

e-ISSN 2720-6734

2/2024

# 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. 81 461 11 12, e-mail: ppe@kul.pl

## RADA NAUKOWA

prof. dr hab. Thomas BURZYCKI (Holy Cross College w Notre Dame, USA)  
prof. dr hab. Wiktor CZEPURKO (Ukraina)  
dr hab. Leszek ĆWIKŁA (KUL, Lublin)  
prof. dr hab. Czesław DEPTUŁA (KUL, Lublin)  
ks. prof. dr hab. Antoni DĘBIŃSKI (Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Polska)  
dr hab. Marzena DYJAKOWSKA, prof. KUL (KUL, Lublin)  
abp prof. dr hab. Andrzej DZIĘGA (Szczecin)  
dr hab. Łukasz FURMAN, prof. PANS (PANS, Krosno)  
dr hab. Krzysztof GRZEGORCZYK (Wyższa Szkoła Humanistyczno-Przyrodnicza w Sandomierzu)  
nadkom. dr Dominik HRYSZKIEWICZ (Wyższa Szkoła Policji w Szczytnie)  
prof. dr hab. Aleks JUŁDASZEW (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)  
assoc. prof. Salvatore Antonello PARENTE (University of Bari Aldo Moro, Italy)  
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 DEREĒ 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

2/2024

## 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  
Jakub KOŚNIEWSKI

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

e-ISSN 2720-6734

# Spis treści

RAFAŁ BIELAWSKI *Metafora „wanny Taylora” – egzemplifikacją przemian we współczesnym zarządzaniu* | 9

MICHAŁ JĘDRZEJCZYK *Dualizm zatrudnienia w instytucjach naukowych a ograniczenia wynikające z ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi* | 25

PIOTR KOBYLSKI *Należyta staranność w podatku od towarów i usług jako podstawa odliczenia podatku naliczonego* | 37

JAROSŁAW KOWALSKI *Measuring the Effectiveness of Control Mechanisms in Regional Human Rights Systems – from Conception to Execution* | 55

EWA MONIKA KRASKA, JANUSZ KOT *Wpływ pandemii koronawirusa na sytuację finansową branży budowlanej* | 75

JAKUB PIĘTKA *Redemption of Shares or Stocks and Their Influence on Tax Obligation in Value Added Tax* | 99

OLIWIA SOJKA, JACEK PIETRUCHA *The ICT–Economic Growth Nexus: Revisiting the Impact of the Internet on GDP* | 117

AGNIESZKA WITOŃ *Stan finansów osobistych Polaków przed i w trakcie pandemii COVID-19 – na podstawie wybranych wskaźników* | 135





# Contents

RAFAŁ BIELAWSKI *The “Taylor’s Bathtub” Metaphor – an Exemplification of Changes in Contemporary Management* | 9

MICHAŁ JĘDRZEJCZYK *Dualism of Employment in Scientific Institutes and Restrictions Resulting from the Act on Remuneration of Persons Managing Certain Legal Entities* | 25

PIOTR KOBYSKI *Due Diligence in the Tax on Goods and Services as a Basis for Deducting Input Tax* | 37

JAROSŁAW KOWALSKI *Measuring the Effectiveness of Control Mechanisms in Regional Human Rights Systems – from Conception to Execution* | 55

EWA MONIKA KRASKA, JANUSZ KOT *Financial Effects of the Coronavirus Pandemic on the Construction Industry* | 75

JAKUB PIĘTKA *Redemption of Shares or Stocks and Their Influence on Tax Obligation in Value Added Tax* | 99

OLIWIA SOJKA, JACEK PIETRUCHA *The ICT–Economic Growth Nexus: Revisiting the Impact of the Internet on GDP* | 117

AGNIESZKA WITOŃ *The State of Personal Finance of Poles Before and During COVID-19 Pandemics – Based on Selected Indicators* | 135





<https://doi.org/10.31743/ppe.16799>

Rafał Bielawski

# Metafora „wanny Taylora” – egzemplifikacją przemian we współczesnym zarządzaniu

The “Taylor’s Bathtub” Metaphor – an Exemplification of Changes  
in Contemporary Management

