

e-ISSN 2720-6734

1/2023

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

KATOLICKI
UNIwersytet
LUBELSKI
JANA PAWŁA II

KUL 1918

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

WYDAWCA

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin

ADRES REDAKCJI

„Przegląd Prawno-Ekonomiczny”
Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II
Al. Raławickie 14, 20-950 Lublin
tel. 81 445 37 12, e-mail: ppe@kul.pl

RADA NAUKOWA

prof. dr hab. Thomas BURZYCKI (Holy Cross College w Notre Dame, USA)
prof. dr hab. Wiktor CZEPUK (Ukraina)
dr hab. Leszek ĆWIKŁA (KUL, Lublin)
prof. dr hab. Czesław DEPTUŁA (KUL, Lublin)
dr hab. Marzena DYJAKOWSKA, prof. KUL (KUL, Lublin)
abp prof. dr hab. Andrzej DZIĘGA (Szczecin)
dr hab. Krzysztof GRZEGORCZYK (Wyższa Szkoła Humanistyczno-Przyrodnicza w Sandomierzu)
nadkom. dr Dominik HRYSZKIEWICZ (Wyższa Szkoła Policji w Szczytnie)
prof. dr hab. Aleks JULDASZEW (Interregional Academy of Personnel Management, Ukraina)
prof. Phouphet KYOPHILAVONG (National University of Laos)
prof. dr hab. Pantelis KYRMIZOGLU (Alexander TEI of Thessaloniki, Greece)
dr hab. Antoni MAGDOŃ, prof. UR (Uniwersytet Rzeszowski)
ThLic. Mgr. Michaela MORAVČIKOVÁ, Th.D. (Uniwersytet Trnawski w Trnawie)
prof. dr hab. Wojciech NASIEROWSKI (University of New Brunswick)
prof. dr hab. Jurij PACZKOWSKI (Ukraina)
prof. dr hab. Pylyp PYLYPENKO (Ukraina)
ks. dr hab. Tomasz RAKOCZY (Kraków)
prof. dr hab. Anton STASCH (European Academy of Technology & Management, Oedheim, Niemcy)
o. prof. Jiří Rajmund TRETERA OP (Uniwersytet Karola w Pradze)
ks. prałat prof. Vytautas Steponas VAIČIŪNAS (Uniwersytet Witolda Wielkiego, Litwa)
dr Anna VISVIZI (School of Business DEREI The American College of Greece)
prof. dr hab. Tomasz WIELICKI (California State University, Fresno)
ks. dr hab. Krzysztof WARCHAŁOWSKI (Uniwersytet Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie)

PRZEGLĄD

PRAWNO-EKONOMICZNY

1/2023

ZESPÓŁ REDAKCYJNY

Redaktor naczelny
Paweł MARZEC

Zastępca redaktora naczelnego
Juraj RÁKOŠ (UCM, Trnawa, Słowacja)

Redaktorzy tematyczni
Ivana BUTORACOVÁ ŠINDLERYOVÁ (UCM, Trnawa, Słowacja)
Isaac DESTA (HCC-ND, USA)
Krzysztof DOBIEŻYŃSKI (KUL, Polska)
Artur LIS (KUL, Polska)
Marcin OKULSKI (WSEPiNM w Kielcach, Polska)
Jerzy PARCHOMIUK (KUL, Polska)
Timothy WRIGHT (HCC-ND, USA)
Katarzyna ZIĘTEK-KWAŚNIEWSKA (KUL, Polska)
Maria ZUBA-CISZEWSKA (KUL, Polska)

Redaktor statystyczny
Miroslaw URBANEK (KUL, Polska)

Redakcja
Maria R. PAŁUBSKA

Opracowanie komputerowe
Zuzanna GUTY

<https://czasopisma.kul.pl/ppe>
Wszystkie artykuły publikowane w czasopiśmie są recenzowane

e-ISSN 2720-6734

Spis treści

MIECZYŚLAW POBORSKI, EWA MONIKA KRASKA *Krajowe struktury demograficzne w globalnej perspektywie* | 9

MAGDALENA REDO, PIOTR PREWYSZ-KWINTO *Czy kredytobiorcy kierują się poziomem RRSO? Wyniki badania ankietowego* | 29

RADOSŁAW ROBIŃSKI *Umowa o świadczenie usług efinancing* | 49

WOJCIECH SABAT *Konwergencja poziomu i struktury wydatków publicznych w krajach „nowej” Unii Europejskiej w latach 1995–2020* | 71

ŁUKASZ SOWUL *Skutki udzielania przez przedsiębiorców gratisów kontrahentom w podatku dochodowym* | 91

IZABELA WITCZAK *Strategia podatkowa jako determinanta kreowania wartości przedsiębiorstwa* | 103

WOJCIECH WOJTYŁA *Człowiek jako podstawowy czynnik w gospodarce w encyklikach Laborem exercens i Centesimus annus* | 121

ANNA HOŁDA-WYDRZYŃSKA *Whistleblowing jako przejaw ochrony interesu publicznego* | 137

Contents

MIECZYŚLAW POBORSKI, EWA MONIKA KRASKA *National Demographic Structures in a Global Perspective* | 9

MAGDALENA REDO, PIOTR PREWYSZ-KWINTO *Are Borrowers Guided by the APRC (RRSO) Level When Taking a Loan? Survey Results* | 29

RADOSŁAW ROBIŃSKI *An Agreement for the Provision of Financing Services* | 49

WOJCIECH SABAT *Convergence of the Level and Structure of Public Expenditures in the New European Union Countries in the 1995–2020 Period* | 71

ŁUKASZ SOWUL *Effects of Granting Freebies by Entrepreneurs to Contractors in Income Tax* | 91

IZABELA WITCZAK *Tax Strategy as a Determinant of Enterprise Value Creation* | 103

WOJCIECH WOJTYŁA *Man as a Fundamental Factor in the Economy in the Encyclicals Laborem Exercens and Centesimus Annus* | 121

ANNA HOŁDA-WYDRZYŃSKA *Whistleblowing as Form of Public Interest Protection* | 137

Mieczysław Poborski, Ewa Monika Kraska

Krajowe struktury demograficzne w globalnej perspektywie

National Demographic Structures in a Global Perspective

Wprowadzenie

To, co lokalne, staje się w coraz większym stopniu globalne i ten wydawałoby się truizm znajduje najdalej idące potwierdzenie w covidowym tsunami, dla którego krajowe, a nawet kontynentalne granice nie stanowią żadnej bariery, uzasadniając tytułową sugestię, by na krajowe procesy demograficzne patrzeć w najszerzej globalnej perspektywie i to w możliwie najdłuższym przedziale czasowym. Ta perspektywa w wymiarze czasowym podyktowana jest chociażby tym, iż w demografii najkrótszy „operacyjny okres” wyznaczany jest wymienialnością pokoleń, natomiast perspektywa globalna podyktowana jest nie tylko tzw. megatrendami, ale głównie tym, iż stopień „otwartości” każdej współczesnej gospodarki – i to bez względu na jej skalę – stanowi miernik jej cywilizacyjnego progressu (zob. United States Census Bureau, 2006).

Na użytek niniejszego opracowania przyjęto cezurę czasową 1950 r. jako próg, z którego – po hekatombie II wojny światowej – globalna populacja „startowała” w nowoczesność XX w., aż po 2100 r., który niejako wyznacza horyzont prognoz naukowo uzasadnionych przy założeniu, że zasadnicze trendy na skutek zjawisk losowych nie zostaną radykalnie zmienione. Takim właśnie elementem jest niewątpliwie pandemia, która podstawowe trendy zmienić może i to w skali globalnej. Niektóre z danych zamykają się na 2018 r., a więc przed wybuchem pandemii, a inne kontynuowane są aż do 2020 r. przy wstępnym założeniu, iż pandemia, która ciągle znajduje się *in statu nascendi*, nie wyznaczy nowej linii trendu.

Zmianom w czasie (np. wydłużającego się życia ludzkiego) towarzyszą zmiany w przestrzeni, na co dowodem są nasilające się procesy migracyjne, które z kolei zmieniać mogą struktury wiekowe całej populacji, uruchamiając procesy synergii, w wyniku których docelowa struktura globalnej populacji może się zasadniczo różnić od tej przewidywanej w prognozach. Nawet daleko idące różnice w prognozach, które niejako pomniejszają ich wiarygodność, nie zwalniają od obowiązku ich konstruowania, bowiem w demografii naturalnym terenem eksploracji są długie horyzonty pozwalające uniknąć błędów wynikających z „przeszacowania” krótkoterminowych zjawisk mieszczących się w sinusoidalnych odchyleniach od linii trendu.

1. Krajowe struktury ludnościowe – progresywne czy regresywne?

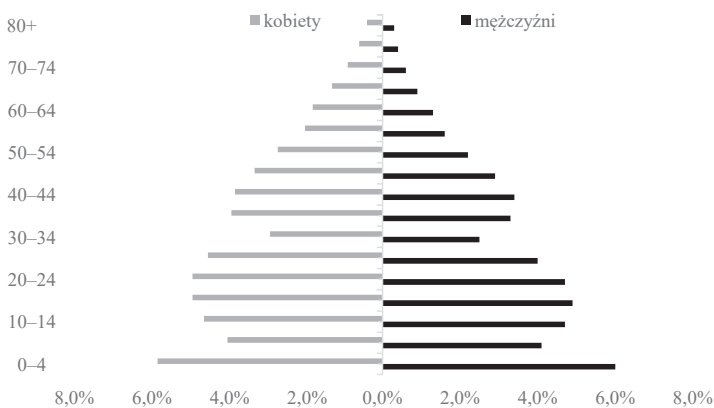
Liczba ludności na świecie systematycznie się powiększa i żeby to udowodnić, to wcale nie trzeba się odwoływać do szacunkowych hipotez paleodemografów, nie można natomiast lekceważyć dynamiki tego procesu, który skutkuje prawie 8-miliardową populacją w listopadzie 2022 r., podczas gdy pierwszy miliard pojawił się na Ziemi dopiero na początku XIX w. Przekonanie, że na samą wielkość populacji trzeba patrzeć globalnie, przebija się stosunkowo późno, a o tym, iż od początku stanowiła zintegrowaną całość – dywersyfikującą się w czasie i przestrzeni – świadczy chociażby fakt, że początkowo wszyscy jej członkowie legitymowali się grupą krwi zero, by następnie różnicować się genetycznie, co nie zmienia zasadniczego faktu, iż są przedstawicielami tego samego gatunku, by świadomość istnienia *familia humana* pojawiała się dopiero w sytuacji globalnego zagrożenia gatunku (Rosset, Billig, 1987, s. 146).

Najważniejszymi cechami, które należy brać pod uwagę przy analizie struktury demograficznej każdej populacji, jest płeć oraz struktura wieku jej członków kształtowana przez zasadnicze zjawiska demograficzne, jakimi są urodzenia i zgony. Jeżeli płodność (*fertility – nativity*) i umieralność (*mortality*) utrzymują się na względnie stałym poziomie, to taką populację określamy jako starą i stanowi ona źródło stagnacyjnego rozwoju, który obserwujemy od początku aż do połowy XV w. Przy wysokiej płodności i umieralności dużej liczby dzieci i stosunkowo niewielkiej liczby osób starszych – jako z kolei konsekwencji krótkiego czasu trwania życia ludzkiego – mówimy o młodej populacji.

Graficznym obrazem struktury populacji jest tzw. piramida wieku, przedstawiająca w postaci histogramu dwa szeregi statystyczne. Wystarczy porównać zaprezentowaną poniżej piramidę wieku w Polsce w 1950 r. (wykres 1) – uwzględniającą skutki II wojny światowej – z tą samą strukturą populacji w 2020 r. (wy-

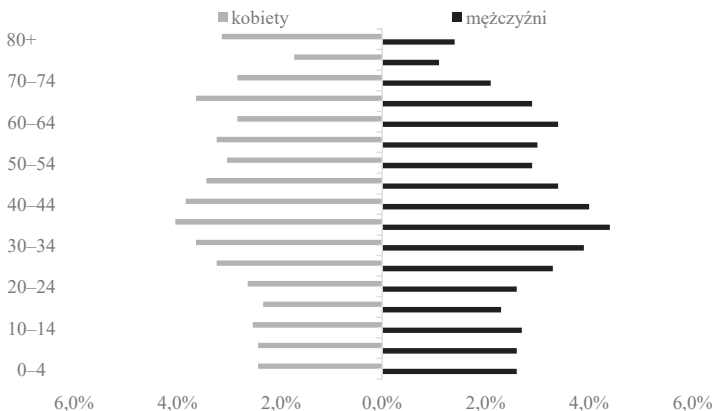
kres 2), jako efektu transformacji ustrojowej, by dostrzec zasadnicze pomiędzy nimi różnice. Podstawowa polega na zmianie struktury wiekowej ludności. W piramidzie 1950 r. wyraźnie się zaznacza tzw. presja kompensacyjna wywołana skutkami II wojny światowej, masowym ludobójstwem (i to nie tylko w wyniku działań wojennych), która powoduje, że człowiek czuje się zagrożony jako gatunek. To skutkowało dużą liczbą urodzeń, które miały skompensować gwałtowne obniżenie wielkości populacji – nie tylko w Europie (będącej głównym teatrem działań wojennych), ale również w wyniku systematycznego rozszerzania globalnego konfliktu na Afrykę, Azję i Amerykę (Okólski, Fihel, 2012).

Wykres 1. Struktura ludności Polski według płci i wieku w 1950 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Piramidy populacji świata od roku 1950 do 2100. Polska, 2020.*

Wykres 2. Struktura ludności Polski według płci i wieku w 2020 roku

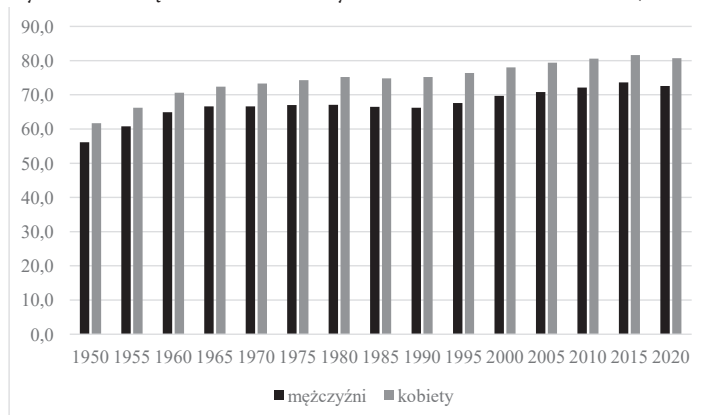


Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Piramidy populacji świata od roku 1950 do 2100. Polska, 2020.*

Polski model z 1950 r. jest modelem progresywnym, bowiem duża liczba urodzeń skutkowała solidnymi fundamentami całej populacji, na którą składały się roczniki powojenne, a także zwężaniem się całej struktury, którą tworzyły nieliczne roczniki 65+. Natomiast w piramidzie 2020 r. widać wątle podstawy, jako skutek spadku liczby urodzeń, zaś „rozdęte” są roczniki 25–75, które tworzą zasadniczy korpus całej struktury populacyjnej. Zaczynają się pojawiać struktury 75–95, których udział w poprzednim modelu był zupełnie śladowy, a które łatwo uzasadnić się dają wydłużaniem się życia ludzkiego, jako skutku postępu cywilizacyjnego – stanu opieki zdrowotnej itd. Potwierdza się w tym przypadku klasyczna teoria poszczególnych faz tzw. przejścia demograficznego, w ramach którego w początkowej fazie punkt startu wyznacza duża liczba urodzeń i prawie równie wysoka liczba zgonów, co skutkuje stagnacyjnym modelem całej populacji. Postęp cywilizacyjny, z jakim mamy do czynienia po II wojnie światowej, spowodował wzrost liczby urodzeń żywych, wydłużanie się życia ludzkiego i w efekcie progresywny model demograficzny o różnym stopniu nasilenia, ale praktycznie w obszarze globalnym. Skutkował on skokowymi przyrostami całej populacji globalnej w latach 60.–70. XX w.

Z satysfakcją odnotować należy – co ilustruje wykres 3 – iż czas trwania życia ludzkiego w Polsce zasadniczo się wydłużył i to w ciągu całego półwiecza 1970–2020. Ogólny trend rozwojowy załamuje się w momencie, gdy spadać zaczyna liczba urodzeń, która nie jest kompensowana spadkiem liczby zgonów wynikającym z polepszających się warunków życia czy postępu medycznego, co w efekcie powoduje przejście w stan regresywny – małej liczbie urodzeń towarzyszy relatywnie mniejsza liczba zgonów. Zmienia to strukturę całej populacji, która starzeje się, bo mała liczba urodzeń (przy powiększającej się liczbie

Wykres 3. Przeciętne dalsze trwanie życia w Polsce w latach 1950–2020 (w latach)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bank Danych Lokalnych, b.d.

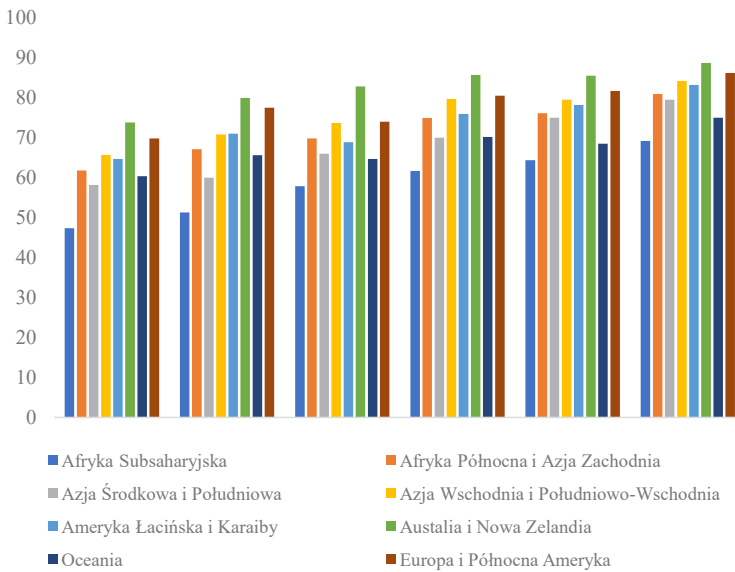
roczników senioralnych) negatywnie wpływa na całą populację, stając się populacją bez perspektyw. Piramida wieku w Polsce, jak słusznie określa się to w literaturze przedmiotu, ma kształt nieregularny związany z przeplataniem się niżów i wyżów demograficznych (Hrynkiewicz, Potrykowska, 2016, s. 101).

Niż urodzeń – związany z sygnalizowaną wcześniej II wojną światową – przesuwa się w górną część piramidy, ale związany jest z nim kolejny niż w przedziale 50–59 lat jako efekt demograficzny osób urodzonych podczas wojny. Falowy charakter tych procesów wyraźnie się zaznacza, udowadniając tezę, że procesy demograficzne nie są efektem jednorazowego spadku liczby urodzeń, ale „zjawiskami demograficznymi”, które wpływają na liczebność kolejnych pokoleń, co demografowie słusznie określają jako tzw. echo demograficzne (Okólski, Fihel, 2012, s. 46). Wynika z tego, że demograficzne megatrendy dotyczą w mniejszym lub większym stopniu całej populacji globalnej, bo nawet nasza transformacja ustrojowa z początku lat 90. odbiła się na wielkości i strukturze całej populacji, ale nie zniwelowała zasadniczego trendu, jakim jest starzenie się społeczeństwa.

Średnia długość życia na świecie w 2019 r. osiągnęła 72,8 lat. W porównaniu do 1990 r. nastąpiło wydłużenie życia o ponad 9 lat. Zgodnie z prognozami w 2050 r. średnia ta będzie na poziomie 77,2 lat. Efektem szybko starzejącej się populacji na świecie będzie wzrost liczby zgonów z 67 mln w 2022 r. do 92 mln w 2050 r. (United Nations Development Programme [UNDP], 2022, s. 28). W 2021 r. dysproporcja między krajem o najwyższej średniej długości życia (Japonia, Hong Kong – 85,3 lat) i najniższej (Czad, Nigeria – 55 lat, Republika Południowej Afryki – 54,3 lat) wynosiła 31 lat.

Przewaga kobiet w przeżyciu nad mężczyznami jest obserwowana we wszystkich regionach i krajach na świecie (wykres 4). Kobiety przeciętnie żyją dłużej niż mężczyźni. Średnia długość życia kobiet w 2021 r. wynosiła 73,8, a mężczyzn 68,4. W ciągu ostatnich trzech dekad różnice między kobietami i mężczyznami wzrosły w Azji Środkowej i Południowej (o 2,7 lat), Oceanii (o 1,3 lat), Afryce Subsaharyjskiej (o 0,9 lat), zaś zmalały w pozostałych regionach świata – najbardziej w Europie i Ameryce Północnej (o 3,2 lat) oraz Australii i Nowej Zelandii (o 2,9 lat).

Wykres 4. Przeciętne dalsze trwanie życia na świecie (w latach)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: United Nations. Department of Economic and Social Affairs, Population Division [UN], 2022.

2. Senioryzacja – starzenie się społeczeństwa

Na marginesie tych rozważań należałoby się zastanowić, czy termin „starzenie się społeczeństwa” królujący w naszej literaturze naukowej (Frątczak, 1991, s. 72–88) trafnie odzwierciedla swój angielski odpowiednik – *ageing*, bowiem ten utworzony został od *age*, a nie od *old row*, co zdaje się sugerować polska kalka językowa. Starzenie się bowiem dotyczy zmian struktur biologicznych w skali jednostkowej – personalnej – i w tej skali jest to proces nieodwracalny, którego negatywne skutki możemy co najwyżej opóźnić. Natomiast klasyczne pojęcie *ageing* dotyczy zmian struktur wiekowych w ramach całej populacji i w tej skali występuje znaczenie szersze dla polityki demograficznej, bowiem propopulacyjna orientacja może zmieniać struktury wiekowe nawet przez odpowiednie instrumenty pronatalistyczne typu 500+.

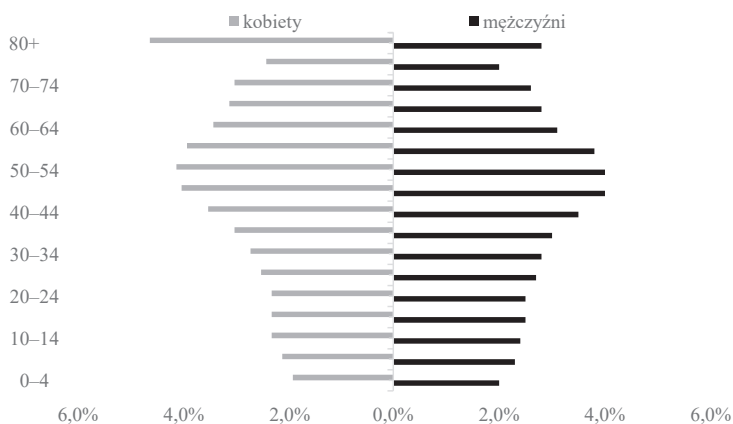
Wyjściem naprzeciw sygnalizowanym wątpliwościom byłby termin „senioryzacja”, który – w odróżnieniu od pojęcia „starzenie” – nie ma negatywnych konotacji, a co więcej przy obecnych preferencjach dla polityki senioralnej pozytywnie rzutuje na całą populację, przekonując do konieczności zmian, które

z jednej strony zapobiegałyby spadkowi liczby dzieci i osób młodych w całej populacji, a z drugiej – skłaniałyby do podejmowania bardziej aktywnych działań w zakresie całej polityki senioralnej. Wzrost udziału osób starszych, jako konsekwencja wzrostu średniej długości życia, można uznać za sukces cywilizacyjny, na co najlepszym dowodem jest fakt, iż uznaje się go za jeden z najważniejszych parametrów HDI – Human Development Index (UNDP, 2020). Z drugiej strony wiąże się to z wyraźnymi zagrożeniami dla całego systemu społeczno-ekonomicznego, którym w pierwszym planie jest deficyt systemu emerytalnego, co z kolei tworzy wzrost obciążenia populacji w wieku produkcyjnym, a w następnym może powodować zmiany tempa wzrostu gospodarczego i jako fala odbita – wzrost obciążenia finansowego państwa, wzrost nakładów na opiekę zdrowotną itp.

Biorąc pod uwagę, że proces senioryzacji obserwuje się we wszystkich krajach rozwiniętych, choć szczególnie dotyczy on tych najbardziej rozwiniętych, jednocześnie zauważyć można, iż ma on zróżnicowaną dynamikę w poszczególnych państwach, ale również na poszczególnych kontynentach, powodując jednak zmiany w skali globalnej.

Wystarczy spojrzeć na zaprezentowaną strukturę ludności Włoch (wykres 5), która ma największy udział ludności w wieku poprodukcyjnym i według danych Europejskiego Urzędu Statystycznego (Eurostat, b.d.) w trzeciej dekadzie XXI w. osoby starsze stanowią 25% ogółu społeczeństwa, co przy spadku urodzeń żywych spowoduje, że pod koniec tejże dekady mediana – jako środkowa wieku – przekroczy 50 lat (Główny Urząd Statystyczny, 2014).

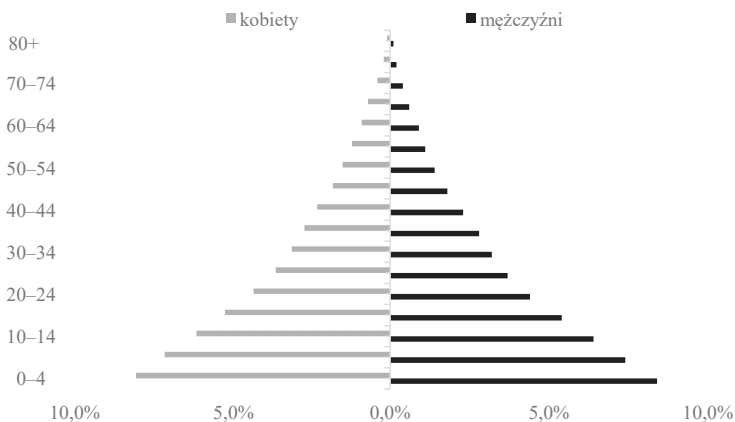
Wykres 5. Struktura ludności Włoch według płci i wieku w 2020 roku (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Piramidy populacji świata od roku 1950 do 2100. Włochy, 2020.*

Różnice kontynentalne widoczne są przy porównaniu piramidy wieku we Włoszech i Nigerii (wykres 6). Niskim podstawom, które tworzą dzieci w wieku 0–4 lata we Włoszech, towarzyszy „rozdęty środek” populacji w wieku 20–65 lat (a więc produkcyjnym) i górujący top piramidy populacji w wieku 65–85 lat, a nawet 90–94 i 95+. Zupełne odwrócenie proporcji zaobserwować można w Nigerii, w której rozbudowane podstawy piramidy stanowią dzieci w grupach wiekowych 0–15 lat, maleje gwałtownie udział poszczególnych grup wiekowych –zarówno kobiet, jak i mężczyzn – w zasadniczym trzonie produkcyjnym tzn. 20–50 lat, by gwałtownie się kurczyć w przedziałach 50–69 lat, „śladowych” ilościach w przedziałach 70–84 lata i zerowym (w ujęciu statystycznym) przedziałów 85–95+. W dodatku przewidywany spadek dzietności w całej Afryce się nie sprawdza, ponieważ w przygotowanych przez ONZ prognozach współczynniki dzietności są podwyższane, bowiem przy braku systemów zabezpieczenia społecznego dla osób starszych, to właśnie posiadanie dużej ilości dzieci traktowane jest jako surogat zabezpieczenia społecznego (Bass, Shields, Behrman, 2004, s. 5–29).

Wykres 6. Struktura ludności Nigerii według płci i wieku w 2020 roku (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Piramidy populacji świata od roku 1950 do 2100. Nigeria, 2020.*

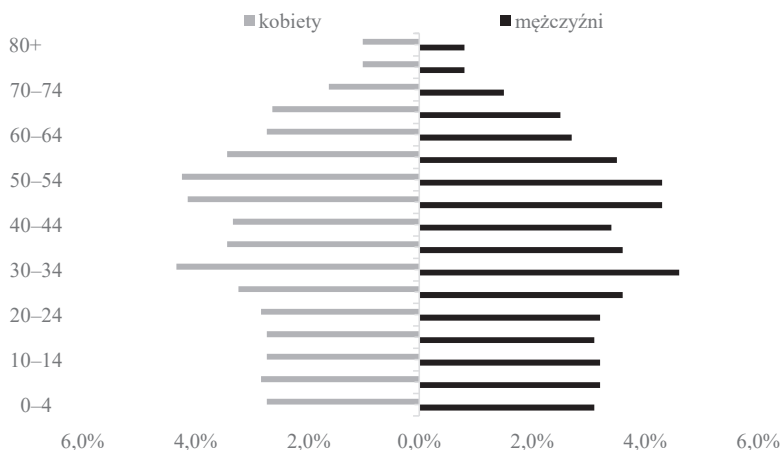
3. Krajowe struktury demograficzne a globalne trendy

O tym, iż w globalnej skali zmiany demograficzne uzależnione będą od trendów rozwojowych w tym zakresie przekonuje przykład Chin i Indii. Chiny, co prawda, w ciągu wzrostowym znajdują się w całym okresie powojennym, bowiem

z poziomu 1,210 mld w 1955 r. zwiększyły swoją populację do 1,451 mld w 2020 r., ale ten progres blednie w porównaniu z Indiami, które z poziomu 0,953 mld w 1955 r. powiększyły swoją populację do 1,368 mld w 2020 r.

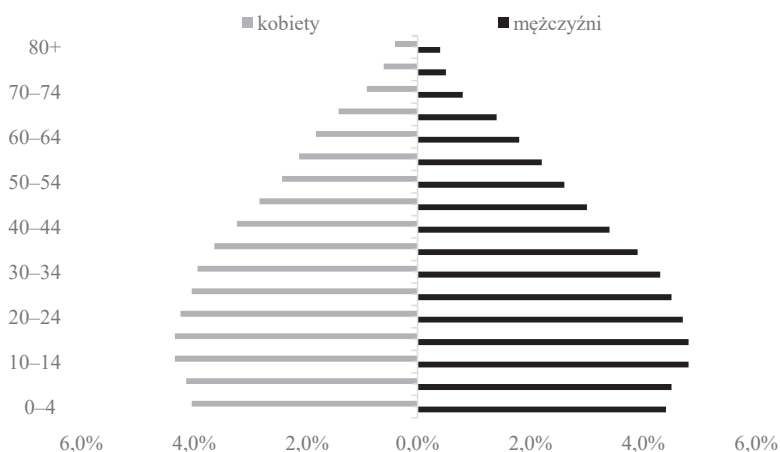
Sygnalizowane proporcje ciągle się zmieniają, bowiem na 2100 r. przewidyje się rekordową populację Indii – 1,453 mld, podczas gdy Chiny spadną do poziomu 1,037 mld (UN, 2019). Piramida wieku w chińskim modelu ma zupełnie inny kształt niż w przypadku Indii (wykres 7 i 8). Wyraźne różnice są już widoczne w liczbie urodzeń, która jest bardzo niska w przypadku Chin i bardzo wysoka w przypadku Indii. Wskaźnik urodzeń żywych mężczyzn wynosi 3,0 nad kobietami 2,7. Warto pamiętać, że o przyroście naturalnym decydują kobiety i ich okres płodności, który przypada między 15. a 49. rokiem życia i jest krótszy niż mężczyzn. Podstawa piramidy wieku w Chinach oparta była na rocznikach 0–24 lata, zaś liczebność populacji w grupie 34–40 lat była proporcjonalnie najniższa i świadczyła o tym, że zastosowany model rozwoju demograficznego będzie w przyszłości niewydolny, bo nad całym kompleksem przedziału produkcyjnego ciążyć będzie duży odsetek populacji poprodukcyjnej (*post-production*). Na podstawie zachodzących zjawisk, takich jak wydłużanie się życia ludzkiego czy sygnalizowane już obecnie w Chinach trendy depopulacyjne, można prognozować, że zachodzące obciążenie demograficzne będzie coraz większe (Poborski, Kraska, 2022).

Wykres 7. Struktura wieku ludności w Chinach w 2020 roku (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Piramidy populacji świata od roku 1950 do 2100. Chińska Republika Ludowa, 2020.*

Wykres 8. Struktura wieku ludności w Indiach w 2020 roku (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Piramidy populacji świata od roku 1950 do 2100. Indie, 2020.*

W modelu indyjskim nie ma tak istotnych różnic, jak w porównaniu do piramidy wieku Chin. Tutaj mamy do czynienia z progresywnym typem struktury wieku, który cechuje się wysoką liczbą urodzeń, a w rozkładzie liczebności populacji mężczyzn i kobiet został zachowany balans. Duża liczba ludności w wieku 0–9 lat gwarantuje płynne przejście w przedziały 20–24 lata i 25–29 lat, a następnie ich niemniej płynne „wygasanie” w przedziały o mniejszej potencji produkcyjnej 30–64 lata. Zauważalne jest dosyć szybkie kurczenie się poprodukcyjnych grup 65–74 lata i jeszcze mniejszy udział poprodukcyjnych grup 75–79 lat i 80+. Ludzie w Chinach dłużej żyją niż w Indiach i decydują o tym czynniki genetyczne, jak również poziom opieki medycznej, który w Indiach jest na znacznie niższym poziomie niż w Chinach. Z przedstawionych wcześniej statystyk wynika, że Chiny z bazowego poziomu 1,434 mld w 2019 r. obniżą swoją populację do 1,403 mld już w 2050 r., zaś Indie w tym samym czasie zwiększą swą populację z 1,366 mld do 1,639 mld, stając się demograficznym liderem (Poborski, Kraska, 2022). O tym, jak bardzo dynamicznie te wielkości zmieniają się w czasie świadczy przykład afrykańskiego lidera – Nigeria z poziomu 95 mln w 1990 r. podwoiła swoją populację już w 2019 r. – 201 mln i powtórnie ją podwoi w 2050 r. – 401 mln, by wybić się na trzecią pozycję w globalnym rankingu z populacją 773 mln. Wyznaczy tym samym nowe proporcje globalnej populacji (zob. UN, 2022).

4. Demograficzne prognozy a ekonomiczna rzeczywistość

Globalna populacja systematycznie rośnie, ale – co wynika nawet z wcześniej sygnalizowanych zmian w czasie – tempo tego wzrostu w poszczególnych latach było bardzo różne, zaś budowane na ich bazie prognozy niekiedy znacząco się różnią. Przy stałej jednak dynamice wzrostu tempo i kierunek zmian są bardzo różne, a dowodzi tego nie tylko przywoływany wcześniej przykład Chin i Indii, ale również różnice pomiędzy poszczególnymi kontynentami. Największy poziom przyrostu naturalnego odnotowuje się w Afryce, natomiast najniższy – w Europie. Kraje azjatyckie (nie tylko Chiny czy Indie) są światowymi liderami, natomiast źródłem problemu mogą być kraje Afryki, w których żywiołowemu przyrostowi naturalnemu (*vide* Nigeria) towarzyszy z drugiej strony zapaść cywilizacyjna (zob. Bhalla, 2002).

Natura nie znosi próżni, stąd pomiędzy wyludniającą się Europą, której my również stanowimy negatywnie wyróżniającą się w zakresie demografii część, a eksplodującą demograficznie Afryką zaczyna iskrzyć, czego naturalną konsekwencją są ruchy migracyjne. Są one takimi samymi „zdarzeniami demograficznymi”, jak urodzenia i zgony, a wyróżniają się tym, iż przebiegać mogą w sposób wymykający się spod kontroli. Jeżeli bowiem w latach 1980–2010 liczba ludności Afryki zwiększyła się o 111,7%, a Europy zaledwie o 7,4%, to nie trudno przewidzieć, że ta dysproporcja będzie systematycznie się powiększać (zob. Population Reference Bureau, 2020). Globalne ruchy migracyjne będą niewątpliwie wpływać na kształt krajowych struktur demograficznych i tym samym należy je uwzględnić w demograficznych prognozach. Mogą one być spowodowane nie tylko chęcią poprawy statusu ekonomicznego, ale coraz częściej ich przyczyną są zachodzące zmiany klimatyczne, jak również konflikty zbrojne (szerzej zob. Kraska, Poborski, 2022). Przy systematycznie rosnącej liczbie mieszkańców Azji, a także równie żywiołowo zmieniającej się populacji Ameryki Południowej, to nawet stabilnie rosnąca liczba mieszkańców Ameryki Północnej nie stanowi wystarczającego stabilizatora wzrostu. Do końca obecnego wieku liczba ludności na świecie zwiększy się do 11 mld, czyli wzrośnie o ponad 40%. Przekonują do tego również dane statystyczne – jeżeli w 1990 r. globalna populacja liczyła zaledwie 5,3 mld, by w listopadzie 2022 r. osiągnąć 8 mld, to oznaczało wzrost o 50,9%.

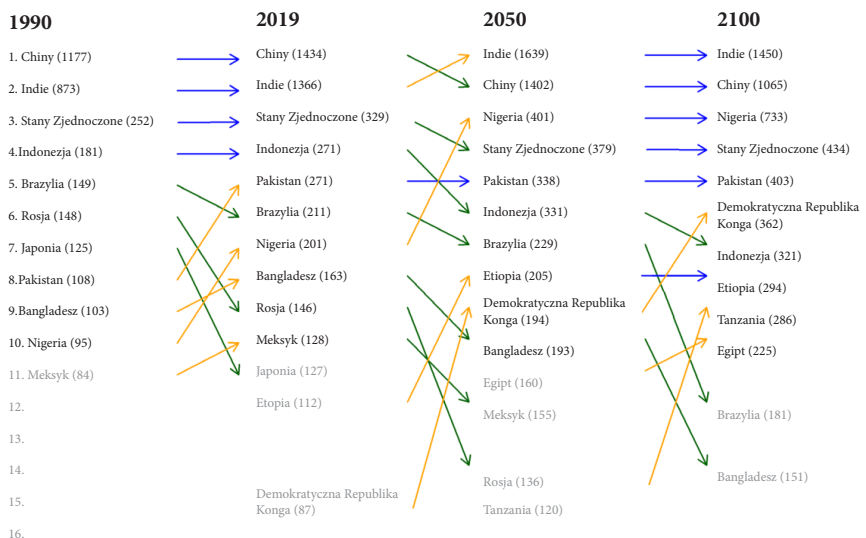
Charakterystyczna jest w tym zakresie cezura 1990 r., która stanowi standard w międzynarodowych statystykach demograficznych, a dla naszego kraju jest ona jeszcze bardziej przekonująca, bo stanowi wstęp do przekształceń ustrojowych, których wpływ – również na demografię – trudno jest przecenić. Posługując się zatem nią, można zauważyć, iż w sygnalizowanym przedziale czasowym 1990–2020 liczba ludności Afryki uległa niemal podwojeniu, podczas gdy liczba mieszkańców

Starego Kontynentu wzrosła zaledwie o 3%. W celu uzupełnienia obrazu globalnej całości warto po raz kolejny zwrócić uwagę na to, że największy wpływ na kształtowanie się światowej populacji ma Azja, której mieszkańcy stanowią 60% globalnej populacji. Najlepiej ilustruje to prognoza na lata 2050–2100 w porównaniu z bazowymi statystykami z 1950 r. i aktualnymi z 2020 r. (Randers, 2014).

Demograficzne prognozy – i to nie tylko w skali krajowej, ale również globalnej – nie są tylko weryfikacją znanej tezy, iż ze zgromadzonych statystyk można budować naukowo uzasadnione prognozy, bo wystarczy porównać, jak w światowej skali rozwoju społecznego wypadają nie tylko poszczególne kraje, ale również kontynenty.

Bogata Północ, którą tworzą kraje Ameryki Północnej i Zachodniej Europy, na tyle wyraźnie odcina się od intensywnie odrabiającej „cywilizacyjny dystans” Azji, iż borykająca się z historycznymi, kolonialnymi zaszczościami Afryka stanowi jedynie tło. Demograficzna eksplozja może tylko pogłębić zarysowany dystans (wykres 9). Tego obrazu wcale nie zmienia wyraźnie „południowa” Australia, która stanowi jedynie wyjątek udowadniający regułę, iż demografia jest kluczem do rozwiązania problemu globalizującego się świata XXI w. – może nawet XXII w. Potencjalna opozycja ekonomicznych skutków demograficznych dysproporcji w skali globalnej jest najbardziej widoczna i co więcej najbardziej ważąca na perspektywach rozwojowych globalnej populacji.

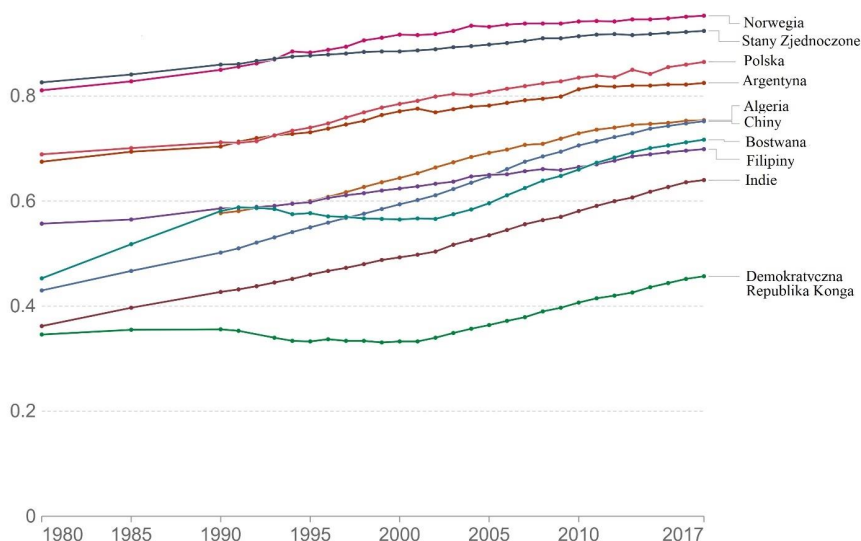
Wykres 9. Kraje uszeregowane według wielkości populacji w latach 1990, 2019 oraz prognoza w 2050 i 2100 roku zgodnie z projekcją średniego wariantu (w nawiasach podana została liczba ludności w milionach)



Źródło: UN, 2019.

Jednym z ważniejszych wskaźników jest Human Development Index (HDI), który obrazuje rozwój społeczno-gospodarczy i jakość życia ludności jako średnią arytmetyczną z trzech obszarów: zdrowia, edukacji i dobrobytu (wykres 10). Praktyczną tego realizacją jest zaproponowany aktualny ranking, w ramach którego sam indeks zestawia się z populacją danego kraju, co umożliwi jednocześnie skwantyfikowanie wpływu, jaki dany wskaźnik cząstkowy wywiera na całą populację. Można zadać sobie pytanie: czy nie sensowniejszym byłoby „zważenie” wpływu, jaki dana populacja wywiera na globalną populację. Analiza dotychczasowych raportów pokazuje, że główne miejsca w rankingu zajmują kraje o bardzo wysokim poziomie rozwoju, jednak z małą populacją.

Wykres 10. Wskaźnik HDI w latach 1980–2017

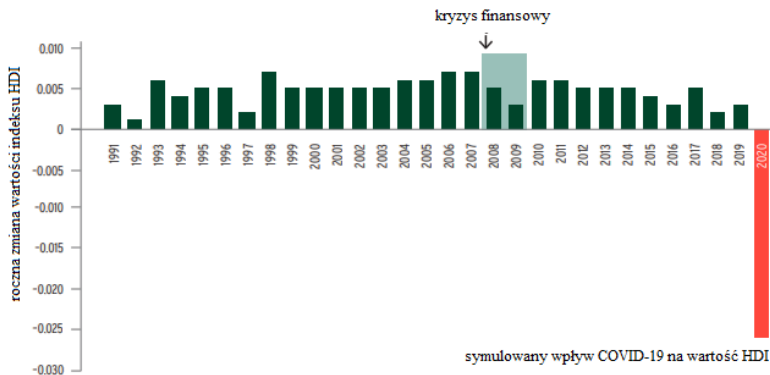


Źródło: opracowanie własne na podstawie: Roser, 2014.

W najnowszym raporcie z 2022 r. w pierwszej dziesiątce jest aż sześć krajów z populacją poniżej 10 mln, ale z bardzo wysokim indeksem. Na czele znajdują się Norwegia, Irlandia, Szwajcaria, Islandia, Dania. Do tej grupy należy wliczyć również miasto Hong Kong. Bardziej reprezentatywna dla globalnej populacji jest już druga dziesiątka ze Stanami Zjednoczonymi, Kanadą, Japonią i krajami Europy Zachodniej. Odległe miejsca zajmują demograficzni liderzy, tj. Chiny (79 miejsce), Bangladesz (129), Indie (132), Pakistan (161), Nigeria (163), które tworzą łącznie ponad 50% globalnej populacji XXI w. (UNDP, 2022).

Warto tutaj również zauważyć głębokość wpływu pandemii COVID-19 na wskaźnik HDI (wykres 11). Według danych przyczyniła się ona do obniżenia wartości omawianego wskaźnika przeciętnie o 30% w badanych krajach i tym samym zwiększenia nierówności w skali globalnej (więcej niż w czasie kryzysu finansowego). W 70% badanych krajów pandemia spowodowała zmniejszenie średniej oczekiwanej długości życia (UNDP, 2022).

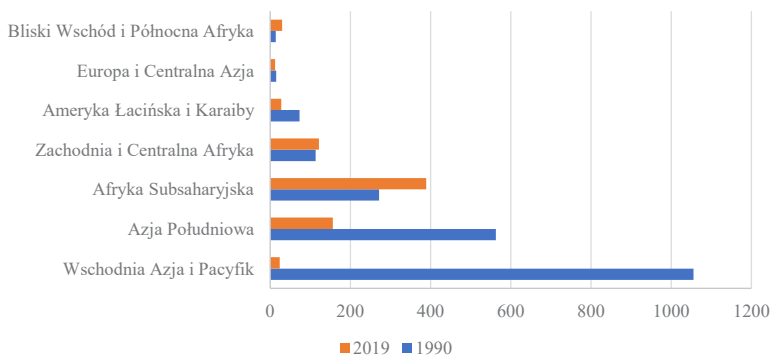
Wykres 11. Roczna zmiana wartości wskaźnika HDI w latach 1991–2020



Źródło: UNDP, 2020, s. 38.

Globalizacja rozumiana jako pogłębianie międzynarodowej współpracy, budowanie rynku globalnego oraz swobodny przepływ ludności wymusza konieczność komparatywnego traktowania krajowych struktur demograficznych na tle trendów i proporcji. W 1990 r. 1916,22 mln ludzi na świecie żyło w skrajnym ubóstwie za mniej niż 2,15 dolara dziennie, do 2019 r. populacja ta uległa zmniejszeniu o 65%. Można jednak zauważyć, że największa redukcja skrajnego ubóstwa miała miejsce we Wschodniej Azji i Pacyfiku oraz Azji Południowej. Światowi liderzy demograficzni odnotowali wzrost ubóstwa (wykres 12). W tych krajach również występują duże nierówności dochodowe, o czym świadczy wskaźnik Giniego. Średnie różnice w dochodach między członkami tych zbiorowości były na wysokim poziomie, tj. w Południowej Afryce – 0,32, w Chinach – 0,38, Indiach – 0,36, Nigerii – 35,1. Rozwarstwienie społeczeństwa jest naturalnym efektem globalizacji gospodarki, która wpływa na nasilenie niekorzystnych procesów demograficznych i społecznych (UNDP, 2021).