## Wprowadzenie

Nawiązanie naukowego kontaktu poznawczego z rzeczywistością wyraża się nie tylko jej opisem, ale także próbą jej zrozumienia. Intersubiektywne relacje z otaczającym światem wymagają wnikliwej obserwacji i krytycznego odniesienia do wysuwanych wniosków. Aksjologiczną esencją prawidłowych relacji poznawczych jest ich oparcie na klasycznych zasadach racjonalnego myślenia: przyczynowości, niesprzeczności i celowości, dopiero wtedy synteza epistemiczna jest z gruntu poprawna (Maryniarczyk, 2007, s. 13–18). Jednym z obszarów ludzkiego poznania, w którym wymienione zasady badawcze powinny mieć zastosowanie, jest świat organizacji i zarządzania. Obejmuje on szeroko pojęte systemy, w których w logiczny sposób skumulowana jest materia i informacje. Przedsiębiorstwa prywatne, instytucje publiczne, organizacje *sensu largo* będące kreacjami antropogenicznymi i antropomorficznymi podlegają zmianom w przeciągu czasu, w którym funkcjonują. Zmienia się także teoretyczna, modelowa interpretacja zjawisk zachodzących na tej płaszczyźnie.

W nowożytnej refleksji nad organizacją i zarządzaniem można zauważyć dość istotne zjawiska poddawane niezwyklej dynamice występującej w tym obszarze. Fenomeny zmian, mimo nieprecyzyjnej cezurę czasowej, wyznaczają swoiste kamienie milowe w nauce o organizacji i zarządzaniu. Autor zauważa lukę badawczą na niwie holistycznego ujęcia procesów, które zachodziły i nadal zachodzą w analizowanej materii. Wiele teoretycznych koncepcji nie wytrzymało próby czasu i uległo zdewaluowaniu (Perechuda, 2000, s. 7–8). Szerzej w aspekcie determinantów współczesnego zarządzania traktuje opracowanie Mrozińskiego

(2018, s. 35–44). Jednym z przykładów współczesnej teoretycznej syntezy zmian zachodzących w środowisku organizacji i jej otoczeniu jest metafora tzw. wanny Taylora. Koncepcja ta powstała w kręgach niemieckiego biznesu i jest syntetyczną prezentacją przeobrażeń zachodzących w świecie od około 200 lat. Okres ten nie jest przypadkowy, wiąże się bowiem z czasowym horyzontem naukowej refleksji nad światem organizacji i zarządzania. Generalizując, w opracowaniu dokonano próby analizy koncepcji „wanny Taylora” wobec głównych zmian zachodzących w organizacji, ze szczególnym uwzględnieniem czasów obecnych. Omawiana metafora nie jest ideą doskonałą, jednak wydaje się, iż nosi ona więcej znamion pozytywnych niż negatywnych.