Wykres 12. Populacja na świecie żyjąca w skrajnym ubóstwie w 2019 roku (w mln)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Bank, b.d.

Zakończenie

Przedstawione dane dowodzą, że pozytywna zmiana warunków cywilizacyjnych życia całej populacji umożliwia jedynie wyjście z modelu zastojowego na rzecz progresywnego – z fatalnymi jednak skutkami ekonomicznymi. Rozchwiany model demografii azjatyckiej rozwijający się w przedziale „obniżanej” administracyjnie liczby urodzeń w Chinach, która przy relatywnie wysokim stopniu opieki medycznej powodowała spadek śmiertelności i wydłużanie się w konsekwencji życia ludzkiego, *summa summarum* powoduje starzenie się społeczeństwa z wszystkimi tego ekonomicznymi skutkami. Tych z kolei w odróżnieniu od depopulacyjnej strategii II poł. XX w. nie da się odwrócić w ciągu kilku lat. Opozycyjny w stosunku do niego model indyjski o wysokiej stopie urodzeń, wysokiej wskutek słabości opieki medycznej, skutkuje poprawnymi relacjami demograficznymi.

Degresyjnych parametrów dla Europy nie da się zlikwidować nawet w ramach integracji unijnej, która w płaszczyźnie demograficznej zajmuje dół globalnej populacji, a pobożne życzenia kolejnych strategii pozostają *wishfull thinking*, nawet w porównaniu z pozytywnymi trendami krajów Ameryki Północnej, również na płaszczyźnie demograficznej. Pozycja krajów Europy Środkowo-Wschodniej nie napawa optymizmem, choć Polska na tle pozostałych krajów tego obszaru wypada pozytywnie, co nie zmienia zasadniczej konkluzji, iż przy stagnacyjnym poziomie stopy urodzeń jesteśmy skazani w dłuższej perspektywie na senioryzację całej populacji. Wyjątkiem są obecnie kraje Afryki będące

w fazie eksplozji demograficznej – ich liczba ludności przekracza obecnie łączną liczbę ludności Europy i Ameryki Północnej. Kraje tego kontynentu, np. Nigeria, odgrywać będą kluczową rolę w kształtowaniu globalnej populacji, zwłaszcza że od 1950 do 2021 r. ich długość życia wydłużyła się średnio o 10 lat, dzięki czemu w najbliższych latach ich oczekiwana długość życia może być na poziomie około 70 lat.

Należy również wskazać, że obecnie występujące zróżnicowania przestrzenne w zakresie struktur demograficznych w omawianych krajach wynikają ze stopnia zaawansowania poszczególnych faz przejścia demograficznego w państwach. Większość krajów w Europie jest w czwartej fazie przejścia demograficznego, tj. występuje w nich niski przyrost naturalny, niski poziom umieralności i dzietności. Niektóre kraje, np. Niemcy, Czechy, Węgry czy Polska, są w piątej fazie cechującej się głównie długo utrzymującym się ujemnym przyrostem naturalnym. Natomiast kraje afrykańskie są w drugiej fazie – eksplozji demograficznej – i to one będą decydować o wielkości globalnej populacji.

Bibliografia

- Bank Danych Lokalnych. (b.d.). Pobrano z <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/temat> (31.01.2023).
- Bass, S., Shields, M. K., Behrman, R. E. (2004). *Children, Families, and Foster Care: Analysis and Recommendations*. The Future Children 14(1), 5–29. Pobrano z <https://files.eric.ed.gov/fulltext/EJ795822.pdf> (31.01.2023).
- Bhalla, S. S. (2002). *Imagine There's No Country: Poverty, Inequality, and Growth in the Era of Globalization*. New Delhi: Institute for International Economics. Pobrano z https://www.researchgate.net/publication/227441513_Imagine_There's_No_Country_Poverty_Inequality_and_Growth_in_the_Era_of_Globalization (31.01.2023).
- Europejski Urząd Statystyczny, Eurostat. (b.d.). Pobrano z <https://ec.europa.eu/eurostat> (1.02.2023).
- Frątczak, E. (1991). Demographic Models in the Study of Population Ageing. W: J. Józwiak, I. E. Kotowska (red.), *Usefulness of Demographic Modelling. Proceedings of the Seminar "Usefulness of Demographic Models", Jadwisin, November 1989* (s. 72–88). Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Główny Urząd Statystyczny. (2014). *Prognoza ludności na lata 2014–2050*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny. Pobrano z https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5469/1/5/1/prognoza_ludnosci_na_lata____2014_-_2050.pdf (31.01.2023).

- Hryniewicz, J., Potrykowska, A. (red.). (2016). *Pespektywy demograficzne jako wyzwanie dla polityki ludnościowej Polski*. Warszawa: Rządowa Rada Ludnościowa. Pobrano z https://bip.stat.gov.pl/files/gfx/bip/pl/defaultstronaopisowa/805/1/1/perspektywy_demograficzne_jako_wyzwanie_dla_polityki_ludnosciowej_polski.pdf (18.08.2022).
- Okólski, M., Fihel, A. (2012). *Demografia. Współczesne zjawiska i teorie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Piramidy populacji świata od roku 1950 do 2100. Chińska Republika Ludowa*. (2020). Pobrano z <https://www.populationpyramid.net/pl/chi%C5%84ska-republika-ludowa/2020/> (1.02.2023).
- Piramidy populacji świata od roku 1950 do 2100. Indie*. (2020). Pobrano z <https://www.populationpyramid.net/pl/indie/2020/> (1.02.2023).
- Piramidy populacji świata od roku 1950 do 2100. Nigeria*. (2020). Pobrano z <https://www.populationpyramid.net/pl/nigeria/2020/> (7.10.2022).
- Piramidy populacji świata od roku 1950 do 2100. Polska*. (2020). Pobrano z <https://www.populationpyramid.net/pl/polska/1950/> (1.02.2023).
- Piramidy populacji świata od roku 1950 do 2100. Włochy*. (2020). Pobrano z <https://www.populationpyramid.net/pl/w%C5%82ochy/2020/> (1.02.2023).
- Poborski, M., Kraska, E. M. (2022). Globalny versus lokalny – demograficzny wymiar cywilizacyjnych megatrendów. *Przegląd Prawno-Ekonomiczny*, 2, 117–148. doi: 10.31743/ppe.13245.
- Population Reference Bureau. (2020). *World Population Data Sheet*. Washington. Pobrano z <https://www.prb.org/wp-content/uploads/2020/07/letter-booklet-2020-world-population.pdf> (30.09.2022).
- Randers, J. (2014). *Rok 2052. Globalna prognoza na następne czterdzieści lat. Raport dla Klubu Rzymskiego dla upamiętnienia 40. rocznicy Granic Wzrostu* (tłum. J. Karwacka). Warszawa: Dom Wydawniczy Elipsa – Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej im. Janusza Korczaka w Warszawie.
- Roser, M. (2014). *Human Development Index (HDI)*. Pobrano z <https://ourworldindata.org/human-development-index> (1.02.2023).
- Rosset, E., Billig, W. (1987). *Studia nad teoriami ludnościowymi*. Warszawa: Szkoła Główna Planowania i Statystyki, Instytut Statystyki i Demografii.
- United Nations. Department of Economic and Social Affairs, Population Division. (2019). *World Population Prospects 2019: Highlights*. New York: United Nations. Pobrano z https://population.un.org/wpp/Publications/Files/WPP2019_Highlights.pdf (1.02.2023).
- United Nations. Department of Economic and Social Affairs, Population Division. (2022). *World Population Prospects 2022: Summary of Result*. New York: United Nations. Pobrano z https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.desa.pd/files/wpp2022_summary_of_results.pdf (1.02.2023).

- United Nations Development Programme. (2020). *Human Development Report 2020: The Next Frontier: Human Development and the Anthropocene*. New York. Pobrano z <https://hdr.undp.org/system/files/documents/hdr2020pdf.pdf> (1.02.2023).
- United Nations Development Programme. (2022). *Human Development Report 2021/2022: Uncertain Times, Unsettled Lives: Shaping Our Future in a Transforming World*. New York. Pobrano z https://hdr.undp.org/system/files/documents/global-report-document/hdr2021-22pdf_1.pdf (1.02.2023).
- United Nations Development Programme and Oxford Poverty and Human Development Initiative. (2021). *Global Multidimensional Poverty Index 2021: Unmasking Disparities by Ethnicity, Caste and Gender*. Pobrano z https://ophi.org.uk/wp-content/uploads/UNDP_OPHI_GMPI_2021_Report_Unmasking.pdf (1.02.2023).
- United States Census Bureau. (2006). *Historical Estimates of World Population*. Pobrano z <https://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/international-programs/historical-est-worldpop.html> (22.03.2022).
- World Bank. (b.d.). *Poverty and Inequality Platform*. Pobrano z <https://pip.worldbank.org/#profile> (1.02.2023).

Streszczenie

Globalna populacja powiększa się systematycznie, ale dynamika tego procesu zmienia się w czasie, a przede wszystkim zmienia się w globalnej przestrzeni. Maleje udział Europy, a rośnie udział Azji, w tym globalnych liderów – Chin i Indii. W prognozach na koniec 2100 r. najbardziej zauważalny jest przyrost naturalny w Afryce (w Nigerii). Zmianom całej populacji towarzyszą zmiany jej struktur wiekowych określanymi jako starzenie (*ageing*) społeczeństwa. Globalne procesy przebiegają z różną intensywnością również w krajowym wymiarze, stąd malejący przyrost naturalny powodować może depopulacyjne trendy, w wyniku których liczebność Polaków na koniec XXI w. spaść może nawet do 22 mln. Ekonomiczne skutki „obciążenia demograficznego” łatwo jest przewidzieć, a rzecz w tym, że zmiany demograficzne nie przebiegają z dnia na dzień, stąd polityka pronatalistyczna skutkować może dopiero w następnych pokoleniach, co sugeruje przyjęcie roku 2100 jako cezury czasowej dla rozważań prowadzonych w niniejszym opracowaniu. Celem artykułu jest przedstawienie zmian demograficznych zachodzących w wybranych krajach na przestrzeni lat 1950–2100 w kontekście ich wpływu na globalną populację.

SŁOWA KLUCZOWE: jakość życia, prognozy demograficzne, rozwój społeczno-gospodarczy, senioryzacja, ubóstwo

Summary

The global population is growing steadily, but the dynamics of this process are changing over time and, above all, are changing in global space. Europe's share is declining and

Asia's share is growing, including global leaders China and India. In the projections for the end of year 2100, the most notable is the population growth in Africa (in Nigeria). Changes in the overall population are accompanied by changes in its age structures known as ageing of the population. Global processes are also taking place with varying intensity at the national level, hence the declining birth rate may cause depopulation trends, as a result of which the number of Poles may fall to as few as 22 million by the end of the 21st century. The economic impact of the "demographic burden" is easy to predict, and demographic change does not happen overnight, hence pronatalist policies may only have impact on the next generations, which suggests the year 2100 as the temporal caesura of this study. The purpose of the article is to present demographic changes in selected European, Asian and African countries over the period 1950–2100 in the context of their impact on the global population.

KEYWORD: ageing population, demographic of population, quality of life, poverty, socio-economic development

Nota o autorach

Mieczysław Poborski – dr hab., prof. UJK, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach; główne obszary działalności naukowej: nauki społeczne, dyscyplina: ekonomia i finanse; e-mail: mieczyslaw.poborski@ujk.edu.pl; ORCID: 0000-0001-5079-6666.

Ewa Monika Kraska – dr, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach; główne obszary działalności naukowej: nauki społeczne, dyscyplina: ekonomia i finanse; e-mail: ekraska@ujk.edu.pl; ORCID: 0000-0003-0399-8825.

Magdalena Redo, Piotr Prewysz-Kwinto

Czy kredytobiorcy kierują się poziomem RRSO? Wyniki badania ankietowego

**Are Borrowers Guided by the APRC (RRSO) Level When Taking a Loan?
Survey Results**

Wprowadzenie

Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania (RRSO; ang. *Annual Percentage Rate of Charge*, APRC) to jedyny powszechnie używany w Unii Europejskiej (UE) wskaźnik kredytowy mający ułatwić Europejczykom ocenę kosztu kredytu i wybór korzystniejszej oferty. W państwach UE funkcjonuje on już od ponad 30 lat, a w Polsce od ponad 20 lat. Po raz pierwszy jednolitą formułę matematyczną, określającą roczny koszt długu i jednoznacznie definiującą elementy składające się na całkowity koszt kredytu dla konsumenta zawarto w unijnej dyrektywie z 1990 r. (Council Directive, 90/88/EEC, 1990). Jej zapisy były w kolejnych dekadach doprecyzowywane, a następnie zaimplementowane do polskiego porządku prawnego w ramach procesu harmonizacji prawa krajowego z unijnym przed przystąpieniem Polski do UE. W konsekwencji wskaźnik RRSO (wraz z powiązаныmi przepisami) został w 2001 r. transponowany do polskiej ustawy o kredycie konsumenckim (Ustawa z dnia 20 lipca 2001 r. o kredycie konsumenckim, Dz. U. z 2001 r. Nr 100, poz. 1081; obecnie zastąpiona przez: Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 246 z późn. zm.), a w 2017 r. także do ustawy o kredycie hipotecznym (Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2245 z późn. zm.). Miał on wspomóc Polaków (i szerzej Europejczyków) w nierównej walce konkurencyjnej

z podmiotami finansowymi i ułatwić im szacowanie kosztu kredytów, a tym samym wybór tańszych produktów.

Kredyty warunkują rozwój gospodarczy, a w efekcie poziom zamożności kolejnych pokoleń. Stanowią jedną z głównych determinant nie tylko tempa nadrabiania zaległości rozwojowych państw Europy Środkowo-Wschodniej, ale pozycji Europy w globalnej walce konkurencyjnej w nadchodzących dekadach. Ogromne i dynamicznie rosnące długi otaczają i dotyczą nas wszystkich – bezpośrednio lub pośrednio. Każdy z nas albo sam korzysta z produktów kredytowych, albo jest pracownikiem, współpracownikiem lub klientem firm współfinansowanych z kredytów, czy wreszcie wszyscy bez wyjątku jesteśmy obywatelami coraz silniej zadłużonych państw. A według danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego globalne zadłużenie na koniec 2020 r. sięgnęło 226 bln dolarów amerykańskich (czyli 256% globalnego PKB; International Monetary Fund, 2021), z czego prawie $\frac{1}{4}$, tj. ponad 51 bln dolarów amerykańskich (58% globalnego PKB), to długi gospodarstw domowych. Tylko w UE wartość rynku kredytów dla gospodarstw domowych na koniec 2020 r. wynosiła 7,2 bln euro (czyli 53,7% PKB państw UE; European Banking Federation, 2021), a w samej Polsce na koniec września 2021 r. sięgała 797 mld zł (Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, 2021), czyli $\frac{1}{3}$ PKB. I co szczególnie warto podkreślić, na koniec 2019 r. aktywne zobowiązania finansowe posiadała połowa dorosłych Polaków, czyli ponad 15 mln osób (z czego ponad 4 mln osób spłacało kredyt hipoteczny; Biuro Informacji Kredytowej, 2020). Dlatego problematyka rynku kredytowego jest szczególnie ważna, bo stanowi o bezpieczeństwie finansowym każdego z nas, przedsiębiorstw, rządów, Unii Europejskiej i świata. A problem RRSO jest o tyle kluczowy, że, jak wykazali już dotychczas autorzy, wskaźnik ten nie pokazuje prawdziwego kosztu kredytu (Prewysz-Kwinto, Redo, 2022b), informuje o czymś innym niż nam się wydaje i niż jest to zdefiniowane w regulacjach prawnych, a sama polska nazwa wskaźnika jest błędna i myląca (Redo, Prewysz-Kwinto, 2022b), ponadto wskaźnik ten nie nadaje się do porównywania kredytów o różnych parametrach i wyboru najtańszego z nich (Prewysz-Kwinto, Redo, 2022a), sama formuła obliczeniowa RRSO została stworzona na błędnym założeniu, że kredyt dla kredytobiorcy jest inwestycją (Prewysz-Kwinto, Redo, 2022a), a związane z RRSO przepisy są nieprecyzyjne i pozwalają na manipulacje (Redo, Prewysz-Kwinto, 2022a; Redo, Prewysz-Kwinto, 2022c). Poddaje to w wątpliwość bezpieczeństwo finansowe ponad pół miliarda Europejczyków (wraz z mieszkańcami Wielkiej Brytanii), którzy od trzech dekad podejmują decyzje kredytowe, opierając się na niepoprawnym wskaźniku.

Niniejsze opracowanie jest więc kontynuacją badań autorów nad wskaźnikiem RRSO. Jego celem jest identyfikacja determinant wyboru najkorzystniejszej oferty kredytowej przez konsumentów i sprawdzenie, czy kierują się oni poziomem RRSO – jedynym w UE miernikiem kosztu kredytu. W opracowaniu autorzy postawili następującą hipotezę badawczą: RRSO jest najważniejszym miernikiem wykorzystywanym przy podejmowaniu decyzji kredytowych. W celu weryfikacji postawionej hipotezy badawczej autorzy przeprowadzili pilotażowe badanie ankietowe na próbie celowej – studentach studiów niestacjonarnych Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu oraz w Bydgoszczy z kierunków finansowych i z zakresu zarządzania. Właściwe badanie zostanie zrealizowane po uzyskaniu grantu. Ponadto poza metodą ankietową w opracowaniu wykorzystano metodę badania dokumentów, polskich oraz unijnych aktów prawnych dotyczących RRSO i nielicznej literatury w tym zakresie, a przy analizie wyników badania ankietowego zastosowano metody analizy porównawczej i wnioskowania indukcyjnego oraz syntezy. Analiza danych i ich wizualizacja zostały przeprowadzone z wykorzystaniem programu Excel.

Problematyka RRSO pozostaje niezbadana nie tylko w Polsce, ale i na terenie UE – w bazach naukowych, do których dostęp mają reprezentowane przez autorów uczelnie wyższe oraz w otwartym dostępie (poza Studium z 2009 r. wykonanym na zlecenie Komisji Europejskiej; European Commission, 2009) brakuje naukowych opracowań traktujących o metodologii formuły RRSO stosowanej w UE już od 1990 r. Wskazuje to na nowatorski charakter badań prowadzonych przez autorów.

1. Charakterystyka badania ankietowego

Badanie ankietowe zostało przeprowadzone w dniach 2–17 października 2021 r. na grupie studentów niestacjonarnych Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu oraz Bydgoszczy z kierunków z zakresu finansów oraz zarządzania. Badanie było anonimowe, dobrowolne i zostało przeprowadzone online za pomocą narzędzia Forms Microsoft Office 365. W badaniu wzięło udział 555 studentów. Wszyscy prawidłowo wypełnili kwestionariusze ankietowe. Analizie poddano odpowiedzi wszystkich studentów biorących udział w badaniu. Choć nie jest to grupa reprezentatywna, to liczba respondentów, którzy wzięli udział w badaniu, i – jak się wydaje – ich ponadprzeciętna świadomość finansowa wynikająca z zaliczenia kilku semestrów zajęć finansowych i ekonomicznych, sprawiły, że wyniki ankiety utwierdziły autorów w słuszności ich tez na temat postrzegania

wskaźnika RRSO i jego roli w dotychczasowych oraz przyszłych decyzjach kredytowych kredytobiorców. Podkreślić też należy, że studenci poddani badaniu dobrze wpisują się w portret przeciętnego polskiego kredytobiorcy, którym najczęściej – według raportu firmy IMAS International¹ (IMAS International, 2020) – jest osoba między 25. a 44. rokiem życia, aktywna zawodowo, zarabiająca między 1500 zł a 3000 zł netto miesięcznie, będąca absolwentem szkoły średniej, posiadająca kredyt gotówkowy lub spłacająca raty za sprzęt RTV/AGD, planująca swe finanse i możliwości spłaty zobowiązań – czyli o wyższej niż przeciętna świadomości finansowej. Należy podkreślić, iż poddanie badaniu osób o wyższej wiedzy finansowej, pozwalającej na faktyczne zrozumienie poleceń zawartych w kwestionariuszu i co ważniejsze dokonanie samodzielnej refleksji przed subiektywnym wyborem odpowiedzi, było jedyną możliwością na uzyskanie wartościowych odpowiedzi poszukiwanych przez autorów na zadane pytanie badawcze².

Kwestionariusz ankiety składał się z 14 pytań zamkniętych oraz metryczki. Wszystkie kwestionariusze ankietowe zostały przez respondentów wypełnione prawidłowo, a tym samym zostały poddane analizie. W niniejszym opracowaniu zostały przedstawione najbardziej wartościowe wnioski z punktu widzenia prezentowanego problemu.

2. Struktura badanej grupy

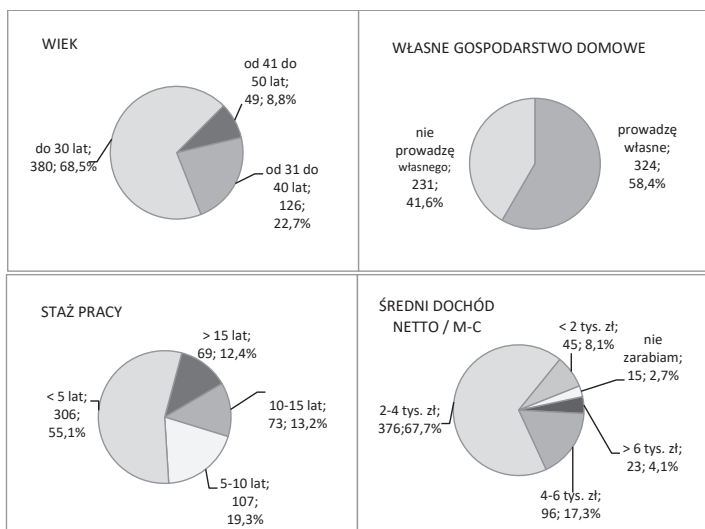
Ponieważ badanie zostało przeprowadzone wśród studentów niestacjonarnych uczelni wyższych, to dominującą część respondentów stanowiły osoby młode – 68,5% z nich nie przekroczyła 30. roku życia (380 ankietowanych), a kolejnych 22,7% (126 osób) to osoby między 31. a 40. rokiem życia. Co godne uwagi, tylko 2,7% ankietowanych (15 osób) nie zarabia. Potwierdza to atut studiów niestacjonarnych, pozwalających łączyć studia ze zdobywaniem doświadczenia

¹ Ogólnopolskie badanie „Jak pożyczają Polacy” zostało przeprowadzone przez IMAS International na zlecenie Krajowego Rejestru Długów w listopadzie 2020 r. na reprezentatywnej grupie 1007 osób.

² I choć badanie to miało być jedynie badaniem pilotażowym do badania właściwego (które autorzy mają nadzieję zrealizować po uzyskaniu grantu), to autorzy zdecydowali się opublikować wyniki ankiety, licząc, że przyczynią się one do zapoczątkowania wreszcie dyskusji ekspertów na temat (nie)poprawności formuły RRSO, założeń na jakich została oparta i polskiej wersji językowej jej nazwy oraz do zwiększenia świadomości społecznej w zakresie wskaźnika RRSO – że wskaźnik ten pokazuje co innego niż uważamy i może wprowadzać kredytobiorcę w błąd. Pragniemy podkreślić, iż nikt dotychczas w Polsce nie prowadził na ten temat badań naukowych. Także w UE problem ten nie doczekał się jak dotąd naukowej analizy.

zawodowego i dochodów. Zdecydowana część studentów (67,7%, tj. 376 osób) uzyskuje średni miesięczny dochód netto w granicach 2000–4000 zł, co wpisuje się w statystyki GUS na temat mediany czy dominanty wynagrodzeń w Polsce. W związku jednak z młodym wiekiem respondentów staż pracy większości z nich jest względnie krótki: 55,1% ankietowanych (306 studentów) pracowało dotąd co najwyżej 5 lat, a kolejnych 19,3% (107 studentów) ma staż pracy między 5 a 10 lat. Tak więc tylko ¼ respondentów pracuje dłużej niż 10 lat (zob. wykres 1).

Wykres 1. Struktura* badanej grupy studentów



* Pierwsza liczba przy danej grupie to nominalna liczebność tej grupy, a druga (w %) to odsetek całej badanej grupy 555 osób.

Źródło: opracowanie własne.

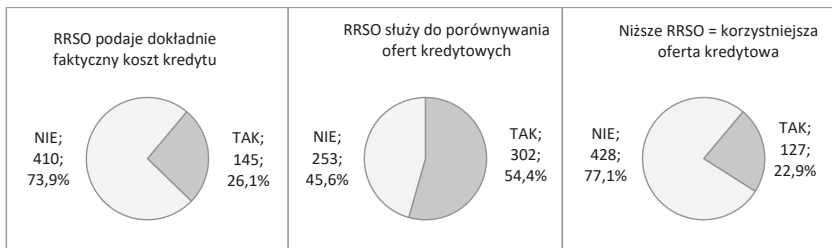
Mimo optymistycznych danych w zakresie zdobywania doświadczenia zawodowego przez studentów, ankieta potwierdza obserwowany nie tylko w Polsce, ale i innych państwach Europy problem „gniazdowników”. Własnego gospodarstwa domowego nie prowadzi 231 spośród 555 respondentów (tj. 41,6%) (zob. wykres 1). Dominującą część z nich (216) to osoby bardzo młode – do 30. roku życia.

3. Dotychczasowa wiedza i postrzeganie RRSO

Pytania z pierwszej części ankiety miały na celu zweryfikowanie wiedzy i postrzegania wskaźnika RRSO przez respondentów. Trafnie oceniają, że RRSO nie

spełnia celu, dla którego został stworzony. Aż 73,9% ankietowanych uważa, że RRSO nie pokazuje prawidłowo prawdziwego kosztu kredytu, jaki kredytobiorca faktycznie poniesie (zob. lewy wykres 2). I mimo że ponad połowa respondentów (54,4%) traktuje RRSO jako narzędzie do porównywania atrakcyjności ofert kredytowych i wyboru najtańszej z nich (zob. środkowy wykres 2), to aż 77,1% studentów rozumie, że RRSO nie spełnia tego zadania, wskazując, iż niższy poziom wskaźnika RRSO nie oznacza wcale, że ta oferta kredytowa jest korzystniejsza (zob. prawy wykres 2).

Wykres 2. Struktura* odpowiedzi na pytania o sposób postrzegania wskaźnika RRSO przez respondentów**



* Pierwsza liczba przy danej grupie to nominalna liczebność tej grupy, a druga (w %) to odsetek całej badanej grupy 555 osób.

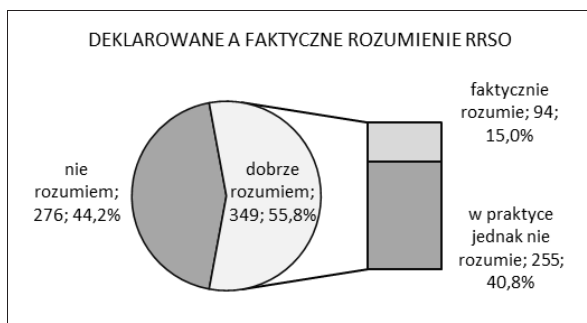
** Struktura odpowiedzi na pytania:

1. Czy RRSO pokazuje dokładnie faktyczny (prawdziwy) koszt kredytu?
2. Czy RRSO służy do porównywania ofert kredytowych i wyboru najtańszej?
3. Czy oferta kredytowa o niższym RRSO jest zawsze korzystniejsza od tej o wyższym RRSO?

Źródło: opracowanie własne.

Co szczególnie ważne, jest to intuicyjna ocena nieoparta faktyczną wiedzą młodych Polaków o RRSO. Z wcześniejszego bowiem badania ankietowego przeprowadzonego przez autorów na przełomie maja i czerwca 2021 r. wynika, że aż 85% respondentów (tj. 531 na 625 badanych) nie rozumie nawet bardziej podstawowych kwestii odnośnie do RRSO (zob. wykres 3). Mimo zadeklarowania na wstępie dobrej znajomości zagadnienia RRSO przez ponad połowę respondentów (55,8%), kolejne praktyczne pytania wykazały, że tylko 15,0% ankietowanych (tj. 94 na 625 badanych) prawidłowo rozumie, że RRSO ujmuje także pozaodsetkowe koszty kredytu (PKK), a nie tylko odsetki, oraz że przy 1-miesięcznej pożyczce koszt pożyczkobiorcy będzie stanowić tylko $\frac{1}{12}$ tego, na co wskazuje RRSO (szerzej zob. Redo, Prewysz-Kwinto, 2022d).

Wykres 3. Porównanie deklarowanego i faktycznego praktycznego rozumienia* RRSO (tj. że RRSO ujmuje nie tylko odsetki, ale i pozaodsetkowe koszty kredytu oraz że RRSO jest podawane w ujęciu rocznym, co oznacza, że prawdziwy koszt przy krótszej pożyczce jest odpowiednio niższy)



* Pierwsza liczba przy danej grupie to nominalna liczebność tej grupy, a druga (w %) to odsetek całej badanej grupy 625 osób.

Źródło: opracowanie własne.

Powyższe dowodzi dwóch kluczowych kwestii. Po pierwsze, że formuła RRSO jest zbyt skomplikowana jak na regulacje prawne mające służyć ogółowi społeczeństwa oraz po drugie, że opiera się ona na błędnych założeniach w zakresie postrzegania kosztu kredytu przez kredytobiorców. Mimo więc obowiązywania w Polsce już ponad 20 lat ustawowych regulacji w zakresie RRSO i ich szerokiego propagowania w przestrzeni finansowej respondenci nie zawierają temu wskaźnikowi. Podświadomie czują, że nie pokazuje on prawdziwego kosztu kredytu (co naprawdę pokazuje RRSO szerzej zob. Prewysz-Kwinto, Redo, 2022b) ani nie pozwala na porównywanie kosztu produktów kredytowych różniących się parametrami i wybór najtańszego z nich (o tym dłużej zob. Prewysz-Kwinto, Redo, 2022a). Na co więc patrzą kredytobiorcy, oceniając koszt kredytu?

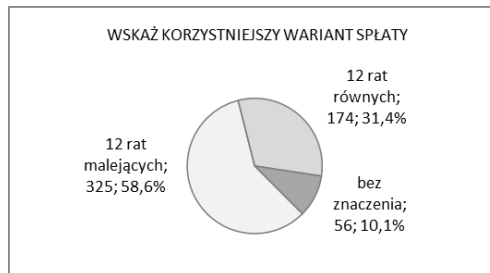
4. Koszt kredytu w rozumieniu potencjalnych kredytobiorców

W kolejnych kilku pytaniach respondentom pokazano pary podobnych pożyczek z prośbą, by zapoznali się z ich warunkami i każdorazowo wskazali ich zdaniem korzystniejszą opcję. Dla ułatwienia i większej przejrzystości w przykładach założono brak jakichkolwiek kosztów pozaodsetkowych, czyli ich jedynym kosztem były odsetki.

W pierwszym pytaniu ankietowanym dano do wyboru spłatę w 12 ratach: równych lub malejących. Pożyczka na 12 000 zł oprocentowana 12% rocznie. Jasno wskazano, że spłata w ratach równych wiąże się w wyższymi łącznymi

odsetkami (o 14 zł). Podano także, że oba warianty mają identyczny poziom RRSO (zob. wykres 4).

Wykres 4. Struktura* odpowiedzi na pytanie o preferowany przez respondentów sposób spłaty pożyczki – w ratach równych lub malejących (**o identycznym poziomie RRSO**)**



* Pierwsza liczba przy danej grupie to nominalna liczebność tej grupy, a druga (w %) to odsetek całej badanej grupy 555 osób.

** Którą z dwóch form spłaty rocznej pożyczki na kwotę 12 000 zł i oprocentowanej 12% rocznie wybrał(a)by Pani/Pan (brak innych kosztów), wiedząc jednocześnie, że RRSO obu wariantów jest identyczna i wynosi 12,68%?

- wariant I – spłata w 12 miesięcznych **ratach malejących** (tj. każda następna nieznacznie niższa od poprzedniej raty: pierwsza rata = 1120 zł, a ostatnia = 1010 zł; łączne odsetki = 780 zł),
- wariant II – spłata w 12 miesięcznych **ratach równych** po 1066 zł każda; łączne odsetki = 794 zł,
- wariant nie ma dla mnie znaczenia, gdyż oba mają **jednakowe RRSO**.

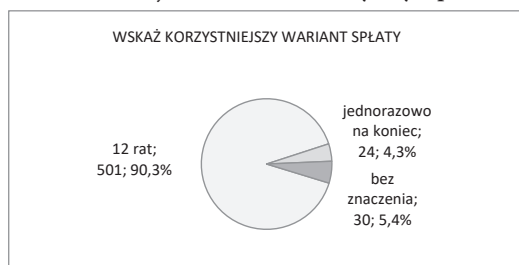
Źródło: opracowanie własne.

Jak ukazuje wykres 4 aż 58,6% respondentów wybrało spłatę w ratach malejących, czyli wariant I o niższej kwocie łącznych odsetek. Mimo że różnica wynosiła zaledwie 14 zł. Pozwala to wyciągnąć wniosek, że konsumenci zwracają uwagę na kwotę łącznych odsetek w złotych. Szczególnie istotny jest tutaj fakt, że zgodnie z ideą miernika, RRSO ma pomóc w wyborze najlepszego (najtańszego) produktu kredytowego. Skoro więc RRSO obu podanych w pytaniu wariantów jest taka sama, to sugeruje to, iż respondentom powinno być wszystko jedno, który wariant spłaty wybiorą. W rzeczywistości tak nie jest. Zaledwie 10% badanych (czyli tylko 56 spośród 555 osób) zadeklarowało, że wariant spłaty nie ma dla nich znaczenia, skoro oba mają taką samą wartość RRSO. Wskazuje to, że RRSO nie jest ani decydującym, ani nawet ważnym miernikiem w procesie wyboru produktów kredytowych.

W kolejnym pytaniu przedstawiono respondentom do wyboru spłatę tej samej pożyczki: w 12 ratach (równych) lub w jednej skumulowanej racie na koniec okresu trwania pożyczki, czyli po roku (z odsetkami płatnymi sukcesywnie co miesiąc). Jasno wskazano kwoty łącznych odsetek w obu przypadkach (że odroczone skumulowane spłata w wariantie II wiąże się w wyższymi łącznymi

odsetkami o 646 zł, tj. o 81,4%) i podano, że oba warianty mają identyczny poziom RRSO (zob. wykres 5).

Wykres 5. Struktura* odpowiedzi na pytanie o preferowany przez respondentów sposób spłaty pożyczki – w ratach lub jednorazowo (o identycznym poziomie RRSO)**



* Pierwsza liczba przy danej grupie to nominalna liczebność tej grupy, a druga (w %) to odsetek całej badanej grupy 555 osób.

** Którą z dwóch form spłaty rocznej pożyczki na kwotę 12 000 zł i oprocentowanej 12% rocznie wybrał(a)by Pani/Pan (brak innych kosztów), wiedząc jednocześnie, że RRSO obu wariantów jest **identyczna** i wynosi 12,68%?

- wariant I – spłata w 12 miesięcznych ratach równych po 1066 zł każda; łączne odsetki = 794 zł,
- wariant II – jednorazowa spłata kapitału po roku, odsetki płatne co miesiąc = 120; łączne odsetki = 1440 zł,
- wariant nie ma dla mnie znaczenia, gdyż oba mają jednakowe RRSO.

Źródło: opracowanie własne.

Aż 90,3% respondentów wybrało spłatę ratalną, a jedynie 4,3% jednorazową skumulowaną spłatę całej pożyczonej kwoty odroczonej na koniec roku (zob. wykres 5). Wskazuje to jednoznacznie, że dla konsumenta kluczowy jest kwotowo wyrażony koszt pożyczki (w tym wypadku samych odsetek). Natomiast fakt, że RRSO obu wariantów ma identyczną wartość, sugerując tym samym, że są one jednakowo kosztowne dla kredytobiorcy, jest dla ankietowanych zupełnie nieistotny. Zaledwie 5,4% respondentów wybrało odpowiedź ostatnią, wskazującą, że forma spłaty nie ma znaczenia, gdyż mają one identyczne RRSO. Oznacza to, że w decyzjach kredytowych wcale nie kierują się oni wartością RRSO, co wskazuje, że konsumenci w Polsce postrzegają koszt kredytu – podobnie jak autorzy tego opracowania – inaczej niż twórcy tego wskaźnika.

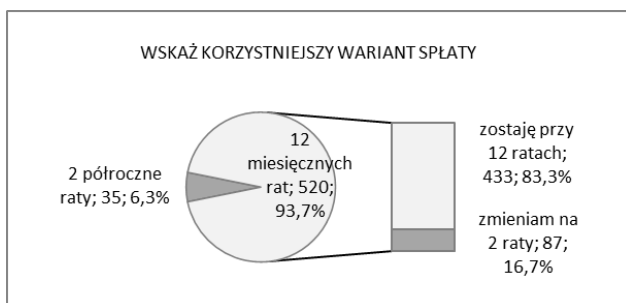
Ponadto należy zwrócić uwagę, że ten bardzo niski odsetek osób, które wybrały odpowiedź ostatnią (wariant spłaty nie ma znaczenia, bo RRSO jest identyczne; 5,4%), oznacza, iż RRSO nie dość, że nie pomaga w podjęciu trafnych decyzji kredytowych, to powoduje zamieszanie w obiektywnej ocenie kosztu przez kredytobiorców, którzy – kierując się tylko tym miernikiem – pomijają niezwykle ważne inne determinanty atrakcyjności kredytu. Mowa tu nie tylko o zauważalnie wyższych kosztach odsetek: o 646 zł, czyli o 81,4% (i ewentualnych

PKK, które dla zwiększenia przejrzystości zostały w przykładach w ankiecie świadomie pominięte), ale również o ogromnym obciążeniu jednorazową spłatą po roku całej pożyczonej kwoty wraz z odsetkami. W analizowanym przykładzie była to kwota 12 000 zł plus 1440 zł odsetek, co łącznie stanowi ponad trzykrotność przeciętnego wynagrodzenia netto w Polsce, którego nie zarabia przecież większość Polaków. Dla większości więc Polaków ta skumulowana kwota do spłaty w wariantcie II stanowiłaby równowartość ich czterech, pięciu, a nawet sześciu miesięcznych wynagrodzeń netto. Z perspektywy osób mających zbyt mało pieniędzy – i dlatego korzystających z pożyczek i kredytów – samo branie takiej opcji skumulowanej odroczonej na koniec spłaty pod uwagę jest nie tylko nieracjonalne (bo droższe w koszcie odsetek), ale, co ważniejsze, wyjątkowo niebezpieczne dla stabilności finansowej tej nie najbogatszej części społeczeństwa. Wskaźnik RRSO może się więc wręcz przyczyniać do zaciągania przez nich długów ponad możliwości finansowe i wpędzania ich w spiralę zadłużenia. To ustawodawca – zarówno polski, jak i unijny – popycha ich do tego, przyzwalając na funkcjonowanie od dekad tak skonstruowanego wskaźnika kosztu kredytu, który sugeruje jakoby pożyczka o możliwie daleko odroczonej spłacie była dla kredytobiorcy korzystniejsza – mimo że wiąże się z nią zauważalnie wyższe koszty odsetek (szerzej zob. Prewysz-Kwinto, Redo, 2022a). Państwo polskie i UE są więc współodpowiedzialni nawarstwiających się długów mniej zamożnej i mniej zorientowanej finansowo części społeczeństw.

By zweryfikować, która z wielkości – łączna kwota odsetek, RRSO czy system spłaty – jest dla konsumentów ważniejszym wyznacznikiem kosztu kredytu, w następnym pytaniu przy formach spłaty pożyczki nie podano poziomu RRSO. Tym razem respondentom zaproponowano do wyboru spłatę tej samej rocznej pożyczki na kwotę 12 000 zł w 12 miesięcznych ratach (po 1066 zł każda) lub w 2 odpowiednio wyższych półrocznych ratach (po 6546 zł każda). Jednoznacznie wskazano kwoty łącznych odsetek w obu przypadkach, wynoszące 794 zł przy miesięcznych ratach i zauważalnie więcej, bo 1090 zł przy półrocznych (czyli więcej o 296 zł, tj. o 37,3%). Nie znając poziomu RRSO pożyczki, czyli kierując się jedynie poziomem kosztów odsetkowych oraz sposobem spłaty rat, aż 93,7% ankietowanych (tj. 520 na 555 osób) wybrało spłatę w ratach miesięcznych, wiążącą się z niższymi kosztami odsetek (zob. lewa część wykresu 6).

W kolejnym pytaniu osobom, które wybrały wariant I (12 rat) ujawniono poziom RRSO obu form spłaty – 12,68% w przypadku spłaty w ratach miesięcznych i 12,36% w przypadku spłaty w ratach półrocznych – i poproszono o weryfikację wcześniej zadeklarowanego wyboru wariantu spłaty.

Wykres 6. Struktura* odpowiedzi na pytanie o preferowany przez respondentów sposób spłaty pożyczki **bez znajomości ich poziomów RRSO** – w częstszych niższych ratach lub rzadszych wyższych**



* Pierwsza liczba przy danej grupie to nominalna liczebność tej grupy, a druga (w %) to w przypadku wykresu kołowego: odsetek całej badanej grupy 555 osób, a w przypadku wykresu kolumnowego: odsetek osób, które wybrały spłatę w 12 comiesięcznych ratach (czyli 520 osób).

** Struktura odpowiedzi na pytania:

1. Którą z dwóch form spłaty rocznej pożyczki na kwotę 12 000 zł oprocentowanej 12% rocznie wybrał(a)by Pani/Pan (brak innych kosztów)? [w pytaniu świadomie NIE podano poziom RRSO obu form spłaty pożyczki]

- wariant I – spłata w 12 miesięcznych ratach równych po 1066 zł; **łącznie odsetki = 794 zł**,
- wariant II – spłata w 2 półrocznych ratach równych po 6545 zł; **łącznie odsetki = 1090 zł**.

2. Osobom, które wybrały wariant I, zadano dodatkowe pytanie: Czy zmienił(a)by Pani/Pan wybór formy spłaty pożyczki, wiedząc, że wariant I ma wyższe RRSO (**12,68%**) niż wariant II (**12,36%**)?

Źródło: opracowanie własne.

Okazuje się, że aż 83,3% respondentów, którzy pierwotnie wybrali spłatę w 12 ratach (tj. 433 na 520 osób), podtrzymało wybór comiesięcznej spłaty pożyczki mimo wyższej w jej przypadku RRSO (zob. prawa część wykresu 6). Potwierdza to jednoznacznie, że po pierwsze dla konsumentów ważniejsza jest kwota kosztów, aniżeli poziom RRSO. Po drugie, że zdecydowana większość osób preferuje sukcesywną spłatę długu w mniejszych ratach i częstszych odstępach czasu, aniżeli kumulowanie spłaty w dużych ratach odroczonych w czasie. Po trzecie wreszcie, co niezwykle budujące, że mimo braku wiedzy na temat konstrukcji formuły RRSO i braku świadomości racjonalnych argumentów, zdecydowana większość ankietowanych kieruje się w ocenie kosztu kredytów własnym zdrowym rozsądkiem i nie zawierza ślepo (źle skonstruowanemu i wprowadzającemu w błąd³) narzuconemu wskaźnikowi.

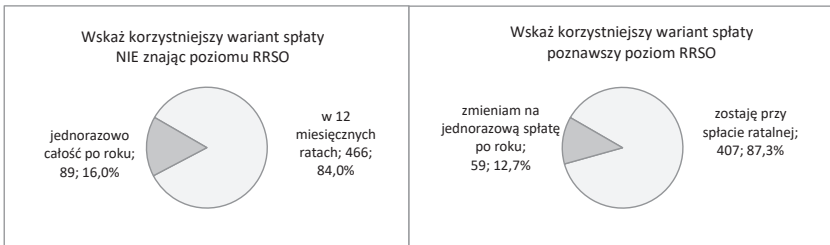
Wszystkie powyższe wnioski potwierdza odpowiedź na kolejne pytanie zadane w badaniu ankietowym, w którym znów poproszono respondentów, by wskazali, który wariant spłaty pożyczki na kwotę 12 000 zł oprocentowanej 12% rocznie jest ich zdaniem korzystniejszy:

³ Szerzej zob. pozostałe opracowania autorów.

- wariant I – spłata w 12 ratach po 1066 zł miesięcznie; łączne odsetki = 794 zł,
- wariant II – jednorazowa spłata kapitału i odsetek po roku; łączne odsetki = 1440 zł,

przy czym **nie podano** im jaka jest wartość RRSO obu wariantów. Na 555 osób, które wzięły udział w badaniu, aż 84% wybrało wariant I spłaty, tj. w 12 ratach z mniejszą kwotą odsetek do zapłaty, a tylko 16% z nich wskazało jednorazową spłatę kapitału i odsetek po roku, przy której kwota odsetek jest znacznie (o 81,3%) wyższa (zob. lewa część wykresu 7).

Wykres 7. Struktura* odpowiedzi na pytanie o preferowany przez respondentów sposób spłaty pożyczki **bez znajomości ich poziomów RRSO** – w ratach lub jednorazowo**



* Pierwsza liczba przy danej odpowiedzi to nominalna liczebność tej grupy, a druga (w %) to odsetek całej badanej grupy 555 osób.

** Struktura odpowiedzi na pytania:

1. Którą z dwóch form spłaty rocznej pożyczki na kwotę 12 000 zł oprocentowanej 12% rocznie wybrał(a)by Pani/Pan (brak innych kosztów)? [w pytaniu świadomie NIE podano poziomu RRSO obu form spłaty pożyczki]

- wariant I – spłata w 12 miesięcznych ratach równych po 1066 zł; łączne odsetki = 794 zł,
- wariant II – jednorazowa spłata kapitału i odsetek po roku; łączne odsetki = 1440 zł.

2. Osobom, które wybrały wariant I, zadano dodatkowe pytanie: Czy zmienił(a)by Pani/Pan wybór formy spłaty pożyczki, wiedząc, że wariant I ma wyższe RRSO (12,68%) niż wariant II (12,00%)?

Źródło: opracowanie własne.

Następnie, podobnie jak poprzednio, respondentom, którzy wybrali pierwszy wariant spłaty, zadano dodatkowe pytanie: czy zmieniliby zdanie o wyborze formy spłaty pożyczki, gdyby wiedzieli, że RRSO pierwszego wariantu spłaty (w ratach) jest równe 12,68%, a drugiego tylko 12,00%.

Poznawszy wartość RRSO obu wariantów 87,3% respondentów (spośród tych, którzy pierwotnie wybrali wariant I, czyli aż 407 osób) zadeklarowało, że pozostaje przy wyborze spłaty kredytu w ratach, mimo że jego RRSO jest wyższa. Zdanie zmieniło zaledwie 12,7% respondentów (zob. prawa część wykresu 7). Powyższe wyniki dotyczące wyboru pomiędzy spłatą w comiesięcznych ratach a odroczoną spłatą jednorazową (ukazane na wykresie 7) potwierdzają sformułowane wcześniej wnioski po wyborze pomiędzy spłatą pożyczki w częstszych

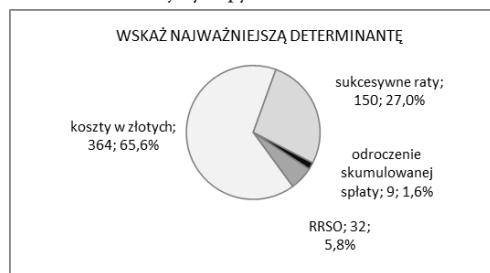
comiesięcznych ratach a spłatą w rzadszych półrocznych ratach (ukazane na wykresie 6). Wbrew sugestiom RRSO – i słusznie – zdecydowana część respondentów kieruje się w ocenie kosztu kredytu kwotowo wyrażonymi łącznymi kosztami (w złotych) i preferuje jego spłatę w mniejszych częstszych ratach (zamiast odroczonej spłaty w skumulowanej wysokości).

Na podsumowanie ankietowanych zapytano, który z czterech podanych czynników był dla nich najważniejszy podczas dokonywanych wyborów:

- poziom RRSO (kwota odsetek i pozostałych kosztów jest dla mnie mniej istotna),
- łączna kwota odsetek (i innych kosztów) w złotych,
- możliwość spłacania kredytu sukcesywnie co miesiąc mniejszych kwot (zamiast dużej jednej kwoty po roku),
- możliwość spłaty całości kredytu dopiero po roku (zamiast ratami co miesiąc).

Aż $\frac{2}{3}$ respondentów jako najważniejszą determinantę wyboru najkorzystniejszej opcji kredytu wskazało łączną kwotę odsetek i kosztów pozaodsetkowych (364 spośród 555 osób; 65,6%), a 27% ankietowanych (150 osób) podało, że kluczowe jest dla nich rozłożenie ciężaru spłaty zobowiązania na sukcesywne mniejsze raty (zob. wykres 8). Należy podkreślić, że RRSO traktowana jako kluczowy miernik w ocenie kosztu kredytu, jest główną determinantą podejmowania decyzji kredytowych zaledwie 5,8% respondentów (to jest 32 osób spośród 555 badanych). Wskazuje to więc, że miernik, który został stworzony do oceny kosztu kredytu, a tym samym wyboru najlepszej (najtańszej) oferty, w opinii respondentów nie spełnia zupełnie swojej roli.

Wykres 8. Struktura* odpowiedzi na pytanie o główny czynnik determinujący wybory formy spłaty przez respondentów we wcześniejszych pytaniach



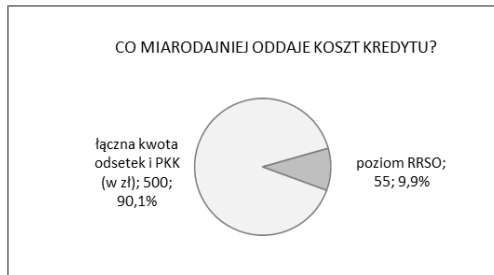
* Pierwsza liczba przy danej grupie to nominalna liczebność tej grupy, a druga (w %) to odsetek całej badanej grupy 555 osób.

Źródło: opracowanie własne.

Powyższy wniosek potwierdzają odpowiedzi udzielone na ostatnie pytanie zawarte w kwestionariuszu ankiety (zob. wykres 9). Respondentów poproszono,

by ocenili, która z wielkości – poziom RRSO czy łączna kwota odsetek i PKK (w złotych) – bardziej miarodajnie oddaje ich zdaniem koszt kredytu.

Wykres 9. Struktura* odpowiedzi na pytanie co w opinii respondentów bardziej miarodajnie oddaje koszt kredytu – łączna kwota odsetek i pozaodsetkowych kosztów kredytu czy poziom wskaźnika RRSO



* Pierwsza liczba przy danej grupie to nominalna liczebność tej grupy, a druga (w %) to odsetek całej badanej grupy 555 osób.

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki nie pozostawiają złudzeń co do roli RRSO jako miernika kosztu kredytu. Zdaniem zdecydowanej części respondentów (90,1%) RRSO nie oddaje miarodajnie kosztu kredytu (zob. wykres 9). W ich odczuciu koszt kredytu, stanowiący podstawę oceny atrakcyjności oferty, to wyrażona w złotych łączna kwota odsetek i kosztów pozaodsetkowych. Jednoznacznie potwierdza to, że nie postrzegają oni kredytu jako inwestycji i nie szacują jego kosztu w taki sposób, jak analizuje się zyskowność inwestycji. Przy konstrukcji formuły RRSO przyjęto więc błędne założenie, wskutek którego stworzono nieprzydatny dla kredytobiorców miernik – i co gorsze – wprowadzający ich w błąd.

Zakończenie

Wyniki przeprowadzonego przez autorów badania ankietowego pozwalają jednoznacznie odrzucić postawioną we wstępie hipotezę badawczą. W opinii ankietowanych RRSO nie jest najważniejszym miernikiem wykorzystywanym do podejmowania optymalnych decyzji kredytowych i nie oddaje miarodajnie faktycznego kosztu długu. Co szczególnie ważne, w ich odczuciu wymiernym kosztem kredytu, stanowiącym podstawę oceny atrakcyjności oferty, jest wyrażona w złotych łączna kwota odsetek i kosztów pozaodsetkowych. Postrzegają oni więc koszt kredytu – podobnie jak autorzy tego opracowania – inaczej niż twórcy wskaźnika RRSO. Nie traktują kredytu jako inwestycji i nie szacują jego

kosztu w taki sposób, jak analizuje się zyskowność inwestycji. Przy konstrukcji formuły RRSO przyjęto więc błędne założenie w zakresie postrzegania kosztu kredytu przez kredytobiorców. Twórcy RRSO przyjęli bowiem, że kredyt dla kredytobiorcy jest inwestycją i zastosowali w nim zasady matematyki finansowej stworzone dla świata inwestycji. Konstrukcja RRSO – oparta na założeniu, że kredyt dla kredytobiorcy jest inwestycją – sugerująca, że najkorzystniejsza jest zawsze ta forma spłaty, która pozwala oddać pieniądze jak najpóźniej, jest – co potwierdzają wyniki badania – całkowicie sprzeczna z postrzeganiem kosztu kredytu przez respondentów. Zdecydowana większość badanych preferuje sukcesywną spłatę długu w mniejszych ratach i częstszych odstępach czasu, aniżeli kumulowanie spłaty w dużych ratach odroczonej w czasie.

Na szczęście, mimo braku wiedzy na temat zasad konstrukcji formuły RRSO i braku świadomości racjonalnych argumentów, zdecydowana większość ankietowanych kieruje się w ocenie kosztu kredytów własnym zdrowym rozsądkiem i nie zawiera ślepo wskaźnikowi RRSO. Zdecydowana większość ankietowanych, oceniając koszt kredytu, opiera się przede wszystkim na kwocie kosztów i sposobie spłaty (ignorując poziom RRSO). Głównymi przyczynami braku zaufania do wskaźnika RRSO są:

- zbyt niska społeczna wiedza finansowa – w szczególności osób najczęściej korzystających z krótkoterminowych pożyczek i kredytów,
- zbyt skomplikowana formuła wskaźnika RRSO – nawet jak dla specjalistów,
- (błędna) konstrukcja formuły absurdalnie zawyżająca poziom RRSO chwilówek do nawet tysiąca procent w sytuacji, gdy obowiązywały w Polsce (w NBP) prawie zerowe stopy procentowe⁴, co powoduje intuicyjną słuszną podejrzliwość wobec wskaźnika.

Wskaźnik RRSO nie spełnia więc swojej roli – nie pokazuje prawdziwego kosztu kredytu (Prewysz-Kwinto, Redo, 2022b) i nie pozwala na porównanie ofert kredytowych różniących się parametrami spłaty (Prewysz-Kwinto, Redo, 2022a) ani nie cieszy się zaufaniem konsumentów. Nie pomaga więc w podjęciu optymalnej decyzji kredytowej, a dodatkowo wprowadza dysonans i skłania kredytobiorców do zaciągania w istocie droższych kredytów (o wyższych kwotach odsetek), mogących wpędzić ich w spiralę długów (bo sugerujących odraczenie i kumulowanie spłaty). Jego dalsze funkcjonowanie w przestrzeni finansowej zagraża więc bezpieczeństwu finansowemu Europejczyków – w szczególności

⁴ Przykład reklamy firmy pożyczkowej w Polsce w 2021 r. z RRSO = 819%, zob. Redo, Prewysz-Kwinto, 2022a.

biedniejszym z nich i mieszkającym w państwach o wyższym poziomie rynkowego oprocentowania, jak Polska.

A sedno problemu tkwi w tym, że decydenci nie umieją wyjść poza swoją perspektywę (*to think outside the box*) i dostrzec punkt widzenia mniej zamożnej części społeczeństwa, których to regulacje prawne powinny przede wszystkim chronić i pomagać im.

Powyższe dowodzi jeszcze jednej kluczowej kwestii: że formuła RRSO jest zdecydowanie zbyt skomplikowana nawet dla specjalistów, a co dopiero jak na regulacje prawne mające służyć ogółowi społeczeństwa.

Bibliografia

Źródła

Akty prawne

Ustawa z dnia 20 lipca 2001 r. o kredycie konsumenckim, Dz. U. z 2001 r. Nr 100, poz. 1081.

Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 246 z późn. zm.

Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2245 z późn. zm.

Council Directive 90/88/EEC of 22 February 1990 amending Directive 87/102/EEC for the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States concerning consumer credit. OJ L 61, 10.03.1990, 14–18.

Inne źródła

Biuro Informacji Kredytowej. (2020). *Kredyt Trendy. Raport BIK. Rok 2019*. Pobrano z https://media.bik.pl/publikacje/read/492399/kredyt-trendy-raport-bik-za-rok-2019?gclid=EAIaIQobChMIqtzrtzk_AIVV_p3Ch1N6wwXEAAAYASAAEgI3k_D_BwE&gclid=aw.ds (26.01.2023).

European Banking Federation. (2021). *Banking in Europe: EBF Facts & Figures 2021*. Pobrano z <https://www.ebf.eu/wp-content/uploads/2022/01/FINAL-Banking-in-Europe-EBF-Facts-and-Figures-2021.-11-January-2022.pdf> (26.01.2023).

European Commission. (2009). *Study on the Calculation of the Annual Percentage Rate of Charge for Consumer Credit Agreements*. Pobrano z https://credit2consumer.be/sites/default/files/images/docs/DOCS_FR/study_apr_2013_final.pdf (26.01.2023).

IMAS International. (2020). *Jak pożyczają Polacy*. Pobrano z <https://imas.pl/> (26.01.2023).

International Monetary Fund. (2021). *IMF's Global Debt Database*. Pobrano z <https://www.imf.org/external/datamapper/datasets/GDD> (26.01.2023).

Urząd Komisji Nadzoru Finansowego. (2021). *Dane miesięczne sektora bankowego według stanu na 30 września 2021 r.* Pobrano z https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Sektor_bankowy_PL_09_2021_75796.pdf (26.01.2023).

Literatura

Prewysz-Kwinto, P., Redo, M. (2022a). Czy RRSO pozwala na wybór najlepszej (najtańszej) oferty kredytowej? [w druku].

Prewysz-Kwinto, P., Redo, M. (2022b). Czy RRSO prawidłowo pokazuje rzeczywisty koszt kredytu ponoszony przez dłużnika?. *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 187, 57–72.

Redo, M. (2021). Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych w Polsce – chwilówki a koszty pozaodsetkowe kredytu i RRSO. W: H. Świeboda, M. Gębska (red.), *Współczesne i prognozowane problemy bezpieczeństwa państwa i bezpieczeństwa międzynarodowego* (s. 43–73). Warszawa: Wydawnictwo Akademii Sztuki Wojennej.

Redo, M., Prewysz-Kwinto, P. (2021). *Matematyka finansowa. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Redo, M., Prewysz-Kwinto, P. (2022a). Czy przepisy prawne w Polsce regulujące przykład reprezentatywny służący wyznaczeniu RRSO w reklamie dostatecznie chronią interes kredytobiorcy? [w druku].

Redo, M., Prewysz-Kwinto, P. (2022b). Nominalny Roczny Koszt Kredytu (NRKK) kontra myląco nazwana i niepoprawnie obliczana Rzeczywista Roczna Stopa Oprocentowania (RRSO). *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 185, 85–111.

Redo, M., Prewysz-Kwinto, P. (2022c). Ujemne RRSO sposobem na pozyskanie pożyczkobiorców [w druku].

Redo, M., Prewysz-Kwinto, P. (2022d). Zrozumienie wskaźnika RRSO oraz jego rola w decyzjach kredytowych studentów – wyniki badania ankietowego. *Przegląd Prawno-Ekonomiczny*, 2, 149–172. doi: 10.31743/ppe.13181.

Streszczenie

Wabik w postaci RRSO = 0% czy nawet RSO = 0% działa jak magnes i potrafi złamać zdrowy rozsądek najbardziej racjonalnych konsumentów, ale czy poza przypadkiem magicznej cyfry 0% wskaźnik RRSO jest faktycznie główną determinantą wyboru oferty kredytowej przez Polaków? Czy konsumenci, zgodnie z ideą tego miernika, faktycznie zawsze wybierają tę formę spłaty długu, dla której jego wartość jest najniższa? I czy konsumenci ulegają sugestii formuły RRSO, zgodnie z konstrukcją której korzystniejszy jest ten kredyt, który można spłacać w możliwie rzadkich ratach, a najlepiej jednorazowo na koniec okresu kredytowania? Jak pokazują wyniki badania ankietowego

przeprowadzonego przez autorów – zdecydowanie nie. Mimo obecności od ponad już dwóch dekad tego, jak dotąd jedynego, miernika kosztu kredytu w polskiej przestrzeni finansowej, respondenci kierują się w decyzjach kredytowych w zdecydowanej mierze wyrażoną w złotych kwotą odsetek i kosztów pozaodsetkowych. Intuicyjnie (i słusznie) wybierają oferty o niższych kwotach odsetek i preferują rozłożenie ciężaru spłaty na mniejsze i częstsze raty niż odraczanie skumulowanych płatności – mimo wyższego poziomu RRSO. Potwierdza to dodatkowo słuszność tezy autorów o błędnym założeniu przyjętym przy konstruowaniu formuły RRSO (Prewysz-Kwinto, Redo, 2022a). Kredyt dla kredytobiorcy nie jest inwestycją – jak przyjęli to twórcy RRSO. Kredytobiorcy analizują koszt kredytu w inny sposób niż rozpatruje się zyskowność inwestycji. W konsekwencji RRSO nie spełnia swojej roli, bo nie pokazuje kosztu kredytu w taki sposób, jak koszt ten rozumieją kredytobiorcy. Na szczęście kredytobiorcy wydają się nie ufać poziomowi wprowadzającego w błąd i zniekształcającego koszt kredytu wskaźnika RRSO i podświadomie czują, że wbrew oficjalnym informacjom nie pokazuje on prawdziwego kosztu kredytu ani nie pozwala na porównanie ofert kredytowych i wybór najtańszej, zdaniem kredytobiorcy. Niestety przyzwalanie na dalsze funkcjonowanie RRSO w europejskiej przestrzeni finansowej zwiększa liczbę błędnych decyzji kredytowych i ryzyko wpadnięcia w spiralę zadłużenia, bo RRSO sugeruje zawsze odraczanie i kumulowanie spłaty, mimo wyższej kwoty odsetek. Problem ten dotyczy zwłaszcza mniej wykształconej i mniej zamożnej części społeczeństwa, którą regulacje prawne powinny chronić. Miernik RRSO zagraża więc bezpieczeństwu finansowemu uboższych obywateli UE – zwłaszcza z państw o wyższym poziomie rynkowego kosztu kapitału, gdzie zniekształcenia kosztu długu przez RRSO są silne. By to dostrzec, decydenci muszą wreszcie wyjść poza swoją perspektywę (*to think outside the box*).

SŁOWA KLUCZOWE: koszt kredytu, rzeczywista roczna stopa oprocentowania, odsetki, pozaodsetkowe koszty kredytu, formy spłaty kredytu

Summary

A lure in the form of RRSO (APRC) = 0% or even RSO = 0% works like a magnet and can break common sense of the most rational consumers, but is the APRC indicator, apart from the magic number 0%, the main determinant of the choice of a loan offer by Poles? Do consumers, in line with the idea of this indicator, actually always choose the form of debt repayment for which its value is the lowest? And do consumers follow the suggestions of the APRC formula, according to which the loan is more advantageous when it can be repaid in possibly rare installments, and preferably once at the end of the loan period? As the results of the survey conducted by the authors show – definitely not. Despite this, so far the only indicator of the cost of a loan in the Polish financial space for over two decades, respondents are guided in their loan decisions largely by the amount of interest and non-interest costs expressed in zlotys. They intuitively (and rightly) choose offers with lower interest amounts and prefer to distribute the repayment burden into smaller and more frequent installments than postponing cumulative payments – despite the higher APRC level. This

additionally confirms the correctness of the authors' thesis on the erroneous assumption adopted when constructing the APRC formula (Prewysz-Kwinto & Redo, 2022a). A loan for the borrower is not an investment – as the authors of the APRC assumed. Borrowers analyze the cost of the loan in a different way than the profitability of the investment. As a consequence, the APRC does not fulfill its role, because it does not show the cost of the loan in the way borrowers understand this cost. Fortunately, Poles do not seem to trust the level of the misleading and distorting cost of credit APRC ratio and subconsciously feel that, contrary to official information, it does not show the real cost of the loan, nor allows for the comparison of loan offers and the choice of the cheapest in the borrower's opinion. Unfortunately, allowing for the continued operation of the APRC in the European financial space increases the number of incorrect credit decisions and the risk of falling into a debt spiral, because the APRC always suggests postponing and accumulating repayment, despite the higher amount of interest. This problem especially concerns the less educated and less wealthy part of society, in particular, which legal regulations should protect. The APRC thus threatens the financial security of poorer EU citizens – especially from countries with a higher market cost of capital, where the distortions of the cost of debt by the APRC are strong. To see this, policymakers must finally think outside the box.

KEYWORDS: loan cost, annual percentage rate of charge, interest, non-interest loan costs, loan repayment methods

Nota o autorach

Magdalena Redo – dr hab., prof. UMK, Wydział Nauk o Polityce i Bezpieczeństwie, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu; główne obszary działalności naukowej: zagadnienia związane z finansami i bezpieczeństwem finansowym państwa oraz jego podmiotów gospodarczych; e-mail: redo@umk.pl; ORCID: 0000-0002-1274-3181.

Piotr Prewysz-Kwinto – dr, Instytut Ekonomii i Finansów, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu; główne obszary działalności naukowej: finanse przedsiębiorstw i sprawozdawczość finansowa; e-mail: piotr.kwinto@wsb.torun.pl; ORCID: 0000-0002-4151-7335.

Radostaw Robiński

Umowa o świadczenie usług *efinancing*

An Agreement for the Provision of Efinancing Services

Wprowadzenie

W pierwszej i drugiej dekadzie XXI w. występowały korzystne warunki do rozwoju rynku usług finansowych. W tym okresie niektóre banki wzbogaciły swoją ofertę usług o *efinancing*. Regularne świadczenie przez banki usług finansowania krótkoterminowych wierzytelności handlowych dostawców albo odbiorców towarów i usług doprowadziło do wykreowania nowej umowy, tj. umowy o świadczenie usług *efinancing*. Jednak wykreowanie tej umowy nasuwa wiele jurydycznych wątpliwości. Jaki jest jej przedmiot? Czy jest ona nową umową nienazwaną, czy tylko rzadko wykorzystywaną odmianą umowy nazwanej? Które z istniejących regulacji prawnych znajdują do niej zastosowanie? Jakie problemy prawne występują na tle umowy o świadczenie usług *efinancing*? Niniejszy artykuł jest próbą odpowiedzi na wskazane pytania.

1. Przedmiot umowy o świadczenie usług *efinancing*

W wyniku zawarcia umowy o świadczenie usług *efinancing* dostawca zobowiązuje się do przeniesienia na rzecz banku wierzytelności pieniężnej przysługującej mu wobec odbiorcy oraz do zapłaty prowizji, a bank zobowiązuje się zapłacić dostawcy sumę pieniężną, na jaką opiewa ta wierzytelność, pomniejszoną o dyskonto (zob. Pismo Izby Skarbowej w Warszawie, 2010, IPPP3/443-243/09-5/S/MM; Pismo Izby Skarbowej w Warszawie, 2013, IPPP3/443-243/09/13-12/S/MM; Pismo Dy-

rektora Krajowej Informacji Skarbowej, 2021, IPPP3/443-243/09-3/S/IG; Wyrok WSA w Warszawie, 2010, III SA/Wa 1572/09; Wyrok WSA w Warszawie, 2011, III SA/Wa 41/11; Wyrok NSA, 2012, I FSK 66/12; Wyrok WSA w Warszawie, 2013, III SA/Wa 222/13; Wyrok WSA w Warszawie, 2014, III SA/Wa 519/14; Wyrok NSA, 2016, I FSK 624/15; Wyrok WSA w Warszawie, 2017, III SA/Wa 1023/17; Wyrok NSA, 2020, I FSK 1324/17; Wyrok WSA w Warszawie, 2020, III SA/Wa 1193/20). Przedmiotem umowy o świadczenie usług *efinancing* mogą być czynione wierzycelności o różnych wartościach. W teorii każda wierzycelność pieniężna może być przedmiotem tej umowy. Jednak bankowi nie opłaca się świadczyć usług *efinancing* dla wierzycelności o niewielkiej wartości. W praktyce bank ustala wartość wierzycelności, dla których będą świadczone usługi *efinancing*, dochodząc do porozumienia z dostawcą lub odbiorcą towarów i usług. Aby transakcja była opłacalna dla banku, wartość wierzycelności musi wynosić co najmniej kilkaset tysięcy złotych. Niektóre banki wskazują nawet minimalną wartość wierzycelności mogących być przedmiotem umowy o świadczenie usług *efinancing*, np. PEKAO S.A. świadczy usługi *efinancing* dla wierzycelności o minimalnej wartości 500 000 złotych. Przedmiotem tego rodzaju umów czynione są także wierzycelności o wartości kilku milionów złotych (zob. Stecki, 1997, s. 58–59; Ziarko-Siwiek, 2009, s. 387; Bank Pekao, b.d.; Wyrok SO w Szczecinie, 2014, VIII GC 234/14). Umowa o świadczenie usług *efinancing* może być zawarta przez bank w jednej z kilku postaci, wśród których można wymienić: umowę o świadczenie usług *efinancing* z regresem, umowę o świadczenie usług *efinancing* bez regresu, umowę o świadczenie usług *efinancing* zapewniającą finansowanie odbiorców, umowę o świadczenie usług *efinancing* zapewniającą finansowanie dostawców, umowę o świadczenie usług *efinancing* zabezpieczoną cesją praw z umowy ubezpieczenia bez regresu, a także umowę o świadczenie usług *efinancing* zabezpieczoną cesją praw z umowy ubezpieczenia z regresem (zob. Pismo Izby Skarbowej w Warszawie, 2010, IPPP3/443-243/09-5/S/MM; Pismo Izby Skarbowej w Warszawie, 2013, IPPP3/443-243/09/13-12/S/MM; Pismo Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej, 2021, IPPP3/443-243/09-3/S/IG; Wyrok WSA w Warszawie, 2010, III SA/Wa 1572/09; Wyrok WSA w Warszawie, 2011, III SA/Wa 41/11; Wyrok NSA, 2012, I FSK 66/12; Wyrok WSA w Warszawie, 2013, III SA/Wa 222/13; Wyrok WSA w Warszawie, 2014, III SA/Wa 519/14; Wyrok NSA, 2016, I FSK 624/15; Wyrok WSA w Warszawie, 2017, III SA/Wa 1023/17; Wyrok NSA, 2020, I FSK 1324/17; Wyrok WSA w Warszawie, 2020, III SA/Wa 1193/20; Wyrok NSA, 2021, I FSK 1706/20).

W podstawowej wersji przedmiotem umowy o świadczenie usług *efinancing* jest wykup przez bank wierzycelności dostawcy wobec odbiorcy. Na podstawie

tej umowy wierzytelności są przelewane przez dostawcę na rzecz banku zgodnie z zasadami określonymi w umowie. W ramach zawartej umowy bank zobowiązuje się zapłacić z tytułu przelewu na jego rzecz każdej z wierzytelności kwotę tej wierzytelności pomniejszoną o dyskonto, stanowiące wskazany w umowie procent wartości przelewanej wierzytelności. Wysokość dyskonta jest naliczana za okres od daty udzielenia finansowania do daty płatności określonej w fakturze bądź do daty wydłużonej o liczbę dni respektowych, czyli dni przewidywanego przez strony umowy o świadczenie usług *efinancing* okresu opóźnienia dłużnika (odbiorcy) w spłacie wierzytelności względem terminu wynikającego z przedstawionych faktur, o ile taki sposób obliczenia dyskonta przewidują postanowienia umowy. Do obliczenia dyskonta (odsetek dyskontowych) wykorzystuje się stopę referencyjną. Poza tym bankowi należy się dodatkowe wynagrodzenie określone prowizją operacyjną (Wyrok WSA w Warszawie, 2014, III SA/Wa 519/14; Wyrok WSA w Warszawie, 2017, III SA/Wa 1023/17; Wyrok NSA, 2020, I FSK 1324/17; Wyrok WSA w Warszawie, 2020, III SA/Wa 1193/20). Następnie dłużnik (odbiorca) dokonuje spłaty wykupionej przez bank wierzytelności na wskazany przez niego rachunek do spłaty.

Postanowienia umowy o świadczenie usług *efinancing* mogą także zobowiązywać bank do realizacji tzw. czynności dodatkowych (usług dodatkowych), na które składa się rejestrowanie faktur w systemach bankowych, techniczna obsługa dyspozycji wykupu faktur (wniosków składanych w formie elektronicznej), monitoring wierzytelności oraz ich administracja, rozliczanie spłat wpływających na przeznaczony do tego rachunek bankowy, ocena transakcji, przyznanie limitu i sublimitów finansowania oraz administrowanie nimi, prowadzenie rachunku bankowego przeznaczonego do dokonywania spłat, a także udostępnianie danych o wierzytelnościach w postaci raportów elektronicznych. Za realizację czynności dodatkowych bank pobiera różnego rodzaju opłaty i prowizje, np. opłatę za rozliczenie spłaty nienależnej, opłatę za wypłatę środków pieniężnych na rachunek bankowy prowadzony przez inny bank, prowizję za przyznanie limitu, prowizję za niewykorzystanie limitu.

W zależności od wybranej postaci umowy o świadczenie usług *efinancing* bankowi może przysługiwać prawo regresu. Przez prawo regresu należy rozumieć możliwość dochodzenia zwrotu od określonego podmiotu sumy środków pieniężnych wyłożonych na rzecz innego podmiotu. W przypadku nieuregulowania przez odbiorcę całości lub części spłaty wykupionej przez bank wierzytelności w dacie końca finansowania, bank dokona jej rozliczenia w drodze regresu do dostawcy w dniu roboczym następującym po dniu końca finansowania, poprzez obciążenie dostawcy nieuregulowaną częścią kwoty finansowanej wierzytel-

ności. Jeśli dostawca udzielił bankowi pełnomocnictwa do swojego rachunku bankowego, bank może obciążyć ten rachunek bankowy nieuregulowaną przez odbiorcę częścią kwoty finansowanej wierzytelności, a także nieuregulowanymi odsetkami. Ponadto wybór określonej postaci umowy o świadczenie usług *efinancing* może łączyć się z koniecznością zabezpieczenia roszczeń banku, które może stanowić dokonany na jego rzecz przez dostawcę przelew praw do odszkodowania z umowy ubezpieczenia (zob. Pismo Izby Skarbowej w Warszawie, 2010, IPPP3/443-243/09-5/S/MM; Pismo Izby Skarbowej w Warszawie, 2013, IPPP3/443-243/09/13-12/S/MM; Pismo Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej, 2021, IPPP3/443-243/09-3/S/IG; Wyrok WSA w Warszawie, 2010, III SA/Wa 1572/09; Wyrok WSA w Warszawie, 2011, III SA/Wa 41/11; Wyrok NSA, 2012, I FSK 66/12; Wyrok WSA w Warszawie, 2013, III SA/Wa 222/13; Wyrok WSA w Warszawie, 2014, III SA/Wa 519/14; Wyrok NSA, 2016, I FSK 624/15; Wyrok WSA w Warszawie, 2017, III SA/Wa 1023/17; Wyrok NSA, 2020, I FSK 1324/17; Wyrok WSA w Warszawie, 2020, III SA/Wa 1193/20; Wyrok NSA, 2021, I FSK 1706/20).

2. Umowa o świadczenie usług *efinancing* – nowa umowa nienazwana czy nowy rodzaj umowy nazwanej?

Przechodząc do ustalenia statusu umowy o świadczenie usług *efinancing* należy zwrócić uwagę na podział umów na umowy nazwane i nienazwane. Umowy nazwane (*contractus nominatus*) to umowy, dla których zostały przewidziane regulacje prawne w ustawach – zatem stanowią one ustawowo określone typy umów. Dla uznania umowy za umowę nazwaną wymaga się określenia minimum jej składników, czyli stron, przedmiotu oraz treści, które stanowią tradycyjnie wyodrębniane *essentialia negotii* (Brzozowski, Jastrzębski, Kaliński, Skowrońska-Bocian, 2016, s. 136; Brzozowski, Jastrzębski, Kaliński, Kocot, Skowrońska-Bocian, 2021, s. 494; Katner, 2018, s. 6–7; Machnikowski, 2020, s. 618–619; Pannert, 2019, s. 90; Radwański, Panowicz-Lipska, 2019, s. 7–9; Witczak, Kawałko, 2015, s. 58). Natomiast umowy nienazwane (*contractus innominatus*) to umowy, dla których ustawy nie przewidują wyłącznie właściwych dla nich regulacji – nie da się ich przyporządkować do ustawowo określonych typów umów. Jednak umowa nienazwana może nabrać pewnych składników stałych oraz cech umożliwiających odróżnienie jej od umów podobnych, aczkolwiek nie tożsamy. Zazwyczaj dla takiej umowy tworzone są wzorce oraz regulaminy. Taka umowa nienazwana zaczyna być traktowana jako umowa nazwana – jak odrębny typ umowy. Wtedy bywa ona określana empirycznym typem umowy (zob. Brzozowski, Jastrzębski,

Kaliński, Skowrońska-Bocian, 2016, s. 136; Brzozowski, Jastrzębski, Kaliński, Kocot, Skowrońska-Bocian, 2021, s. 499; Katner, 2018, s. 12–13; Pannert, 2019, s. 90; Radwański, Panowicz-Lipska, 2019, s. 9–10; Witczak, Kawalko, 2015, s. 58; Safjan, 2020, s. 1153).

Bank zawiera z poszczególnymi klientami indywidualne umowy o świadczenie usług *efinancing*. W kwestiach nieuregulowanych w umowie znajdują odpowiednie zastosowanie postanowienia regulaminów dotyczących świadczenia usług (zob. Pismo Izby Skarbowej w Warszawie, 2010, IPPP3/443-243/09-5/S/MM; Pismo Izby Skarbowej w Katowicach, 2013, IBPBI/2/423-335/13/JD; Pismo Izby Skarbowej w Warszawie, 2013, IPPP3/443-243/09/13-12/S/MM; Pismo Izby Skarbowej w Warszawie, 2015, IPPP1/4512-197/15-2/BS; Pismo Izby Skarbowej w Warszawie, 2015, IPPB1/4511-299/15-4/JS; Pismo Krajowej Informacji Skarbowej, 2017, IBPBI/2/423-335/13-1/MM; Pismo Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej, 2021, IPPP3/443-243/09-3/S/IG; Wyrok WSA w Warszawie, 2010, III SA/Wa 1572/09; Wyrok WSA w Warszawie, 2011, III SA/Wa 41/11; Wyrok NSA, 2012, I FSK 66/12; Wyrok WSA w Warszawie, 2013, III SA/Wa 222/13; Wyrok WSA w Gliwicach, 2014, I SA/Gl 1318/13; Wyrok SO w Szczecinie, 2014, VIII GC 234/14; Wyrok WSA w Warszawie, 2014, III SA/Wa 519/14; Wyrok NSA, 2016, II FSK 2883/14; Wyrok NSA, 2016, I FSK 624/15; Wyrok WSA w Warszawie, 2017, III SA/Wa 1023/17; Wyrok NSA, 2020, I FSK 1324/17; Wyrok WSA w Warszawie, 2020, III SA/Wa 1193/20; Wyrok NSA, 2021, I FSK 1706/20). W aktualnie obowiązującym stanie prawnym nie występują jurydyczne regulacje stanowiące odrębne podstawy prawne właściwe tylko dla umowy o świadczenie usług *efinancing*. Próżno szukać odrębnych podstaw prawnych właściwych wyłącznie dla tej umowy, np. w Kodeksie cywilnym (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 1360; dalej: k.c.), ustawie – Prawo bankowe (Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2324 z późn. zm.; dalej: u.p.b.) czy ustawie o podatku od towarów i usług (Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 931 z późn. zm.). W Polsce także nie obowiązuje odrębny akt normatywny, który zawierałby regulacje właściwe dla tej umowy. Aby przybliżyć status prawny umowy o świadczenie usług *efinancing*, należy dokonać analizy umów, do których umowa ta jest porównywana, m.in. umowy przelewu wierzycielności, umowy *faktoringu* czy umowy *forfaitingu*.

Analiza piśmiennictwa odnoszącego się do wyżej wymienionych umów pozwala zaobserwować podobieństwa łączące wskazane umowy oraz dzielące je różnice. Należy zważyć, że podstawowym przedmiotem umowy o świadczenie usług *efinancing*, umowy *faktoringu*, a także umowy *forfaitingu* jest przelew

wierzytelności. Chociaż stronami umowy o świadczenie usług *efinancing*, umowy *faktoringu*, umowy *forfaitingu* oraz umowy cesji są podmioty nabywające wierzytelność oraz wierzyciele, wskazuje się także na obecność trzeciego podmiotu – dłużnika. Pomimo pewnych podobieństw, wskazane umowy dzielą jednak istotne różnice. Zawarcie określonej umowy wiąże się z zamierzonym celem, którym przy *efinancingu*, *faktoringu*, a także *forfaitingu* jest zapewnienie finansowania działalności dostawcy. Natomiast celem cesji jest przelew wierzytelności z majątku wierzyciela do majątku osoby trzeciej. W przeciwieństwie do umowy cesji, umowa o świadczenie usług *efinancing*, umowa *faktoringu*, a także *forfaitingu* może nakładać na bank (nabywcę wierzytelności) obowiązek realizacji czynności dodatkowych (usług dodatkowych). W przypadku umowy o świadczenie usług *efinancing*, umowy *faktoringu*, a także umowy *forfaitingu* przelew wierzytelności następuje za wynagrodzeniem. Inaczej sytuacja wygląda w odniesieniu do umowy cesji, gdzie przelew wierzytelności może nastąpić także bez zapłaty wierzycielowi wynagrodzenia. Umowa o świadczenie usług *efinancing*, podobnie jak umowa *faktoringu*, może być z regresem. Natomiast w ramach umowy *forfaitingu* oraz umowy cesji przeniesienie wierzytelności następuje bez regresu. Przedmiotem umowy o świadczenie usług *efinancing* mogą być tylko wierzytelności istniejące, umowy *forfaitingu* – wyłącznie wierzytelności przyszłe, natomiast umowy *faktoringu* oraz umowy cesji – istniejące oraz przyszłe. Usługi *efinancingu*, *faktoringu* oraz *forfaitingu* są świadczone dla wierzytelności związanych z obrotem gospodarczym, natomiast w ramach cesji może zostać przelana dowolna wierzytelność. Stronami umowy o świadczenie usług *efinancing*, podobnie jak stronami umowy *faktoringu* i umowy *forfaitingu*, mogą być tylko przedsiębiorcy, zaś stronami umowy cesji mogą być dowolne osoby. Ponadto cesja umożliwia przelew wierzytelności pieniężnych, jak i niepieniężnych, natomiast w ramach *efinancingu*, *faktoringu*, a także *forfaitingu* przelane mogą być tylko wierzytelności pieniężne (zob. Biskupski, 2014, s. 7–18; Brzozowski, Jastrzębski, Kaliński, Kocot, Skowrońska-Bocian, 2017, s. 479–506; Cempura, Kosolik, 2021, s. 726; Ciepła, 2013, s. 977–991; Kocot, 2015, s. 314–324; Koziół, 2010, s. 736–754; Kreczmańska-Gigoł, 2006, s. 18–20; Mojak, 2021, s. 177–193; Rogacka-Łukasik, 2011, s. 99–100; Sikorski, 2019, s. 943–950; Sobolewski, 2013, s. 954–958; Stecki, 1997, s. 15–16; Tokarski, 2005, s. 38–100; Wolak, 2020, s. 1128–1134; Ziarko-Siwiek, 2009, s. 382). Przedstawione powyżej porównanie pozwala stwierdzić, że umowa o świadczenie usług *efinancing* wykazuje pewne podobieństwa względem umów, do których jest porównywana, jednak przeważają różnice niepozwalające na utożsamianie tej umowy z innymi umowami, zwłaszcza umową przelewu wierzytelności, umową *faktoringu* czy umową *forfaitingu*. Aby ustalić jurydyczny

charakter umowy o świadczenie usług *efinancing* warto także odnieść się do dorobku judykatury.

W wyroku z dnia 2 marca 2010 r. WSA w Warszawie wskazano, że występują przypadki, w których bank, zawierając umowę o świadczenie usług *efinancing*, ogranicza się tylko do nabycia wierzytelności od dostawcy. W przypadku braku usług dodatkowych taką umowę należy uznać za umowę cesji. W dalszej części tego orzeczenia podkreślono, że główny i zasadniczy cel zawieranych umów o świadczenie usług *efinancing* stanowi finansowanie, natomiast dodatkowe usługi mają charakter drugorzędny i pomocniczy. Z tego powodu ich ewentualne wprowadzenie do umowy o świadczenie usług *efinancing* nie powinno automatycznie skutkować uznaniem świadczonych przez bank usług jako *faktoringu* albo usług ściągania długów (zob. Wyrok WSA w Warszawie, 2010, III SA/Wa 1572/09). Jednakże w wyroku z dnia 6 września 2011 r. WSA w Warszawie wyraził pogląd, w świetle którego umowa o świadczenie usług *efinancing* odpowiada kryteriom kwalifikacji właściwym dla umowy *faktoringu*, tym samym zajmując odmienne stanowisko wobec dotychczas występującego w judykaturze. W ocenie sądu zawarcie umowy o świadczenie usług *efinancing* służy zapłacie długów i bez znaczenia pozostaje, że przedmiotem tej umowy są wierzytelności regularne, a nie nieściągalne. Dodatkowo WSA w Warszawie podkreślił, że możliwe jest wystąpienie przelewu wierzytelności, który nie będzie stanowić usługi odzyskiwania długu, jako przykład podając, że nabywcy aktywów przedsiębiorstwa, w związku ze sprzedażą przedsiębiorstwa, mogą nabyć wierzytelności jako część składową tych aktywów, jednak traktowanie takich transakcji zakupu jako usług odzyskiwania długów kolidowałoby z ich naturą (zob. Wyrok WSA w Warszawie, 2011, III SA/Wa 41/11). Zasadne wydaje się stwierdzenie, że sąd – wyrokując w tej sprawie – miał jednak pewne wątpliwości względem jurystycznego charakteru umowy o świadczenie usług *efinancing*. Dodatkowo argumentacja przytoczona w uzasadnieniu orzeczenia nie wydaje się wystarczająca, co sprawia, że należy podać w wątpliwość zasadność poglądu, w myśl którego umowa o świadczenie usług *efinancing* w rzeczywistości stanowi umowę *faktoringu*.

W wyroku z dnia 19 marca 2013 r. wskazano, że istotę świadczenia banku w umowie o świadczenie usług *efinancing* stanowi finansowanie wierzytelności. Ponadto bank może, subsydiarnie i fakultatywnie, zobowiązać się do świadczenia określonych administracyjnych usług dodatkowych, jednak nie przesądza to o kwalifikacji umowy o świadczenie usług *efinancing* jako umowy *faktoringu* (zob. Wyrok WSA w Warszawie, 2013, III SA/Wa 222/13). W orzeczeniu z dnia 9 grudnia 2014 r. WSA w Warszawie zważył, że umowy *faktoringu* wykorzystywane są przy umowie o świadczenie usług *efinancing* zapewniającej finansowanie

dostawców, gdzie bank zawiera umowy zarówno z odbiorcami, jak i z dostawcami. W niniejszym orzeczeniu sąd ten podkreślił, że w tej postaci umowy o świadczenie usług *efinancing* zasadniczą usługę stanowi usługa *faktoringu*, natomiast inne czynności wykonywane w ramach zawartych umów z odbiorcą stanowią czynności pomocnicze, dodatkowe względem zawartej umowy i ich samoczynne istnienie nie znajduje żadnych podstaw prawnych (zob. Wyrok WSA w Warszawie, 2014, III SA/Wa 519/14). Pogląd ten został podzielony w kolejnym orzeczeniu. W wyroku z dnia 11 maja 2017 r. WSA w Warszawie stwierdził, że analiza postaci umów o świadczenie usług *efinancing* prowadzi do wniosku, że celem przyświecającym zawieraniu umów o świadczenie usług *efinancing* jest finansowanie dostawców (wierzycieli) oraz – w niektórych postaciach tej umowy – odbiorców (dłużników) i zapewnienie im płynności finansowej. Sąd ten także stwierdził, że w jego ocenie umowy o świadczenie usług nie można kwalifikować jako umowy *faktoringu* (zob. Wyrok WSA w Warszawie, 2017, III SA/Wa 1023/17). Niewiele ponad trzy lata później, w wyroku z dnia 30 lipca 2020 r. WSA w Warszawie zajął podobne stanowisko. Ponadto w wyroku sąd ten doprecyzował, że celem umowy o świadczenie usług *efinancing* jest finansowanie, co prowadzi do wniosku, że bank nie działa w celu przejęcia ryzyka braku zapłaty. Dodatkowo należy podkreślić, że przedmiotem finansowania mogą być tylko takie wierzytelności, względem których nie stwierdzono ryzyka, że nie zostaną spłacone. Umowy o świadczenie usług *efinancing* mogą dotyczyć tylko wierzytelności, które m.in. powstały w ramach obrotu handlowego, powstały pomiędzy dostawcą oraz odbiorcą, są bezsporne, zbywalne, udokumentowane, mają charakter pieniężny, istnieją (zasadniczo) w kwocie wyrażonej na fakturze, nie są przedawnione oraz wierzytelności, których termin płatności jeszcze nie zapadł bądź nie są jeszcze wymagalne, a w przypadku wierzytelności przyszłych, takie które pozostają wolne od wszelkich obciążeń na rzecz osób trzecich, wolne od tytułów egzekucyjnych, a także nieobjęte postępowaniem sądowym. Niewątpliwie umowa o świadczenie usług *efinancing* nie pozostaje umową ściągania długów, a tym samym umową *faktoringu*, który stanowi jedną z jej postaci (zob. Wyrok WSA w Warszawie, 2020, III SA/Wa 1193/20). Podobne stanowisko zajął także w wyroku z dnia 22 czerwca 2021 r., wskazując, że umów o świadczenie usług *efinancing* nie należy utożsamiać z umowami ściągania długów. Umowa o świadczenie usług *efinancing* ma na celu zapewnienie płynności finansowej dostawcy lub odbiorcy towarów i usług. Do ustalenia statusu prawnego umowy niezbędna jest szczegółowa analiza jej postanowień przeprowadzona w aspekcie celu, przyczyny jej zawarcia oraz skutków ekonomicznych (zob. Wyrok NSA, 2021, I FSK 1706/20).

Stanowisko judykatury względem jurydycznego charakteru umowy o świadczenie usług *efinancing* nie pozostaje jednolite, aczkolwiek przeważają orzeczenia, w świetle których nie należy utożsamiać umowy o świadczenie usług *efinancing* z umową *faktoringu*. Wnikliwa analiza piśmiennictwa oraz wybranych orzeczeń judykatury prowadzi do wniosku, że umowa o świadczenie usług *efinancing* stanowi nowy typ empiryczny umów nienazwanych (zob. Wyrok NSA, 2021, I FSK 1706/20). Główny i zasadniczy cel umowy o świadczenie usług *efinancing* stanowi finansowanie wierzytelności, natomiast pozostałe usługi mają charakter subsydiarny (posiłkowy, pomocniczy, dodatkowy) (Wyrok WSA w Warszawie, 2010, III SA/Wa 1572/09; Wyrok NSA, 2012, I FSK 66/12; Wyrok WSA w Warszawie, 2013, III SA/Wa 222/13). Co prawda, przy umowie o świadczenie usług *efinancing* wykorzystuje się instytucję cesji wierzytelności (Wyrok WSA w Warszawie, 2010, III SA/Wa 1572/09; Wyrok WSA w Warszawie, 2011, III SA/Wa 41/11; Wyrok NSA, 2012, I FSK 66/12; Wyrok WSA w Warszawie, 2013, III SA/Wa 222/13; Wyrok WSA w Warszawie, 2014, III SA/Wa 519/14; Wyrok NSA, 2016, I FSK 624/15; Wyrok WSA w Warszawie, 2017, III SA/Wa 1023/17; Wyrok NSA, 2020, I FSK 1324/17; Wyrok WSA w Warszawie, 2020, III SA/Wa 1193/20), jednak jest ona wykorzystywana także przy realizacji innych umów, np. umowy *faktoringu*, *forfaitingu*, przelewu wierzytelności na zabezpieczenie (Ciepła, 2013, s. 977–991; Koziół, 2010, s. 736–754; Mojak, 2021, s. 177–193; Sikorski, 2019, s. 943–950; Sobolewski, 2013, s. 954–958; Wolak, 2020, s. 1128–1134) – wykorzystanie więc instytucji cesji nie przesądza o kwalifikacji umowy o świadczenie usług *efinancing* jako znanego typu umowy stosującej konstrukcję przelewu wierzytelności. Poza tym, za wyodrębnieniem umowy o świadczenie usług *efinancing* jako nowego typu empirycznego umów nienazwanych przemawia wieloletnia praktyka zawierania tej umowy przez wybranych przedstawicieli środowiska bankowego (zob. Katner, 2018, s. 12). Wskazanego statusu tej umowy nie pozwala zanegować znaczna liczba jej postaci, a także wariantów – w praktyce występuje umowa *faktoringu*, która nie ma jednolitego charakteru, a traktowana jest jako odrębny typ empiryczny umów nienazwanych, mimo że *faktoring* posiada wiele odmian, w tym metafaktoring, faktoring powierniczy, zmodyfikowany, honorarium-faktoring, *bulk factoring*, faktoring leasingowy, refaktoring, *reverse-factoring*, e-faktoring czy faktoring z kartą kredytową (Brzozowski, Jastrzębski, Kaliński, Kocot, Skowrońska-Bocian, 2017, s. 502; Katner, 2011, s. 75; Kocot, 2015, s. 309; Kreczmańska-Gigol, 2006, s. 18; Ziarko-Siwek, 2009, s. 394). Ze względu na wyżej wymienione różnice nieusprawiedliwione byłoby całkowite utożsamianie *efinancingu* z faktoringiem (zob. Rogacka-Łukasik, 2011, s. 100).