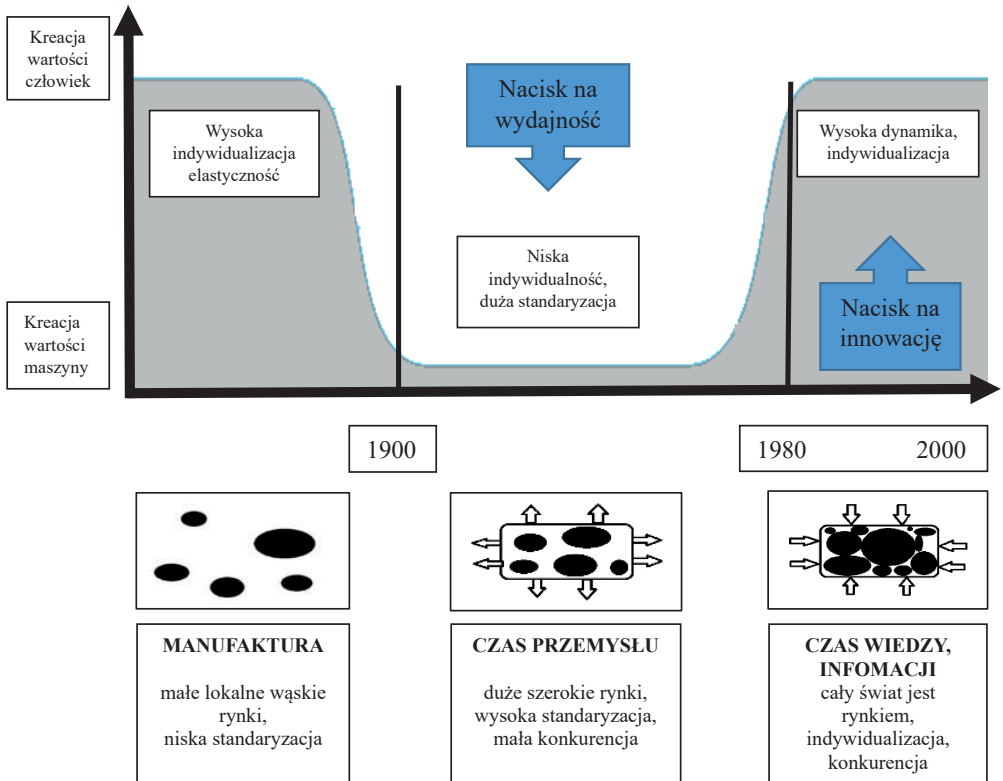
## 1. Architektura metodologiczna opracowania

Artykuł ma charakter przeglądowy. Celem opracowania jest prezentacja koncepcji tzw. wanny Taylora, co związane jest z istnieniem wspomnianej luki eksploracyjnej w tym obszarze. Konstrukcja jest metaforycznym odniesieniem do przemian, które zachodziły i zachodzą w szeroko ujętej organizacji, co ma swoje implikacje w naukach związanych z zarządzaniem. Omawiana idea jest próbą syntezy, eklektycznego ujęcia ewolucji przemian w organizacji – od epoki manufaktury, przez industrializm, aż do czasów obecnych określanych jako epoka informacji i wiedzy. Mimo iż omawiane zagadnienie nosi znamiona metaanalizy związanej z zarządzaniem *sensu largo*, skoncentrowano się na kluczowych aspektach odnoszących się do problematyki architektury systemu zarządzania zarówno w ujęciu mikro, jak i makro. Sfera endogeniczna dotyczy aspektów organizacji produkcji i kwestii struktury organizacji. Płaszczyzna egzogeniczna rozpatrywana jest w kontekście charakteru struktur rynkowych. Omawiane zagadnienie ma charakter wielowątkowy, a każdy element wymaga wnikliwego rozpatrzenia. Ze względu na ramy formalne opracowania w wielu punktach ograniczono się jedynie do zasygnalizowania problematyki. Asumptem do powstania tekstu są zainteresowania własne autora koncentrujące się na szeroko pojętej tematyce przemian zachodzących we współczesnych organizacjach. Artykuł bazuje na literaturze przedmiotu (monografiach, artykułach naukowych), a także na źródłach internetowych.

## 2. Zarys koncepcji „wanny Taylora”

Metafora określana jako „wanna Taylora” została przedstawiona w formie graficznej na poniższym rysunku. Odnosi się ona do szeroko pojętych przemian zachodzących w czasoprzestrzeni organizacji i jej otoczenia. Na jednym rysunku przedstawione zostały główne przemiany zachodzące w przeszłości i obecnie w organizacji *sensu largo*. Szerokie systemowe ujęcie organizacji obejmuje zarówno jej elementy endogeniczne (wewnętrzne), jak i zewnętrzne (egzogoniczne; Bocheński, 1993, s. 72–92). Te ostatnie określane są w literaturze przedmiotu jako makrootoczenie, czy też otoczenie dalsze (Gierszewska, Romanowska, 2017, s. 33–37).