3. Cechy umowy o świadczenie usług *efinancing*

Należy wskazać, że umowa o świadczenie usług *efinancing* jest umową o charakterze konsensualnym (dochodzi do skutku z chwilą złożenia zgodnych oświadczeń woli przez bank i dostawcę), dwustronnie zobowiązującym (dostawca towarów i usług przelewa na bank wierzytelność, natomiast bank udostępnia dostawcy ustaloną sumę środków pieniężnych), odpłatnym (w zamian za finansowanie wierzytelności bank otrzymuje wynagrodzenie, np. odsetki, zaś dostawca za przelew wierzytelności uzyskuje ustaloną sumę środków pieniężnych), wzajemnym (świadczenia każdej ze stron umowy o świadczenie usług *efinancing* stanowią odpowiednik świadczenia drugiej strony) oraz kauzalnym (przyczynę zawarcia umowy stanowi potrzeba uzyskania ustalonej sumy środków pieniężnych w określonym czasie) (zob. Czachórski, Brzozowski, Safjan, Skowrońska-Bocian, 2009, s. 135–140; Witczak, Kawałko, 2015, s. 52–56; Brzozowski, Jastrzębski, Kaliński, Skowrońska-Bocian, 2016, s. 139–143; Pannert, 2019, s. 86–89; Radwański, Olejniczak, 2020, s. 125–130; Wyrok WSA w Warszawie, 2010, III SA/Wa 1572/09; Wyrok WSA w Warszawie, 2011, III SA/Wa 41/11; Wyrok NSA, 2012, I FSK 66/12; Wyrok WSA w Warszawie, 2013, III SA/Wa 222/13; Wyrok WSA w Warszawie, 2014, III SA/Wa 519/14; Wyrok NSA, 2016, I FSK 624/15; Wyrok WSA w Warszawie, 2017, III SA/Wa 1023/17; Wyrok NSA, 2020, I FSK 1324/17; Wyrok WSA w Warszawie, 2020, III SA/Wa 1193/20; Wyrok NSA, 2021, I FSK 1706/20). Warto nadmienić, że umowa o świadczenie usług *efinancing* ma charakter terminowy – zawiera się ją na określony czas (zob. Wyrok WSA w Warszawie, 2010, III SA/Wa 1572/09; Wyrok WSA w Warszawie, 2011, III SA/Wa 41/11; Wyrok NSA, 2012, I FSK 66/12; Wyrok WSA w Warszawie, 2013, III SA/Wa 222/13; Wyrok WSA w Warszawie, 2014, III SA/Wa 519/14; Wyrok NSA, 2016, I FSK 624/15; Wyrok WSA w Warszawie, 2017, III SA/Wa 1023/17; Wyrok NSA, 2020, I FSK 1324/17; Wyrok WSA w Warszawie, 2020, III SA/Wa 1193/20). Ponadto należy wskazać, iż umowa ta należy do umów kwalifikowanych podmiotowo – stronami tej umowy są banki (czyli przedsiębiorcy) oraz klienci „korporacyjni” – dostawcy (osoby fizyczne, osoby prawne, a także jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej prowadzące działalność gospodarczą) albo odbiorcy towarów i usług (podmioty prowadzące pełną księgowość) – także przedsiębiorcy (zob. Wyrok WSA w Warszawie, 2010, III SA/Wa 1572/09; Wyrok WSA w Warszawie, 2011, III SA/Wa 41/11; Wyrok NSA, 2012, I FSK 66/12; Wyrok WSA w Warszawie, 2013, III SA/Wa 222/13; Wyrok WSA w Warszawie, 2014, III SA/Wa 519/14; Wyrok NSA, 2016, I FSK 624/15; Wyrok WSA w Warszawie, 2017, III SA/Wa 1023/17; Wyrok NSA, 2020, I FSK 1324/17; Wyrok WSA w Warszawie, 2020, III SA/Wa 1193/20). Tak więc, umowa o świadczenie usług *efinancing* jest umową dwustronnie

handlową (gospodarczą), gdyż znajduje zastosowanie jedynie w ramach obrotu pomiędzy przedsiębiorcami.

Warto zwrócić uwagę na status usług *efinancing* na tle przepisów ustawy prawo bankowe. Przewidziany w art. 5 u.p.b. katalog czynności bankowych można podzielić na czynności bankowe *sensu stricto* (art. 5 ust. 1 u.p.b.) oraz czynności bankowe *sensu largo* (art. 5 ust. 2 pkt 5 u.p.b.) (Ofiarski, 2013, s. 104; Paxford, 2013, s. 37; Sikorski, 2015, s. 27; Szuster, Wyrwiński, 2005, s. 87–88). W świetle art. 5 u.p.b. usługi *efinancing* nie należą do katalogu czynności bankowych. Jednak zgodnie z art. 5 ust. 2 pkt 5 u.p.b. czynność bankową stanowi także nabywanie i zbywanie wierzytelności pieniężnych, o ile jest wykonywane przez banki. Wskazany przepis odnosi się do czynności, których podstawę stanowi cesja (Bajor, Kociucki, Kondek, Królikowska, 2020, s. 99; Mazur, 2008, s. 47; Ofiarski, 2013, s. 129; Szuster, Wyrwiński, 2005, s. 98). Podstawowy przedmiot umowy o świadczenie usług *efinancing* stanowi nabycie przez bank wierzytelności przy wykorzystaniu instytucji cesji. Z tego też względu zasadne wydaje się stwierdzenie, że usługi *efinancing* stanowią czynność bankową, jeżeli są świadczone przez bank. W takim przypadku usługi *efinancing* nie są czynnością bankową obiektywną, lecz mogą być czynnością bankową subiektywną, gdy będą wykonywane przez bank (zob. Kreczmańska-Gigoł, 2006, s. 43; Rogacka-Łukasik, 2011, s. 30; Ziarko-Siwiek, 2009, s. 377). Skutkiem zakwalifikowania *efinancingu* do czynności bankowych jest konieczność przestrzegania regulacji dotyczących współczynników koncentracji wierzytelności bankowych (art. 71 u.p.b.) oraz konieczność zachowania tajemnicy bankowej względem wszystkich informacji związanych z zawarciem umowy o świadczenie usług *efinancing* (art. 104 ust. 1 u.p.b.).

Należy nadmienić, że umowa o świadczenie usług *efinancing* może być zawarta w dowolnej formie. W praktyce tego typu umowy zawierane są najczęściej w formie pisemnej. Nie ma przeszkód, aby umowa o świadczenie usług *efinancing* została zawarta w formie elektronicznej. Do zachowania tej formy niezbędne jest złożenie oświadczenia woli w postaci elektronicznej i opatrzenie go kwalifikowanym podpisem elektronicznym. Warto dodać, że oświadczenie woli złożone w formie elektronicznej jest równoznaczne z oświadczeniem woli złożonym w formie pisemnej (art. 78¹ k.c.). Nie ma także przeciwwskazań, aby przy zawieraniu umowy o świadczenie usług *efinancing* jedna strona złożyła oświadczenie w formie pisemnej, a druga w formie elektronicznej (zob. Załucki, 2020, s. 236). Jeżeli stroną umowy o świadczenie usług *efinancing* będzie bank umowa ta także może być zawarta w postaci elektronicznej (art. 7 u.p.b.).

Usługi *efinancing* są rodzajem usług pośrednictwa finansowego (Wyrok WSA w Warszawie, 2010, III SA/Wa 1572/09; Wyrok NSA, 2012, I FSK 66/12; Wyrok

WSA w Warszawie, 2013, III SA/Wa 222/13; Wyrok NSA, 2016, I FSK 624/15; Wyrok WSA w Warszawie, 2017, III SA/Wa 1023/17; Wyrok NSA, 2020, I FSK 1324/17; Wyrok WSA w Warszawie, 2020, III SA/Wa 1193/20; Wyrok NSA, 2021, I FSK 1706/20). Jednak umowy o świadczenie usług *efinancing* nie można utożsamiać z klasycznymi formami pośrednictwa stosowanymi w obrocie handlowym, jak np. agencja, komis czy dystrybucja. *Efinancing* stanowi wyrafinowaną postać pośrednictwa, która polega na kompleksowej obsłudze przez bank transakcji dostawy towarów lub świadczenia usług realizowanych przez dostawcę. Świadcząc usługi *efinancing*, bank ułatwia dostawcy dostawę towarów lub świadczenie usług poprzez finansowanie jego działalności. Finansowanie działalności następuje w charakterystyczny sposób właściwy tylko dla umowy o świadczenie usług *efinancing*. Ponadto bank nie koncentruje się na zbyciu towarów lub usług (nie uczestniczy w bieżącym obrocie handlowym w typowy sposób właściwy dla pośredników), lecz dynamizuje proces dostawy towarów lub świadczenia usług przez dostawcę. Finansowanie przez bank działalności dostawcy przyczynia się do racjonalizacji działalności jego przedsiębiorstwa, a tym samym do zwiększenia ilości dostarczanych towarów oraz świadczonych usług (zob. Brzozowski, Jastrzębski, Kaliński, Kocot, Skowrońska-Bocian, 2017, s. 503; Kocot, 2015, s. 311; Tokarski, 2005, s. 87).

4. Podstawy prawne świadczenia usług *efinancing* w prawie cywilnym

W aktualnie obowiązującym stanie prawnym w Polsce nie występują odrębne regulacje prawne stanowiące jurydyczne podstawy umowy o świadczenie usług *efinancing* jako odrębnej instytucji prawnej. Zawieranie umów o świadczenie usług *efinancing* jest dopuszczalne zgodnie z zasadą swobody umów wyrażoną w art. 353¹ k.c. W świetle tego przepisu strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swojego uznania, byleby jego treść albo cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego. Do umów tych należy stosować przepisy prawa cywilnego o umowach w ogólności, odpowiednie przepisy części ogólnej prawa zobowiązań, a także – w razie potrzeby – przepisy o umowach nazwanych w drodze analogii (zob. Pannert, 2019, s. 90). Mając na uwadze, że przy umowach o świadczenie usług *efinancing* wykorzystuje się konstrukcję przelewu wierzytelności, zastosowanie znajdują art. 509 i nast. k.c. zawierające regulacje dotyczące cesji (zob. Wyrok WSA w Warszawie, 2014, III SA/Wa 519/14).

W oparciu o art. 509 § 1 k.c. dostawca, jako wierzyciel, może bez zgody odbiorcy, jako dłużnika, dokonać przeniesienia wierzytelności na bank, chyba że sprzeciwiałoby się to ustawie, zastrzeżeniu umownemu albo właściwości zobowiązania. Jeżeli wierzytelność jest stwierdzona pismem, przelew tej wierzytelności także powinien być stwierdzony pismem (art. 511 k.c.). Tak więc w przypadku finansowania krótkoterminowych wierzytelności handlowych dostawców lub odbiorców towarów i usług stwierdzonych pismem również umowa o świadczenie usług *efinancing* powinna zostać zawarta w formie pisemnej.

W świetle art. 512 k.c. dopóki dostawca, jako zbywca, nie zawiadomi odbiorcy (dłużnika) o dokonanej przelewie, spełnienie świadczenia do rąk dostawcy, jako poprzedniego wierzyciela, ma skutek względem nabywcy wierzytelności, czyli banku, chyba że w chwili spełnienia świadczenia odbiorca (dłużnik) wiedział o przelewie. Mając na uwadze, że w ramach umowy o świadczenie usług *efinancing* bank nabywa wierzytelność od dostawcy, w celu uniknięcia ewentualnych komplikacji związanych ze spełnieniem świadczenia, zawiadomienia odbiorcy o przelewie wierzytelności powinien podjąć się bank. Należy podkreślić, iż takie zawiadomienie powinno nastąpić niezwłocznie, aby uniknąć spełnienia przez odbiorcę świadczenia na rzecz dostawcy oraz ewentualnych niedogodności związanych z koniecznością dokonania dodatkowych rozliczeń pomiędzy stronami umowy.

Ponadto do umowy o świadczenie usług *efinancing* należy również stosować przepisy dotyczące odsetek ustawowych – odsetek kapitałowych (art. 359 § 2¹–2³ k.c.) oraz odsetek za opóźnienie (art. 481 § 2¹–2² k.c.) (Wyrok WSA w Warszawie, 2014, III SA/Wa 519/14; Wyrok WSA w Warszawie, 2017, III SA/Wa 1023/17; Wyrok WSA w Warszawie, 2020, III SA/Wa 1193/20), a także odpowiednie zastosowanie znajdują przepisy Kodeksu cywilnego z części ogólnej prawa zobowiązań odnoszące się do niewykonania albo nieprawidłowego wykonania umowy (art. 471 i nast. k.c.).

Należy nadmienić, że powszechne wykorzystywanie określonej umowy nienazwanej albo znaczna doniosłość gospodarcza takiej umowy może przyczynić się do prawnego unormowania statusu tego typu umowy (zob. Brzozowski, Jastrzębski, Kaliński, Skowrońska-Bocian, 2016, s. 137), jak miało to miejsce chociażby w przypadku umowy leasingu (art. 709¹–709¹⁸ k.c.).

5. Jurydyczne problemy występujące na tle umowy o świadczenie usług *efinancing*

Aktualny brak szczegółowych regulacji prawnych dotyczących umowy o świadczenie usług *efinancing* może prowadzić do wystąpienia problemów związanych z finansowaniem krótkoterminowych wierzytelności handlowych dostawców albo odbiorców towarów i usług.

W judykaturze zgodnie wskazuje się, że dostawca towarów i usług korzystająca z *efinancingu* ponosi względem banku odpowiedzialność cywilną zgodnie z przepisami o odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu rękojmi za wady (Wyrok WSA w Warszawie, 2010, III SA/Wa 1572/09; Wyrok WSA w Warszawie, 2011, III SA/Wa 41/11; Wyrok NSA, 2012, I FSK 66/12; Wyrok WSA w Warszawie, 2013, III SA/Wa 222/13; Wyrok WSA w Warszawie, 2014, III SA/Wa 519/14; Wyrok NSA, 2016, I FSK 624/15; Wyrok WSA w Warszawie, 2017, III SA/Wa 1023/17; Wyrok NSA, 2020, I FSK 1324/17; Wyrok WSA w Warszawie, 2020, III SA/Wa 1193/20). Dostawca towarów i usług (zbywca wierzytelności) jest odpowiedzialny względem banku (nabywcy wierzytelności) za istnienie prawa (art. 556³ k.c.) (zob. Wyrok SA w Łodzi, 2017, I ACa 1261/16; Wyrok SA w Warszawie, 2018, VII AGa 183/18). W sytuacji istnienia wady prawnej przelanej wierzytelności, stosownie do art. 560 § 1 k.c., bank może odstąpić od umowy albo żądać obniżenia ceny przelanej wierzytelności. W przypadku odstąpienia od umowy, stosownie do art. 560 § 2 k.c., strony powinny sobie wzajemnie zwrócić otrzymane świadczenia zgodnie z przepisami dotyczącymi umów wzajemnych (zob. Wyrok SA w Warszawie, 2018, VII AGa 183/18). Jeżeli z powodu wady prawnej bank złoży oświadczenie o odstąpieniu od umowy albo o obniżeniu ceny przelanej wierzytelności, może on także żądać od dostawcy towarów i usług naprawienia szkody, którą poniósł przez to, że zawarł umowę, nie wiedząc o istnieniu wady, choćby szkoda była następstwem okoliczności, za które dostawca towarów i usług nie ponosi odpowiedzialności (art. 574 § 1 k.c.). Bank może skorzystać z przytoczonych uprawnień, gdy przelane wierzytelności nie mają cech, o których zapewniał dostawca towarów i usług, np. nie są bezsporne, wymagalne i nieprzedawnione (zob. Wyrok SA w Łodzi, 2017, I ACa 1261/16).

Zgodnie z art. 558 § 1 k.c., odpowiedzialność z tytułu rękojmi za wady strony mogą rozszerzyć, ograniczyć lub wyłączyć. Rozszerzenie zakresu odpowiedzialności dostawcy towarów i usług z tytułu rękojmi za wady wydaje się korzystne dla banku, jednak w rzeczywistości skutkuje zmniejszeniem zainteresowania dostawców umowami o świadczenie usług *efinancing*. Nie można też wykluczyć sytuacji, w której bank, dążąc do zwiększenia liczby zawieranych umów

o świadczenie usług *efinancing*, zdecyduje się na ograniczenie albo wyłączenie odpowiedzialności dostawcy z tytułu rękojmi, aby zachęcić większą liczbę klientów do korzystania z oferowanych usług finansowania krótkoterminowych wierzytelności handlowych.

Należy wskazać, że ograniczenie lub wyłączenie odpowiedzialności dostawcy z tytułu rękojmi za wady stanowi dla banku istotne zagrożenie. Aktualnie obowiązujące rozwiązania prawne umożliwiają wystąpienie sytuacji, w której odbiorca towarów i usług (dłużnik) nie spełni świadczenia na rzecz banku (nabywcy wierzytelności), natomiast bank, w związku z wyłączeniem odpowiedzialności dostawcy, nie będzie mógł dochodzić swoich roszczeń od dostawcy (zbywcy wierzytelności). Mając na uwadze, że niektóre banki świadczą usługi finansowania krótkoterminowych wierzytelności handlowych o minimalnej wartości 500 000 złotych, kilka bądź kilkanaście wierzytelności niespłaconych przez dostawców albo odbiorców towarów i usług może doprowadzić do zmniejszenia płynności finansowej banku. Warto nadmienić, że nie ma limitu wartości finansowanych wierzytelności w ramach *efinancingu*, co oznacza, że na podstawie umowy o świadczenie usług *efinancing* mogą być finansowane krótkoterminowe wierzytelności handlowe o wartości nawet kilku milionów złotych. W takim przypadku skutkiem niespłacenia wierzytelności przez kilku bądź kilkunastu dostawców albo odbiorców towarów i usług – gdy wartość każdej z wierzytelności wynosi przynajmniej kilka milionów złotych – może być nawet utrata przez bank płynności finansowej, w konsekwencji prowadząca do jego upadłości. Nawiązując do rzymskiej paremii *commodum eius esse debet, cuius periculum est* (Bojarski, Dajczak, Sokala, 2007, s. 24) można stwierdzić, że także w przypadku *efinancingu* ponoszącemu ryzyko bankowi nie zawsze przypadają tylko korzyści.

Biorąc pod uwagę przytoczony wcześniej art. 558 k.c. dopuszczający modyfikację zakresu odpowiedzialności z tytułu rękojmi za wady, zgoda banku na ograniczenie albo wyłączenie odpowiedzialności dostawcy towarów i usług z tytułu rękojmi za wady nie powinna budzić zastrzeżeń, gdyż bank, jako przedsiębiorca, a więc podmiot profesjonalnie zajmujący się m.in. finansowaniem krótkoterminowych wierzytelności handlowych, jest – a przynajmniej powinien być – świadomy podejmowanego ryzyka. Jednak należy mieć na uwadze art. 2 u.p.b., w świetle którego bank jest osobą prawną utworzoną zgodnie z przepisami prawa, działającą na podstawie zezwoleń uprawniających do wykonywania czynności bankowych obciążających ryzykiem środki powierzone pod jakimkolwiek tytułem zwrotnym, co oznacza, że ponoszone przez bank ryzyko związane z prowadzeniem działalności gospodarczej obciąża nie tylko bank, lecz także podmioty, które

zdeponowały w nim swoje środki pieniężne, np. osoby fizyczne, osoby prawne, jednostki samorządu terytorialnego itp. Nie można zapomnieć, że środki pieniężne zdeponowane w banku objęte są ochroną gwarancyjną na podstawie przepisów ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji (Ustawa z dnia 10 czerwca 2016 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2253; dalej: u.B.F.G.). Jednak przepisy ustawy o bankowym funduszu gwarancyjnym nie zapewniają bezpieczeństwa środków pieniężnych wszystkich podmiotów, które zdeponowały w banku swoje środki. W art. 22 u.B.F.G. przedstawiono enumeratywne wyliczenie podmiotów, których depozyty nie korzystają z ochrony gwarancyjnej, a wśród nich należy wymienić chociażby jednostki samorządu terytorialnego. Dążenie przez bank do zwiększenia zysków z tytułu świadczonych usług *efinancing*, przy jednoczesnym skorzystaniu z art. 558 k.c. w celu ograniczenia albo wyłączenia odpowiedzialności dostawcy towarów i usług z tytułu rękojmi za wady, może prowadzić do poważnych problemów finansowych nie tylko dla banku, lecz także niektórych jego kontrahentów.

Należy podkreślić, że *de lege lata* niektóre z obowiązujących przepisów Kodeksu cywilnego odnoszących się do rękojmi za wady nie spełniają należycie swojej funkcji w przypadku umowy o świadczenie usług *efinancing*, a brak przepisów szczególnych, modyfikujących zasady tej odpowiedzialności na tle tej umowy, umożliwia wystąpienie sytuacji, w której bank utraci płynność finansową, co w konsekwencji może doprowadzić do jego upadłości, natomiast niektórzy kontrahenci banku mogą stracić zdeponowane w nim środki pieniężne. W związku z powyższym, *de lege ferenda* należy podnieść postulat nowelizacji ustawy – Prawo bankowe w celu wprowadzenia kilku przepisów regulujących najważniejsze kwestie dotyczące umowy o świadczenie usług *efinancing*, zwłaszcza przepisu szczególnego wyłączającego – dopuszczalną w świetle art. 558 k.c. – swobodę modyfikowania zasad odpowiedzialności z tytułu rękojmi za wady stron umowy o świadczenie usług *efinancing*, dla podniesienia poziomu ochrony interesów zarówno banku, jak i niektórych jego kontrahentów. Wymienienie w przepisach aktu normatywnego, w tym przypadku ustawy – Prawo bankowe, nazwy umowy nie sprawiłoby, że należałoby ją zaliczyć do umów nazwanych (zob. Ofiarski, 2013, s. 630), a wprowadzenie kilku przepisów odnoszących się do *efinancingu* stanowiłoby doskonały punkt wyjścia do wprowadzenia w przyszłości pełnej ustawowej regulacji umowy o świadczenie usług *efinancing*, a tym samym nadanie jej charakteru umowy nazwanej.

Zakończenie

Umowa o świadczenie usług *efinancing* służy finansowaniu krótkoterminowych wierzytelności handlowych. Ze względu na niejednolity charakter tej umowy bywa ona porównywana do innych umów, m.in. umowy przelewu wierzytelności, umowy *faktoringu* oraz umowy *forfaitingu*. Umowa o świadczenie usług *efinancing* wykazuje pewne podobieństwa względem tych umów, niemniej jednak przeważają różnice niepozwalające na utożsamianie jej z tymi umowami. Z tego też względu umowę o świadczenie usług *efinancing* należy traktować jako nowy typ empiryczny umów nienazwanych.

Jednak brak konkretnych przepisów odnoszących się wyłącznie do umowy o świadczenie usług *efinancing* stanowi barierę dla jej popularyzacji oraz dynamicznego rozwoju tego typu usług. Pomimo wzrastającej liczby orzeczeń odnoszących się do *efinancingu*, nadal pojawiają się wątpliwości względem statusu umowy o świadczenie usług *efinancing*. Poza tym, brak szczegółowych regulacji dotyczących tej umowy powoduje ryzyko wystąpienia sytuacji, w której bank z powodu niewłaściwego świadczenia usług *efinancing* może stracić płynność finansową, co skutkować może nawet ogłoszeniem jego upadłości. Z tych względów należy wprowadzić kilka przepisów regulujących najważniejsze kwestie dotyczące umowy o świadczenie usług *efinancing*, chociażby przepisy wyłączające możliwość modyfikacji zasad odpowiedzialności dostawców towarów i usług z tytułu rękojmi za wady w przypadku tej umowy.

Mając na uwadze, że *efinancing* stanowi atrakcyjną formę finansowania, można antycypować jego dalszy rozwój. Wzrost liczby zawieranych umów o świadczenie usług *efinancing* może przyczynić się do ugruntowania pozycji tej umowy. W przyszłości może to skutkować wprowadzeniem regulacji prawnych właściwych wyłącznie dla umowy o świadczenie usług *efinancing*, a tym samym nadaniem jej charakteru umowy nazwanej.

Bibliografia

Akty prawne

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 1360.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2324 z późn. zm.

Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 931 z późn. zm.

Ustawa z dnia 10 czerwca 2016 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2253.

Orzeczenia

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 27 listopada 2012 r., I FSK 66/12, LEX nr 1291234.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 25 listopada 2016 r., II FSK 2883/14, LEX nr 2170160.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 29 listopada 2016 r., I FSK 624/15, LEX nr 2231649.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 26 lutego 2020 r., I FSK 1324/17, LEX nr 3041217.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 22 czerwca 2021 r., I FSK 1706/20, LEX nr 3196607.

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 2 marca 2010 r., III SA/Wa 1572/09, LEX nr 606804.

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 6 września 2011 r., III SA/Wa 41/11, LEX nr 897985.

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 19 marca 2013 r., III SA/Wa 222/13, LEX nr 1806487.

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gliwicach z dnia 27 maja 2014 r., I SA/Gl 1318/13, LEX nr 1522188.

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 9 grudnia 2014 r., III SA/Wa 519/14, LEX nr 1618224.

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 11 maja 2017 r., III SA/Wa 1023/17, LEX nr 2364869.

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 30 lipca 2020 r., III SA/Wa 1193/20, LEX nr 3055589.

Wyrok Sądu Apelacyjnego w Łodzi z dnia 10 kwietnia 2017 r., I ACa 1261/16, Portal Orzeczeń Sądu Apelacyjnego w Łodzi, orzeczenia.lodz.sa.gov.pl.

Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 23 lutego 2018 r., VII AGa 183/18, LEX nr 2488186.

Wyrok Sądu Okręgowego w Szczecinie z dnia 6 października 2014 r., VIII GC 234/14, LEX nr 1896502.

Dokumenty

Pismo Izby Skarbowej w Warszawie z dnia 3 września 2010 r., IPPP3/443-243/09-5/S/MM. Pobrano z sip.mf.gov.pl (3.01.2022).

- Pismo Izby Skarbowej w Katowicach z dnia 17 czerwca 2013 r., IBPBI/2/423-335/13/JD.
Pobrano z sip.mf.gov.pl (3.01.2022).
- Pismo Izby Skarbowej w Warszawie z dnia 9 października 2013 r., IPPP3/443-243/09/13-12/S/MM. Pobrano z sip.mf.gov.pl (3.01.2022).
- Pismo Izby Skarbowej w Warszawie z dnia 29 maja 2015 r., IPPP1/4512-197/15-2/BS.
Pobrano z sip.mf.gov.pl (3.01.2022).
- Pismo Izby Skarbowej w Warszawie z dnia 11 czerwca 2015 r., IPPB1/4511-299/15-4/JS.
Pobrano z sip.mf.gov.pl (3.01.2022).
- Pismo Krajowej Informacji Skarbowej z dnia 20 marca 2017 r., IBPBI/2/423-335/13-1/MM.
Pobrano z sip.mf.gov.pl (3.01.2022).
- Pismo Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z dnia 14 grudnia 2021 r., IPPP3/443-243/09-3/S/IG. Pobrano z sip.mf.gov.pl (13.08.2022).

Źródła internetowe

- Bank Pekao. (b.d). Pobrano z www.pekao.com.pl (3.01.2022).

Literatura

- Biskupski, Z. (2014). *Factoring w praktyce*. Warszawa: Wydawnictwo Wiedza i Praktyka.
- Bajor, B., Kociucki, L., Kondek, J. M., Królikowska, K. (2020). *Prawo bankowe. Komentarz do przepisów cywilnoprawnych*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Bojarski, W., Dajczak, W., Sokala, A. (2007). *Verba iuris. Reguły i kazusy prawa rzymskiego*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”.
- Brzozowski, A., Jastrzębski, J., Kaliński, M., Skowrońska-Bocian, E. (2016). *Zobowiązania. Część ogólna*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Brzozowski, A., Jastrzębski, J., Kaliński, M., Kocot, W. J., Skowrońska-Bocian, E. (2017). *Zobowiązania. Część szczegółowa*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Brzozowski, A., Jastrzębski, J., Kaliński, M., Kocot, W. J., Skowrońska-Bocian, E. (2021). *Zobowiązania. Część szczegółowa*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Cempura, A., Kosolik, A. (2021). *Metodyka sporządzania umów gospodarczych*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Ciepla, H. (2013). W: J. Gudowski (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz*. T. 3, cz. 1. *Zobowiązania* (s. 977–991). Warszawa: LexisNexis.
- Czachórski, W., Brzozowski, A., Safjan, M., Skowrońska-Bocian, E. (2009). *Zobowiązania. Zarys wykładu*. Warszawa: LexisNexis.
- Katner, P. (2011). *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Katner, W. J. (2018). W: W. J. Katner (red.), *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane* (wyd. 3, s. 1–23). Seria: System Prawa Prywatnego 9, Z. Radwański (red.). Warszawa: Wydawnictwo C. H. BECK.

- Kocot, W. J. (2015). W: W. J. Katner (red.), *Prawo zobowiązań – umowy nienazwane* (wyd. 2, s. 290–359). Seria: System Prawa Prywatnego 9, Z. Radwański (red.). Warszawa: Wydawnictwo C. H. BECK.
- Kozieł, G. (2010). W: A. Kidyba (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz. T. 3. Zobowiązania. Część ogólna* (s. 736–754). Warszawa: Wolters Kluwer.
- Kreczmańska-Gigol, K. (2006). *Factoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*. Warszawa: Difin.
- Machnikowski, P. (2020). W: K. Osajda (red.), *Prawo zobowiązań – część ogólna* (wyd. 3, s. 618–620). Seria: System Prawa Prywatnego 5, Z. Radwański (red.). Warszawa: Wydawnictwo C. H. BECK.
- Mazur, L. (2008). *Prawo bankowe. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. BECK.
- Mojak, J. (2021). W: K. Pietrzykowski (red.), *Kodeks cywilny. T. 2. Komentarz. Art. 450–1088. Przepisy wprowadzające* (s. 177–193). Warszawa: Wydawnictwo C. H. BECK.
- Ofiarski, Z. (2013). *Prawo bankowe*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Pannert, M. (2019). W: T. Mróz (red.), *Zobowiązania* (s. 85–98). Warszawa: Wydawnictwo C. H. BECK.
- Paxford, B. (2013). W: H. Gronkiewicz-Waltz (red.), *Prawo bankowe. Komentarz* (s. 36–47). Warszawa: Wydawnictwo C. H. BECK.
- Radwański, Z., Olejniczak, A. (2020). *Zobowiązania – część ogólna*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. BECK.
- Radwański, Z., Panowicz-Lipska, J. (2019). *Zobowiązania – część szczególna*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. BECK.
- Rogacka-Łukasik, A. (2011). *Factoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*. Warszawa: Difin.
- Safjan, M. (2020). W: K. Pietrzykowski (red.), *Kodeks cywilny. T. 1. Komentarz. Art. 1–449¹⁰* (s. 1145–1156). Warszawa: Wydawnictwo C. H. BECK.
- Sikorski, G. (2015). *Prawo bankowe. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. BECK.
- Sikorski, G. (2019). W: J. Ciszewski, P. Nazaruk (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz* (s. 943–950). Warszawa: Wolters Kluwer.
- Sobolewski, P. (2013). W: K. Osajda (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz. T. 2. Zobowiązania (art. 353–921¹⁶ KC)*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. BECK.
- Stecki, L. (1997). *Forfeiting*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”.
- Szuster, S., Wyrwiński, M. (2005). W: F. Zoll (red.), *Prawo bankowe. Komentarz. T. 1. Komentarz do art. 1–92*. Kraków: Kantor Wydawniczy Zakamycze.
- Tokarski, M. (2005). *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Witczak, H., Kawałko, A. (2015). *Zobowiązania*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. BECK.

- Wolak, G. (2020). W: M. Załucki (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz* (wyd. 2, s. 1128–1134). Warszawa: Wydawnictwo C. H. BECK.
- Załucki, M. (2020). W: M. Załucki (red.), *Kodeks cywilny. Komentarz* (wyd. 2, s. 235–236). Warszawa: Wydawnictwo C. H. BECK.
- Ziarko-Siwiek, U. (2009). W: W. Przybylska-Kapuścińska (red.), *Pośrednictwo finansowe w Polsce* (s. 373–401). Warszawa: CeDeWu.

Streszczenie

Regularne świadczenie przez banki usług finansowania krótkoterminowych wierzytelności handlowych dostawców albo odbiorców towarów i usług doprowadziło do wykreowania nowego typu umowy – umowy o świadczenie usług *efinancing*. Jednak wykreowanie tego rodzaju umowy nasuwa wiele jurydycznych wątpliwości. Jaki jest przedmiot umowy o świadczenie usług *efinancing*? Czy jest ona nową umową nienazwaną, czy tylko rzadko wykorzystywaną odmianą umowy nazwanej? Które z istniejących regulacji prawnych znajdują zastosowanie do tego typu umowy? Jakie problemy prawne występują na tle umowy o świadczenie usług *efinancing*? Niniejszy artykuł jest próbą odpowiedzi na powyższe pytania.

SŁOWA KLUCZOWE: *efinancing*, umowa o świadczenie usług *efinancing*, finansowanie krótkoterminowych wierzytelności handlowych dostawców i odbiorców towarów lub usług

Summary

The regular provision of financing services by banks for short-term trade receivables of suppliers or recipients of goods and services has led to the creation of a new type of contract, i.e. an agreement for the provision of *efinancing* services. However, the creation of this type of contract raises many juridical doubts. What is the subject of the contract for the provision of *efinancing* services? Is an *efinancing* contract a new unnamed contract, or just a rarely used variation of a named contract? Which existing legal regulations apply to this type of contract? What legal problems occur in relation to the contract for the provision of *efinancing* services? This article is an attempt to answer the above questions.

KEYWORDS: *efinancing*, agreement for the provision of *efinancing* services, financing of short-term commercial debts of suppliers and recipients of goods or services

Nota o autorze

Radosław Robiński – absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu; główne obszary działalności naukowej: innowacyjne formy finansowania; e-mail: radoslaw_robinski@wp.pl; ORCID: 0000-0002-2782-8516.

Wojciech Sabat

Konwergencja poziomu i struktury wydatków publicznych w krajach „nowej” Unii Europejskiej w latach 1995–2020

Convergence of the Level and Structure of Public Expenditures in the New European Union Countries in the 1995–2020 Period

Wprowadzenie

W polityce fiskalnej istotnym tematem jest poziom i struktura wydatków publicznych. Poziom wydatków publicznych jest na ogół podawany w relacji do PKB, aby możliwe były porównania międzynarodowe, ale też porównania między różnymi okresami rozwoju danego kraju. Struktura wydatków publicznych wiele mówi o priorytetach polityki gospodarczej – czy jest nastawiona na wąskie cele ekonomiczne, czy też uwzględnia racje społeczne i ekologiczne, takie jak redukcja nierówności społecznych lub utrzymanie ich poniżej pewnego progu, ochrona krajobrazu i ekosystemu.

Pomorska (2013) wskazuje, że na poziom i strukturę wydatków publicznych wpływa przede wszystkim siedem czynników: model ustrojowy i gospodarczy państwa, poziom dochodów publicznych, ogólna sytuacja makroekonomiczna, poziom długu publicznego, preferencje społeczne, zamożność społeczeństwa i geopolityka.

1. Cel badania

Celem tego artykułu jest weryfikacja hipotezy konwergencji poziomu i struktury wydatków publicznych w 10 krajach tzw. nowej Unii Europejskiej w latach 1995–2020. Wykorzystane zostały do tego dane empiryczne pochodzące z Eurostatu,

a metodyka badawcza składała się z analizy statystyk opisowych i modelowania ekonometrycznego. Powstały w ten sposób trzy modele ekonometryczne, które dotyczyły konwergencji: poziomu wydatków publicznych i struktury wydatków publicznych (w podziale na wydatki „ogólnospołeczne” i „głównie indywidualne”). Wkład ten jest istotny, ponieważ podobne badania dotychczas nie dotyczyły konwergencji w finansach publicznych w krajach tzw. nowej Unii Europejskiej. Poza tym wynik badania pomoże też w pewnym stopniu lepiej zrozumieć, czy członkostwo w UE sprzyja upodabnianiu się polityk fiskalnych krajów, które uczestniczyły w jej największym jednorazowym rozszerzeniu.

Ograniczeniem badania jest stosunkowo krótki szereg czasowy (26 obserwacji), co nieznacznie odbiega od 30 obserwacji uznawanych za dużą próbę. Ponadto praca dotyczy tylko jednego rodzaju konwergencji.

2. Pojęcie konwergencji w ekonomii

Pojęcie konwergencji w teorii ekonomii odnosi się do upodabniania się krajów pod kątem jakiejś ważnej kategorii ekonomicznej, na przykład dochodu narodowego *per capita*. Wyróżnić można kilka rodzajów konwergencji, które oznaczają się najczęściej greckimi literami (Próchniak, 2019):

- β -konwergencja – gdy różne kraje dążą do tej samej długookresowej równowagi z identycznym poziomem danej kategorii ekonomicznej,
- σ -konwergencja – gdy rozproszenie wartości danej kategorii ekonomicznej wokół średniej zmniejsza się z biegiem czasu,
- γ -konwergencja – gdy uporządkowanie krajów w rankingu pod względem jakiejś kategorii ekonomicznej zmienia się między punktami w czasie (mogą tu wystąpić dwie skrajności: brak zmian w rankingu oznaczający brak konwergencji i zupełne odwrócenie rankingu oznaczające pełną konwergencję),
- χ -konwergencja – jest to iloraz różnicy w danej kategorii ekonomicznej w kraju A i w kraju B w danym roku do takiej różnicy w jednym ze wcześniejszych lat (Ferreiro, Carrasco, Gómez, 2014).

Konwergencję poziomu i struktury wydatków publicznych można badać na różnych szczeblach terytorialnych, np. województwa czy gminy. W definicjach podano kraje, aby nie wprowadzać niepotrzebnej komplikacji.

Może być zaskakujące, że w literaturze przedmiotu niewiele jest prób wyjaśnienia konwergencji (lub dywergencji) w odniesieniu do wydatków publicznych

(Simut, Mester, 2017). W pracy Skidmore, Toya i Merriman (2004) wskazano na trzy zasadnicze drogi teoretyczne:

- Mechanizm wywołany globalizacją, który skłania kraje o niskim wskaźniku wydatków publicznych do PKB do zwiększania swojej konkurencyjności przez wydatki na infrastrukturę, a kraje o wysokich wydatkach publicznych – do zwiększania swojej konkurencyjności przez obniżenie podatków. Działają więc wtedy jednocześnie siły skłaniające kraje o niskich wydatkach publicznych do ich podnoszenia, a kraje o wysokich wydatkach do ich obniżenia, stąd występuje konwergencja wskaźnika wydatków publicznych do PKB między krajami.
- Przyjęcie poprawności prawa Wagnera – wtedy uznaje się, że wraz z PKB wskaźnik wydatków publicznych do PKB może ciągle rosnąć i od tempa wzrostu tego wskaźnika zależeć będzie, czy wystąpi konwergencja w zakresie wydatków publicznych.
- Na podstawie modyfikacji modelu wzrostu endogenicznego uwzględniającego wydatki publiczne (Barro, 1990) Skidmore i współautorzy wykazali, że przy założeniu malejących korzyści krańcowych z wydatków publicznych tempo wzrostu takich wydatków będzie stopniowo coraz niższe, co sprzyja występowaniu konwergencji.

3. Klasyfikacja COFOG

Klasyfikacja COFOG (ang. *Classification of the Functions of Government*) jest standardem prezentacji struktury wydatków publicznych w krajach Unii Europejskiej (UE), zapewniającym porównywalność między krajami. Wydatki te według rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013 z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej (Dz. Urz. UE L 174 z 26.06.2013, s. 1–461) można podzielić według rodzaju na:

- ogólnospołeczne,
- głównie ogólnospołeczne,
- głównie indywidualne.

Spośród dziesięciu funkcji według COFOG, sześć to ogólnospołeczne, trzy – głównie indywidualne i jedna głównie ogólnospołeczna. Szczegóły tego przyporządkowania przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Wydatki publiczne według klasyfikacji COFOG

Funkcja	Rodzaj usługi
Działalność ogólnopaństwowa	Ogólnospołeczne
Obrońa narodowa	Ogólnospołeczne
Bezpieczeństwo i porządek publiczny	Ogólnospołeczne
Sprawy gospodarcze	Ogólnospołeczne
Ochrona środowiska	Ogólnospołeczne
Gospodarka mieszkaniowa i komunalna	Ogólnospołeczne
Zdrowie	Głównie indywidualne
Rekreacja, kultura i religia	Głównie ogólnospołeczne
Edukacja	Głównie indywidualne
Ochrona socjalna	Głównie indywidualne

Źródło: Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013 z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej, Dz. Urz. UE L 174 z 26.06.2013, s. 461.

4. Stan badań

Dotychczasowe badania dotyczące konwergencji poziomu i struktury wydatków publicznych różnych krajów zostały zebrane i przedstawione według kluczowych kryteriów w tabeli 2.

Tabela 2. Stan badań nad konwergencją poziomu i struktury wydatków publicznych w różnych krajach

Lp.	Autorzy	Rok publikacji	Badana konwergencja	Typ konwergencji	Próba badawcza	Badany okres	Wynik
1	P. Afxentiou, A. Serletis	1996	P	beta	15 krajów UE, Norwegia, Szwajcaria	1960–1991	NK
2	J. Ferreira, C. A. Carrasco, C. Gómez	2014	S	gamma, χ	27 krajów UE	1995–2007	NK
3	M. Skidmore, H. Toya, D. Merriman	2004	P	beta	200 krajów świata	1960–2000	PK
4	L. M. Perović, S. Golem, M. M. Kosor	2016	S	beta	15 krajów UE	1995–2010	PK
5	N. Apergis, C. Christou, C. Hassapis	2013	P, S	kluby konwergencji	17 wybranych krajów UE	1990–2012	NK

6	A. Aslan	2008	P	beta	19 krajów OECD	1970–2005	OK
7	W. Y. Cheng	2013	inne ¹	beta	9 krajów OECD	1960–2009	PK
8	J. Ferreiro, M. T. García- del-Valle, C. Gómez	2013	P, S	gamma	26 krajów UE	1990–2007	NK
9	I. Sanz, E. J. Velazquez	2001	S	beta	26 krajów OECD	1970–1998	PK
10	R. M. Simut, I. T. Mester	2017	P	beta	28 krajów UE	2004–2014	PK
11	P. Kułyk, Ł. Augustowski	2017	P (tylko zdrowie)	beta, sigma	12 krajów „starej” UE i 4 kraje Grupy Wyszehradzkiej	2002–2015	OK
12	M. Wrotek	2021	P (tylko wydatki na rzeczowe świadczenia opieki długoterminowej)	beta, sigma	województwa w Polsce	2010–2019	PK
13	C. T. Albulescu	2022	P (tylko zdrowie)	brak danych	6 krajów „starej” UE	1972–2019	NK
14	Z. Z. Li, G. Liu, R. Tao, O. R. Lobont	2021	P (tylko zdrowie)	brak danych	10 krajów Azji	2000–2018	NK
15	C. S. Saba, N. Ngepah	2020	P (tylko wojsko)	kluby konwergencji	35 krajów Afryki	1990–2015	NK
16	S. Guris, B. Guris, M. Tirasoglu	2017	P (tylko wojsko)	brak danych	14 krajów	1953–2014	NK

Oznaczenia: P – poziom wydatków publicznych, S – struktura wydatków publicznych, PK – potwierdzenie konwergencji, OK – odrzucenie konwergencji, NK – niekonkluzywny.

Źródło: opracowanie własne.

Afxentiou i Serletis (1996) jako pionierzy zaproponowali odniesienie teorii konwergencji (oryginalnie dotyczącej rozprzestrzeniania się innowacji, a często także wzrostu gospodarczego) do wydatków publicznych. Badanie ekonometryczne dotyczyło szeregów czasowych dla 15 krajów UE oraz Norwegii i Szwajcarii, a uwzględniony okres to lata 1960–1991. Za modelową gospodarkę autorzy uznali największą i ponadprzeciętnie rozwiniętą gospodarkę UE – niemiecką,

¹ Udział publicznych wydatków na zdrowie w wydatkach na zdrowie jako całości.

a inne kraje miałyby się do niej upodabniać pod względem zarówno łącznych wydatków publicznych *per capita*, jak i podgrup tych wydatków *per capita*: rządowej konsumpcji finalnej, transferów i subsydiów. Z nielicznymi wyjątkami, konwergencja poziomu wydatków publicznych w badanych krajach europejskich nie potwierdziła się.

Ferreiro, Carrasco, Gómez (2014) badali występowanie rzadziej spotykanych w literaturze ekonomicznej rodzajów konwergencji – gamma- i χ -konwergencji – w 27 krajach UE w latach 1995–2007. Przedmiotem pracy była weryfikacja hipotezy o konwergencji co do struktury wydatków publicznych w krajach UE, a za gospodarkę modelową przyjęto Niemcy – podobnie jak w pionierskiej pracy Afxentiou i Serletisa z 1996 r. Zmiennymi objaśnianymi było 10 grup wydatków publicznych według COFOG (w relacji do PKB, jak i jako odsetek łącznych wydatków publicznych w danym kraju) i według dziewięciu ról ekonomicznych: wynagrodzenia pracowników, subsydia, dochód z nieruchomości, świadczenia socjalnie nierzeczowe, świadczenia socjalne rzeczowe, inne transfery bieżące, transfery konsumpcja pośrednia, formacja kapitału brutto). Gamma-konwergencja opiera się na analizie zmian w rankingu krajów między okresami i unormowana jest w przedziale od 0 do 1, gdzie im mniejsza wartość indeksu, tym większa konwergencja. Natomiast χ -konwergencję bada się poprzez podzielenie różnicy w danym rodzaju wydatków publicznych w kraju A i w kraju B w danym roku do takiej różnicy w jednym ze wcześniejszych lat. Uzyskane wyniki wskazały, że:

- przyjmując podział wydatków według kryterium ekonomicznego w relacji do PKB, gamma-konwergencja wystąpiła tylko dla dwóch z dziewięciu rodzajów wydatków (transfery kapitałowe, akumulacja kapitału brutto),
- przyjmując podział wydatków według kryterium ekonomicznego w relacji do łącznych wydatków publicznych, gamma-konwergencja wystąpiła tylko dla transferów kapitałowych,
- w przypadku χ -konwergencji wyniki dla poszczególnych krajów są niejednoznaczne – zarówno przy klasyfikacji według funkcji, jak i ekonomicznej, ponieważ występują zarówno tendencje do konwergencji, jak i dywergencji.

Skidmore, Toya i Meriman (2004) znaleźli potwierdzenie dla hipotezy o konwergencji wydatków publicznych zarówno poprzez dociekania teoretyczne, jak i model panelowy. W części empirycznej wykorzystano trzy miary wydatków publicznych: konsumpcję rządową, inwestycje rządowe i rządowe wydatki na edukację. Zebrane dane dotyczyły lat 1960–2000 i ok. 200 krajów, co jest imponującą liczbą, ale z drugiej strony budzi wątpliwości co do wiarygodności statystyki publicznej z krajów słabiej rozwiniętych i potencjalnego negatywnego wpływu

na wiarygodność wyników całego badania. Uzyskane wyniki potwierdzały występowanie konwergencji dla wszystkich trzech miar wydatków publicznych.

Perović, Golem i Kosor (2016) badali β -konwergencję struktury wydatków publicznych (według COFOG) w krajach UE-15 w latach 1995–2010. Wykorzystali w tym celu modele panelowe wzbogacone o analizę przestrzenną (ang. *Spatial Autocorrelation Model*, SAC), gdzie zmienną objaśnianą były udziały wydatków publicznych na poszczególne funkcje w łącznych wydatkach publicznych. Analiza potwierdziła występowanie beta-konwergencji dla każdej z 10 funkcji wydatków publicznych. Oznacza to, że udział wydatków publicznych na daną funkcję w zagregowanych wydatkach publicznych rośnie szybciej w krajach, gdzie początkowo ta relacja jest niska w porównaniu z innymi krajami. Dla większości funkcji wydatków publicznych zależności geograficzne (wpływ położenia przestrzennego kraju) okazały się statystycznie nieistotne dla istnienia konwergencji struktury wydatków publicznych. W nieco nowszym badaniu dotyczącym β -konwergencji, dla rozszerzonej UE liczącej 28 krajów, Simut i Mester (2017) stwierdziły występowanie beta-konwergencji wydatków sektora *general government per capita* w 28 krajach UE w latach 2004–2014. Wykorzystały w tym celu regresję liniową, klasyczną metodę najmniejszych kwadratów.

Apergis, Christou i Hassapis (2013) badali występowanie konwergencji poziomu wydatków publicznych w relacji do PKB i w rozbiciu na funkcje według COFOG (też w relacji do PKB) w 17 wybranych krajach UE (nie podano precyzyjnie powodu, dla którego wybrano właśnie te kraje) w latach 1990–2012, na danych kwartalnych. Zastosowano mało popularną, ale interesującą metodykę ekonometryczną, która w przypadku modeli panelowych pozwala na algorytmiczne wyróżnienie „klubów konwergencji”. Są to grupy krajów, wśród których zachodzi konwergencja – w tym przypadku – w zakresie wydatków publicznych. W przypadku łącznych wydatków publicznych w relacji do PKB wyznaczono dwa kluby konwergencji: jeden składał się z 15 krajów, a drugi – tylko z dwóch. Jeśli chodzi o wydatki publiczne według funkcji, to dla żadnej funkcji nie stwierdzono konwergencji dla całej próby krajów. Liczba klubów konwergencji wahała się od 2 do 4, a w przypadku funkcji „gospodarka mieszkaniowa i komunalna” pojawiły się trzy kluby konwergencji, a dla dwóch krajów konwergencja nie zachodziła.

Aslan (2008) zajmował się konwergencją wydatków na ochronę zdrowia *per capita* w 19 krajach Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) w latach 1970–2005. Za modelową gospodarkę uznano Stany Zjednoczone Ameryki, a zastosowana metodyka ekonometryczna oparta o test panelowego pierwiastka jednostkowego nie potwierdziła hipotezy konwergencji. Warto zaznaczyć, że zakres finansowania służby zdrowia ze środków publicznych może

istotnie różnić się między krajami, a badanie to nie dotyczyło konwergencji tylko publicznych wydatków na służbę zdrowia. Podobne badanie przeprowadził Chen (2013), który badał za pomocą modeli panelowych konwergencję udziału wydatków publicznych w łącznych wydatkach na ochronę zdrowia w dziewięciu krajach OECD w latach 1960–2009. Modelową gospodarką w tej pracy były także Stany Zjednoczone Ameryki. Uzyskane wyniki wskazywały na konwergencję proporcji wydatków publicznych w łącznych wydatkach na ochronę zdrowia, co było spowodowane zarówno malejącym udziałem wydatków publicznych w ośmiu krajach OECD, jak i wzrostem tego udziału w Stanach Zjednoczonych Ameryki.

Ferreiro, Garcia-del-Valle i Gómez (2013) przeprowadzili analizę konwergencji poziomu i struktury wydatków publicznych w 26 krajach UE od 1990 do 2007 r. w oparciu o klasyfikację funkcji według COFOG i kategorii ekonomicznych. Konwergencję poziomu wydatków publicznych zbadano przez porównanie wybranych statystyk opisowych dla okresu przed powołaniem Europejskiej Unii Monetarnej (1990–1999) i po jej powołaniu (1999–2007). Obliczono średnie wydatki publiczne poszczególnych krajów w pierwszym i drugim podokresie, a konwergencję stwierdzono na podstawie zmniejszenia się wariacji i rozstępu ćwiartkowego (różnica między maksimum i minimum dla 50% środkowych obserwacji). W przypadku badania nad strukturą wydatków ze względu na dostępność danych wykluczono część krajów z analizy. Na uwagę zasługuje dokonany przez autorów podział wydatków na produktywne i nieproduktywne, którzy przyporządkowali tym dwóm kategoriom konkretne funkcje według COFOG i kategorie ekonomiczne według Eurostat:

- wydatki produktywne według funkcji dotyczą: obrony narodowej, bezpieczeństwa i porządku publicznego, spraw gospodarczych, ochrony środowiska, gospodarki mieszkaniowej i komunalnej,
- wydatki produktywne według kategorii ekonomicznej to: transfery kapitałowe i formacja kapitału brutto (*Capital Transfers and Gross Capital Formation*).

Poszczególne grupy wydatków dla celów analizy wyrażono jako odsetki łącznych wydatków publicznych. Wyniki były niejednoznaczne w przypadku zarówno wydatków według funkcji, kategorii ekonomicznych, jak i produktywności.

Sanz i Velázquez (2001) zajęli się konwergencją struktury wydatków publicznych w 26 krajach OECD w latach 1970–1998. Miarą konwergencji był indeks podobieństwa (ang. *similarity index*) wydatków publicznych, którego minimum wynoszące 0 oznaczało pełne podobieństwo. Wydzielono trzy podokresy (70–79, 80–89 i 90–97) i indeks ten dla łącznych wydatków publicznych spadł z 0,39 do 0,35, co potwierdziło występowanie konwergencji. Podobna zależność zaszła dla ośmiu funkcji wydatków według COFOG (starsza wersja tej klasyfikacji miała

osiem grup wydatków, a nie 10). Beta-konwergencję dla poszczególnych funkcji wydatków publicznych wykazał model panelowy.

Badanie ekonometryczne Kufyka i Augustowskiego (2017) dotyczyło beta- i sigma-konwergencji wydatków publicznych na ochronę zdrowia w 12 krajach „starej” UE (nie podano wprost, o które kraje chodzi) i w 4 krajach członkowskich Grupy Wyszehradzkiej (Polska, Czechy, Słowacja i Węgry). Zajęcie się tylko wydatkami publicznymi na zdrowie było przypuszczalnie podyktowane tym, że w wielu krajach, zwłaszcza wysokorozwiniętych, stanowią one jedną z największych grup wydatków sektora *general government*. Badanie to nie potwierdziło występowania żadnego z tych rodzajów konwergencji.

Albulescu (2022) analizował występowanie konwergencji wydatków zdrowotnych (prywatnych, publicznych i łącznych) w sześciu wybranych krajach „starej” UE w latach 1972–2019. Krajami tymi były: Austria, Finlandia, Niemcy, Holandia, Portugalia, Hiszpania. Autor zastosował w badaniu zmodyfikowany test stacjonarności zmiennych (ang. *bounded unit root test*), nie precyzował, o jaki rodzaj konwergencji chodzi w badaniu. Uzyskane wyniki były niejednoznaczne, w przypadku wydatków publicznych *per capita* tylko dla Finlandii i Portugalii potwierdzono występowanie konwergencji.

Li, Liu, Tao i Lobont (2021) sprawdzali konwergencję w zakresie publicznych wydatków na ochronę zdrowia w 10 krajach Azji w okresie 2000–2018. Badanie to uzupełniło lukę wynikającą z tego, że podobne badania na ogół dotyczą krajów OECD lub UE. Podobnie jak w pracy Albulescu, zastosowano testy stacjonarności oraz nieliniową odmianę panelowego modelu ekonometrycznego. Uzyskane wyniki były niejednoznaczne, ponieważ stwierdzono konwergencję dla pięciu krajów i dywergencję dla pozostałych pięciu krajów.

Wrotek (2021) zajęła się beta- i sigma-konwergencją wydatków publicznych na rzeczowe świadczenia opieki długoterminowej w 16 województwach w Polsce w latach 2010–2019, wykorzystując modele panelowe. Świadczenia tego rodzaju pokrywane są zarówno ze środków na opiekę zdrowotną, jak i opiekę społeczną. Badanie potwierdziło beta-konwergencję (absolutną) i sigma-konwergencję wydatków publicznych *per capita* na te cele.

Znaczne zainteresowanie badaczy konwergencją dotyczącą konkretnie wydatków publicznych na ochronę zdrowia można tłumaczyć czterema głównymi powodami. Po pierwsze, często stanowią one znaczący procent wydatków publicznych jako całości. Po drugie, poziom opieki zdrowotnej jest kluczowy dla jakości życia. Po trzecie, opieka zdrowotna na dobrym poziomie jest kosztowna i funkcjonują różne modele współpłacenia ze środków publicznych i prywatnych, co jest próbą znalezienia optimum relacji ceny do jakości świadczeń. Po

czwarte, pytanie o konwergencję w wydatkach publicznych na ochronę zdrowia ma charakter interdyscyplinarny, stąd artykuły na ten temat można znaleźć nie tylko w czasopismach ekonomicznych, ale także medycznych, na przykład dotyczących zdrowia publicznego.

W literaturze przedmiotu opisane zostały też badania dotyczące konwergencji wydatków publicznych na cele wojskowe. Saba i Ngepah (2020) sprawdzali występowanie konwergencji tej grupy wydatków w 35 krajach Afryki w latach 1990–2015. Dla całej grupy krajów konwergencji nie stwierdzono, natomiast udało się znaleźć dwa tzw. kluby konwergencji. Podobna praca dotyczyła konwergencji wydatków publicznych na wojsko w 14 krajach Organizacji Traktatu Północnoatlantyckiego (NATO) w latach 1953–2014 (Guris, Guris, Tirasoglu, 2017). Wykorzystano metodykę opartą o liniowe i nieliniowe testy stacjonarności zmiennych. Dla 5 z 14 badanych krajów hipoteza konwergencji potwierdziła się.

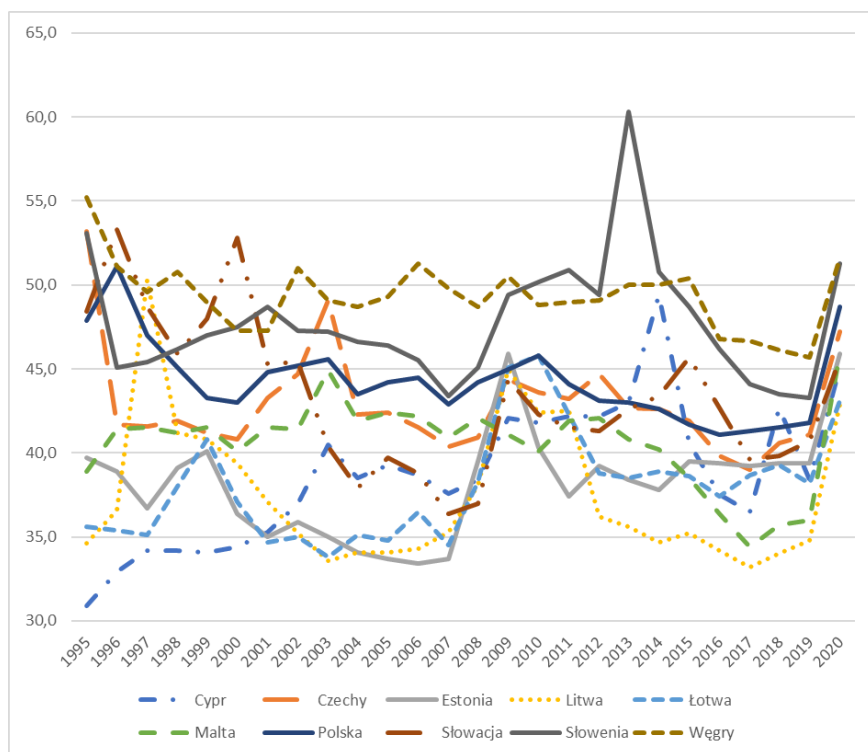
5. Badanie własne – σ -konwergencja w krajach tzw. nowej Unii Europejskiej

Badanie własne dotyczy σ -konwergencji poziomu i struktury wydatków publicznych w 10 krajach tzw. nowej UE, a więc tych, które dołączyły do organizacji w 2004 r. Są to: Czechy, Cypr, Estonia, Łotwa, Litwa, Węgry, Malta, Polska, Słowenia i Słowacja.

5.1. Poziom wydatków publicznych w krajach „nowej” Unii Europejskiej – statystyki opisowe

Niezbędnym krokiem poprzedzającym analizę ekonometryczną jest zapoznanie się z danymi surowymi i podstawowymi statystykami opisowymi. Dzięki temu minimalizuje się ryzyko uzyskania błędnych wyników poprzez wykorzystanie nieprawidłowych danych (np. z przesuniętym przecinkiem). Poszukiwanie obserwacji odstających jest szczególnie łatwe na wykresach, stąd poniżej wykorzystano właśnie wykres.

Wykres 1. Poziom wydatków publicznych (sektora *general government*) w krajach tzw. nowej Unii Europejskiej w latach 1995–2020 (jako % PKB)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Jak wynika z wykresu 1 wydatki publiczne analizowanych krajów w latach 1995–2020 zawierały się w przybliżeniu w przedziale od 30 do 55% PKB. Taka rozpiętość nie powinna dziwić, ponieważ dotyczy ona danych za stosunkowo długi okres – 25 lat. Zaszły wtedy znaczące zmiany w poziomie rozwoju społeczno-gospodarczego tych gospodarek. Średnia wydatków publicznych dla całej grupy krajów w tym okresie wyniosła natomiast 42,1% PKB.

Analiza danych z tabeli 3 wskazuje, że nie ma znaczącej różnicy między średnim poziomem wydatków badanych krajów w okresie przed członkostwem w UE (1995–2003) a latami 2004–2020, ponieważ jest to jedynie 0,5 p.p. (spadek z 42,4 do 41,9%). Sugeruje to dość wysoką dyscyplinę fiskalną nowych krajów członkowskich i niewielką wiarę w możliwość rozwiązania kryzysu finansowego 2008 r. za pomocą ekspansji fiskalnej.

Tabela 3. Statystyki opisowe dotyczące poziomu wydatków publicznych sektora *general government* w krajach „nowej” Unii Europejskiej w latach 1995–2020 (jako % PKB)

Kraj	Średnia	Mediana	Minimum	Maksimum	Rozstęp	Odchylenie standardowe
Cypr	38,8	38,5	30,9	49,4	18,5	4,1
Czechy	42,9	42,1	39,0	53,2	14,2	3,0
Estonia	38,2	39,0	33,4	45,9	12,5	3,1
Litwa	37,5	35,5	33,2	50,3	17,1	4,2
Łotwa	38,1	38,1	33,8	45,8	12,0	3,2
Malta	40,6	41,3	34,4	45,9	11,5	2,6
Polska	44,3	44,2	41,1	51,1	10,0	2,3
Słowacja	43,4	42,7	36,4	53,3	16,9	4,4
Słowenia	47,8	47,1	43,3	60,3	17,0	3,6
Węgry	49,3	49,2	45,7	55,2	9,5	2,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Jeśli chodzi o wartości skrajne, to wydatki sektora *general government* w krajach „nowej” UE w analizowanym okresie wahały się od 30,9% PKB na Cyprze w 1995 r. do nawet 60,3% na Słowenii w 2013 r. Należy tu zaznaczyć, że tak wysokie wydatki publiczne na Słowenii miały charakter jednorazowy, w okresie recesji. Rozstęp wydatków publicznych (różnica między maksimum a minimum) był największy na Cyprze (18,5 p.p.), Litwie (17,1 p.p.) i Słowenii (17 p.p.). Najniższym rozstępem charakteryzowały się Polska i Węgry – odpowiednio 10 i 9,5 p.p. Odchylenie standardowe było najniższe w przypadku Węgier (2 p.p.), a najwyższe dla Słowacji (4,4 p.p.). Niski rozstęp i niskie odchylenie standardowe można interpretować jako wysoką przewidywalność polityki wydatkowej, co stanowi pożądaną cechę polityki publicznej jako całości.

5.2. σ -konwergencja poziomu wydatków publicznych – modelowanie

Sigma-konwergencja poziomu wydatków publicznych krajów „nowej” UE została obliczona zgodnie ze wzorem (Próchniak, 2019):

$$Odchyl_std(\ln(gg_wyd)) = \alpha_0 + \alpha_1 t + \varepsilon_t$$

gdzie:

$Odchyl_std$ – odchylenie standardowe,

\ln – logarytm naturalny,

- gg_wyd – wydatki sektora *general government* w relacji do PKB,
 α_0 – wyraz wolny,
 t – trend liniowy,
 ε_t – losowy.

Potwierdzeniem występowania σ -konwergencji będzie ujemny i statystycznie istotny współczynnik przy zmiennej t . Za pomocą programu ekonometrycznego GRETL² uzyskano następujące parametry modelu:

Model 1. Estymacja KMNK³, wykorzystane obserwacje 1995–2020 (N = 26)
 Zmienna zależna (Y): odchylenie stand.

	Współczynnik	Błąd stand.	t-Studenta	Wartość p	
Const	0,295624	0,0776495	3,807	0,0009	***
Time	-0,0109189	0,00502799	-2,172	0,0400	**
Średn. arytm. zm. zależnej	0,148218	Odchyl. stand. zm. zależnej		0,206079	
Suma kwadratów reszt	0,887352	Błąd standardowy reszt		0,192284	
Wsp. determ. R-kwadrat	0,164229	Skorygowany R-kwadrat		0,129405	
F(1, 24)	4,715986	Wartość p dla testu F		0,039993	
Logarytm wiarygodności	7,016530	Kryt. inform. Akaike'a		-10,03306	
Kryt. bayes. Schwarza	-7,516867	Kryt. Hannana-Quinna		-9,308487	
Autokorel. reszt - rho1	0,029308	Stat. Durbina-Watsona		1,094207	

Oszacowanie parametru przy zmiennej trendu jest ujemne (-0,0109) oraz istotne statystycznie na poziomie istotności równym 0,05. Z tego względu uzyskane wyniki potwierdzają występowanie σ -konwergencji poziomu wydatków publicznych w 10 krajach „nowej” UE w latach 1995–2010.

5.3. Struktura wydatków publicznych w krajach „nowej” Unii Europejskiej – statystyki opisowe

Struktura wydatków publicznych będzie analizowana według rzadko stosowanego, ale interesującego podziału na wydatki „ogólnospołeczne” i „głównie indywidualne”, zgodnie z COFOG. Pozostawia to na uboczu funkcję „rekreacja, kultura i religia”, która z reguły stanowi stosunkowo małą część wydatków pub-

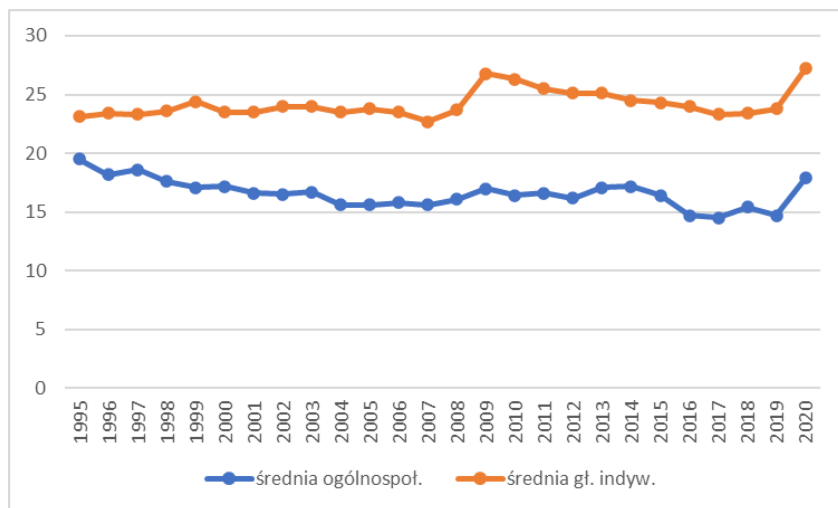
² GRETL to bezpłatny program do analiz ekonometrycznych, dostępny między innymi w języku polskim. Więcej informacji o tym programie można znaleźć na stronie internetowej: <https://gretl.sourceforge.net>.

³ KMNK – Klasyfikacja Metoda Najmniejszych Kwadratów.

licznych. Średnio w latach 1995–2020 rozważane 10 krajów UE wydawało na tę funkcję 1,3% PKB.

Średnie wydatki publiczne na „głównie indywidualne” były w całym badanym okresie wyższe niż na cele „ogólnospołeczne” o mniej więcej 5–10 p.p., w zależności od roku. Tendencję tą dobrze ilustruje poniższy wykres liniowy (wykres 2).

Wykres 2. Średnie wydatki na cele ogólnospołeczne i głównie indywidualne



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Jak można odczytać z tabeli 4, średnio wydatki publiczne na cele „ogólnospołeczne” wynosiły w latach 1995–2020 od 13,3% PKB na Cyprze do 21,4% PKB na Słowacji. Jest to różnica znacząca, którą można tłumaczyć polityką podatkową Cypru, który pozycjonuje się jako raj podatkowy i jego dochody podatkowe są na tyle niskie, że wymusza to szczególnie oszczędne wydatki publiczne.

Tabela 4. Wydatki na cele ogólnospołeczne

Kraj	Średnia	Mediana	Minimum	Maksimum	Rozstęp	Odchylenie standardowe
Czechy	18,6	18,5	15,2	26,4	11,2	2,1
Estonia	17,1	16,6	13,9	28,5	14,6	2,8
Cypr	13,3	13,4	11,7	15,5	3,8	1,1
Łotwa	13,7	13,0	10,5	28,4	17,9	3,4
Litwa	15,3	15,3	12,5	19,9	7,4	1,8
Węgry	16,6	16,7	12,7	20,0	7,3	1,7
Malta	16,3	15,6	13,7	23,0	9,3	2,1

Polska	17,7	15,7	12,7	28,2	15,5	4,2
Słowenia	15,8	15,0	13,4	25,6	12,2	2,6
Słowacja	21,4	20,9	19,4	24,4	5,0	1,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Zgodnie z danymi z tabeli 5 średnie wydatki na cele „głównie indywidualne” w latach 1995–2020 w krajach „nowej” UE wynosiły od 19,2% PKB (Cypr) do nawet 30,6% PKB na Słowenii. Tak niską wartość dla Cypru można tłumaczyć analogicznie jak przy powyższej tabeli.

Tabela 5. Wydatki na cele głównie indywidualne

Kraj	Średnia	Mediana	Minimum	Maksimum	Rozstęp	Odchylenie standardowe
Czechy	24,5	24,0	22,6	28,7	6,1	1,4
Estonia	22,8	23,0	19,1	28,3	9,2	2,3
Cypr	19,2	19,3	13,8	25,4	11,6	2,9
Łotwa	21,3	21,0	17,4	25,1	7,7	2,0
Litwa	22,8	22,2	19,4	30,0	10,6	2,5
Węgry	26,1	26,2	21,9	29,0	7,1	1,8
Malta	23,2	23,5	20,4	25,1	4,7	1,4
Polska	26,9	26,7	25,6	29,3	3,7	1,1
Słowenia	30,6	30,5	28,0	33,0	5,0	1,3
Słowacja	24,7	24,2	22,7	27,2	4,5	1,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

5.4. σ -konwergencja struktury wydatków publicznych – modelowanie

Modele KMNK potwierdziły występowanie σ -konwergencji struktury wydatków publicznych krajów „nowej” UE w latach 1995–2020 na poziomie istotności $p = 0,05$. Dotyczy to zarówno wydatków na cele społeczne, jak i wydatków na cele głównie indywidualne. Szczegółowe wydruki z programu GRETl przedstawiono poniżej:

σ -konwergencja – wydatki publiczne na cele społeczne

Model 2. Estymacja KMNK, wykorzystane obserwacje 1995–2020 (N = 26)
Zmienna zależna (Y): odchylenie

	Współczynnik	Błąd stand.	t-Studenta	Wartość p
Const	0,210360	0,0131539	15,99	<0,0001 ***
Time	-0,00254509	0,000851743	-2,988	0,0064 ***
Średn. arytm. zm. zależnej	0,176001	Odchyl. stand. zm. zależnej		0,037383
Suma kwadratów reszt	0,025464	Błąd standardowy reszt		0,032573
Wsp. determ. R-kwadrat	0,271152	Skorygowany R-kwadrat		0,240784
F(1, 24)	8,928686	Wartość p dla testu F		0,006384
Logarytm wiarygodności	53,17928	Kryt. inform. Akaike'a		-102,3586
Kryt. bayes. Schwarza	-99,84237	Kryt. Hannana-Quinna		-101,6340
Autokorel. reszt - rho1	0,424229	Stat. Durbina-Watsona		1,090631

σ -konwergencja – wydatki publiczne na cele głównie indywidualne

Model 3. Estymacja KMNK, wykorzystane obserwacje 1995–2020 (N = 26)
Zmienna zależna (Y): odchylenie

	Współczynnik	Błąd stand.	t-Studenta	Wartość p
Const	0,195879	0,00530985	36,89	<0,0001 ***
Time	-0,00417948	0,000343826	-12,16	<0,0001 ***
Średn. arytm. zm. zależnej	0,139456	Odchyl. stand. zm. zależnej		0,034465
Suma kwadratów reszt	0,004149	Błąd standardowy reszt		0,013149
Wsp. determ. R-kwadrat	0,860273	Skorygowany R-kwadrat		0,854451
F(1, 24)	147,7639	Wartość p dla testu F		9,56e-12
Logarytm wiarygodności	76,76518	Kryt. inform. Akaike'a		-149,5304
Kryt. bayes. Schwarza	-147,0142	Kryt. Hannana-Quinna		-148,8058
Autokorel. reszt - rho1	0,580939	Stat. Durbina-Watsona		0,716159

5.5. Dyskusja uzyskanych wyników

W kontekście wcześniejszych badań należy zauważyć, że badania dotyczące konwergencji i struktury wydatków publicznych całych gospodarek są w większości dość stare, a ponadto nie dotyczą sigma-konwergencji. Najbliższy tematycznie i jednocześnie w miarę aktualny jest artykuł Simut i Mester (2017), w którym potwierdzono beta-konwergencję wydatków publicznych w krajach całej UE

w latach 2004–2014, ale tylko co do ich poziomu (konwergencji struktury tych wydatków nie sprawdzano).

W niniejszym artykule pozytywnie zweryfikowano sigma-konwergencję zarówno poziomu, jak i struktury wydatków publicznych w krajach „nowej” UE, a użyty szereg czasowy był o wiele dłuższy (26 obserwacji) niż w porównywanej pracy Simut i Mester (zaledwie 11 obserwacji). Na tej podstawie można uznać, że uzyskane tutaj wyniki charakteryzują się lepszym osadzeniem w danych empirycznych i bardziej pożądanymi własnościami ekonometrycznymi, takimi jak znacznie większa moc testów.

Jeśli chodzi o najnowsze prace, takie jak Albuлесcu (2022), to dotyczą one wybranej kategorii wydatków publicznych (szczególnie na opiekę zdrowotną), czasem tak wąskiej jak w szczegółowej pracy Wrotek (2021) będącej wszechstronną analizą kształtowania się wydatków publicznych na opiekę długoterminową. Ze względu na fakt, że ten artykuł dotyczy sektora *general government* na dużym stopniu ogólności, porównanie płynących z niego wyników z pracami traktującymi tylko o wybranych, konkretnych kategoriach wydatków publicznych, byłoby nieuprawnione.

Zakończenie

Analiza konwergencji w zakresie finansów publicznych jest ciekawym i można powiedzieć raczkującym polem ekonomii. Dotychczasowe badania empiryczne nie przynoszą jednoznacznej odpowiedzi co do występowania zbieżności poziomu i struktury wydatków publicznych.

Głównym wkładem tej pracy jest analiza σ -konwergencji wydatków publicznych 10 krajów nowej UE w latach 1995–2020. Uzyskane wyniki są jednoznaczne: badane kraje wykazują tego rodzaju konwergencję zarówno co do poziomu, jak i struktury wydatków publicznych. Porównanie uzyskanych wyników do podobnych prac jest z jednej strony utrudnione, ponieważ znalezione artykuły dotyczyły innych typów konwergencji (beta, gamma, X, kluby konwergencji), a z drugiej strony ta praca stanowi uzupełnienie dla wcześniejszych badań. Pomijając to zastrzeżenie, to dotychczasowe prace na ogół uwidaczniały występowanie badanej konwergencji lub niekonkluzywność wyników. Tylko dwie z wcześniejszych prac wskazywały, aby odrzucić hipotezę konwergencji w zakresie wydatków publicznych.

Dalsze badania w zakresie konwergencji w finansach publicznych mogą iść w wielu różnych kierunkach, np. skupienia się na szczeblu regionalnym lub lokalnym albo analizie pozostałych rodzajów konwergencji.

Bibliografia

Źródła

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 549/2013 z dnia 21 maja 2013 r. w sprawie europejskiego systemu rachunków narodowych i regionalnych w Unii Europejskiej, Dz. Urz. UE L 174 z 26.06.2013, s. 1–461. Pobrano z <https://www.prawo.pl/akty/dz-u-ue-l-2013-174-1,68335596.html> (24.01.2023).

Literatura

- Afxentiou, P., Serletis, A. (1996). Government Expenditures in the European Union: Do They Converge or Follow Wagner's Law?. *International Economic Journal*, 10(3), 33–47.
- Albulescu, C. T. (2022). Health Care Expenditure in the European Union Countries: New Insights about the Convergence Process. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 19(4), 1991. doi: 10.3390/ijerph19041991.
- Apergis, N., Christou, C., Hassapis, C. (2013). Convergence in Public Expenditures Across EU Countries: Evidence from Club Convergence. *Cogent Economics & Finance*, 1(1), 45–59. doi: 10.1080/21649480.2013.862735.
- Aslan, A. (2008). Convergence of Per Capita Health Care Expenditures in OECD Countries. *MPRA. Munich Personal RePEc Archive*, 10592. Pobrano z https://mpa.ub.uni-muenchen.de/10592/1/MPRA_paper_10592.pdf (24.01.2023).
- Barro, R. J. (1990). Government Spending in a Simple Model of Endogeneous Growth. *Journal of Political Economy*, 98(5), 103–125. doi: 10.3386/w2588.
- Chen, W. Y. (2013). Does Healthcare Financing Converge? Evidence from Eight OECD Countries. *International Journal of Health Care Finance and Economics*, 13(3/4), 279–300. doi: 10.1007/s10754-013-9132-7.
- Ferreiro, J., Carrasco, C. A., Gómez, C. (2014). Convergence of Public Expenditures and Implementation of a Single Model of Public Finances in the European Union. *Revista de Economía Mundial*, 37, 75–102.
- Ferreiro, J., García-del-Valle, M. T., Gómez, C. M. T. (2013). An Analysis of the Convergence of the Composition of Public Expenditures in European Union Countries. *The American Journal of Economics and Sociology*, 72(4), 799–825. doi: 10.1111/ajes.12028.
- Guris, S., Guris, B., Tirasoglu, M. (2017). Do Military Expenditures Converge in NATO Countries? Linear and Nonlinear Unit Root Test Evidence. *Theoretical and Applied Economics*, 24(2), 237–248.

- Kułyk, P., Augustowski, Ł. (2017). Convergence of Health Expenditure in EU 12 and V4 States. *Copernican Journal of Finance & Accounting*, 6(2), 33–43. doi: 10.12775/CJFA.2017.009.
- Li, Z. Z., Liu, G., Tao, R., Lobont, O. R. (2021). Do Health Expenditures Converge Among ASEAN Countries?. *Frontiers in Public Health*, 9. doi: 10.3389/fpubh.2021.699821.
- Perović, L. M., Golem, S., Kosor, M. M. (2016). Convergence in Government Spending Components in EU15: A Spatial Econometric Perspective. *Amfiteatru Economic Journal*, 18(42), 240–254.
- Pomorska, A. (2013). Konieczność redukcji wydatków publicznych w Polsce a bariery jej realizacji w praktyce (wybrane problemy). *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 47(1), 121–132.
- Próchniak, M. (2019). Konwergencja beta, sigma i gamma krajów postsocjalistycznych do Europy Zachodniej. *Rocznik Instytutu Europy Środkowo-Wschodniej*, 17(1), 217–243. doi: 10.36874/RIESW.2019.1.10.
- Saba, C. S., Ngepah, N. (2020). Convergence in Military Expenditure and Economic Growth in Africa and Its Regional Economic Communities: Evidence from a Club Clustering Algorithm. *Cogent Economics & Finance*, 8(1), 1–35. doi: 10.1080/23322039.2020.1832344.
- Sanz, I., Velázquez, F. J. (2001). The Evolution and Convergence of the Government Expenditure Composition in the OECD Countries: An Analysis of the Functional Distribution. *European Economy Group*, Working Paper 9, 1–28. Pobrano z https://www.researchgate.net/publication/23749022_The_evolution_and_convergence_of_the_government_expenditure_composition_in_the_OECD_countries_an_analysis_of_the_functional_distribution (24.01.2023).
- Simut, R. M., Mester, I. T. (2017). Convergence in Government Spending. An Econometrical Approach. *The Annals of the University of Oradea: Economic Science*, 26(2), 136–142.
- Skidmore, M., Toya, H., Merriman, D. (2004). Convergence in Government Spending: Theory and Cross-Country Evidence. *Kyklos*, 57(4), 587–620. doi: 10.1111/j.0023-5962.2004.00270.x.
- Wrotek, M. (2021). Wydatki publiczne na świadczenia rzeczowe opieki długoterminowej w Polsce – konwergencja czy dywergencja na poziomie województw. *Studia Demograficzne*, 180(2). doi: 10.33119/SD.2021.2.2.

Streszczenie

Artykuł dotyczy zagadnień polityki fiskalnej – konwergencji poziomu i struktury wydatków publicznych. Tematyka ta jest stosunkowo nowa, ponieważ pierwsza tego typu praca powstała w 1996 r. (P. Afxentiou i A. Serletis). Wyniki dotychczasowych badań empirycznych są niejednoznaczne. Celem badania własnego była empiryczna weryfikacja hipotezy o σ -konwergencji poziomu i struktury wydatków publicznych w 10 krajach tzw. nowej Unii Europejskiej w latach 1995–2020. Modelowanie ekonometryczne w obu przypadkach potwierdziło hipotezę.

SŁOWA KLUCZOWE: wydatki publiczne, σ -konwergencja, struktura wydatków publicznych

Summary

The article deals with fiscal policy issues – the convergence of the level and structure of public expenditures. The topic is relatively new because the first article on this subject was published in 1996 (P. Afxentiou and A. Serletis). The literature on the matter so far is inconclusive. The aim of the paper was an empirical test of σ -convergence hypothesis with respect to the 10 so called “new EU” countries in the 1995–2020 time frame. Econometric modelling has confirmed the hypothesis.

KEYWORDS: public expenditures, σ -convergence, structure of public expenditures

Nota o autorze

Wojciech Sabat – doktorant na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie; główne obszary działalności naukowej: finanse publiczne, historia myśli ekonomicznej, ekonomia behawioralna; e-mail: 1002083@student.uek.krakow.pl; ORCID: 0000-0002-5929-9380.

Łukasz Sowul

Skutki udzielania przez przedsiębiorców gratisów kontrahentom w podatku dochodowym

Effects of Granting Freebies by Entrepreneurs to Contractors in Income Tax

Wprowadzenie

Przedsiębiorcom z zasady zależy na uzyskiwaniu jak najlepszych wyników finansowych. Taki jest bowiem podstawowy cel prowadzenia działalności gospodarczej. Jej zarobkowy charakter został podkreślony w licznych ustawowych definicjach pojęcia „działalności gospodarczej”. Przykładowo, zgodnie z definicją legalną zawartą w art. 3 ustawy z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 221), działalnością gospodarczą jest zorganizowana działalność zarobkowa, wykonywana we własnym imieniu i w sposób ciągły. Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 931 z późn. zm.) wskazuje zaś w art. 15 ust. 2, że działalność gospodarcza obejmuje wszelką działalność producentów, handlowców lub usługodawców, w tym podmiotów pozyskujących zasoby naturalne oraz rolników, a także działalność osób wykonujących wolne zawody. Jak wskazał Sąd Najwyższy w postanowieniu z dnia 24 czerwca 2021 r.: „Cechą działalności gospodarczej jest prowadzenie jej dla zysku, który powinien wystarczyć na koszty działalności, utrzymanie przedsiębiorcy i dalszy rozwój” (Postanowienie SN, 2021, III USK 210/21).

W celu maksymalizacji zysków przedsiębiorcy nierzadko organizują różnorakie akcje promocyjne. Nie dotyczy to wyłącznie relacji z konsumentami, ale również z innymi przedsiębiorcami, np. producent–dystrybutor, dystrybutor–sprzedawca czy producent–sprzedawca. Promocje przybierają różne postacie. Często polegają one na udzielaniu tzw. gratisów za zakup określonej

ilości produktów czy za określoną kwotę pieniędzy. Takie działanie ma na celu m.in. zwiększenie sprzedaży towaru objętego akcją oraz jego wypromowanie.

Udzielanie gratisów kontrahentom może się w szczególności odbywać w następujący sposób:

- 1) bezpośrednio przekazywanie towarów całkowicie za darmo,
- 2) bezpośrednio przekazywanie towarów po zaniżonej cenie (np. za symboliczną złotówkę),
- 3) pośrednie przekazywanie towarów (dystrybutor przekazuje nabywcy gratisy od producenta).

W niniejszym opracowaniu zostanie poruszona problematyka skutków podatkowych udzielania gratisów na gruncie podatków dochodowych od osób fizycznych (PIT) oraz od osób prawnych (CIT). Chodzić tu będzie zarówno o przychód, jak i koszty uzyskania przychodu. Celem podjętej analizy jest próba odpowiedzi na pytanie: czy uzyskanie gratisu od kontrahenta będzie stanowił przychód z tytułu nieodpłatnych świadczeń po stronie beneficjenta, zaś po stronie podmiotu udzielającego gratisu – koszt uzyskania przychodu.

Badania naukowe zostały przeprowadzone w oparciu o metodę badań niereaktywnych, tj. analizę aktów prawnych, literatury przedmiotu oraz orzecznictwa i podatkowych interpretacji indywidualnych. W pierwszej kolejności zostanie przybliżona warstwa teoretyczna, tj. odpowiednie przepisy ustaw podatkowych: ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2647 z późn. zm.; dalej: u.p.d.o.f.) oraz ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2587 z późn. zm.; dalej: u.p.d.o.p.). W dalszej części zaprezentowano zaś skutki podatkowe wyżej wymienionych trzech form udzielania gratisów w praktyce, ze szczególnym uwzględnieniem indywidualnych interpretacji podatkowych (głównie na gruncie CIT). Pracę wieńczyć będą wnioski końcowe. Autor stawia hipotezę, iż każdy z wymienionych sposobów premiowania kontrahentów będzie rodził podobne skutki podatkowe. Otóż koszt przekazania gratisów będzie zasadniczo kosztem podatkowym, zaś kontrahent nie uzyska przychodu z tytułu nieodpłatnych świadczeń.

1. Nieodpłatne świadczenie a przychód i koszt uzyskania przychodu na gruncie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych i ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych

Udzielenie kontrahentowi nieodpłatnego świadczenia z zasady będzie miało swoje konsekwencje podatkowe: zarówno jeśli chodzi o przychód po stronie benefi-

cjenta, jak i koszty uzyskania przychodu po stronie przekazującego świadczenie. Zaczynając od podatku PIT, otrzymane nieodpłatnie lub częściowo odpłatnie świadczenia zasadniczo będą przychodem. Stanowi o tym art. 11 ust. 1 u.p.d.o.f. zawierający definicję legalną przychodu, zgodnie z którym są to otrzymane lub postawione do dyspozycji podatnika w roku kalendarzowym pieniądze i wartości pieniężne oraz wartość otrzymanych świadczeń w naturze i innych nieodpłatnych świadczeń. Jak zaś stanowi art. 11 ust. 2b u.p.d.o.f., jeżeli świadczenia są częściowo odpłatne, przychodem podatnika jest różnica pomiędzy wartością tych świadczeń a odpłatnością ponoszoną przez podatnika.

Na gruncie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych nie ma definicji legalnej przychodu. Zastosowano jedynie przykładowe wyliczenie, co „w szczególności” jest przychodem – jest to zatem katalog otwarty. Pojęcie przychodu jest więc inne i znacznie szersze niż w przypadku PIT (Małecki, Mazurkiewicz, 2021). Zgodnie z jej art. 12 ust. 1 pkt 2 przychodami są: wartość otrzymanych rzeczy lub praw, a także wartość innych świadczeń w naturze, w tym wartość rzeczy i praw otrzymanych nieodpłatnie lub częściowo odpłatnie, a także wartość innych nieodpłatnych lub częściowo odpłatnych świadczeń, z wyjątkiem świadczeń związanych z używaniem środków trwałych otrzymanych przez samorządowe zakłady budżetowe oraz spółki użyteczności publicznej z wyłącznym udziałem jednostek samorządu terytorialnego lub ich związków od Skarbu Państwa, jednostek samorządu terytorialnego lub ich związków w nieodpłatny zarząd lub używanie.

Jak wskazał Naczelny Sąd Administracyjny w wyroku z dnia 19 grudnia 2019 r. (Wyrok NSA, 2019, II FSK 377/18), pojęcie „nieodpłatnego świadczenia” nie zostało nigdzie zdefiniowane, ale niewątpliwie ma ono szerszy zakres niż w prawie cywilnym. Obejmuje bowiem nie tylko świadczenie w cywilistycznym znaczeniu. W jego zakres wchodzi także wszystkie zjawiska gospodarcze i zdarzenia prawne, których następstwem jest uzyskanie korzyści kosztem innego podmiotu lub te wszystkie zdarzenia prawne i gospodarcze w działalności osób prawnych, których skutkiem jest nieodpłatne, tj. niezwiązane z kosztami lub inną formą ekwiwalentu, przysporzenie majątku tej osobie, mające konkretny wymiar finansowy. W świetle powyższego należy zatem przyjąć, iż chodzi tutaj o świadczenia nieekwiwalentne. Odnosząc się do cywilistycznego pojęcia ekwiwalentności, jest to zasadniczo cecha umów wzajemnych. Zgodnie z art. 487 § 2 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 1360 z późn. zm.) umowa jest wzajemna, gdy obie strony zobowiązują się w taki sposób, że świadczenie jednej z nich ma być odpowiednikiem świadczenia drugiej. Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 5 maja 2016 r. wskazał, że „do jej istoty

należy więc łącząca świadczenia stron, które nie muszą być obiektywnie równoważne, czy też ekwiwalentne, a o tym czy będą i w jakim zakresie, decyduje wola i wspólny zamiar stron” (Wyrok SN, 2016, II CSK 582/15).

W kontekście świadczeń nieodpłatnych należy wskazać, że w ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych przewidziano pewne zwolnienie, którego brak w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych. Zgodnie z art. 21 ust. 1 pkt 68 u.p.d.o.f. wolna od podatku jest wartość wygranych w konkursach i grach organizowanych i emitowanych (ogłaszanych) przez środki masowego przekazu (prasa, radio i telewizja) oraz konkursach z dziedziny nauki, kultury, sztuki, dziennikarstwa i sportu, a także nagród związanych ze sprzedażą premiovą towarów lub usług, jeżeli jednorazowa wartość tych wygranych lub nagród nie przekracza kwoty 2000 zł. Zwolnienie od podatku nagród związanych ze sprzedażą premiovą towarów lub usług nie dotyczy jednak nagród otrzymanych przez podatnika w związku z prowadzoną przez niego pozarolniczą działalnością gospodarczą, stanowiących przychód z tej działalności. Nie będzie ono miało więc zastosowania do sytuacji opisanych w niniejszym opracowaniu.

Przyjmuje się, że świadczenie ma charakter nieodpłatny tylko wówczas, gdy otrzymujący nie świadczy niczego w zamian. Może tu chodzić nie tylko o korzyść majątkową, lecz także osobistą. Jeżeli świadczący uzyskuje od podatnika jakąkolwiek korzyść bądź jej ekspektatywę, nie mamy do czynienia ze świadczeniem nieodpłatnym, lecz co najmniej częściowo odpłatnym (Bartosiewicz, Kubacki, 2015). W związku z tym należy badać całokształt stosunku prawnego łączącego strony i wynikające z niego korzyści – zarówno majątkowe, jak i niemajątkowe. Ponadto przyjmuje się, że przychodem jest przysporzenie majątkowe, które posiada wszystkie następujące cechy: jest trwałe, bezzwrotne i definitywne (Modzelewski, 2022).

Odnosząc się zaś do kosztów uzyskania przychodu, to wydatki związane z udzielaniem gratisów będą stanowić takie koszty na zasadach ogólnych. Brak jest bowiem przepisów szczególnych, które odrębnie regulowałby tę kwestię. W związku z tym będzie mieć zastosowanie art. 22 ust. 1 u.p.d.o.f. oraz art. 15 ust. 1 u.p.d.o.p. Kosztami uzyskania przychodów będą więc koszty poniesione w celu osiągnięcia przychodów lub zachowania albo zabezpieczenia źródła przychodów. W takim wypadku muszą zatem zachodzić następujące przesłanki: faktyczne poniesienie kosztu, istnienie związku z prowadzoną działalnością gospodarczą, poniesienie wydatku w celu uzyskania przychodu, jego zwiększenia bądź zachowania źródła przychodów (Brzostowska, Kubiesa, 2022).

Podsumowując, w przypadku udzielania świadczeń nieodpłatnych występuje zasadniczo przychód po stronie beneficjenta, zaś koszt po stronie podmiotu

udzielającego świadczenia. Sytuacja przedsiębiorców na gruncie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych jest w zasadzie taka sama. Niemniej w przypadku przyznawania kontrahentom gratisów w związku z dokonywanymi transakcjami, wygląda to nieco inaczej, co będzie przedmiotem rozważań w dalszych częściach pracy. Należy bowiem badać *in casu* cechy danej transakcji, w szczególności zaś to, czy pomiędzy stronami zachodzi ekwiwalentność świadczeń oraz czy dane świadczenie ma charakter definitywny.

2. Bezpośrednie przekazywanie towarów całkowicie za darmo

Akcje promocyjne mogą polegać w szczególności na bezpośrednim przekazywaniu kontrahentowi całkowicie za darmo różnego rodzaju towarów w związku z dokonaniem zamówieniem, np. poprzez zwiększenie liczby sztuk towaru już zamówionego lub podarowanie innego towaru. W takim wypadku koszty takiego gratisu stanowić będą dla dostawcy koszt uzyskania przychodu na zasadach ogólnych. Ugruntowany jest bowiem pogląd, że poniesione wydatki na przekazywane nieodpłatnie odbiorcom towary (tzw. gratisy) mają charakter reklamowy oraz niewątpliwie wpływają na osiągnięte przez podmiot przychody, dlatego też mogą być w całości zaliczone do kosztów uzyskania przychodów. Tak wskazała choćby Izba Skarbowa w Warszawie w piśmie z dnia 8 stycznia 2015 r. (Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Warszawie, 2015, IPPB5/423-1112/14-2/JC). Wymieniono w niej również inne interpretacje, które potwierdzają rzeczzone stanowisko.