Rysunek. Wizualna prezentacja koncepcji „wanny Taylora”



Źródło: opracowanie własne na podstawie Pfläging, 2018, 14–16.

Metafora „wanny Taylora” została sformułowana przez Wohlanda, niemieckiego fizyka i doradcę w zakresie zarządzania. Autor omawianej koncepcji od

wielu lat kieruje Instytutem Organizacji Stabilnej Dynamicznie (niem. *Institut für dynamikrobuste Organisation*). W swojej działalności zajmuje się rozwiązywaniem problemów przedsiębiorstw funkcjonujących w skrajnie labilnych i nieprzewidywalnych warunkach. Ważnym obszarem jego działalności naukowo-doradczej jest tzw. transmetodologiczne zarządzanie projektami. Podkreślić trzeba, iż omawiana idea, mimo ogromnej ilości różnorodnych ujęć i zmian zachodzących obecnie w świecie naukowej prezentacji rzeczywistości, dość trafnie opisuje zjawiska, które miały miejsce w organizacji na przestrzeni ostatnich dwóch stuleci.

Koncepcja Wohlanda sparametryzowana jest w dwóch głównych wymiarach: nacisku na wydajność i innowację. Metafora „wannu Taylora” zawiera się w parabolicznej klamrze: od wysokiego nacisku na innowację i małego na wydajność, przez wysoką wydajność i małą innowacyjność, do wysokiej innowacyjności i mniejszej wydajności. „Wanna Taylora” przedstawia zatem spadek i wzrost złożoności w zależności od rozwoju historycznego organizacji. W pierwszej fazie tworzenie wartości organizacji jest kreowane przede wszystkim przez człowieka, w drugiej – przez maszyny, a w ostatniej – ponownie przez człowieka. Powyższe zjawiska mają dość istotne implikacje rynkowe. Oryginalna grafika Wohlanda przedstawia dwa kolory: czerwony i niebieski. Na rysunku ze względu na ograniczenia techniczne kolor czerwony został zastąpiony szarym, niebieski zaś białym. Szary odnosi się do złożoności elementów, biały do ich skomplikowania.

Wohland w swojej koncepcji wyróżnia trzy fazy przemian (Willkomm, 2021, s. 13–15):

- okres manufaktury,
- czas taylorizmu,
- erę posttaylorizmu.

Aby zrozumieć kontekst metafory Wohlanda w perspektywie zachodzących obecnie procesów, należy odnieść się do wszystkich elementów składowych koncepcji.

### 3. Okres manufaktury

Dokładne podanie interwału czasowego okresu manufaktury nie jest sprawą łatwą. Wohland określił go w przedziale: od czasów starożytnych, aż do 1900 r., czyli przełom XIX i XX w. Było to związane z tzw. pierwszą rewolucją przemysłową. Jednak nie chodzi w tym wypadku o czysto historyczne ujęcie tej kwestii. W koncepcji Wohlanda zagadnienie odnosi się do powszechności tzw. manufakturalnego sposobu myślenia o produkcji i przedsiębiorstwie, które

mimo wielu zdobyczy pierwszej rewolucji przemysłowej było do końca XIX w. dominujące.

Przykładowo wynalezienie maszyny parowej przez Watta w 1763 r. czy czółenka tkackiego w 1733 r. przez Kayna, angielskiego sukiennika, znacznie usprawniło proces wytwarzania tkanin w tradycyjnych manufakturach, lecz nie miało charakteru dominującego (Szpak, 2003, s. 62–66).

Początek XIX w. to okres dyfuzji zdobyczy pierwszej rewolucji przemysłowej zarówno na poziomie technicznym, jak i mentalnym. Dopiero w drugiej połowie XIX w. wraz z nastaniem tzw. drugiej rewolucji przemysłowej wystąpiła znaczna akceleracja procesu industrializacji. Wiele dawnych i nowo zakładanych manufaktur przekształcało się w fabryki.