Kontrahent w teorii otrzymuje zaś nieodpłatne świadczenie, co powinno w związku z tym skutkować powstaniem po jego stronie przychodu. Niemniej organy podatkowe przyjęły zgoła inną praktykę, korzystną dla przedsiębiorców. Otóż uznaje się, że w powyższej sytuacji przychód nie występuje. Gratis jest bowiem niejako częścią danej transakcji handlowej i ma na celu wypromowanie danego towaru/marki oraz zwiększenie sprzedaży. W związku z tym w takiej sytuacji zachodzi ekwiwalentność świadczeń po obu stronach. Jeżeli mamy więc do czynienia z ekwiwalentnością, to nie możemy mówić o przychodzie z tytułu otrzymania nieodpłatnego świadczenia.

Dla przykładu można przytoczyć indywidualną interpretację podatkową z dnia 9 sierpnia 2018 r. wydaną przez Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej, w której stwierdza on:

Skoro zatem w przedstawionym zdarzeniu przyszłym mamy do czynienia z udzielonym Spółce rabatem towarowym (naturalnym), należy uznać, że następuje zachowanie ekwiwalentności w tak dokonywanej transakcji. W świetle powyższych przepisów, stwierdzić należy, że otrzymanie przez Spółkę ww. gratisów stanowiących rabat naturalny, nie powoduje obowiązku rozpoznania przychodu podatkowego z tytułu wartości otrzymanych nieodpłatnie rzeczy, o którym mowa w art. 12 ust. 1 pkt 2 ustawy o p.d.o.p. (Interpretacja indywidualna Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej, 2018, 0111-KDIB2-1.4010.223.2018.1.BKD).

Podobne stanowisko można także znaleźć w indywidualnych interpretacjach podatkowych wydawanych jeszcze przed powstaniem Krajowej Informacji Skarbowej, a zatem przez poszczególne Izby Skarbowe. Warto tutaj wskazać choćby pismo z dnia 15 grudnia 2016 r., wydane przez Izbę Skarbową w Katowicach (Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Katowicach, 2016, 2461-IBPB-1-1.4510.343.2016.1.MJ), czy też pismo z dnia 2 grudnia 2016 r. wydane przez Izbę Skarbową w Bydgoszczy (Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Bydgoszczy, 2016, 0461-ITPB3.4510.591.2016.1.AD). W drugim z nich podkreślono gospodarczy cel udzielania rabatów, którym jest zwiększenie sprzedaży, a nie jakaś bezinteresowna chęć obdarowania kogokolwiek:

Aby bowiem uzyskać dodatkowy towar „gratis”, nabywca musi najpierw spełnić określone warunki, z reguły kupić określoną ilość towaru lub nabyć towar o określonej wartości. Przyznanie rabatu towarowego zazwyczaj przynosi korzyść nie tylko otrzymującemu rabat, ale także rabat ten przynającemu. Możliwość uzyskania przez klientów przedmiotowego rabatu ma ich bowiem motywować do dokonywania zakupu towarów danego sprzedawcy (a nie konkurencji), co ma na celu zwiększenie jego przychodów ze sprzedaży (Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Bydgoszczy, 2016, 0461-ITPB3.4510.591.2016.1.AD).

Autor w pełni podziela stanowisko organów podatkowych oraz jego uzasadnienie. Gratis w postaci darmowego towaru zdaje się być nieodpłatnym świadczeniem tylko na pierwszy rzut oka. Należy bowiem brać pod uwagę cel jego udzielenia, czyli promocję produktu i zwiększenie sprzedaży. Kontrahent nie otrzymuje go za nic – musi spełnić określone kryteria, w szczególności polegające na dokonaniu zakupu odpowiedniej liczby produktów lub za określoną kwotę, zgodnie z regulaminem danej akcji promocyjnej. Występuje zatem ekwiwalentność świadczeń po obu stronach transakcji. W takiej sytuacji koszt udzielenia gratisu będzie stanowił koszt uzyskania przychodu po stronie

podmiotu go udzielającego, zaś po stronie beneficjenta brak będzie przychodu z tytułu nieodpłatnych świadczeń.

3. Bezpośrednie przekazywanie towarów po zaniżonej cenie

Gratisy udzielane w ramach akcji promocyjnych mogą być udzielane nie tylko w postaci *stricte* darmowej, ale również po znacznie obniżonej cenie, czyli za przysłowiową „złotówkę”. W takim przypadku za dany towar uiszczane jest pewne wynagrodzenie, jednakże stanowi ono wyłącznie ułamek rzeczywistej wartości danego produktu. Jakie są tego skutki na gruncie podatków dochodowych? W przypadku organizatora promocji koszty uzyskania przychodu będą się prezentować na zasadach ogólnych – tu nie ma niespodzianki. Problem zaś pojawia się w przypadku podmiotu otrzymującego gratis – czy w takim wypadku koszt jego nabycia dla nabywcy będzie kosztem uzyskania przychodu? Czy z tego tytułu powstanie po jego stronie przychód z uwagi na rażąco niską cenę towaru, stanowiący różnicę pomiędzy ceną uiszczoną a ceną rynkową?

W powyższym opisanym stanie faktycznym należy przychylić się do stanowiska prezentowanego przez organy podatkowe, że w przypadku otrzymania towaru w ramach akcji promocyjnej za symboliczną opłatą nabywca nie uzyskuje przychodu. Sytuacja jest bardzo podobna do tej opisanej w części drugiej niniejszego opracowania. Celem udzielenia znaczącej obniżki, podobnie jak ma to miejsce w przypadku darmowego gratisu, jest zwiększenie sprzedaży towarów objętych akcją promocyjną oraz ich promocja. Zachodzi zatem ekwiwalentność świadczeń. W związku z tym cel transakcji oraz mechanizm działania są w zasadzie niemal identyczne. Kwota z faktury, w tym również symboliczna zapłata, będzie stanowić w takim wypadku koszt uzyskania przychodu po stronie nabywcy towaru.

Powyższe stanowisko zostało potwierdzone pismem Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej, w którym wskazuje:

W sytuacji, kiedy towar zostanie przez Wnioskodawcę nabyty za „przysłowiową złotówkę”, koszt poniesiony tytułem jego nabycia winien zostać rozpoznany w wysokości wynikającej z faktury (w tym przypadku 1 zł). W sytuacji natomiast udzielenia przez sprzedającego rabatu towarowego, polegającego na dodaniu do zakupionych towarów określonej ilości tego samego towaru (w cenie obniżonej do 1 zł), rabat ten powodował będzie zmniejszenie ceny jednostkowej poszczególnych towarów. Za koszt nabycia należy więc uznać w tym przypadku uśrednioną cenę danego towaru, wynikającą

z wystawionej faktury (Interpretacja indywidualna Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej, 2018, 0111-KDIB2-1.4010.223.2018.1.BKD).

W związku z tym należy stwierdzić, że przekazywanie gratisów za symboliczną kwotę w skutkach podatkowych niewiele będzie się różnić od udzielania darmowych gratisów w naturze. Odnośnie do stanu faktycznego w zasadzie jedyną różnicą jest poniesienie symbolicznego kosztu przez obdarowanego. Po stronie podmiotu przekazującego wystąpi zatem koszt uzyskania przychodu. Symboliczna opłata również będzie kosztem po stronie nabywcy towaru. Brak będzie zaś przychodu z tytułu częściowo nieodpłatnego świadczenia.

4. Pośrednie przekazywanie towarów za pośrednictwem dystrybutora

W praktyce gospodarczej zdarzają się również sytuacje, gdy producent przekazuje gratisy finalnemu nabywcy za pośrednictwem podmiotu trzeciego, np. dystrybutora. W takiej sytuacji mogą pojawić się wątpliwości dotyczące skutków podatkowych takiego działania. Czy to dystrybutor otrzymuje nieodpłatne świadczenie, które następnie również nieodpłatnie przekazuje nabywcy towaru, czy jednak jest on w takiej sytuacji tylko i wyłącznie pośrednikiem?

Organy podatkowej w indywidualnych interpretacjach podatkowych przychylają się do drugiego stanowiska. Przykładowo w piśmie Izby Skarbowej w Bydgoszczy z dnia 24 stycznia 2017 r. wskazano, że w takiej sytuacji:

Nie zostanie spełniony warunek uprawniający do stwierdzenia o nieodpłatności omawianego świadczenia, ponieważ Spółka jako podmiot uzyskujący dane świadczenie (nieodpłatne otrzymanie towarów handlowych w celu ich dalszego wydania kontrahentom), wykona co prawda identyczne świadczenie, lecz nie na rzecz podmiotu, od którego je otrzymała. Brak jest zatem świadczenia wzajemnego względem podmiotu, który to świadczenie przekazał Spółce (Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Bydgoszczy, 2017, 0461-ITPB3.4510.594.2016.1.PS).

Podobne stanowisko na gruncie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych zajęła Izba Skarbowa w Warszawie w piśmie z dnia 13 listopada 2009 r. (Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Warszawie, 2009, IPPB1/415-624/09-2/JB).

Mogą się zdarzyć również takie sytuacje, gdy pośrednik nie przekazuje cudzych towarów jako gratisy, lecz towary własne, ale z obowiązkiem późniejszego

zwrotu od producenta. Organy podatkowe przyjmują, że również w takiej sytuacji będziemy mieli do czynienia z pośrednictwem, a zatem sytuacja będzie analogiczna jak w pierwszym przypadku. Stanowisko to potwierdzono w pismach: Izby Skarbowej w Bydgoszczy z dnia 22 grudnia 2016 r. (Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Bydgoszczy, 2016, 0461.ITPB3.4510.590.2016.1.MJ) oraz Izby Skarbowej w Katowicach z dnia 20 grudnia 2016 r. (Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Katowicach, 2016, 2461-IBPB-1-3.4510.915.2016.1.IZ). W pierwszej interpretacji w ogóle odstąpiono od uzasadnienia z uwagi na trafność stanowiska wnioskodawcy (Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Bydgoszczy, 2016, 0461.ITPB3.4510.590.2016.1.MJ). W drugiej zaś podkreślono, że w sytuacji,

[...] gdy Spółka wyda określoną ilość Gratisów kontrahentom (ze swojego stanu magazynowego) to przekazanie („zwrot”) w późniejszym terminie przez Dostawcę Gratisów tego samego gatunku oraz w takiej samej ilości nie stanowi rzeczywistego przysporzenia majątkowego o charakterze definitywnym po stronie Spółki (Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Katowicach, 2016, 2461-IBPB-1-3.4510.915.2016.1.IZ).

Powyższa argumentacja wydaje się być w pełni wystarczająca do przyjęcia, iż pośrednie przekazywanie gratisów na rzecz kontrahentów będzie dla pośrednika neutralne podatkowo. Nie osiągnie on z tego tytułu przychodu ani nie powstaną po jego stronie koszty uzyskania przychodu. Dotyczyć to będzie również sytuacji, gdy gratisy będą udzielane ze stanów magazynowych pośrednika z obowiązkiem ich późniejszego zwrotu. Odnośnie zaś do podmiotu przekazującego oraz beneficjenta promocji, to skutki podatkowe w podatku dochodowym będą się prezentować – jak zostało to opisane w części drugiej i trzeciej niniejszego opracowania – w zależności od formy akcji promocyjnej.

Zakończenie

Udzielanie kontrahentom gratisów w związku z prowadzonymi akcjami promocyjnymi nie jest zjawiskiem ani nowym, ani marginalnym. Występuje ono bowiem od lat w obrocie gospodarczym, mając na celu zwiększenie sprzedaży oraz rozpowszechnienie danych towarów. W przedmiotowej pracy zostały zaprezentowane trzy sposoby przekazywania gratisów. Niemniej jednak należy zastrzec, że w praktyce mogą występować różne mechanizmy ich udzielania, w zależności od okoliczności konkretnego przypadku.

Z przedstawionych powyżej rozważań wynikają dwa zasadnicze wnioski. Po pierwsze, udzielanie kontrahentom gratisów nie wiąże się z powstaniem z tego powodu przychodu z tytułu nieodpłatnych świadczeń. Akcje promocyjne mają bowiem na celu zwiększenie sprzedaży towaru objętego akcją oraz jego promocję. Nie chodzi tutaj o bezinteresowne obdarowanie kontrahenta. Ponadto aby uzyskać gratis, co do zasady trzeba spełnić odpowiednie warunki, np. dokonać zakupu określonej liczby towaru objętego akcją, przeznaczyć na ten cel określoną kwotę. W związku z tym możemy mówić o ekwiwalentności świadczeń. Dotyczy to wszystkich trzech form udzielania gratisów opisanych w niniejszym opracowaniu.

Po drugie zaś, każdy z zaprezentowanych sposobów przekazywania towarów różni się od siebie pod względem skutków podatkowych. W przypadku bezpośredniego przekazywania gratisów za darmo występuje koszt uzyskania przychodu po stronie podmiotu udzielającego gratisu, zaś po stronie obdarowanego – brak z tego tytułu przychodu. Jeżeli zaś mamy do czynienia z drobną opłatą, nieproporcjonalnie niską w stosunku do wartości towaru, to wówczas koszt tej opłaty będzie kosztem uzyskania przychodu po stronie nabywcy. W przypadku gdy udzielanie gratisów następuje w sposób pośredni, dla pośrednika taka czynność będzie neutralna podatkowo, zaś skutki podatkowe na zasadach opisanych powyżej będą dotyczyć podmiotu udzielającego gratisu i jego ostatecznego nabywcy. Różnice te nie są więc duże i wynikają ze specyfiki danej transakcji.

Bibliografia

Akty prawne

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 1360 z późn. zm.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2647 z późn. zm.

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2587 z późn. zm.

Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 931 z późn. zm.

Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 221.

Orzecznictwo

Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 5 maja 2016 r., II CSK 582/15, LEX nr 2069435.

Postanowienie Sądu Najwyższego z dnia 24 czerwca 2021 r., III USK 210/21, LEX nr 3359011.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 19 grudnia 2019 r., II FSK 377/18, LEX nr 3031522.

Dokumenty

- Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Warszawie z dnia 13 listopada 2009 r., IPPB1/415-624/09-2/JB. Pobrano z <https://eureka.mf.gov.pl/> (12.12.2022).
- Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Warszawie z dnia 8 stycznia 2015 r., IPPB5/423-1112/14-2/JC. Pobrano z <https://eureka.mf.gov.pl/> (12.12.2022).
- Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Bydgoszczy z dnia 2 grudnia 2016 r., 0461-ITPB3.4510.591.2016.1.AD. Pobrano z <https://eureka.mf.gov.pl/> (12.12.2022).
- Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Katowicach z dnia 15 grudnia 2016 r., 2461-IBPB-1-1.4510.343.2016.1.MJ. Pobrano z <https://eureka.mf.gov.pl/> (12.12.2022).
- Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Katowicach z dnia 20 grudnia 2016 r., 2461-IBPB-1-3.4510.915.2016.1.IZ. Pobrano z <https://eureka.mf.gov.pl/> (12.12.2022).
- Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Bydgoszczy z dnia 22 grudnia 2016 r., 0461.1TPB3.4510.590.2016.1.MJ. Pobrano z <https://eureka.mf.gov.pl/> (12.12.2022).
- Interpretacja indywidualna Izby Skarbowej w Bydgoszczy z dnia 24 stycznia 2017 r., 0461-ITPB3.4510.594.2016.1.PS. Pobrano z <https://eureka.mf.gov.pl/> (12.12.2022).
- Interpretacja indywidualna Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z dnia 9 sierpnia 2018 r., 0111-KDIB2-1.4010.223.2018.1.BKD. Pobrano z <https://eureka.mf.gov.pl/> (12.12.2022).

Literatura

- Bartosiewicz, A., Kubacki, R. (2015). *PIT. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Brzostowska, M., Kubiesa, P. (2022). *PIT. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Małecki, P., Mazurkiewicz, M. (2021). *CIT. Podatki i rachunkowość. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Modzelewski, W. (red.). (2022). *Komentarz do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych*. Legalis.

Streszczenie

W praktyce gospodarczej nierzadko zdarzają się sytuacje, gdy dany podmiot organizuje akcje promocyjne, w ramach których przekazuje swojemu kontrahentowi gratisowe produkty. Zwykle wiąże się to z koniecznością nabycia określonej ilości towarów objętych akcją. Takie działanie ma na celu zwiększenie sprzedaży oraz promocję danego produktu. Udzielanie gratisów może polegać w szczególności na przekazywaniu towaru całkowicie za darmo lub po znacznie zaniżonej cenie – bezpośrednio, jak również za pośrednictwem podmiotu trzeciego. Takie działanie nie jest jednak obojętne na gruncie prawa podatkowego. W niniejszej pracy autor przedstawia skutki prawne udzielania kontrahentom gratisów w podatku dochodowym od osób fizycznych i prawnych. Autor stawia hipotezę, iż skutki prawne będą zależeć od formy udzielenia gratisu. Niemniej

w żadnym z przypadków kontrahent nie uzyska przychodu z tytułu nieodpłatnych świadczeń w związku z otrzymanym gratisem.

SŁOWA KLUCZOWE: podatek dochodowy, gratis, przychód, koszt uzyskania przychodu

Summary

In economic practice, there are often situations where an entity organizes promotional campaigns under which it provides its contractor with free products. Usually it is connected with the necessity to purchase a certain amount of goods covered by the action. Such action is aimed at increasing sales and promoting a given product. The provision of freebies may consist, in particular, in the provision of goods for free or at a significantly reduced price: directly as well as through a third party. Nevertheless, such action is not neutral from the point of view of tax law. In this paper, the author will present the legal effects of granting contractors freebies in personal and corporate income tax. The author hypothesizes that the legal effects depend on the form of the gratis. However, in no case will the contractor receive any revenue in connection with the bonus.

KEYWORDS: income tax, gratis, revenue, tax deductible cost

Nota o autorze

Łukasz Sowul – doktorant w Szkole Doktorskiej Nauk Społecznych Uniwersytetu w Białymstoku, aplikant radcowski przy Okręgowej Izbie Radców Prawnych w Białymstoku; główne obszary działalności naukowej: prawo finansowe, prawo cywilne, prawo gospodarcze; e-mail: lsowul123@wp.pl; ORCID: 0000-0002-3617-0859.

Izabela Witczak

Strategia podatkowa jako determinanta kreowania wartości przedsiębiorstwa

Tax Strategy as a Determinant of Enterprise Value Creation

Wprowadzenie

Maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa, a więc wartości kapitału własnego, jest jednym z nadrzędnych celów podmiotu gospodarczego. Można powiedzieć, że cel ten jest osiągnięty, jeżeli właściciele mają zapewnioną stopę zwrotu z zainwestowanego kapitału na poziomie wyższym niż stopa kosztu kapitału (Nowak, 2008, s. 51). Osiągnięcie sukcesu w tym zakresie wymaga opracowania odpowiedniej strategii, która powinna być prowadzona na dwóch płaszczyznach: wewnętrznej i zewnętrznej. Obydwie płaszczyzny wymagają odpowiedniego planowania, wdrożenia i monitorowania. Spojrzenie wewnętrzne wymaga prawidłowych interpretacji przepisów podatkowych, przyjęcia odpowiednich schematów ewidencyjnych kosztów, czy też przyjęcia takiego systemu motywacyjnego, który byłby ukierunkowany na wzrost wartości przedsiębiorstwa na wszystkich poziomach zarządzania. Z kolei płaszczyzna zewnętrzna wymaga uwzględnienia polityki fiskalnej państwa oraz analizy występujących warunków gospodarczych. Szczególną rolę należy tutaj przypisać systemowi podatkowemu, który – nakładając na przedsiębiorstwa liczne obciążenia podatkowe – przyczynia się do obniżenia wartości jego kapitału. Z tego też względu istotne jest przyjęcie przez firmę odpowiedniej strategii podatkowej, dzięki której przedsiębiorstwo mogłoby minimalizować wartość płaconych podatków przy jednoczesnym minimalizowaniu ryzyka podatkowego. Tego typu działania powinny w rezultacie spowodować potencjalny wzrost wartości przedsiębiorstwa.

Głównym celem opracowania jest ukazanie wpływu strategii podatkowej na kształtowanie wartości przedsiębiorstwa. Autorka przyjęła hipotezę, iż polskie firmy znają znaczenie kreowania wartości przedsiębiorstwa i są świadome roli strategii podatkowej w jej zwiększaniu.

1. Istota koncepcji zarządzania wartością przedsiębiorstwa w kontekście ryzyka podatkowego

Jednym z narzędzi prowadzących do osiągnięcia wzrostu wartości przedsiębiorstwa jest przyjęcie odpowiedniego procesu jego zarządzania. Wymaga to przygotowania właściwej strategii, ukierunkowanej na maksymalizację wartości rynkowej w długim okresie, opracowania szczegółowych zasad ewidencji kosztów i zysków w poszczególnych działach organizacyjnych oraz przyjęcia systemu motywacyjnego nastawionego na wzrost wartości przedsiębiorstwa na wszystkich szczeblach zarządzania (Herman, Szablewski, 1999, s. 145).

Osiąganiem coraz to wyższego poziomu wartości przedsiębiorstwa zainteresowani są nie tylko właściciele, ale i szerokie grono interesariuszy przedsiębiorstwa. Jest to podyktowane faktem, że są oni uczestnikami nie tylko procesu kreowania wartości, ale również jej konsumpcji. Właściciele firmy korzystają z wytworzonej wartości dopiero na końcu – jako ostatnia grupa interesariuszy, po pracownikach, dostawcach czy kredytodawcach (Witczak, 2011, s. 65). Dlatego też udziałowcy oraz akcjonariusze, chcąc maksymalizować własne korzyści, maksymalizują również roszczenia innych grup interesariuszy (Dudycz, 2005, s. 4). Bez wątplenia każdy pracownik chciałby otrzymywać wyższe wynagrodzenie i świadczenia pozapłacowe, odbiorcy – produkty o wysokiej jakości po konkurencyjnej cenie, a kredytodawcy – spłaty zaciągniętych kredytów w uzgodnionych w umowie terminach (Witczak, 2011, s. 66). Aby więc przedsiębiorstwo było w stanie sprostać tym oczekiwaniom, musi zadbać o odpowiedni poziom skuteczności i efektywności działania, który niewątpliwie jest jednym z głównych czynników zwiększania wartości firmy (Rappaport, 1999, s. 8). Wzrost wartości przedsiębiorstwa stanowi uniwersalną metodę pomiaru konkurencyjności działań podejmowanych w długim okresie.

Jest wiele czynników kształtujących wartość. Najczęściej wyróżnia się trzy podstawowe grupy. Pierwsza grupa dotyczy czynników powiązanych z osiągnięciem przychodów, druga – czynników związanych z obszarem optymalizacji procesów gospodarczych zachodzących w ramach podstawowej działalności operacyjnej,

ostatnia – trzecia – czynników dotyczących wyzwalania środków pieniężnych zamrożonych w niektórych pozycjach bilansu (Szcześniey, 2007, s. 333).

Największy wpływ na kreowanie wartości wydają się mieć przychody. Z tego też względu istotne jest wprowadzenie takiej strategii marketingowej, która przyczyni się nie tylko do zwiększenia poziomu sprzedaży i udziału firmy na rynkach, lecz także do kształtowania jak największej liczby lojalnych nabywców.

Dużą rolę odgrywają też kolejne dwie grupy czynników. Istotną determinantą jest relacja pomiędzy dynamiką przychodów a dynamiką kosztów. Aby firma mogła zanotować wzrost wartości przedsiębiorstwa, tempo wzrostu kosztów musi być niższe od tempa wzrostu przychodów (Witczak, 2017b, s. 311).

Słusznym wydaje się wyróżnienie czwartej grupy czynników determinujących wartość – czynniki dotyczące ryzyka podatkowego. Co ważne, w ostatnich latach zanotowano znaczny wzrost zainteresowania tego rodzaju ryzykiem (Wencel, 2022, s. 199). Lam przyjął termin „zintegrowanego zarządzania ryzykiem”, które skoncentrowane jest na zwiększeniu wartości przedsiębiorstwa. Jego zdaniem jest to spójny i kompleksowy system obejmujący zarządzanie ryzykiem kredytowym, rynkowym czy operacyjnym oraz kapitałem ekonomicznym w celu osiągnięcia maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa (Lam, 2003, s. 45).

Źródło ryzyka podatkowego może mieć charakter zewnętrzny, jak i wewnętrzny. Pierwsza grupa to czynniki, na które podatnik nie ma wpływu: duża zmienność przepisów podatkowych, ich niejasność, luki prawne, rozbieżność w wydanych interpretacjach urzędowych czy profiskalne podejście organów podatkowych. Wśród czynników wewnętrznych należy wskazać na: niewystarczające kompetencje pracowników, niejasny podział zadań pomiędzy pracownikami, brak sformalizowanych regulacji wewnętrznych w zakresie procedur podatkowych czy brak bieżącej współpracy działu finansowego z działem prawnym. Niezbędne przy tym jest określenie zakresu obowiązków pracowników działów księgowo-podatkowych oraz zapewnienie im stałych szkoleń. Konieczność ta wynika m.in. z wielokrotnych nowelizacji ustaw podatkowych, np. w latach 2005–2019 ustawę o podatku od towarów i usług (Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 931 z późn. zm.) znowelizowano 93 razy, Ordynację podatkową (Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2651 z późn. zm.) – 208 razy, ustawę o podatku dochodowym od osób fizycznych (Ustawa dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2647 z późn. zm.) – 349 razy, a ustawę o podatku dochodowym od osób prawnych (Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2587 z późn. zm.) – 242 razy (Witwicka, 2019).

Brak świadomości istnienia ryzyka podatkowego i brak zarządzania nim niewątpliwie ma wpływ na stopień efektywności działalności firmy, m.in. na obniżenie rentowności sprzedaży, spadek konkurencyjności oferowanych produktów czy problemy z płynnością finansową. To z kolei ma przełożenie na kreowanie wartości przedsiębiorstwa. Należy przy tym pamiętać, iż charakter źródła ryzyka podatkowego może być zarówno formalny, jak i materialny. Może on bowiem dotyczyć z jednej strony procedur kontroli oraz poboru podatków, z drugiej – konstrukcji poszczególnych rodzajów podatków (Biernacki, 2017, s. 21). Polityka ryzyka podatkowego powinna zatem określać metody jego ograniczania poprzez minimalizowanie wszelkich zagrożeń – zarówno wewnętrznych, jak i zewnętrznych.

W zależności od koncepcji zarządzania przyjętej przez menedżera, firma może mieć różne podejście do ryzyka: awersję, obojętność i skłonność. Zdaniem Jajugi wśród jednostek gospodarczych dominuje awersja, że decyzje związane z wysokim ryzykiem powinny być zrekompensowane odpowiednimi korzyściami (Jajuga, 2019, s. 13).

Warto zauważyć, że ryzyko podatkowe stanowi składową zarówno ryzyka politycznego, jak i prawnego. Pierwsze z nich dotyczy sposobu oddziaływania na przedsiębiorstwa przez instytucje państwowe w wymiarze krajowym bądź lokalnym. Ponieważ odbywa się to poprzez przepisy prawne, tym samym ryzyko polityczne łączy się z ryzykiem prawnym (Ciupek, Kaczmarzyk, Kania, 2016, s. 449).

2. Istota strategii podatkowej

W procesie zarządzania ryzykiem podatkowym w przedsiębiorstwie kluczową rolę odgrywa strategia podatkowa, która musi być dostosowana do potrzeb danego przedsiębiorstwa, co oznacza, że powinna wynikać z ogólnej strategii firmy.

Pojęcie strategii podatkowej nie jest prawnie zdefiniowane. Niewątpliwie można ją rozumieć jako zbiór informacji dotyczących wdrożonych zasad i działań podatnika w zakresie realizacji obowiązków podatkowych. Warto wskazać na przedstawione charakterystyki strategii podatkowej w Wytycznych w zakresie Ram Wewnętrznego Nadzoru Podatkowego (Krajowa Administracja Skarbowa, 2020), opracowanych przez ministerstwo finansów, gdzie wskazuje się, że:

- strategia jednostki powinna pokazywać, że obszar podatkowy firmy traktowany jest jako zagadnienie odpowiedzialności przedsiębiorstwa, a uiszcz-

nie podatków jest uważane za należny zwrot części zysku do społeczeństwa, w którym dana jednostka funkcjonuje;

- strategia podatkowa jednostki prezentuje wizję i misję podatkową wraz z długoterminowymi celami podatkowymi przy jednoczesnym uwzględnieniu ich wpływu na realizację biznesowych celów podmiotu;
- strategia ta powinna być spójna z zasadami przedstawionymi przez strategię podmiotu oraz wartościami etycznymi przyjętymi przez jednostkę;
- w opracowanie strategii podatkowej powinno zostać zaangażowane wyższe kierownictwo (wraz z osobami zarządzającymi działami niepodatkowymi);
- strategia podatkowa powinna być monitorowana i dostosowywana do zmian, jakie zachodzą w otoczeniu oraz wewnątrz organizacji.

W 2021 r. podatnicy CIT po raz pierwszy zrealizowali – nałożony na nich z dniem 1 stycznia 2021 r. – obowiązek podawania do publicznej wiadomości sporządzonej informacji o realizowanej strategii podatkowej za rok podatkowy. W ustawie tej przedstawiono elementy, jakie powinna zawierać informacja o takiej strategii (Ustawa, 1992):

- informacje o stosowanych przez podatnika procesach oraz procedurach w zakresie wykonywania i zapewniania prawidłowości wykonania obowiązków podatkowych oraz dobrowolnych formach współpracy z organami Krajowej Administracji Skarbowej;
- informacje o realizacji obowiązków podatkowych oraz przekazanych schematach podatkowych (MDR);
- informacje o istotnych transakcjach z podmiotami powiązаныmi;
- informacje o działaniach restrukturyzacyjnych (podejmowanych lub planowanych) mogących mieć wpływ na wysokość zobowiązań podatkowych;
- informacje o złożonych przez podatnika wnioskach o wydanie interpretacji i informacji w zakresie podatków i prawa podatkowego przez organy podatkowe;
- informacje dotyczące rozliczeń podatkowych w tzw. rajach podatkowych.

Nowy wymóg ma na celu zwiększenie transparentności podatkowej firm, które odgrywają na rynku dużą rolę. Pozyskane dane finansowe są również wykorzystywane przez organy Krajowej Administracji Podatkowej w pozyskiwaniu informacji na temat działań podatników. Obowiązek prezentacji strategii dotyczy trzech grup przedsiębiorców:

- podatników, których przychody przekroczyły 50 mln euro w danym roku podatkowym;
- podatkowych grup kapitałowych (bez względu na wielkość przychodów);
- spółek nieruchomościowych (bez względu na wielkość przychodów).

Bez względu jednak na prezentację zewnętrzną strategii podatkowej każda firma powinna ją odpowiednio zaplanować i wdrożyć. Jej posiadanie wydaje się wręcz konieczne chociażby ze względu na fakt, że przedsiębiorstwa, które osiągają lepsze wyniki finansowe dzięki jej posiadaniu, będą stanowić dla innych podmiotów wzorzec postępowania w tym zakresie. Wydaje się też, że przedsiębiorcy mają coraz większą świadomość i potrzebę jej posiadania, co powoduje, że nie ma ona charakteru *exclusive*, lecz *basic*.

Zaplanowana, wdrożona i realizowana przez przedsiębiorstwo strategia powinna być dostosowana do potrzeb danej jednostki i jej konkretnych obciążeń podatkowych. Nie istnieją bowiem strategie uniwersalne, lecz jednostkowe – dostosowane oddzielnie do każdego podmiotu. Tylko dopasowana do danej jednostki strategia podatkowa spowoduje optymalizację obciążeń podatkowych, a w konsekwencji – zwiększenie wartości przedsiębiorstwa.

W procesie formułowania strategii podatkowej firma powinna uwzględnić niezbędne minimum elementów, wśród których należy wskazać na: cele strategii podatkowej spójne ze strategią ogólną, potencjalne zobowiązania, stopień ryzyka podatkowego oraz wydatki stanowiące koszty uzyskania przychodu i koszty niepodatkowe (schemat).

Strategia podatkowa uwzględniająca takie elementy pozwoli z jednej strony zapewnić maksymalizację zysku, a drugiej – zmniejszyć ryzyko podatkowe. Istotne przy tym jest przyjęcie w strategii podatkowej akceptowalnego poziomu ryzyka, a więc takiego, które dana jednostka gospodarcza jest w stanie przyjąć i którego wartości nie można przekroczyć. Poziom takiego ryzyka może być przyjęty na podstawie dokonanej analizy *ex post* (Collier, Berry, Burke, 2007, s. 12).

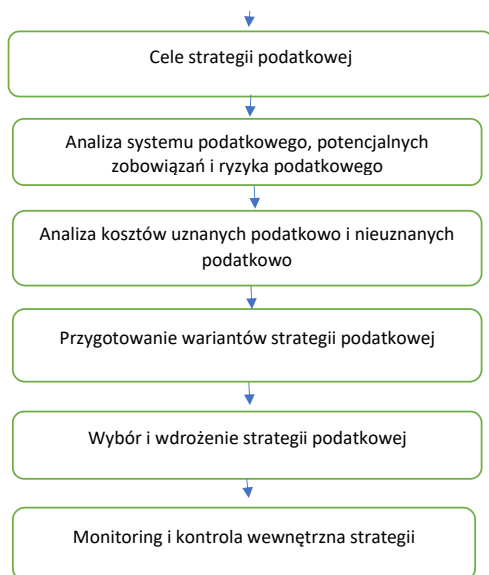
Podatnik niewątpliwie musi posiadać wiedzę dotyczącą przepisów podatkowych – zarówno aktualnych, jak i planowanych zmian w przepisach – po to, aby podjąć właściwą decyzję dotyczącą prowadzonych przedsięwzięć oraz by prawidłowo obliczyć zobowiązanie podatkowe od tych zdarzeń. Świadomość wysokości tych obciążeń pozwoli wybrać podatnikowi zarówno najlepszą alternatywę przedsięwzięcia gospodarczego, jak i wariant rozliczeń.

Należy również zauważyć, że ryzyka podatkowego nie należy rozważać wyłącznie w kategoriach negatywnych. Ze względu na fakt, że jest ono związane również z działaniami mającymi na celu minimalizację podatków, należy stwierdzić, że dotyczy ono zarówno występowania określonych sankcji, jak i nieoptymalnego zarządzania wydatkami podatkowymi (Sachs, 2005, s. C3).

Wielkość zobowiązania podatkowego uzależniona jest od wysokości dochodu, co oznacza, że w pewnym zakresie zależy od decyzji podatnika. Może więc mieć miejsce sytuacja, że podatnik uznaje dane koszty za podatkowe, pomimo

ryzyka ich kwestionowania przez organ skarbowy. W tym przypadku dochodzi więc do świadomego zwiększania ryzyka podatkowego (Brzeziński, 2004, s. 18), co w konsekwencji godzi w zasadę sprawiedliwości podatkowej (Brooks, Head, 1997, s. 53).

Schemat. Etapy planowania strategii podatkowej firmy



Źródło: opracowanie własne na podstawie Witczak, 2017a, s. 367.

Prawidłowo opracowana strategia podatkowa dotyczy nie tylko obciążeń obowiązkowych, ale całego systemu podatkowego. Dlatego przyjęcie jej właściwego wariantu przyczynia się do zwiększenia efektywności finansowej jednostki (Witczak, 2017a, s. 367).

Wybierając kierunek strategii podatkowej, firma ma do wyboru dwie opcje: konserwatywną lub agresywną (Witczak, 2017a, s. 367). Pierwsza z nich jest równoważna z przestrzeganiem obowiązków podatkowych oraz unikaniem konfliktów z wszelkimi instytucjami skarbowymi. Przyjmując tę strategię, firma nie podejmuje działań ryzykownych, wykorzystując sposoby minimalizowania obciążeń podatkowych, ale koncentruje się na prawidłowym i rzetelnym ustaleniu zobowiązań podatkowych. Istotą drugiej opcji – strategii agresywnej – jest wypełnianie obowiązków podatkowych przy równoczesnym poszukiwaniu możliwości zminimalizowania zobowiązań podatkowych. Strategia ta może być

wykorzystana jedynie przez te firmy, które świadomie zarządzają podatkami oraz dokonują rachunku ekonomicznego (Mikrut, Poznańska, 2009, s. 13).

Optymalizacja podatkowa może dotyczyć nie tylko wybranych obszarów działalności przedsiębiorstwa, ale posiadać wymiar międzynarodowy lub lokalny. Jej planowanie powinno mieć miejsce w momencie rozpoczynania działalności gospodarczej i być ciągle monitorowane oraz udoskonalane aż do momentu ewentualnej likwidacji firmy (Wyrzykowski, 2015, s. 35–40).

Brak prowadzenia działań mających na celu zminimalizowanie zobowiązań podatkowych może spowodować zmniejszoną opłacalność transakcji, obniżyć konkurencyjność oferowanych produktów, a w konsekwencji zwiększyć całkowite obciążenia podatkowe (Nadolska, 2019, s. 3). Tylko odpowiednie zarządzanie ryzykiem podatkowym przy wykorzystaniu dostępnych instrumentów daje firmie możliwość koncentracji na takich celach prowadzonej działalności gospodarczej, jak maksymalizacja zysku czy powiększanie wartości przedsiębiorstwa.

Niezwykle istotnym jest ostatni etap procesu planowania strategii podatkowej – monitoring i kontrola. Skuteczność i efektywność strategii zależy bowiem w dużej mierze od tego, jak szybko jednostka gospodarcza będzie reagowała na pojawiające się zagrożenia czy nieprawidłowości. Aby było to możliwe, niezbędna jest ciągła obserwacja zdarzeń występujących zarówno w przedsiębiorstwie, jak i otoczeniu zewnętrznym. Wynikiem takich działań jest identyfikacja słabych stron oraz wykrycie ewentualnych błędów przyjętej strategii.

Z monitoringiem związane jest również raportowanie dla zarządu oraz inwestorów. Zapewnia ono bowiem podejmowanie właściwych decyzji w odpowiednim czasie.

3. Informacja o badaniach

Badania własne przeprowadzone w 2020 r. podjęto w celu analizy procesu zarządzania ryzykiem podatkowym przez polskich przedsiębiorców z uwzględnieniem wartości etycznych. Wyniki ankiety zaprezentowane w niniejszym opracowaniu są jedynie wycinkiem badań, które miały szerszy charakter. Uzyskane wyniki z pewnością mogą stanowić postawę dalszych analiz zarówno w obszarze podatkowym, jak i psychologicznym.

Prace badawcze zostały przeprowadzone na celowej próbie, która objęła 48 podmiotów gospodarczych z terenu Wielkopolski. Region ten wybrano ze względu na fakt, iż jest to jeden z najbardziej rozwiniętych obszarów gospodarczych Polski z dużą ilością jednostek gospodarczych.

Ankieta była skierowana do podmiotów posiadających jedynie polski kapitał, co zostało zweryfikowane w Krajowym Rejestrze Sądowym (KRS) bądź w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG). Ankiety skierowano do menedżerów zarządzających daną jednostką gospodarczą. Wśród 48 badanych podmiotów 21 stanowiły spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, 22 prowadzące jednoosobową działalność gospodarczą, 3 spółki cywilne, 2 spółki akcyjne (tabela).

Tabela. Struktura badanych podmiotów pod względem organizacyjno-prawnym

Forma organizacyjno-prawna	Liczba badanych jednostek	Struktura
OGÓŁEM	48	100,00
Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	21	43,75
Jednoosobowa działalność gospodarcza	22	45,83
Spółka cywilna	3	6,25
Spółka akcyjna	2	4,17

Źródło: opracowanie własne.

Biorąc pod uwagę rodzaj działalności, najwięcej badanych jednostek – 32 – prowadzi działalność produkcyjno-handlową, 9 działalność handlową, a 7 handlowo-usługową.

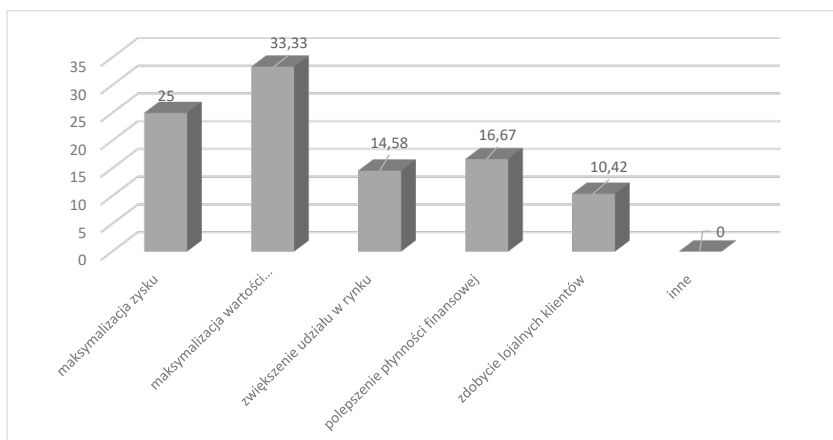
Oddziaływanie systemu podatkowego jest uwarunkowane zwłaszcza formą organizacyjno-prawną. Ma ona bowiem wpływ na formę opodatkowania i zarazem wysokość stawek podatkowych, które są zróżnicowane ze względu na osoby fizyczne i osoby prawne. Inny jest też stopień ryzyka podatkowego w tych dwóch formach ze względu na fakt, iż osoba prawna ma wyraźnie rozdzielony majątek od majątku osobistego.

4. Strategia podatkowa a kreacja wartości przedsiębiorstwa

Jednym z ważnych obszarów zarządzania przedsiębiorstwem są finanse. Z tego względu jednostki gospodarcze opracowują strategie finansowe, określające kierunek ich działań, podstawowe zamierzenia i konsekwencje dla przyszłości w celu odniesienia jak największych korzyści. Ankietowani zapytani o nadrzędny

cel działalności (wykres 1) na pierwszym miejscu wskazywali na maksymalizację wartości przedsiębiorstwa (co trzecia jednostka), w dalszej na maksymalizację zysku (co czwarta jednostka) i polepszenie płynności finansowej (co szósta jednostka). Wskazania te wynikają z faktu, iż współczesne przedsiębiorstwa zmuszone są do poszukiwania efektywnych możliwości zapewnienia jego rozwoju i przewagi konkurencyjnej. Dążenie przedsiębiorstwa do maksymalizowania jego wartości pociąga za sobą konieczność zbudowania odpowiedniego systemu zarządzania finansami, w którym wszystkie jego elementy są odpowiednio skoordynowane.

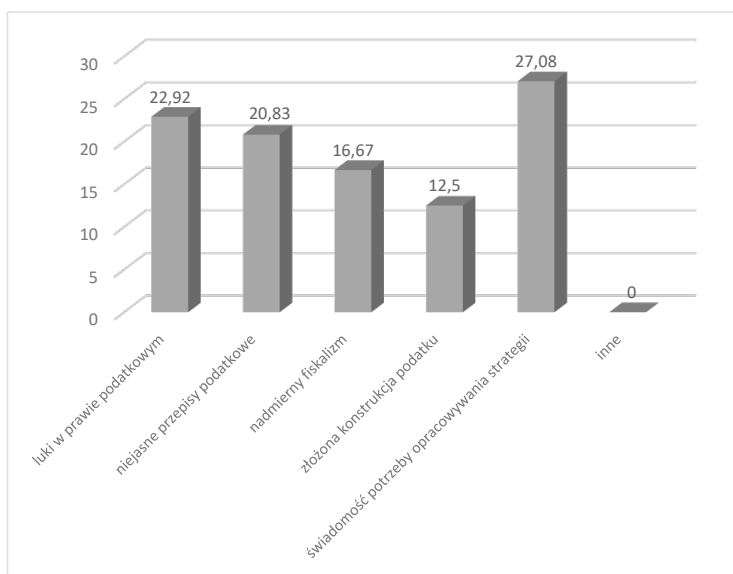
Wykres 1. Nadrzędny cel działalności badanych podmiotów gospodarczych (w %)



Źródło: opracowanie własne.

Niewątpliwym źródłem kreowania wartości przedsiębiorstwa jest opracowanie odpowiedniej strategii podatkowej – takiej, która byłaby spójna ze strategią podmiotu. Wydaje się, że polski system podatkowy skłania do wykorzystywania strategii podatkowej ze względu na samą świadomość potrzeby formułowania takiej strategii (27,08%), istniejące luki w prawie podatkowym (22,92%) czy niejasne przepisy podatkowe (20,83%). W dalszej kolejności badane jednostki wskazały na nadmierny fiskalizm i złożoną konstrukcję podatku (wykres 2). Powszechnie można zauważyć obawy przedsiębiorców, że różnorodne polskie programy antykrzysowe i transfery socjalne znacznie uszczupliły budżety i że rządy będą poszukiwały środków poprzez podatki w firmach, aby te wydatki móc pokryć. Dają się również zauważyć obawy o kontrole organów skarbowych. Wszystkie te czynniki niewątpliwie wzmacniają potrzebę formułowania takiej strategii podatkowej, która zmniejszałaby zobowiązania podatkowe i nie zwiększała ryzyka podatkowego.

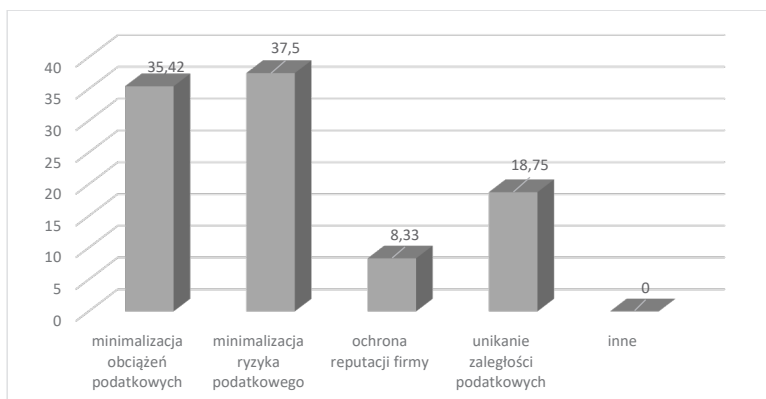
Wykres 2. Czynniki determinujące formułowanie i wdrożenie strategii podatkowej przez badane jednostki (w %)



Źródło: opracowanie własne.

W odpowiedzi na pytanie o cel opracowywanej strategii podatkowej (wykres 3) ankietowani wskazywali na minimalizację ryzyka podatkowego (37,5%) oraz minimalizację obciążeń podatkowych (35,42%). Po kilku falach pandemii firmy obawiają się pogłębienia już istniejących problemów finansowych i niewątpliwie poszukują możliwości oszczędzania również w obszarze podatkowym.

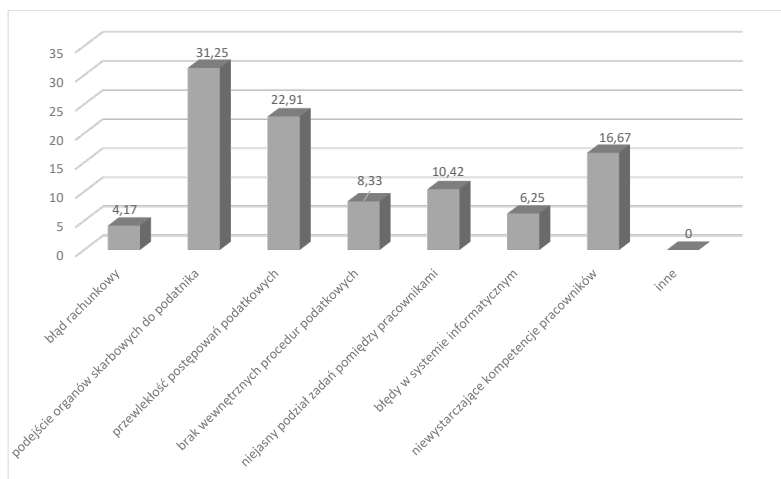
Wykres 3. Cele strategii podatkowej badanych przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne.

Badania pokazują, że podmioty gospodarcze są świadome konieczności uwzględnienia ryzyka podatkowego. Jego identyfikacja i analiza wydaje się być punktem wyjścia do określenia istoty problemów podatkowych oraz zagrożeń dotyczących minimalizacji obciążeń podatkowych. Wpływ na poziom ryzyka mają zarówno czynniki zewnętrzne – podejście organów skarbowych, przewlekłość postępowań podatkowych, jak i wewnętrzne – brak wewnętrznych procedur podatkowych czy niewystarczające kompetencje pracowników (wykres 4). Oznacza to, że przedsiębiorcy mają świadomość konieczności zatrudnienia odpowiednio wykwalifikowanej kadry i jej dalszego dokształcania. Im bardziej wykwalifikowany pracownik, tym niewątpliwie mniejsze ryzyko podatkowe. Z tego też względu wynika konieczność zatrudnienia do rozliczeń podatkowych osób o odpowiednich kompetencjach, które jednak w przypadku jakiegokolwiek nieobecności mogłyby być zastąpione osobami o zbliżonych kwalifikacjach. Warto przy tym wskazać na inny problem – pomimo odpowiednich kompetencji pracowników odpowiedzialnych za strategię podatkową i podnoszenia ich kwalifikacji niekiedy okazuje się, że nie potrafią oni prawidłowo zinterpretować przepisów podatkowych, czy ich zaewidencjonować, co może wynikać z ich niejasnych zapisów. W dalszej konsekwencji powoduje to nieprawidłowości w rozliczeniu podatku i zobowiązań podatkowych. Warto więc na w miarę wczesnym etapie skonsultować dany problem z doradcą podatkowym.

Wykres 4. Źródła ryzyka podatkowego według opinii badanych (w %)

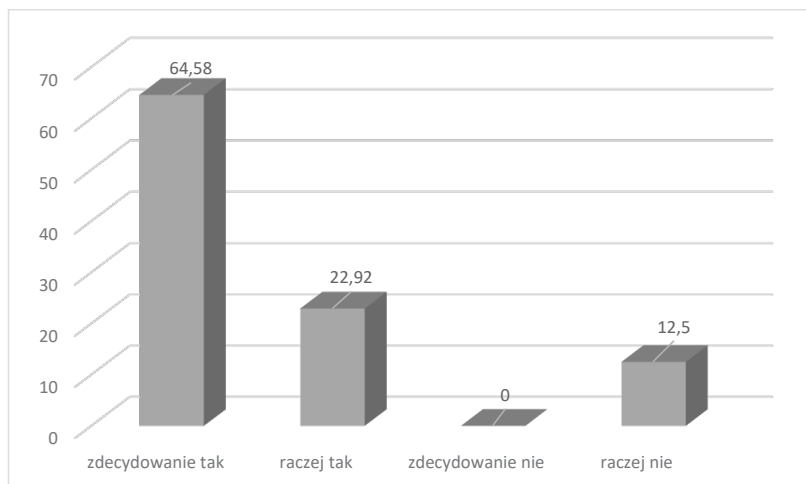


Źródło: opracowanie własne.

Istotną sprawą jest monitorowanie wybranej strategii podatkowej. Z analizy odpowiedzi uzyskanych podczas badań wynika, że 64,58% badanych wybrało odpowiedź „zdecydowanie tak”, co wskazuje, że w tych firmach obowiązują procedury nadzoru nad wdrożoną strategią (wykres 5). Jest to bardzo istotne zagadnienie z uwagi na fakt, iż – biorąc pod uwagę chociażby ustawę o podatku dochodowym od osób prawnych (Ustawa, 1992) – w okresie 20 lat została ona zmieniona ponad 100 razy. Oznacza to, że jednostki gospodarcze muszą w sposób ciągły dostosowywać procedury wewnętrzne i strategię do obowiązujących przepisów. Można również stwierdzić, że posiadanie przez badanych strategii podatkowej wydaje się być koniecznością, gdyż dzięki temu osiągają korzyści finansowe poprzez ograniczenie ryzyka podatkowego i zobowiązań podatkowych. Poziom tych oszczędności jest niewątpliwie zróżnicowany dla poszczególnych jednostek ze względu na rodzaj działalności, przyjętą formę rozliczeń i rodzaj obciążeń podatkowych.

Analiza badań pozwala stwierdzić, iż 22,92% respondentów wskazało na odpowiedź „raczej tak”, co można odczytać, że monitoring strategii nie ma sformalizowanego charakteru. Odpowiedź „raczej nie” wybrało jedynie 12,5 % respondentów, natomiast nikt nie wskazał na odpowiedź „nie”, co generalnie wskazuje na pozytywne praktyki przedsiębiorców.

Wykres 5. Monitorowanie wdrożonej strategii podatkowej przez badane przedsiębiorstwa (w %)



Źródło: opracowanie własne.

Wdrożenia i monitorowanie odpowiedniej strategii podatkowej, zgodnej ze strategią ogólną, niewątpliwie pozwala na efektywne działanie przedsiębiorstwa. Poprzez zmniejszenie obciążeń budżetowych przedsiębiorstwo osiąga oszczędności, stanowiące w długim okresie źródło kreowania jego wartości.

Zakończenie

Podatki zawsze były i będą związane ze stanem ryzyka i niepewności. Jednak skuteczne i efektywne zarządzanie ryzykiem podatkowym oraz adekwatna strategia podatkowa niewątpliwie chronią firmę przed zbędnymi kosztami. Determinuje to z kolei konkurencyjność działań podjętych przez przedsiębiorstwo i kreację jego wartości. Jak pokazują badania, dla jednostek gospodarczych nadrzędnym celem działalności jest kreowanie wartości przedsiębiorstwa. Są one świadome źródeł ryzyka podatkowego, znaczenia strategii podatkowej oraz konieczności jej monitorowania, co w konsekwencji determinuje kreację wartości przedsiębiorstwa. Można więc potwierdzić postawioną hipotezę.

Niewątpliwie przyjęta strategia podatkowa powinna wspomagać proces zarządzania ryzykiem podatkowym, ograniczając jego powstawanie poprzez uchylanie się i unikanie opodatkowania. Powinny mieć również miejsce oceny wpływu podejmowanych decyzji biznesowych na decyzje podatkowe oraz ich rezultaty dla jednostki gospodarczej. Wdrażanie strategii podatkowej powinno być połączone z odpowiednimi procesami, które pozwoliłyby na jej efektywność, np. opracowanie procedur dotyczących działań zgodnych z przyjętą strategią podatkową czy szkolenia podatkowe dla pracowników. Wyższa ocena pracowników działów podatkowych jest niewątpliwie związana z lepszą oceną sytuacji finansowej przedsiębiorstwa i stanowi źródło wzrostu wartości oraz wpływu strategii podatkowej na wzrost wartości przedsiębiorstwa.

Bibliografia

Akty prawne

Ustawa dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, tekst jedn.

Dz. U. z 2022 r. poz. 2647 z późn. zm.

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, tekst jedn.

Dz. U. z 2022 r. poz. 2587 z późn. zm.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2651 z późn. zm.

Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 931 z późn. zm.

Literatura

- Biernacki, K. (2017). Ryzyko podatkowe i instrumenty jego minimalizacji w Polsce. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H – Oeconomia*, 51(5), 19–26.
- Brooks, M., Head, J. (1997). Tax Avoidance: In Economics, Law and Public Choice. W: G. S. Cooper (red.), *Tax Avoidance and the Rule of Law* (s. 53–91). Amsterdam: International Bureau of Fiscal Documentation.
- Brzezinski, B. (2004). Wykładnia prawa podatkowego i orzekanie w sprawach podatkowych w państwach anglosaskich. *Kwartalnik Prawa Podatkowego*, 4, 21–50.
- Ciupek, B., Kaczmarzyk, J., Kania, P. (2016). Harmonizacja podatków obciążających dochody przedsiębiorstw funkcjonujących na jednolitym rynku europejskim. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H – Oeconomia*, 50(1), 431–440.
- Collier, P. M., Berry, A. J., Burke, G. T. (2007). *Risk and Management Accounting: Best Practice*
- Dudycz, T. (2005). *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*. Warszawa: PWE.
- Guidelines for Enterprise-Wide Internal Control Procedures*. London: The Chartered Institute of Management Accountants.
- Herman, A., Szablewski, A. (1999). *Zarządzanie wartością przedsiębiorstwa*. Warszawa: Poltex.
- Jajuga, K. (red.). (2019). *Zarządzanie ryzykiem* (wyd. 2). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Krajowa Administracja Skarbowa. (2020). *Wytyczne w zakresie Ram Wewnętrzznego Nadzoru Podatkowego*. Pobrano z <https://www.podatki.gov.pl/media/6197/wytyczne-w-zakresie-ram-wewn%C4%99trznego-nadzoru-podatkowego.pdf> (10.12.2021).
- Lam, J. (2003). *Enterprise Risk Management: From Incentives to Controls*. New Jersey: John Wiley and Sons.
- Mikrut, A., Poznańska, A. (2009). Strategia podatkowa przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie*, 2(2), 225–238.
- Nadolska, A. (2019). Zarządzanie ryzykiem podatkowym. Konieczność czy alternatywa dla skutecznego rozwoju polskich przedsiębiorców. Pobrano z <http://knpf.ug.edu.pl/wp-content/publikacje/Aleksandra3.pdf> (3.10.2021).
- Nowak, E. (red.). (2008). *Strategiczna rachunkowość zarządcza*. Warszawa: PWE.
- Rappaport, A. (1999). *Wartość dla akcjonariuszy. Poradnik menedżera i inwestora*. Warszawa: WIG-Press.
- Sachs, K. (2005). Na fiskusa nie ma polisy. *Rzeczpospolita*, 95, C3.

- Szczęsny, W. (red.). (2007). *Finanse firmy. Jak zarządzać kapitałem*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Wencel, A. (2022). Ujawnianie ryzyka podatkowego w raportach finansowych spółek publicznych. *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości*, 46(3), 197–215.
- Witczak, I. (2011). Wycena wartości przedsiębiorstwa. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie*, 12(14: *Koncepcje i metody współczesnego zarządzania. Nauka dla praktyki gospodarczej i samorządowej*), 65–71.
- Witczak, I. (2017a). Dylematy podatkowego wyniku finansowego w spółce kapitałowej. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 341, 365–376.
- Witczak, I. (2017b). Wybrane dylematy dotyczące rachunkowości w procesie zarządzania ryzykiem w firmie. *Przedsiębiorczość i Zarządzanie* 18(3, cz. 2: *Nauka dla praktyki gospodarczej i samorządowej. Aplikacyjne walory teorii i instrumentów zarządzania*), 311–322.
- Witwicka, K. (2019). Setki nowelizacji i coraz grubsze ustawy. Oto prawo podatkowe po 30 latach. *Dziennik Gazeta Prawna* z 11.05.2019. Pobrano z <https://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/1411662,30-lat-wolnosc-prawo-podatkowe-wciaz-skomplikowane.html> (31.12.2022).
- Wyrzykowski, W. (2015). Optymalizacja podatkowa przedsiębiorców – granice prawa a granice bezpieczeństwa. *Zarządzanie i Finanse*, 13(3, cz. 2), 35–50.

Streszczenie

Przedmiot badań: Przedmiotem własnych badań ankietowych, jak i literaturowych było zweryfikowanie hipotezy badawczej: czy strategia podatkowa jest źródłem kształtowania wartości przedsiębiorstwa, czy przedsiębiorstwa ją wdrażają i monitorują oraz czy są świadome jej znaczenia.

Cel badawczy: Celem rozważań jest próba oceny strategii podatkowej jako źródła kreowania wartości przedsiębiorstwa.

Metoda badawcza: Wykorzystano własne badania ankietowe oraz analizę krytyczną literatury. Do sformułowania wniosków posłużyła metoda dedukcji oparta na dotychczasowym dorobku literaturowym.

Wyniki: Badania autorki wykazały, że wykorzystanie strategii podatkowej zwiększa korzyści w postaci zmniejszenia obciążeń podatkowych i ryzyka podatkowego, co w konsekwencji wpływa na poprawę płynności finansowej. Potwierdzono oddziaływanie na przedsiębiorstwa czynników skłaniających do formułowania i wdrożenia strategii podatkowej, takich jak: nadmierny fiskalizm czy luki w prawie podatkowym. Podejmowane przez przedsiębiorstwo działania w rezultacie wpływają na zwiększenie wartości przedsiębiorstwa.

SŁOWA KLUCZOWE: strategia podatkowa, wartość przedsiębiorstwa, ryzyko podatkowe

Summary

Background: The subject of author's own survey and literature research verified the research hypothesis whether tax strategy is a source of corporate value creation, whether enterprises implement and monitor it, and whether they are aware of its importance.

Research purpose: The purpose of the considerations is focused on the evaluation of the tax strategy as a source of creating enterprise value.

Methods: Own questionnaire and a critical analysis of the literature were used. The deduction method based on the literature output to date was used to formulate the conclusions.

Conclusions: The author's research has shown that the use of a tax strategy increases the benefits in the form of reducing tax burdens and tax risk, which in turn improves financial liquidity. It was confirmed that the factors that induce the formulation and implementation of tax strategies, such as excessive fiscalism or loopholes in tax law, have an impact on enterprises. As a result, the activities undertaken by the enterprise increase the value of the enterprise.

KEYWORDS: tax strategy, tax risk, enterprise value

Nota o autorze

Izabela Witczak – dr, Katedra Finansów Publicznych, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki; główne obszary działalności naukowej: nauki społeczne, ekonomia i finance; e-mail: izabela.witczak@eksoc.uni.lodz.pl; ORCID: 0000-0002-6882-6189.

Wojciech Wojtyła

Człowiek jako podstawowy czynnik w gospodarce w encyklikach *Laborem exercens* i *Centesimus annus*

Man as a Fundamental Factor in the Economy
in the Encyclicals *Laborem Exercens* and *Centesimus Annus*

Wprowadzenie

Gospodarka rynkowa stanowi ważny obszar życiowy społeczeństw współczesnych, który w istotny sposób wpływa na szereg istniejących w nich dziedzin i relacji, kształtując ich charakter. Jednak jak zauważa współczesny amerykański socjolog Bell „obszar ekonomii traktuje się dziś [...] czysto instrumentalnie” (Bell, 2014, s. 10). We współczesnej kulturze społeczno-gospodarczej sukces ekonomiczny traktowany jest często jako cel sam w sobie. W zabsolutyzowanym rynku człowiek staje się jednym ze środków do pomnażania zysku – „trybikiem” w maszynie do zarabiania pieniędzy.

Tymczasem – twierdzi Bell – żaden filozof moralności, od Arystotelesa i Tomasza z Akwinu, po Johna Locke’a i Adama Smitha, nie rozpatrywał gospodarki niezależnie od celów moralnych ani też nie twierdził, by wytwarzanie bogactwa było celem samym w sobie. Traktowali je raczej jako środek służący osiągnięciu cnoty oraz sprzyjający cywilizowanemu życiu (Bell, 2014, s. 10).

Godny uwagi jest fakt, iż od szeregu lat w środowisku ekonomistów i praktyków ekonomii w gospodarce coraz wyraźniej docenia się wagę etyki i jej zasad, widząc w niej konieczny warunek ładu rynkowego. Wielu ekonomistów za niebezpieczny stereotyp uważa tezę głoszącą, że moralność w gospodarce jest nieopłacalna. Mączyńska pisze: „Zapoczątkowany wraz z wykreowaniem ekonomii neoklasycznej rozbrat ekonomii z etyką (utrzymujący się w znacznej mierze

do dziś) stwarza urodzajne podłoże dla działań nieetycznych, których nasilenie nieuchronnie zwiększa ryzyko kryzysu, co potwierdza praktyka” (Mączyńska, 2021, s. 43). Niewątpliwie ważnym uczestnikiem dialogu z ekonomistami na temat moralnych aspektów działalności rynkowej jest Kościół katolicki, który poprzez wypowiedzi kolejnych papieży zabiera głos w sprawach dotyczących człowieka. Pisane przez papieży encykliki nie są oczywiście traktatami z ekonomii, nawet jeśli pojawiają się w nich wątki ekonomiczne. Papieska interpretacja determinantów procesów gospodarczych ma charakter filozoficzno-teologiczny. Wychodzi z określonego obrazu człowieka, a podstawowym etycznym kryterium oceny wszelkich form organizacyjnych społeczeństwa i gospodarki jest to, czy i na ile służą one człowiekowi i jego godności, a także jego wolności i wszechstronnemu rozwojowi. Autor przywołanych w tytule artykułu dokumentów miał świadomość, że ekonomia, jak żadna inna dziedzina ludzkiego życia, narażona jest na działanie nieetycznych, a przez to niebezpiecznych dla człowieka mechanizmów. Kierując więc uwagę na człowieka, Jan Paweł II chciał powiedzieć ekonomistom i tym wszystkim, którzy są odpowiedzialni za kształt życia społecznego i gospodarczego, że głównym i najważniejszym czynnikiem procesów gospodarczych jest osoba ludzka. Wszelkie zaś struktury ekonomiczno-gospodarcze są ważnym, aczkolwiek tylko instrumentem, służącym wyzwalanii i pomnażaniu osobowych sił i możliwości człowieka. Zdaniem Papieża Polaka fundamentem gospodarczego i moralnego porządku, a zarazem kluczem do budowy zamożności społeczeństw współczesnych, są: praca i przedsiębiorczość. Kolejne punkty artykułu będą rozwinięciem tej myśli.

1. Osoba ludzka jako wartość ponad inne wartości

Narzędziem interpretacji myśli Jana Pawła II zawartej w jego encyklikach społecznych jest filozoficzne dziedzictwo Karola Wojtyły. Główną tezą reprezentowanego przez krakowskiego Kardynała personalizmu, stanowi przekonanie o centralnej pozycji osoby ludzkiej. W jednym ze swoich wczesnych tekstów pisał: „Osoba jest takim dobrem, z którym nie godzi się używanie, które nie może być traktowane jako przedmiot użycia i w tej formie jako środek do celu” (Wojtyła, 2001, s. 42). Sformułowana w studium *Miłość i odpowiedzialność* norma personalistyczna stanowi rdzeń myśli etycznej Wojtyły. Norma ta jest rezultatem odkrycia ontologicznej i aksjologicznej rangi osoby wśród reszty bytów widzialnego świata. To z nich bierze swój początek powinność moralna afirmowania osoby dla niej

samej. Człowiek jest bowiem, jak twierdzi, przedmiotowo zawsze *kims*, podczas gdy reszta bytów widzialnego świata przedmiotowo jest zawsze jedynie *czymś* (Wojtyła, 2001, s. 42). Poznanie siebie jako „kogoś” wiąże się z przeżyciem swojej niepowtarzalnej, jedynej w swoim rodzaju wewnętrzności. Na ten swoiście „wsobny” wymiar bytowania każdego bez wyjątku człowieka w swoim najgłębszym rdzeniu znaczeniowym wskazuje polskie słowo „osoba”.

Wyraz *osoba* – pisze Wojtyła – został ukuty w tym celu, aby zaznaczyć, iż człowiek nie pozwala się bez reszty sprowadzić do tego, co się mieści w pojęciu *jednostka gatunku*, ale ma w sobie coś więcej, jakąś szczególną pełnię i doskonałość bytowania, dla uwydatnienia której trzeba koniecznie użyć słowa *osoba* (Wojtyła, 2001, s. 24).

Wojtyła w swoich wypowiedziach nawiązywał do koncepcji osoby wypracowanej przez Boecjusza i św. Tomasza z Akwinu. Jego analizy nastawione są przede wszystkim na eksplikację tej rzeczywistości, jaką jest osoba ludzka, a ich celem jest zrozumienie jej najgłębszej specyfiki (Wojtyła, 1994a, s. 61–70). W studium *Osoba i czyn* oraz w innych swoich tekstach, chce tego dokonać poprzez analizę spełnianego przez osobę czynu, jako tego momentu, który, jego zdaniem, najpełniej ujawnia osobę w jej podmiotowości. Jest to podmiotowość konkretnego człowieka, który „jest jakby naocznym świadkiem siebie samego, swojego człowieczeństwa i swojej osoby” (Wojtyła, 1994b, s. 107–104). Według Wojtyły osoba jest rzeczywistością nie tyle spekulatywną ile oglądową, co sprawia, że osobę łatwiej jest pokazać aniżeli zdefiniować. Dlatego personalizm Wojtyły zbudowany jest na aksjologii osoby, a jego etyka jest etyką afirmacji. Jak wyjaśnia Wierzbicki, etyka ta polega na odczytaniu obiektywnej wartości osoby, która jawi się jako wartość wpisana w jej byt: „Afirmować osobę dla niej samej, to afirmować ją jako istnienie wyróżnione wśród bytów” (Wierzbicki, 2021, s. 32). Wojtyłę bardziej niż ogólna teoria wartości interesowała szczególna pozycja osoby – jej wartość pośród innych wartości. Ową wartością – przysługującą człowiekowi z samego faktu, że jest osobą, a także o którą człowiek z tej racji powinien zabiegać – jest godność. Jak twierdzi, „godność człowieka jako osoby oznacza przede wszystkim właściwość lub też podstawową jakość – i w tym znaczeniu wartość osoby jako takiej” (Wojtyła, 1991, s. 50). Racją, która przemawia za wyjątkowością relacji osoby do świata zewnętrznego, będąca zarazem racją wyjątkowej pozycji podmiotu ludzkiego (godności), jest jej wymiar życia wewnętrznego. Ten duchowy wymiar osoby aktualizuje się w aktach rozumu i woli, w których i poprzez które osoba realizuje transcendencję zarówno wobec świata zewnętrznego (w tym także świata społecznego), jak i wobec samej siebie (Wierzbicki, 2021, s. 29).

Pojęcie transcendencji w antropologii Wojtyły odgrywa ważną rolę. Przy jego pomocy tłumaczy autonomię osoby, czyli jej wymiar samostanowienia. Osoba jest tym, kto siebie samego posiada, jest zarazem tym, kto jest posiadany wyłącznie przez siebie. „Samostanowienie – pisze – jest głębszym i bardziej podstawowym wymiarem sprawczości ludzkiego *ja*, poprzez którą człowiek w czynie odsłania się jako podmiot osobowy” (Wojtyła, 1994c, s. 14). Spełniając czyn, człowiek spełnia siebie, czyli staje się *kims* i *jakims* – jako człowiek staje się on moralnie dobrym lub złym. Transcendencja, o którą chodzi Wojtyła, „to transcendencja przez sam fakt wolności, bycia wolnym w działaniu” (Wojtyła, 1994a, s. 164). Wolność zaś najpełniej ujawnia się w zdolności wyboru. Jest to wolność „dla” przedmiotów i „dla” wartości. Kryterium owego wyboru jest prawda o dobru. Autor *Osoby i czynu* pisze: „Wybierać – to nie znaczy tylko skierowywać się do jednej wartości z pominięciem innych [...]. Wybierać – to znaczy przede wszystkim rozstrzygać o przedstawionych woli w porządku intencjonalnym przedmiotach na zasadzie pewnej prawdy” (Wojtyła, 1994a, s. 181). Pośród różnych dóbr dobrem mającym rangę szczególną jest osoba. Rozpoznanie prawdy o owej szczególnej pozycji osoby (czyli jej godności) pośród tego, co można doświadczyć poznawczo w widzialnym świecie, stało się podstawą dla sformułowania naczelnego tezy polskiego personalizmu mówiącej, iż „każdej osobie ludzkiej należna jest afirmacja ze względu na nią samą” (*Persona est affirmanda propter se ipsam*). Wszelkie wybory i działania, które człowiek podejmuje, winny zawsze odpowiadać tej prawdzie. Powinność afirmowania każdej bez wyjątku osoby dla niej samej ma charakter moralny. Ma ona również wymiar *par excellence* społeczny. Przekonanie to stanowi samo centrum encyklik *Laborem exercens* i *Centesimus annus*.

2. Prymat pracy ludzkiej nad kapitałem

Nie sposób, mówiąc o ekonomii i gospodarce, pominąć temat pracy. To ona leży bowiem u ich podstaw. I chociaż stanowi najbardziej fundamentalny i zarazem najdonioślejszy fakt ludzki, refleksja teoretyczna nad rzeczywistością pracy ludzkiej przysparza wiele trudności. Istnieją rozmaite jej ujęcia (na ten temat zob. Gałkowski, 1980; Graeber, 2018). Literatura ekonomiczna, socjologiczna, psychologiczna, filozoficzna czy teologiczna przedstawia nie tylko różnorodne, ale i niekiedy przeciwstawne sobie określenia pracy. Zagadnieniu etyki pracy wiele uwagi poświęcił Majka. Zdaniem tego autora „Pracą jest każde indywidualne lub zbiorowe działanie ludzkie, mające na celu doskonalenie człowieka i świata”

(Majka, 1986, s. 11). Jest to definicja personalistyczna i zarazem na tyle szeroka, by wydobyć te aspekty zagadnienia pracy, które mają istotne znaczenie dla ukazania właściwego miejsca człowieka w procesie pracy. W *Rozważaniach o etyce pracy* Majka podkreśla pewną dwoistość pracy, zarówno gdy chodzi o podmiot działania, ponieważ praca ma zawsze wymiar indywidualny i społeczny, jak i odniesienie do celu, ponieważ zawiera ona odniesienie do działającego i tego, na co działanie jest skierowane (Majka, 1986, s. 11). Istotą pracy jest więc doskonalenie, czyli tworzenie nowego dobra, nowych wartości. Niszczenie i wszelkie działania, które nie przyczyniają się do tworzenia nowych dóbr i wartości nie zasługują na miano pracy. Są one zajęciami wręcz pozbawionymi sensu, a przez to szkodliwymi, których wykonywanie powoduje straty moralne i duchowe zarówno w wymiarze indywidualnym, jak i społecznym (Graeber, 2018, s. 16). Za Graeberem można porównać je do „szramy przecinającej naszą zbiorową duszę” (Graeber, 2018, s. 16). Definiując „pracę bez sensu”, amerykański myśliciel pisze, że jest to „forma regularnie płatnego zatrudnienia, której kompletna bezcelowość, zbędność bądź szkodliwość jest tak rażąca, że nawet zatrudniony nie jest w stanie uzasadnić jej istnienia, mimo że – w związku z warunkami swojego zatrudnienia – czuje się zobowiązany udawać, że jest inaczej” (Graeber, 2018, s. 23). Pracą w ścisłym tego słowa znaczeniu są działania godne człowieka, a przez to rzeczywiście ludzkie (Majka, 1986, s. 12). Do istoty pracy należy więc służba człowiekowi, jego życiu i rozwojowi osobowemu. W takim duchu pracę ujmował Jan Paweł II.

Zagadnieniu ludzkiej pracy Papież Polak poświęcił swoją pierwszą encyklikę społeczną *Laborem exercens* (1981 r.), dostrzegając w niej klucz do „całej kwestii społecznej”. Personalistyczna koncepcja pracy zaproponowana przez Papieża w jego dokumencie rozstrzyga spór dotyczący relacji pracy i kapitału. Pierwszeństwo pracy przed kapitałem, rozumianym jako zespół środków produkcji, jak i przed jej wytworami i związaną z nią własnością prywatną, wynika z faktu, że pierwszym podmiotem pracy, niezależnie od jej charakteru, jest człowiek będący podmiotem osobowym. W tej perspektywie kapitał, a także pieniądź, jest jedynie instrumentem, podczas gdy praca związana jest w sposób istotny ze swoim sprawcą (Wierzbicki, 2011, s. 74). „Praca jest dobrem człowieka – dobrem jego człowieczeństwa – przez pracę bowiem człowiek nie tylko przekształca przyrodę, dostosowuje ją do swoich potrzeb, ale także urzeczywistnia siebie jako człowieka, a także poniekąd bardziej staje się człowiekiem” (Jan Paweł II, 1981, 9; dalej: LE), pisał Papież. Stąd bierze swój początek szczególna racja godności pracy. Podstawowy błąd popełniany przez materializm i ekonomizm polega na tym, że ideologie te wartość pracy sprowadzają do wartości samych tylko jej

wytworów, pomijając dobro o wiele głębsze – dobro osobowe. Praca tymczasem nosi na sobie szczególne znamię człowieka i człowieczeństwa. Jest ona miejscem i zarazem szansą samospełniania się człowieka jako bytu osobowego. Jest także szansą daru, jaki tylko osoba jest zdolna złożyć innym osobom: daru samej pracy i daru jej owoców (LE, *Wstęp*).

Praca ma charakter osobowy i zarazem społeczny. Nawet jeśli człowiek pracuje jako jednostka, zawsze pracuje „dla” kogoś. Uczestniczy w swoistym łańcuchu pracy ludzkiej, chociażby korzystając z osiągnięć innych. Papież nazywa to „historycznym dorobkiem pracy człowieka” (LE, 12). Poprzez swoją pracę człowiek uczestniczy w procesie historycznym, wnosząc wkład w funkcjonowanie „wielkiego warsztatu” (LE, 12). Owym warsztatem może być biurko, przy którym pracuje naukowiec, może nim być taśma produkcyjna w fabryce. Każdą z tych czynności spełnianych przez człowieka, jakkolwiek różniących się od siebie, można nazwać pracą, gdyż przyczyniają się one na swój sposób do wzrostu zarówno tego podmiotu, który je wykonuje, jak również służą one rozwojowi innych. Dlatego podkreślając godność osobową podmiotu pracy, Jan Paweł II unika jej wartościowania. Człowiek „jako osoba pracuje, wykonuje różne czynności przynależące do procesu pracy, a wszystkie one, bez względu na ich charakter, mają służyć urzeczywistnieniu się jego człowieczeństwa, spełnianiu osobowego powołania, które jest mu właściwe z racji samegoż człowieczeństwa” (LE, 6). Celem każdej pracy jest nie tyle produkt zewnętrzny, lecz jest nim sam człowiek, który poprzez spełniane czyny staje się „twórcą samego siebie”. Papież z naciskiem podkreśla, że „ostatecznie [...] celem pracy: jakiegokolwiek pracy spełnianej przez człowieka – choćby była to praca najbardziej służebna, monotonna w skali potocznego wartościowania wręcz upośledzona – pozostaje zawsze sam człowiek” (LE, 6).

Personalistyczna interpretacja pracy ludzkiej pozwala także głębiej zrozumieć sam kapitał, którym w najbardziej pierwotnym i podstawowym znaczeniu jest człowiek. Źródłem kapitału materialnego jest przecież praca wykonywana przez osobowe podmioty. Dlatego największym bogactwem i źródłem bogactwa narodów są przede wszystkim osoby – ich intelektualne kwalifikacje, techniczne zdolności, kompetencje i posiadane doświadczenie, a nade wszystko ich rozwój moralny, którego nie da się sprowadzić do wymiarów jedynie użytkowych czy ekonomicznych (Wierzbicki, 2011, s. 75). Kluczem do papieskiej interpretacji relacji pomiędzy pracą a kapitałem jest sposób, w jaki Wojtyła rozumie dobro wspólne. W *Osobie i czynie*, próbując uchwycić najgłębszą jego istotę, pisał:

Dobrem wspólnym nie jest tylko cel działania wypełnianego w jakiejś wspólnotcie, rozumiany czysto przedmiotowo, ale jest nim zarazem i nawet przede wszystkim

to, co warunkuje i niejako wyzwała uczestnictwo w osobach działających wspólnie i przez to kształtuje w nich podmiotową wspólnotę działania. Jeżeli dobro wspólne możemy pojmować jako cel, to w tym podwójnym znaczeniu: przedmiotowym i podmiotowym zarazem (Wojtyła, 1969, s. 308).

Zdaniem autora tych słów, przez uczestnictwo należy tu rozumieć podmiotowy sposób zaangażowania i obecności osoby w każdym rodzaju wspólnoty. Każdy człowiek wnosi do wspólnoty zarówno bogactwo swej osobowości, jak również pewne ograniczenia i braki – dlatego potrzebuje innych.

Podkreślanie aspektu przedmiotowego dobra wspólnego jest ważne. Ważniejsze jest jednak wpieranie rozwoju ludzkich talentów. Uznając pierwszeństwo pracy przed kapitałem, Jan Paweł II w 15. numerze *Laborem exercens* sformułował słynny „argument personalistyczny”, który głosi: „Człowiek pracujący pragnie nie tylko należytej za swą pracę zapłaty, ale także uwzględnienia w samym procesie produkcji takich możliwości, ażeby mógł mieć poczucie, że pracując nawet na wspólnym, pracuje zarazem na swoim” (LE, 15). W myśl tych słów ważne jest, by sposób funkcjonowania miejsca pracy był tak zorganizowany, aby była w nim zagwarantowana możliwość inicjatywy poszczególnych osób, tak by każda z pracujących w nim osób mogła przeżywać siebie jako wolny, zdolny do twórczego myślenia i działania podmiot (LE, 20). Zdaniem Papieża nieuwzględnienie tego postulatu prowadzi do strat zarówno w wymiarze osobowym człowieka, który pracuje, jak i w wymiarze ekonomicznym określonej wspólnoty pracy.

Praca ludzka jest wyrazem kreatywności człowieka. Ważnym pojęciem, którym posługuje się Jan Paweł II, analizując antropologiczno-społeczny wymiar pracy, które wiąże się z kreatywnością ludzką, jest pojęcie przedsiębiorczości. Nie ulega wątpliwości, że we współczesnej gospodarce kluczową rolę w pomnażaniu bogactwa społeczeństw współczesnych odgrywa przedsiębiorca i jego zdolność „rozpoznawania w porę potrzeb innych ludzi oraz układów czynników produkcyjnych najbardziej odpowiednich do ich zaspokojenie (Jan Paweł II, 1991, 32; dalej: CA). Proces wytwarzania dóbr koniecznych dla rozwoju człowieka i społeczności, wymaga solidarnej współpracy i zaangażowania wielu osób, a nawet całych wspólnot pracy. Zorganizowanie procesu produkcji, zaplanowanie go, a także troska nad całością przebiegu, ukazuje kluczową rolę kreatywnej i zdyscyplinowanej pracy, której istotną część stanowi zdolność do inicjatywy i przedsiębiorczość (CA, 32). To od sposobu wykorzystania kapitału ludzkiego zależy rozwój gospodarki. Rynek nie składa się bowiem z bezwolnych obiektów materialnych, ale z realnych osób, które poprzez pracę angażują swój intelekt, kreatywność i duchowe siły. To konkretne osoby wykazują się inwencją,

wprowadzając nowe rozwiązania technologiczne, rozpoznają ich szanse, unikają niepotrzebnego ryzyka, a także, poprzez swoją działalność, tworzą sieć nowych stosunków ekonomicznych, społecznych i politycznych (Losinger, 1998, s. 218). Osoba ludzka jest więc pierwszym i największym dobrem ekonomicznym, które realizuje się w działaniu (Kamińska, 2016, s. 56). Dlatego ekonomia, aby w pełni wykorzystać potencjał ludzki, powinna zajmować się nie tyle rzeczami, co ludźmi – ich zamysłami i działaniami. Do tej sfery należą dobra, towary, a także bogactwo i wszystkie inne pojęcia związane z działalnością człowieka (Mises, 2007, s. 78).

Graeber w książce o znamienym tytule *Praca bez sensu* pyta: „Gdzie pracownicy mają poszukiwać znaczenia i sensu własnej pracy, skoro przemienia się ich praktycznie w roboty? W sytuacji, kiedy mówi się im otwarcie, że są niewiele więcej niż robotami, mimo iż jednocześnie wymaga się od nich, żeby organizowali swoje życie wokół pracy?” (Graeber, 2018, s. 215). Zdaniem Jana Pawła II jednym z głównych błędów w rozumieniu rzeczywistości przedsiębiorstwa jest sprowadzanie go jedynie do kategorii produkcji i zysku, zapominając, że tworzą je pracownicy zdolni do nawiązywania wielorakich relacji między sobą (tj. relacji koleżeńskich). Ludzie pracujący w przedsiębiorstwie mają prawo do poszanowania ich godności, a także do poszerzonego zakresu udziału w jego życiu. Papież z naciskiem podkreślał, że przedsiębiorstwo to nie tylko i nie tyle „zrzeszenie kapitałów”, co przede wszystkim „zrzeszenie osób” stanowiących jego największe dobro ekonomiczne (CA, 43). Dzięki aktywnemu uczestnictwu wszystkich oraz ich współodpowiedzialności przedsiębiorstwo ma szansę stać się wspólnotą osób, a nie samą tylko jednostką produkcyjną. Osoba ludzka jest bowiem podmiotem indywidualnym, który zarazem otwarty jest na twórcze i wielowymiarowe działanie wspólnie z innymi.

3. Współczesne wyzwania i zachęty

W wielowymiarowym i wielowątkowym nauczaniu Jana Pawła II da się wyczytać przekonanie, według którego prawa rynku mają swój fundament w specyficznej naturze osoby ludzkiej zdolnej do podejmowania działań wspólnie z innymi (Buttiglione, 1994, s. 41). Obydwa przywołane w artykule dokumenty papieskie powstały w konkretnym kontekście historyczno-społecznym, stanowiąc odpowiedź głowy Kościoła na dostrzeżone przez niego pod koniec XX w. bolączki człowieka i ludzkości. Podjęte w nich problemy mają jednak charakter

uniwersalny. W świetle dotychczasowych rozważań warto więc ukazać niektóre wymagania i wyzwania etyczne, jakie stają przed społeczeństwami współczesnymi w dziedzinie polityki ekonomicznej i gospodarczej.

3.1. Postawić ludzką godność w centrum

Wedle kluczowego twierdzenia katolickiej nauki społecznej człowiek jest właściwym i podstawowym podmiotem działań gospodarczych i całej kultury materialnej. Konstytucja *Gaudium et spes* Soboru Watykańskiego II (Sacrosanctum Concilium Oecumenicum Vaticanum II, 1966b, 1025–1115; dalej: GS) zwraca uwagę, że „osoba ludzka jest i powinna być zasadą, podmiotem i celem wszystkich urządzeń społecznych, ponieważ z natury swej koniecznie potrzebuje ona życia społecznego” (GS, 25). Autorzy tych słów podkreślają następnie, że „w życiu gospodarczo-społecznym trzeba uszanować i podnosić godność osoby ludzkiej, pełne jej powołanie i dobro całego społeczeństwa. Człowiek bowiem jest twórcą, ośrodkiem i celem całego życia gospodarczo-społecznego” (GS, 63). W tym samym duchu Jan Paweł II stwierdza niemalże uroczyście, że wykorzystywanie kapitału przeciw człowiekowi i jego pracy jest poważnym nadużyciem nie tylko wobec ludzi, ale także wobec Boga (CA, 43). W związku z tym zasadniczym pytaniem działań społecznych i gospodarczych winno być pytanie: czy w ich centrum stoi człowiek? Podstawowym zaś kryterium oceny działalności wszelkich instytucji, decyzji i działań w dziedzinie gospodarczej powinno być to, czy i na ile ochraniają one ludzką godność. Kościół akceptuje gospodarkę rynkową, gdy jest ona nastawiona na promocję godności człowieka, na supremację jego sił duchowych oraz na roztropną troskę o dobro wspólne. W tym kontekście ważną kwestią jest troska o całościowe zabezpieczenie osoby ludzkiej i jej praw, czego wyrazem jest uznawanie prymatu pracy nad kapitałem oraz umacnianie prawa obywateli do przedsiębiorczości. Wzgląd na godność człowieka sprawia, że współcześnie jednym z najważniejszych zadań międzynarodowej wspólnoty politycznej jest egzekwowanie związanych z nią zobowiązań społecznych (Marx, 2009, s. 243).

3.2. Wspierać integralny rozwój człowieka

W personalistycznie ukierunkowanej etyce chrześcijańskiej nadrzędnym celem wolności gospodarczej nie jest najwyższy wzrost dochodu krajowego brutto,

ale służba integralnemu rozwojowi człowieka. Czołowy przedstawiciel amerykańskiego personalizmu ekonomicznego Gronbacher wyrazi to w słowach: „Gospodarka istnieje dla człowieka, a nie osoba dla gospodarki. Nie można jej pojmować jako abstrakcyjnego bytu złożonego z mechanicznych tworów, do których społeczeństwo musi się dostosować. System gospodarczy musi pozostawać w zgodzie z ludzką naturą, a nie odwrotnie” (Gronbacher, 1999, s. 56). Każdy pojedynczy człowiek powinien być więc Kantowskim „celem samym w sobie”. Wszelka działalność wytwórcza powinna być podporządkowana temu celowi, jakim jest integralny rozwój człowieka. W myśl zasady, że to gospodarka jest dla człowieka, a nie człowiek dla gospodarki, rozwój gospodarczy powinien stanowić część rozwoju samego człowieka, jego wolności i osobowych sił. Redukcja człowieka wyłącznie do wymiaru ekonomicznego sprawia, że widzi się w nim jedynie producenta lub konsumenta dóbr. Dobrobyt nie jest celem samym w sobie, ale stanowi środek w osiągnięciu innych celów. Tak zubożona antropologia w naturalny sposób skutkuje wielorakimi formami alienacji. *Homo oeconomicus* nie stanowi ucieleśnienia istoty wolnej, ale wyraża raczej specyficzny rodzaj niewoli czy poddaństwa, które w różnym czasie mogą przybierać różną formę (Tokarski, 2021, s. 183).

3.3. Umacniać więzi społeczne

Podobnie jak rozwój pojedynczego człowieka nie powinien być ujmowany wyłącznie w kategoriach ekonomicznych, lecz etycznych, to samo kryterium powinno być stosowane w interpretacji zadań związanych z rozwojem krajów znajdujących się na drodze rozwoju. Zadaniem polityków jest więc przede wszystkim troska o dobro społeczeństwa jako całości. Dokonuje się to poprzez niwelowanie społecznych nierówności na drodze praktykowania solidarności. Jan Paweł II przekonuje, że solidarność sama w sobie jest wartością etyczną i obowiązkiem moralnym, zgodnie z którym każdy człowiek, troszcząc się o dobro własne, powinien troszczyć się o dobro innych; odpowiednio każdy naród, troszcząc się o własne dobro, powinien zarazem troszczyć się o dobro wszystkich innych narodów (Jan Paweł II, 2008a, s. 388). Społeczeństwa przeniknięte duchem powszechnej solidarności są w stanie tworzyć warunki godziwego życia dla wszystkich, zwłaszcza dla ludzi słabych i ubogich, którzy doświadczają wielorakich form wykluczenia społecznego. W zglobalizowanym świecie solidarność i współuczestnictwo stanowią moralne gwarancje, dzięki którym zarówno pojedynczy ludzie, jak i całe narody mogą

stać się twórcami własnej przyszłości. Społeczeństwo, o którym mówił Jan Paweł II, buduje się poprzez ochronę warunków wolnego uczestnictwa wszystkich, którzy je tworzą. „Osoba ludzka żyje i podmiotowość społeczeństwa wzrasta wtedy – pisał Papież – kiedy wiele różnych relacji wzajemnie się ze sobą splata” (CA, 49). Wszelka działalność polityczno-gospodarcza, mająca na celu dobro wspólne, powinna być owocem organicznej spójności wszystkich istniejących w społeczeństwie sił. Papież proponuje więc utworzenie swego „łańcucha solidarności” mającego na celu tworzenie odpowiedniego klimatu dla autentycznego uczestnictwa i rozwoju wielorakich podmiotów życia społecznego (Jan Paweł II, 2008b).

Myśl Jana Pawła II w tym względzie rozwija współcześnie papież Franciszek, który pisze:

Istnieje wiele powodów, aby wierzyć w zdolność ludzkości do wspólnego działania w solidarności, w uznaniu swego wzajemnego powiązania i współzależności, mając na uwadze członków najsłabszych oraz ochronę dobra wspólnego. [...] Jako stworzenia obdarzone niezbywalną godnością żyjemy w relacji z naszymi braćmi i siostrami, wobec których mamy odpowiedzialność i z którymi działamy solidarnie. Bez tej relacji bylibyśmy zubożeni w człowieczeństwie (Franciszek, 2016a, 2).

Na gruncie katolickiej nauki społecznej solidarność jest celem i zasadą porządku społecznego i politycznego. Ma także swoje konsekwencje dla globalizacji ekonomicznej. Oznacza bowiem postulat stworzenia porządku polityczno-ekonomicznego o charakterze ogólnoświatowym (Marx, 2009, s. 260).

3.4. Umacniać podmiotowość i suwerenność rodziny

W katolickiej nauce społecznej szczególną pozycję zajmuje rodzina. Posiada ona własną podmiotowość, stanowiąc pierwszą i żywotną komórkę społeczeństwa (Sacrosanctum Concilium Oecumenicum Vaticanum II, 1966a, 11). W określeniu tym zakłada się, że między rodziną a innymi formami życia społecznego, łącznie z państwem, zachodzi szereg relacji zwrotnych. I tak jak zdrowie i kondycja organizmu ludzkiego uzależniona jest od zdrowia pojedynczych komórek, tak dobro organizmu, którym jest życie społeczne, zależy od zdrowia komórki, którą jest rodzina (Kiereś, 2015, s. 195). Dlatego wszelkie próby pomniejszania wartości rodziny skutkują destrukcją autentycznej substancji społecznej (Jan Paweł II, 1994, 17).

Wyrazem troski państwa o rodzinę w każdym czasie jest prowadzona przez nie polityka prorodzinna. Karta Praw Rodziny podkreśla, że „państwo i organizacje międzynarodowe, winny czynić wszystko, co możliwe, celem zabezpieczenia wszelkiej pomocy – politycznej, ekonomicznej, społecznej i prawnej – niezbędnej do umocnienia jedności i stabilności rodziny, tak, aby mogła ona sprostać swym specyficznym zadaniom” (Jan Paweł II, 1983, *Wstęp*). Sytuacja bytowa rodziny jest kształtowana przez wielorakie i złożone niekiedy czynniki, np. przez aktywność zawodową członków rodziny i związaną z nią płacę, posiadanie środków materialnych, świadczenia społeczne. Polityka rodzinna państwa winna je wszystkie uwzględniać. Jest to jedna z tych zasad, których przyjęcie jest niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania wielu rodzin we współczesnym świecie (Dyczewski, 2007, s. 102–103). Pomoc państwa dla prawidłowego rozwoju rodziny jest niekiedy wręcz nieodzowna. Może ona przybierać różne formy: płacy rodzinnej, specjalnych świadczeń czy zwiększonych zasiłków społecznych (LE, 19). W adhortacji *Amoris laetitia* papież Franciszek przypomina o obowiązku państwa, którym jest tworzenie warunków ustawodawczych i pracowniczych, aby zapewnić ludziom młodym przyszłość i dopomóc im w realizacji planu założenia rodziny (Franciszek, 2016b, 43).

Warto w tym miejscu przypomnieć, że grecka *oikonomia* znaczy dosłownie „zarządzanie domem” (gr. *oikos* – dom, *nomos* – prawo). Według Arystotelesa *Ekonomika* (tak zatytułowane jest jedno z jego dzieł) była z jednej strony etyką życia rodzinnego, z drugiej zaś – sztuką nabywania, utrzymywania i używania majątku oraz dóbr koniecznych do życia (Wojtysiak, 2007, s. 290). Ekonomia musi więc uwzględniać tę rzeczywistość, którą jest rodzina, gdyż droga do gospodarczego i politycznego sukcesu wiedzie przez odkrywanie bogactwa, które ukryte jest w dynamice życia rodzinnego.