Okres manufakturalny, jak sama nazwa na to wskazuje (*łac. manus* – ręka, *facere* – robić), to realizacja produkcji przy pomocy rąk. W tym okresie praca w zakresie produkcji charakteryzowała się wysokim stopniem złożoności, co implikowało małą wydajność.

Na przykład krawiec szyjący garnitur – jeden człowiek – był odpowiedzialny za całość procesu wytwórczego: od zaprojektowania, przygotowania (skrojenia) elementów składowych aż do jego uszycia i sprzedania. Oczywiście w tym okresie istniały elementy podziału pracy, np. w większych zakładach, ale na tle całych systemów gospodarczych pełniło to rolę marginalną. Generalizując, wytwarzanie produktów miało charakter wysoce złożony, obejmowało wszystkie etapy technologiczne, które były realizowane przez jednego człowieka. Wydajność pracownika z natury rzeczy w okresie manufakturalnym była bardzo niska. Korespondowało to jednak dość dobrze z małymi lokalnymi i do tego rozproszonymi rynkami. Z perspektywy obecnej konkurencji rynkowej, w okresie przedtaylorowskim istniała swoista walka między producentami, jednak miała dość ograniczony charakter.

Z punktu widzenia współczesnej nauki zarządzania organizacja pracy i struktury organizacyjne były dość proste. Z zasady struktura organizacyjna w manufakturze miała charakter nieformalny. Nawet większe zakłady opierały swoje wewnętrzne relacje na tradycyjnych nieformalnych współzależnościach. W warunkach ograniczonej ilości podwładnych model takiego zarządzania dość dobrze się sprawdzał. Wraz z wchodzeniem manufaktur w etap industrializacji nieformalne struktury ulegały stopniowej formalizacji.

## 4. Czas taylorizmu

Okres taylorizmu to czas sformatowany przez jedno z najbardziej znanych haseł w historii myśli organizatorskiej – tzw. naukowego zarządzania (ang. *scientific management*). Nazwa taylorizm pochodzi od nazwiska Amerykanina – Taylora – który wraz z Francuzem Fayolem są uznawani za „ojców nauki organizacji i zarządzania” (Koźmiński, Piotrowski, 2013, s. 627–628). Taylor w swoim *opus magnum* z 1911 r. pt. *Zasady naukowego zarządzania* (ang. *Principles of Scientific Management*) wyłożył dość szczegółowo pryncypia, na których opierają się zasady naukowego zarządzania (Griffin, 2017, s. 40–47).

Jednak za protoplastę nowej koncepcji kierowania organizacją uznawany jest Babbage, angielski matematyk, astronom i inżynier, który znany jest także jako „ojciec informatyki”. Zaprojektował bowiem pierwszą mechaniczną maszynę liczącą, którą ze względu na skomplikowanie konstrukcji można uznać za protoplastę współczesnego komputera. Babbage w swoim dziele z 1835 r. pt. *On the Economy of Machinery and Manufactures* (w wolnym tłumaczeniu: *O ekonomii maszyn i manufakturze*) nakreślił podwaliny teoretyczne koncepcji naukowego zarządzania, rozwinięte później przez Taylora i Fayola (Martyniak, 2002, s. 9–12). Babbage postulował podział pracy w procesie wytwórczym, co jest podstawą zwiększenia wydajności pracy. Twierdził, zresztą słusznie, iż podział skomplikowanych procesów na podprocesy implikuje redukcję kosztów.

Wohland uważa, iż przełomowym momentem w przejściu od epoki manufaktury do ery industrialnej jest wprowadzenie przez Forda produkcji taśmowej. Oficjalna data tego faktu to 1 grudnia 1913 r. (Martyniak, 2002, s. 9–12). Od tego momentu koncepcje Babbage’a, Taylora i Fayola zostają wcielone w życie w pełnym znaczeniu tego słowa. Okres, w którym rodzi się nowa koncepcja w podejściu do zarządzania przedsiębiorstwem i produkcją, to przełom XIX i XX w. – czas rozkwitu drugiej rewolucji przemysłowej. Są to lata przyspieszonej koncentracji kapitału i powstawania ogromnych fortun.