Zakończenie

Celem artykułu nie było zaproponowanie szczegółowych rozwiązań. Przyjmując za punkt wyjścia perspektywę personalistyczną, wraz z Janem Pawłem II, podjęta została w nim próba dotarcia do korzeni ekonomii i gospodarki rynkowej głębszych niż wymiar związany z samym tylko dochodem rozumianym w kategoriach zarobkowych. W swoich tekstach Papież przekonuje, że ich celem jest przede wszystkim służba człowiekowi i jego wszechstronnemu rozwojowi. Uwaga ta jest ważna, gdyż dziedzina życia ekonomicznego i gospodarczego jest podatna na działanie mechanizmów nieetycznych, prowadzących do wielorakich form alienacji. System

gospodarki wolnorynkowej w każdym czasie potrzebuje etycznego fundamentu, stanowiącego istotny punkt odniesienia dla jego organizacji i funkcjonowania. W różnych wymiarach życia ekonomiczno-gospodarczego chodzi bowiem przede wszystkim o człowieka – o umożliwianie mu stawania się poprzez swoją pracę i rozwój swoich talentów, bardziej człowiekiem – bardziej osobą.

Bibliografia

- Bell, D. (2014). *Kulturowe sprzeczności kapitalizmu* (tłum. S. Amsterdamski). Warszawa: Aletheia.
- Buttiglione, R. (1994). Kilka uwag o sposobie czytania „Osoby i czynu”. W: T. Styczeń i in. (red.), *„Osoba i czyn” oraz inne studia antropologiczne* (wyd. 3, s. 11–42). Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Dyczewski, L. (2007). Rodzina. W: S. Fel, J. Kupny (red.), *Katolicka nauka społeczna. Podstawowe zagadnienia z życia społecznego i politycznego* (s. 88–107). Katowice: Księgarnia św. Jacka.
- Franciszek. (2016a). *Orędzie na Światowy Dzień Pokoju* (1.01.2016). Pobrano z www.vatican.va (23.01.2023).
- Franciszek. (2016b). Posynodalna adhortacja apostolska *Amoris laetitia* (19.03.2016). *Acta Apostolicae Sedis*, 108(cz. 10), 311–446.
- Gałkowski, J. (1980). *Praca i człowiek. Próba filozoficznej analizy pracy*. Warszawa: Instytut Wydawniczy PAX.
- Graeber, D. (2018). *Praca bez sensu. Teoria*. Warszawa: Wydawnictwo Krytyki Politycznej.
- Gronbacher, G. (1999). *Personalizm ekonomiczny*. Lublin: Instytut Liberalno-Konserwatywny.
- Jan Paweł II. (1981). Encyklika *Laborem exercens* (14.09.1981). *Acta Apostolicae Sedis*, 73, 577–667.
- Jan Paweł II. (1983). *Karta Praw Rodziny*. Pobrano z www.srk.opoka.pl/srk/srk_pliki/kata.htm (23.01.2023).
- Jan Paweł II. (1991). Encyklika *Centesimus annus* (1.05.1991). *Acta Apostolicae Sedis*, 83, 793–867.
- Jan Paweł II. (1997). List do rodzin *Gratissimam sane* z okazji Roku Rodziny (2 lutego 1994). W: A. Sporniak (red.), *Listy pasterskie Ojca Świętego Jana Pawła II* (s. 247–327). Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Jan Paweł II. (2008a). Osoba ludzka jest kryterium i miarą każdej polityki, także międzynarodowej. Przemówienie do Korpusu dyplomatycznego akredytowanego w Hiszpanii, Madryt, 2 listopada 1982 r. W: P. Ptasznik (red.), *Jan Paweł II. Dzieła zebrane*. T. 10: *Homilie i przemówienia z pielgrzymek – Europa, cz. 2: Francja, Hiszpania, Portugalia, Kraje Beneluksu* (s. 505–508). Kraków: Wydawnictwo M.

- Jan Paweł II. (2008b). Droga solidarności. Przemówienie do intelektualistów i przedstawicieli klasy rządzącej, Santa Cruz, 12 maja 1988 r. W: P. Ptasznik (red.), *Jan Paweł II. Dzieła zebrane*. T. 12: *Homilie i przemówienia z pielgrzymek – Ameryka Północna i Południowa* (s. 784–789). Kraków: Wydawnictwo M.
- Kamińska, K. (2016). Personalizm ekonomiczny a społeczna gospodarka rynkowa – studium porównawcze. *Roczniki Ekonomiczne Kujawsko-Pomorskiej Szkoły Wyższej w Bydgoszczy*, 9, 52–66.
- Kiereś, B. (2015). Personalistyczny wymiar wspólnotowego życia w rodzinie. Kontekst cywilizacyjny. *Pedagogia Christiana*, 2, 195–208. doi: 10.12775/PCh.2015.033.
- Losinger, F. (1998). Człowiek jako kluczowy czynnik w gospodarce. Etycznogospodarcze kryterium encykliki *Centesimus annus*. W: F. Kampka, C. Ritter (red.), *Jan Paweł II. „Centesimus annus”. Tekst i komentarze* (s. 211–226). Lublin: Redakcja Wydawnictw KUL.
- Majka, J. (1986). *Rozważania o etyce pracy*. Wrocław: Wrocławska Księgarnia Archidiecezjalna.
- Marx, R. (2009). *Kapitał. Mowa w obronie człowieka*. Kraków: Wydawnictwo Homo Dei.
- Mączyńska, E. (2021). Zniewolony konsument na wolnym rynku. Destrukcyjne następstwa i możliwości przeciwdziałania. *Biuletyn PTE*, 2(93), 39–48.
- Mises, L. (2007). *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*. Warszawa: Instytut Ludwika von Misesa.
- Sacrosanctum Concilium Oecumenicum Vaticanum II. (1966a). Decretum de apostolatu laicorum *Apostolicam actuositatem* (18.11.1965). *Acta Apostolicae Sedis*, 58, 837–864.
- Sacrosanctum Concilium Oecumenicum Vaticanum II. (1966b). Constitutio Pastoralis de Ecclesia in Mundo huius temporis *Gaudium et spes* (7.12.1965). *Acta Apostolicae Sedis*, 58, 1025–1115.
- Tokarski, J. (2021). *Czy liberalizm umarł?*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Wierzbicki, A. (2011). *Polska Jana Pawła II*. Lublin: Instytut Jana Pawła II KUL.
- Wierzbicki, A. (2021). *Osoba i moralność. Personalizm w etyce Karola Wojtyły i Tadeusza Stycznia*. Lublin: Wydawnictwo KUL.
- Wojtyła, K. (1969). *Osoba i czyn*. Kraków: Polskie Towarzystwo Teologiczne.
- Wojtyła, K. (1991). *Człowiek w polu odpowiedzialności*. Rzym–Lublin: Instytut Jana Pawła II KUL.
- Wojtyła, K. (1994a). „Osoba i czyn” oraz inne studia antropologiczne (red. T. Styczeń i in., s. 43–344). Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.
- Wojtyła, K. (1994b). Podmiotowość i „to, co nieredukowalne” w człowieku. W: T. Styczeń i in. (red.), „Osoba i czyn” oraz inne studia antropologiczne (wyd. 3, s. 433–444). Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.

Wojtyła, K. (1994c). *Osoba: podmiot i wspólnota*. W: T. Styczeń i in. (red.), „*Osoba i czyn*” oraz *inne studia antropologiczne* (wyd. 3, s. 373–414). Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.

Wojtyła, K. (2001). *Miłość i odpowiedzialność* (red. T. Styczeń i in.). Lublin: Towarzystwo Naukowe KUL.

Wojtyśiak, J. (2007). *Filozofia i życie*. Kraków: Wydawnictwo „Znak”.

Streszczenie

Zawarte w encyklikach *Laborem exercens* i *Centesimus annus* przesłanie papieskie można sprowadzić do tezy, wedle której kluczowym czynnikiem procesów gospodarczych jest człowiek – jego twórcza praca oraz przedsiębiorczość. Pierwszym i najważniejszym celem całego życia gospodarczo-społecznego pozostaje zawsze osoba ludzka i jej wszechstronny rozwój. Jan Paweł II w swoich dokumentach zwraca uwagę, że prawa rynku mają swój fundament w specyficznej naturze osoby zdolnej do podejmowania wielorakich działań wspólnie z innymi. Bogactwo krajów polega zaś na nowym typie własności opartym na wiedzy i umiejętności spożytkowania kapitału ludzkiego. Dlatego decydującym kryterium i zarazem wyzwaniem dla działalności ekonomiczno-gospodarczej w każdym czasie jest pytanie o ich sens antropologiczny.

SŁOWA KLUCZOWE: osoba, praca, przedsiębiorczość, godność

Summary

The papal message contained in the encyclicals *Laborem Exercens* and *Centesimus Annus* can be reduced to the thesis that the key factor in economic processes is man – his creative work and entrepreneurship. Human person and his comprehensive development always remain the first and most important goal of all economic and social life. In his documents, John Paul II points out that the laws of the market have their foundation in the specific nature of a person capable of undertaking multiple activities together with others. In turn, the wealth of countries lies in a new type of ownership based on knowledge and the ability to use human capital. Therefore, the decisive criterion and, at the same time, the challenge for economic and entrepreneurial activities at all times is the question of their anthropological meaning.

KEYWORDS: person, labour, entrepreneurship, dignity

Nota o autorze

Wojciech Wojtyła – ks. dr, Katedra Teorii, Historii i Filozofii Prawa na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Technologiczno-Humanistycznego im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu; e-mail: w.wojtyla@uthrad.pl; ORCID: 0000-0002-5482-705X.

Anna Hołda-Wydrzyńska

Whistleblowing jako przejaw ochrony interesu publicznego

Whistleblowing as Form of Public Interest Protection

Wprowadzenie

W każdej organizacji może dojść do zachowań będących nagannymi, nieetycznymi czy bezprawnymi. Działania te mogą przybierać wiele różnych form, wśród których można wskazać korupcję, malwersacje, inne nadużycia finansowe, niegospodarność czy też ogólnie pojęte niedbalstwo oraz bezprawność. W następstwie takich zachowań zagrożony bądź naruszony może zostać „interes publiczny” (interes społeczny). Osoby pracujące dla danej organizacji lub utrzymujące z nią kontakt w związku ze swoją działalnością, dowiadując się o takich sytuacjach, mogą powiadomić kompetentne osoby (organy) o zaistniałym problemie, co pozwala w dalszej kolejności zastosować odpowiednie środki naprawcze.

Whistleblowing, czyli ujawnianie w interesie publicznym wszelkich informacji o nagannych bądź zakazanych działaniach lub zaniechaniach mających miejsce wewnątrz organizacji (Kobroń-Gąsiorowska, 2018, s. 131), jest zjawiskiem, które wciąż wzbudza liczne kontrowersje, nie tylko na gruncie prawa polskiego. Określenie statusu prawnego sygnalisty (*whistleblower*) oraz umiejscowienie sygnalizacji (*whistleblowing*) w prawie polskim spotyka się z niechęcią oraz głębokimi obawami, które podyktowane są rozumieniem zjawiska sygnalizacji jako zwykłego „donosicielstwa”, czyli sytuacji, kiedy ktoś donosi zwykle w celu uzyskania jakichś korzyści (*Słownik języka polskiego*, b.d.). Rozumienie to bez wątpienia odbiega od zasadniczej idei anonimowego zawiadomienia o patologiach, które mogą zagrozić lub naruszyć interes publiczny. Co do zasady,

działalność sygnalistów – osób zgłaszających informacje o nadużyciach, które pozyskane zostały w związku z wykonywaną przez nich pracą – ma w swoim założeniu przyczynić się do wykrywania niebezpieczeństw i zagrożeń, które w przeciwnym wypadku pozostałyby niewykryte, nawet jeśli mają wpływ na interes publiczny (Uzasadnienie wniosku, 2018, s. 2). Remedium na zaistniałą sytuację może okazać się przyjęcie skutecznej oraz jednolitej ochrony sygnalistów, o czym mowa na szczelbu europejskim.

Poprawa egzekwowania prawa oraz polityki Unii Europejskiej (UE) w określonych dziedzinach stała się priorytetem przyjętej dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2019/1937 z dnia 23 października 2019 r. w sprawie ochrony osób zgłaszających naruszenia prawa UE (Dz. U. UE L 305 z 26.11.2019, s. 17–56; dalej: Dyrektywa 2019/1937), zwanej również Dyrektywą o ochronie sygnalistów. Nadrzędnym celem Dyrektywy 2019/1937 jest *de facto* ochrona praworządności w konkretnym aspekcie oraz w konkretnych obszarach (Uzasadnienie do projektu ustawy, b.d., UC 101, s. 9), w których konsekwencje naruszeń prawa mogą być wyjątkowo dotkliwe dla obywateli oraz państwa (Szewczyk, 2020b, s. 6)¹. Ustanowienie w Dyrektywie 2019/1937 wspólnych minimalnych norm zapewniających wysoki poziom ochrony osobom zgłaszającym naruszenia prawa jest natomiast środkiem, który pozwala osiągnąć zamierzony odgórnie cel (zob. art. 1 Dyrektywy 2019/1937).

Wraz z przyjęciem Dyrektywy 2019/1937 nałożono na Polskę obowiązek opracowania oraz wprowadzenia ujednoliconych regulacji określających zasady oraz sposób przyjmowania zgłoszeń i ochrony prawnej sygnalistów, czego do tej pory w naszym systemie prawnym brakowało. Na podstawie zarządzenia nr 229 Prezesa Rady Ministrów z dnia 1 grudnia 2020 r. w sprawie wyznaczenia ministra właściwego do przeprowadzenia prac legislacyjnych mających na celu implementację dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1937 z dnia 23 października 2019 r. w sprawie ochrony osób zgłaszających naruszenia prawa Unii (M.P. z 2020 r. poz. 1112) wyznaczono ministra właściwego do spraw pracy do prowadzenia prac legislacyjnych związanych z implementacją Dyrektywy 2019/1937. Na mocy zarządzenia nr 6 Ministra Rozwoju, Pracy i Technologii z dnia 10 grudnia 2020 r. (Zarządzenie nr 6 Ministra Rozwoju, Pracy i Technologii z dnia 10 grudnia 2020 r. w sprawie powołania Zespołu do spraw przygo-

¹ Dyrektywa znajduje zastosowanie m.in. w zamówieniach publicznych, usługach finansowych, transporcie, bezpieczeństwie produktów, bezpieczeństwie żywności, ochronie konsumentów, ochronie zdrowia, ochronie środowiska, finansowaniu terroryzmu, bezpieczeństwie jądrowym, bezpieczeństwie żywności i pasz, zdrowia i dobrostanu zwierząt, ochronie prywatności i danych osobowych oraz bezpieczeństwie sieci i systemów informacyjnych.

towania regulacji w związku z implementacją dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1937 z dnia 23 października 2019 r. w sprawie ochrony osób zgłaszających naruszenia prawa Unii, Dz. Urz. Ministra Rozwoju, Pracy i Technologii z 2020 r. poz. 9) powołano zespół ds. przygotowania przedmiotowej regulacji. Obecnie trwają prace nad przyjęciem ustawy o ochronie osób zgłaszających naruszenia prawa (Projekt ustawy, 2021), który pozwoli wdrożyć postanowienia Dyrektywy 2019/1937.

Wprowadzenie instytucji sygnalizacji do prawa polskiego nie pozostaje obojętne z punktu widzenia prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorców. W literaturze przedmiotu przyjmuje się, iż każde ograniczenie swobody działalności gospodarczej powinno być dokonywane proporcjonalnie do rodzaju interesu publicznego, który ma być chroniony, uwzględniając przy tym zasadę równości wobec prawa oraz cel, jaki leży u podstaw przyjęcia nowych ograniczeń (Dobaczewska, 2018, s. 41–42), które mogą być determinowane również poprzez wyrażane oczekiwania społeczne. Przedmiotem niniejszego artykułu jest przedstawienie dyskursu na temat konfliktu wartości, jaki jawi się w sytuacji sygnalizowania patologii zachodzących w organizacjach gospodarczych, w kontekście swobody prowadzenia działalności gospodarczej.

1. *Whistleblowing* jako metoda dokonywania zgłoszeń naruszenia interesu publicznego

Przyjmuje się, że o sygnalizacji (*whistleblowing*) można mówić, gdy: 1) ujawniane są nieprawidłowości zachodzące w organizacji, 2) informacje te zgłaszane są odpowiednim podmiotom zainteresowanym prawidłowym funkcjonowaniem organizacji, 3) zgłoszenia dokonuje osoba znajdująca się wewnątrz organizacji, a także 4) zgłoszenie następuje w interesie publicznym (Maciejewski, 2013, s. 345–347). Sygnalista, potocznie nazywany też demaskatorem, to, jak widać, nie „zwykły informator”, lecz osoba, która anonimowo, w dobrej wierze oraz w obronie wartości istotnych z punktu widzenia interesu publicznego zgłasza osobom zainteresowanym prawidłowym funkcjonowaniem organizacji nieprawidłowości, które zaobserwowała (Szewczyk, 2020c, s. 18–21). Generalnie można zatem powiedzieć, że działania *whistleblowerów* polegają na zgłaszaniu szeroko rozumianych nieprawidłowości, nieetycznych zachowań oraz nieuczciwych i nielegalnych praktyk pojawiających się w instytucjach prywatnych oraz publicznych (Szewczyk, 2020c, s. 146). *Whistleblowing* może być więc traktowany jako metoda wykrywania nieprawidłowości pojawiających się także w kontekście

prowadzenia działalności gospodarczej. Aktywność osób zgłaszających pozwala wykrywać oraz zapobiegać niepożądanym zjawiskom społecznym, takim jak chociażby korupcja w miejscu pracy, malwersacje czy inne nadużycia finansowe.

Podkreśla się, iż *whistleblowing* ma na celu ochronę interesu publicznego, ochronę interesu pracodawcy oraz ochronę interesu osoby zatrudnionej, która sygnalizuje nieprawidłowości. Jak wskazuje się w literaturze przedmiotu, ochrona tego pierwszego jest zasadniczym *ratio legis* podejmowanych przez zgłaszającego działań. Natomiast ochrona sygnalistów stanowi *de facto* narzędzie, które służy do osiągnięcia fundamentalnego celu pierwotnego (Szewczyk, 2020c, s. 29).

Problematyka klauzuli „interesu publicznego” jest zagadnieniem niezwykle obszernym. Odwołując się do niego, często identyfikuje się go z „interesem zbiorowości” czy „dobrem publicznym” (Szewczyk, 2020c, s. 31). W orzecznictwie wyrażono pogląd, zgodnie z którym „interes publiczny” powinien być oceniany z uwzględnieniem wartości wspólnych dla całego społeczeństwa, takich jak sprawiedliwość, bezpieczeństwo, zaufanie do organów państwa. Niemożność jednoznacznego zdefiniowania tego pojęcia powoduje, że w każdym indywidualnym przypadku jego znaczenie może uwzględniać różne aspekty wskazanych wyżej wartości (Wyrok WSA w Warszawie, 2005, III SA/Wa 1471/04). Sformułowanie „interes publiczny” każdorazowo wymaga dokonywania oceny z punktu widzenia respektowania wartości, jakie mogą się kryć pod tym pojęciem (Wyrok NSA, 2000, II SA 181/99).

2. Problematyka „konfliktu wartości” na gruncie publicznego prawa gospodarczego

W doktrynie podkreśla się, iż normy prawne powinny być zbudowane na wartościach (Zimmerman, 2015). Pojęcie „wartości” jest podstawową kategorią pojęciową z zakresu aksjologii. Wartość, będąc pojęciem teoretycznym, jest pojmowana jako szczególny sposób istnienia czegoś. Wartość zawsze ulokowana jest w konkretnej rzeczywistości kulturowej, która poprzez system poglądów wymusza jej treść (Dziamski, 1997, s. 111). Wartość jest jakimś atrybutem (właściwością) przypisywanym danemu przedmiotowi w wyniku dodatniej oceny tego przedmiotu, która dokonywana jest z uwzględnieniem określonego standardu ocenego (Lang, 1999, s. 47). Można zatem założyć, że normy prawne wyrażają pewien zakładany system wartości, który jednocześnie jest odbiciem rzeczywistych potrzeb społecznych, gospodarczych oraz politycznych (Kiczka, 2013, s. 313).

Wśród wartości akceptowanych społecznie można wyróżnić takie, które wykazują się dużym stopniem ogólności, a także wartości szczególne przypisywane konkretnej dogmatyce prawnej (Powałowski, 2019, s. 227). Na gruncie publicznego prawa gospodarczego wartościami takimi są bez wątpienia „wolność gospodarcza” oraz „interes publiczny”, które wyznaczają kierunek postępowania przedsiębiorców oraz organów władzy publicznej. Jak wskazuje się w piśmiennictwie, obydwie wartości nie mogą się wzajemnie wykluczać, w szczególności w kontekście konstytucyjnej zasady społecznej gospodarki rynkowej (Powałowski, 2019, s. 29), co więcej, powinny być chronione przez prawo z należytą starannością. Trzeba również pamiętać, że wartości te, wyznaczając kierunek postępowania w przedmiocie stanowienia oraz stosowania prawa, określają również pozycję przedsiębiorcy w systemie norm prawnych (Kokocińska, 2019, s. 23). Państwo, wkraczając swoim działaniem w swobodę działania przedsiębiorców, powinno jednak ingerować tylko w razie konieczności i tylko w koniecznym wymiarze, co jest przejawem zasady zaufania obywatela do państwa (Orzeczenie TK, 1995, K11/94).

Wartością, której należy przypisać szczególne znaczenie w przedmiocie regulacji publicznego prawa gospodarczego, jest bez wątpienia uwydatniona w Preambule do ustawy – Prawo przedsiębiorców (Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców, tekst jedn. Dz. U. z 2021 r. poz. 162 z późn. zm.) – wolność działalności gospodarczej, która, obok innych wartości, stanowi fundament prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorców, a także determinuje sposób stanowienia oraz stosowania norm prawnych w obszarze gospodarczym. Wolność działalności gospodarczej będąca filarem społecznej gospodarki rynkowej uznawana jest przede wszystkim za zasadę prawa, a także zasadę ustroju gospodarczego (Kosikowski, 2007, s. 61 i nast.; Strzyczkowski, 2009, s. 87 i nast.). Wartość ta, kształtując prawa podmiotowe przedsiębiorców, jednocześnie pozwala określić granice wyznaczanych swobód (Powałowski, 2019, s. 229). Ponieważ rolą prawa jest uwzględniać, kształtować, a także wdrażać potrzeby oraz społeczne oczekiwania, które pojawiają się w obrębie gospodarowania (Grabowski, 2018, s. 4), wolność gospodarcza może ulegać ograniczeniom. Nie ma ona zatem charakteru absolutnego, bowiem wartość ta może pozostawać w kolizji z innymi wartościami chronionymi przez państwo (Kosikowski, 2006, s. 195).

Mając na uwadze fakt, że wolność gospodarcza jest fundamentalną wartością leżącą u podstaw dogmatyki publicznego prawa gospodarczego, jakkolwiek ingerencja w jej byt jest ściśle określona przez prawo. Zgodnie z prawem możliwe jest ograniczenie wolności gospodarczej wyłącznie w drodze ustawy i tylko gdy jest to uzasadnione ważnym interesem publicznym (art. 22 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz. U. z 1997 r. Nr 78,

poz. 483 z późn. zm.). Znaczenie swobody działalności gospodarczej w obrocie gospodarczym potwierdza również powszechnie przyjęta reguła ograniczania tej wartości z poszanowaniem zasady proporcjonalności (Komierzyńska, Zdyb, 2016, s. 174; Orzeczenie TK, 1995, K11/94) oraz pomocniczości, by nie doszło do naruszenia jej istoty (Dobaczewska, 2018, s. 42).

Generalnie można powiedzieć, że „interes publiczny” jest pojęciem złożonym oraz zmiennym (Żurawik, 2012, s. 29). Zakres pojęciowy wartości, jaką jest „interes publiczny”, nie został wyraźnie określony. Nie definiując prawnie treści „interesu publicznego”, nie w pełni wiadomo, co leży w interesie publicznym, a co nie. Niedookreślony charakter tej wartości sprawia, że jako przesłanka ograniczania wolności przedsiębiorców staje się ona niezwykle ocenna (Mroczyński-Szmaj, 2019, s. 99). Niemniej normy publicznego prawa gospodarczego chronią tę wartość, wskazując instrumenty prawne, które należy stosować (Blicharz, Kania, 2010, s. 12). Należałoby przy tym przyjąć, iż forma oraz zakres wprowadzanych ograniczeń względem konstytucyjnie chronionej swobody działalności gospodarczej powinny uwzględniać przede wszystkim rodzaj chronionego interesu publicznego, który w określonych okolicznościach staje się nadrzędny względem wolności gospodarowania. Przykładowo wolność gospodarcza może być ograniczana z uwagi na bezpieczeństwo publiczne, zdrowie, życie, ochronę środowiska czy moralność publiczną (Dobaczewska, 2018, s. 41–42). Biorąc pod uwagę, iż wolność gospodarcza nie jest wartością absolutną, należy zauważyć, że zakres tej swobody wyznaczają również normy prawa unijnego, które determinują określony sposób rozumienia przesłanki „interesu publicznego”, „ważnego interesu publicznego” (Kiczka, 2013, s. 325).

Sygnalizowanie nieprawidłowości w organizacjach jest metodą pozwalającą przede wszystkim wychwytywać naruszenia prawa (praworządność), a w konsekwencji chronić wartości mieszczące się w kategorii ogólnie pojętego interesu publicznego, takie jak chociażby zdrowie publiczne, życie, ochrona środowiska, bezpieczeństwo jądrowe, bezpieczeństwo żywności, ochrona konsumentów itp. Twierdzenie to jest o tyle zasadne, że w doktrynie wskazuje się, iż pojęcie interesu publicznego nie ma stałego przedmiotu odniesienia, bowiem jest wypadkową różnych wartości określonego społeczeństwa wyrażanych w określonym miejscu i czasie (Blicharz, Kania, 2010, s. 16 i przywołana tam literatura).

3. *Whistleblowing* w świetle dyrektywy o ochronie sygnalistów

Na gruncie Dyrektywy 2019/1937 mowa jest o „osobie dokonującej zgłoszenia”, czyli osobie fizycznej, która zgłasza lub ujawnia publicznie informacje na temat

naruszeń uzyskane w kontekście związanym z wykonywaną przez nią pracą (art. 5 pkt 7 Dyrektywy 2019/1937). W świetle tego przepisu „kontekst związany z pracą” oznacza obecne lub przyszłe działania związane z pracą w sektorze publicznym lub prywatnym, w ramach których – niezależnie od charakteru tych działań – osoby uzyskują informacje na temat naruszeń i mogłyby doświadczyć działań odwetowych w przypadku zgłoszenia takich informacji (art. 5 pkt 9 Dyrektywy 2019/1937).

„Naruszeniem” są natomiast działania lub zaniechania, które są niezgodne z prawem i dotyczą aktów Unii i dziedzin objętych zakresem przedmiotowym, o którym mowa w art. 2, lub są sprzeczne z przedmiotem lub celem przepisów zawartych w aktach Unii i dziedzinach objętych zakresem przedmiotowym, o którym mowa w art. 2 (art. 5 pkt 1 Dyrektywy 2019/1937).

„Zgłoszenie” oznacza ustne lub pisemne przekazanie informacji na temat naruszeń (art. 5 pkt 3 w zw. z pkt 4–6 Dyrektywy 2019/1937). Możliwe jest jego dokonanie za pośrednictwem trzech różnych kanałów: „zgłoszenie wewnętrzne” – oznacza ustne lub pisemne przekazanie informacji na temat naruszeń w obrębie podmiotu prywatnego w sektorze prywatnym lub publicznym; „zgłoszenie zewnętrzne” – ustne lub pisemne przekazanie informacji na temat naruszeń właściwym organom; „ujawnienie publiczne” – podanie do wiadomości publicznej informacji na temat naruszeń.

Kwintesencją *whistleblowingu* jest informacja, którą powszechnie można uznać za „wiadomość, komunikat” (Szewc, 1999, s. 23) wyrażony i zapisany w jakikolwiek sposób (Szpor, 2016, s. 98 i nast.). W świetle Dyrektywy 2019/1937 „informacje na temat naruszeń” oznaczają informacje, w tym uzasadnione podejrzenie, dotyczące zaistniałych lub potencjalnych naruszeń, do których doszło lub prawdopodobnie dojdzie w organizacji, w której osoba zgłaszająca pracuje lub pracowała, lub w innej organizacji, z którą osoba dokonująca zgłoszenia utrzymuje lub utrzymywała kontakt w kontekście wykonywanej pracy, lub dotyczące prób ukrycia takich naruszeń.

Procedura anonimowego zgłaszania naruszeń w procesie zwalczania nieuczciwych zachowań rynkowych wciąż wzbudza liczne kontrowersje. Obawiając się tego zjawiska, często podnosi się argument związany z motywacją informatora i jego dobrą wiarą. Dlatego w literaturze przedmiotu podkreśla się, że sygnalista (*whistleblower*) to osoba, która, działając w interesie publicznym, ma również działać w dobrej wierze, ujawniając kompetentnym organom informacje o nieprawidłowościach lub nadużyciach występujących w organizacji, której jest lub była członkiem. Dobra wiara, czyli szczerze przekonanie, że przekazywane informacje są zgodne z rzeczywistością, jest uznawane w literaturze przedmiotu

oraz orzecznictwie za warunek uznania danej osoby za sygnalistę. Trudno mówić o działaniu w dobrej wierze, jeśli działanie osoby zgłaszającej jest podyktowane np. zemstą, jest działaniem odwetowym, nieetycznym lub sprzecznym z prawem (Szewczyk, 2020c, s. 62). Stąd w Preambule do Dyrektywy 2019/1937 wskazano – aby korzystać z ochrony

[...] osoby dokonujące zgłoszenia powinny mieć uzasadnione podstawy, by sądzić, w świetle okoliczności i informacji, jakimi dysponują w momencie zgłaszania, że zgłaszane przez nie kwestie są prawdziwe. Wymóg ten stanowi niezbędne zabezpieczenie przed zgłoszeniami dokonywanymi w złej wierze, zgłoszeniami niepoważnymi lub stanowiącymi nadużycie, ponieważ zapewnia, aby osoby, które w momencie zgłaszania celowo i świadomie przekazały błędne lub wprowadzające w błąd informacje, nie korzystały z ochrony. Jednocześnie wymóg ten zapewnia, aby osoba dokonująca zgłoszenia nie została pozbawiona ochrony w przypadku, gdy zgłosiła niedokładne informacje na temat naruszeń wskutek niezamierzonego błędu. Podobnie osoby dokonujące zgłoszenia powinny być uprawnione do ochrony na mocy niniejszej dyrektywy, jeżeli mają uzasadnione podstawy, by sądzić, że informacje będące przedmiotem zgłoszenia są objęte jej zakresem stosowania. Motywy osób dokonujących zgłoszenia, jakimi kierują się, dokonując zgłoszenia, nie powinny mieć znaczenia przy podejmowaniu decyzji, czy powinny one otrzymać ochronę (pkt 32 Preambuły Dyrektywy).

Artykuł 6 i nast. Dyrektywy 2019/1937 określają warunki objęcia ochroną osób dokonujących zgłoszenia.

4. Sygnalizacja a prawo polskie. Zagadnienia wybrane

Ogólnie rzecz biorąc, instytucja sygnalizacji nie jest zjawiskiem obcym w prawie polskim. Pokłosem toczącej się od wielu lat debaty są nowelizacje dotychczasowych regulacji prawnych. Warto wskazać chociażby przepisy prawa bankowego (Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2324 z późn. zm.; dalej: pr.bank.), ustawy o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (Ustawa z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 593 z późn. zm.; dalej: u.p.p.p.), a także ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 1233; dalej: u.z.n.k.).

W bankach funkcjonuje tzw. system zarządzania, który stanowi zbiór zasad i mechanizmów odnoszących się do procesów decyzyjnych, zachodzących w banku oraz do oceny prowadzonej działalności bankowej (art. 9 pr.bank.). Od dnia 1 listopada 2015 r. system zarządzania funkcjonujący w banku ma obejmować także procedury anonimowego zgłaszania wskazanemu członkowi zarządu, a w szczególnych przypadkach – radzie nadzorczej banku, naruszeń prawa oraz obowiązujących w banku procedur i standardów etycznych. W ramach wskazanych procedur bank zapewnia pracownikom, którzy zgłaszają naruszenia, ochronę co najmniej przed działaniami o charakterze represyjnym, dyskryminacją lub innymi rodzajami niesprawiedliwego traktowania (art. 9a–9b pr.bank.).

W dniu 13 lipca 2018 r. weszły w życie postanowienia nowej ustawy z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu, które określają dodatkowe obowiązki dla przedsiębiorców. Wśród nich należy wymienić obowiązek stworzenia wewnętrznej procedury w zakresie przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu, tzw. wewnętrzną procedurę instytucji obowiązanej – inaczej AML (*Anti Money Loundering*), która dodatkowo musi określać procedurę w przedmiocie tzw. *whistleblowingu*, czyli procedurę anonimowego zgłaszania naruszeń (art. 50 u.p.p.p. w zw. z art. 53 oraz art. 53a u.p.p.p.).

W tym miejscu nie można również pominąć zmian, które odnoszą bezpośredni skutek wobec sygnalistów zgłaszających nieprawidłowości w interesie publicznym w zakresie informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa, o czym mowa w art. 11 ust. 8 u.z.n.k. Zgodnie z tym przepisem pod pewnymi warunkami ujawnienie tajemnicy przedsiębiorstwa przez sygnalistę nie będzie traktowane jako czyn nieuczciwej konkurencji. Dzieje się tak, jeśli ujawnienie, wykorzystanie lub pozyskanie informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa nastąpiło w celu ochrony uzasadnionego interesu chronionego prawem, w ramach korzystania ze swobody wypowiedzi lub w celu ujawnienia nieprawidłowości, uchybienia, działania z naruszeniem prawa dla ochrony interesu publicznego lub gdy ujawnienie informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa wobec przedstawicieli pracowników w związku z pełnieniem przez nich funkcji na podstawie przepisów prawa było niezbędne dla prawidłowego wykonywania tych funkcji. Na gruncie tego przepisu na osobie, która chce skorzystać z przewidzianej ochrony w sytuacji ujawnienia poufnych informacji, ciąży obowiązek wykazania i uzasadnienia okoliczności, które stanowią o nieprawidłowościach, uchybieniach (bądź są innymi działaniami naruszającymi prawo) oraz powiązania ich z interesem publicznym. Nadto, jak wskazuje się w literaturze przedmiotu, sygnalista powinien działać w dobrej wierze, co niekiedy może być trudne do wykazania (Nowińska, 2022).

W chwili obecnej trwają prace nad ostatecznym brzmieniem długo oczekiwanej ustawy o sygnalistach, której celem jest wzmocnienie prawnej ochrony osób działających w interesie publicznym (Uzasadnienie do projektu ustawy, b.d., UC 101, s. 9). Polska ustawa o sygnalistach, na wzór postanowień unijnych, ma zapewnić ochronę prawną osobom decydującym się na zgłoszenie lub publiczne ujawnienie informacji o naruszeniach prawa, które uzyskały w kontekście związanym z pracą, pod warunkiem że miały one uzasadnione podstawy sądzić, iż będąca przedmiotem zgłoszenia lub ujawnienia publicznego informacja o naruszeniu prawa jest prawdziwa w momencie dokonywania zgłoszenia lub ujawnienia publicznego oraz że informacja taka dotyczy naruszenia prawa². Warunkiem przyznania statusu sygnalisty jest dokonanie zgłoszenia zgodnie z regulacjami prawnymi przewidzianymi w ustawie (Projekt ustawy, 2021, UC 101).

Zakończenie

Whistleblowing obejmuje informowanie zarówno o działaniach niezgodnych z prawem, jak i o działaniach, które są niemoralne lub nieetyczne (Bielińska-Dusza, Żak, 2018, s. 119). Sygnalizowanie nieprawidłowości w organizacji jest sposobem na wyeliminowanie sytuacji, które mogą zagrażać wartościom ważnym z punktu widzenia interesu społecznego. Dlatego też należy przyjąć, iż stworzenie skutecznego systemu zgłaszania nieprawidłowości w środowisku pracy jest bez wątpienia rozwiązaniem bardzo potrzebnym. Podobnie należy ocenić konieczność wypracowania jednolitego systemu ochrony sygnalistów, którzy, działając w celu ochrony interesu publicznego, niejednokrotnie rezygnują ze zgłaszania naruszeń z obawy przed działaniami odwetowymi. Taka sytuacja jest niepożądana, bowiem podkreśla się, iż rola sygnalistów jest nieoceniona w procesie zapobiegania zaistnieniu różnorodnych katastrof społecznych oraz ekonomicznych (Kobroń-Gąsioroska, 2018, s. 129).

Obserwowane tendencje rozwojowe oraz ewolucja prawa na poziomie unijnym nie są obojętne względem polskich regulacji prawnych. Pojawianie się nowych rozwiązań w obszarze gospodarki stwarza dodatkowe wyzwania dla przedsiębiorców, a także dla samego ustawodawcy. Trzeba mieć na uwadze,

² W świetle tekstu projektu z dnia 5 stycznia 2023 r. ustawy o ochronie osób zgłaszających naruszenia prawa „zgłaszający podlega ochronie określonej w przepisach rozdziału 2, pod warunkiem że miał uzasadnione podstawy sądzić, że będąca przedmiotem zgłoszenia lub ujawnienia publicznego informacja dotyczy interesu publicznego i jest prawdziwa w momencie dokonywania zgłoszenia lub ujawnienia publicznego i że informacja taka stanowi informację o naruszeniu prawa”.

że sygnalizacja może stać się realnym narzędziem służącym do wykrywania i karania osób dopuszczających się nieprawidłowości w organizacjach, nawet jeśli sceptycyzm wobec tej instytucji prawnej wciąż jest duży, w szczególności jeśli uwzględni się znaczący wpływ tego zjawiska na swobodę gospodarowania, którą kierują się przedsiębiorcy (Szewczyk, 2020a, s. 7).

Bibliografia

Akty prawne

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

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2019/1937 z dnia 23 października 2019 r. w sprawie ochrony osób zgłaszających naruszenia prawa Unii, Dz. Urz. UE L 305 z 26.11.2019, s. 17–56.

Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 1233.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 2324 z późn. zm.

Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców, tekst jedn. Dz. U. z 2021 r. poz. 162 z późn. zm.

Ustawa z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu, tekst jedn. Dz. U. z 2022 r. poz. 593 z późn. zm.

Zarządzenie nr 229 Prezesa Rady Ministrów z dnia 1 grudnia 2020 r. w sprawie wyznaczenia ministra właściwego do przeprowadzenia prac legislacyjnych mających na celu implementację dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1937 z dnia 23 października 2019 r. w sprawie ochrony osób zgłaszających naruszenia prawa Unii, M.P. z 2020 r. poz. 1112.

Zarządzenie nr 6 Ministra Rozwoju, Pracy i Technologii z dnia 10 grudnia 2020 r. w sprawie powołania Zespołu do spraw przygotowania regulacji w związku z implementacją dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/1937 z dnia 23 października 2019 r. w sprawie ochrony osób zgłaszających naruszenia prawa Unii, Dz. Urz. Ministra Rozwoju, Pracy i Technologii z 2020 r. poz. 9.

Orzecznictwo

Orzeczenie Trybunału Konstytucyjnego z dnia 26 kwietnia 1995 r., K11/94, OTK 1995, Nr 1, poz. 12.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 28 stycznia 2000 r., III SA 181/99, LEX nr 42901. |

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 8 lutego 2005 r., III SA/Wa 1471/04, LEX nr 831279.

Inne źródła

Słownik języka polskiego. (b.d.). Pobrano z <https://sjp.pl> (28.09.2022).

Projekt ustawy o ochronie osób zgłaszających naruszenia prawa z dnia 14 października 2021 r., UC 101. Pobrano z <https://www.legislacja.gov.pl/projekt/12352401/katalog/12822845#12822845> (28.09.2022).

Uzasadnienie do projektu ustawy o ochronie osób zgłaszających naruszenia prawa, UC 101. Pobrano z <https://www.legislacja.gov.pl/projekt/12352401/katalog/12822845#12822845> (28.09.2022).

Uzasadnienie wniosku z dnia 23 kwietnia 2018 r. w przedmiocie Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie ochrony osób zgłaszających przypadki naruszenia prawa Unii. Pobrano z https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:a4e61a49-46d2-11e8-beld-01aa75ed71a1.0013.02/DOC_1&format=PDF (28.09.2022).

Literatura

Bielińska-Dusza, E., Żak, A. (2018). Whistleblowing jako narzędzie wykorzystywane do wykrywania nieprawidłowości organizacyjnych. W: K. Bratnicka-Myśliwiec, A. Dyląg, B. J. Gabryś (red.), *Proaktywność i podejmowanie ryzyka w procesie rozwoju organizacji* (s. 119–135). Seria: Biznes i Zarządzanie. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego w Krakowie.

Blicharz, R., Kania, M. (2010). Klauzula interesu publicznego w publicznym prawie gospodarczym. *Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego*, 63(5), 12–21.

Dobaczewska, A. (2018). Swoboda działalności gospodarczej. W: A. Dobaczewska, A. Powałowski, H. Wolska (red.), *Nowe prawo przedsiębiorców* (s. 41–52). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.

Dziamski, S. (1997). *Aksjologia. Wstęp do filozofii wartości*. Poznań: Wydawnictwo Naukowe IF UAM.

Grabowski, J. (2018). Prawo a gospodarka. W: R. Hauser, Z. K. Niewiadomski, A. Wróbel (red.), *Publiczne prawo gospodarcze* (wyd. 2, s. 1–40). Seria: System Prawa Administracyjnego 8 A. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.

Kiczka, K. (2013). O praktyce ograniczania wolności działalności gospodarczej. W: J. Grabowski, K. Pokryszka, A. Hołda-Wydrzyńska (red.), *25 lat fundamentów wolności działalności gospodarczej. Tendencje rozwojowe* (s. 313–329). Katowice: Uniwersytet Śląski, Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa im. Wojciecha Korfańtego.

- Kobroń-Gąsiorowska, Ł. (2018). Whistleblower w prawie europejskim – ochrona whistleblowera czy informacji. *Roczniki Administracji i Prawa*, 18(2), 129–142. doi: 10.5604/01.3001.0013.1774.
- Kokocińska, K. (2019). Gwarancyjny charakter zasad prawa – rozważania na tle ustawy – Prawo przedsiębiorców. W: R. Blicharz, A. Powałowski (red.), *Prawo przedsiębiorcy* (s. 19–33). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Komierzyńska, E., Zdyb, M. (2016). Klauzula interesu publicznego w działaniach administracji publicznej. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia. Sectio G*, 63(2), 161–179. doi: 10.17951/g.2016.63.2.161.
- Kosikowski, C. (2006). *Publiczne prawo gospodarcze Polski i Unii Europejskiej* (wyd. 2). Warszawa: LexisNexis.
- Kosikowski, C. (2007). *Publiczne prawo gospodarcze Polski i Unii Europejskiej* (wyd. 3). Warszawa: LexisNexis.
- Lang, W. (1999). Aksjologia polskiego systemu prawa w okresie transformacji ustrojowej. W: L. Leszczyński (red.), *Zmiany społeczne a zmiany w prawie. Aksjologia. Konstytucja. Integracja europejska* (s. 47–55). Lublin: Wydawnictwo UMCS.
- Maciejewski, M. (2013). Whistleblowing. Instytucja i jej rola w kształtowaniu odpowiedzialności w administracji. W: Z. Duniewska, M. Stahl (red.), *Odpowiedzialność administracji i w administracji* (s. 341–358). Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Mroczyński-Szmaj, Ł. (2019). Reglamentacja działalności gospodarczej w świetle ustawy – Prawo przedsiębiorców. W: R. Blicharz, A. Powałowski (red.), *Prawo przedsiębiorcy* (s. 97–117). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Nowińska, E. (2022). Komentarz do art. II ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. W: E. Nowińska, K. Szczepanowska-Kozłowska, *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz* (wyd. 2). LEX/el.
- Powałowski, A. (2019). Wprowadzenie do aksjologii prawa gospodarczego publicznego. *Acta Universitatis Wratislaviensis. Prawo*, 329(3977): A. Borkowski, W. Małecki (red.), *Państwo a przedsiębiorca – aktualne wyzwania*, 221–231. doi: 10.19195/0524-4544.329.18.
- Strzyczkowski, K. (2009). *Prawo gospodarcze publiczne* (wyd. 5). Warszawa: LexisNexis.
- Szewc, A. (1999). Z problematyki ochrony danych osobowych. Cz. I. *Radca Prawny*, 3, 20–29.
- Szewczyk, H. (2020a). Ochrona prawna pracowników-sygnalistów (uwagi *de lege lata* i *de lege ferenda*). *Przegląd Sądowy*, 1, 7–22.
- Szewczyk, H. (2020b). Whistleblowing w zakładzie pracy w świetle nowej dyrektywy 2019/1937 Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) w sprawie ochrony osób zgłaszających naruszenia prawa Unii. *Praca i Zabezpieczenie Społeczne*, 2, 3–11. doi: 10.33226/0032-6186.2020.2.1.

- Szewczyk, H. (2020c). *Whistleblowing. Zgłaszanie nieprawidłowości w stosunkach zatrudnienia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Szpor, G. (2016). *Jawność i jej ograniczenia*. T. 1. *Idee i pojęcia*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Zimmermann, J. (red.). (2015). *Wartości w prawie administracyjnym*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Żurawik, A. (2012). Klauzula interesu publicznego w prawie gospodarczym krajowym i unijnym. *Europejski Przegląd Sądowy*, 12(87), 24–30.

Streszczenie

Celem artykułu jest omówienie zjawiska sygnalizacji (tzw. *whistleblowing*), czyli idei anonimowego zgłaszania w interesie publicznym informacji o nieprawidłowościach mających miejsce wewnątrz organizacji przez osobę, która jest lub była jej członkiem, w kontekście konfliktu wartości jaki zachodzi z punktu widzenia swobody prowadzenia działalności gospodarczej. Rozważania prowadzone są z uwzględnieniem przyjętej dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2019/1937 z dnia 23 października 2019 r. w sprawie ochrony osób zgłaszających naruszenia prawa Unii Europejskiej, zwanej dyrektywą o ochronie sygnalistów, a także polskich regulacji prawnych.

SŁOWA KLUCZOWE: sygnalista, sygnalizacja, dyrektywa o ochronie sygnalistów

Summary

The purpose of this article is to discuss the institution of whistleblowing, i.e. the idea of anonymous reporting in the public interest of irregularities taking place inside an organization by a person who is or was a member of the organization, in the context of the conflict of values that occurs from the point of view of the freedom to conduct business. The considerations are carried out taking into account the adopted Directive 2019/1937 of the European Parliament and of the Council on the protection of persons who report breaches of Union law, also called the Whistleblower Directive, as well as Polish regulations.

KEYWORDS: whistleblowing, whistleblower, Whistleblower Directive

Nota o autorze

Anna Hołda-Wyrzyńska – dr, Instytut Nauk Prawnych Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach; główne obszary działalności naukowej: prawo własności przemysłowej, prawo działalności gospodarczej; e-mail: anna.holda-wyrzynska@us.edu.pl; ORCID: 0000-0003-0079-1685.