Pryncypia taylorizmu można syntetycznie zdefiniować w następujących zasadach (Koźmiński, Piotrowski, 2013, s. 623):

- oddzielenie pracy umysłowej od fizycznej,
- materialna zachęta do pracy,
- zasada podziału pracy,
- selekcja i instruowanie pracowników.

Na rysunku wizualizującym koncepcję Wohlanda początek XX w. otwiera metaforyczną „wannę”. Początkowa złożoność procesów wytwórczych daje miejsce wysokiej specjalizacji, podziałowi pracy, a w konsekwencji hiperwydajności.



Okres ten z perspektywy marketingowej charakteryzuje się początkowo brakiem nasycenia rynków. Używając współczesnych określeń, to czas „błękitnych oceanów”. Z biznesowego punktu widzenia jest to sytuacja dość komfortowa dla sprzedającego. Optymalizacja kosztów związana jest przede wszystkim z ich maksymalnym obniżeniem. W założeniu nieograniczonej sprzedaży oznaczało to przyspieszoną kumulację kapitału. Z upływem czasu rynki ulegają rozszerzeniu, pojawia się efekt naśladownictwa. Konkurencja staje się coraz większa, rynki ewoluują w kierunku „czerwonych oceanów”.

Nowatorska koncepcja w zakresie szeroko pojętego zarządzania organizacją miała od zarania potężną rzeszę zwolenników, szczególnie z kręgów właścicieli przedsiębiorstw. Trudno się temu dziwić, prowadziła bowiem do niespotykanego wcześniej wzrostu posiadanego kapitału. Trzeba też podkreślić, iż tayloryzm miał w tym okresie, jak i później, swoich antagonistów.

Pomimo krytyki naukowego zarządzania, ujawniającej się już w czasie pierwszych wdrożeń tej koncepcji, tayloryzm spowodował gwałtowny wzrost wydajności pracy, a co za tym idzie wejście w erę nowoczesnej produkcji. Tworzenie wartości odbywa się przez ekstremalną standaryzację produkcji realizowaną głównie przez maszyny. Z ideowego punktu widzenia zasadniczym przymiotem ery industrialnej jest oddzielenie funkcji koncepcyjnej w zakresie projektowania produktu od jego wytwarzania. W samym procesie wytwórczym istnieje ekstremalny podział pracy. Pracownicy wykonujący swoje czynności w zakresie wytwarzania konkretnego produktu nie są w stanie samodzielnie zrealizować go od początku do końca. Jest to diametralna różnica w stosunku do manufaktury, gdzie szewc wytwarzał produkt od fazy przedprodukcyjnej (projektowej) do ostatecznej formy produktu, a nawet sprzedaży. „Taylorowski” pracownik fabryki butów nie był i nie jest w stanie zrealizować tych procesów indywidualnie, chyba że jest pasjonatem i sam w warunkach domowego warsztatu będzie wykonywał wszystkie czynności, tak jak w dawnej manufakturze. W ujęciu globalnym ma to jednak charakter dość marginalny.

Niewątpliwą zasługą tayloryzmu jest niespotykany wcześniej wzrost wydajności pracy. Jednak w wymiarze czysto ludzkim zasady, na których jest on oparty, doprowadziły do zjawiska swoistej dehumanizacji pracy. Człowiek, pracownik, został poddany procesowi reifikacji. Uprzedmiotowanie pracy ludzkiej najlepiej jest pokazane w amerykańskim dziele filmowym z 1936 r. pt. *Dzisiejsze czasy* (ang. *Modern Times*) z główną rolą Chaplina (Vance, 2003).

Koncepcja tayloryzmu sama z siebie nie jest błędna, jest bardzo efektywna. Warunkiem jej skuteczności jest stabilność organizacji, zarówno w wymiarze endogenicznym, jak i egzogenicznym. Problem ten jest bardzo widoczny

w obszarze struktur organizacyjnych wykreowanych przez epokę industrialną. Okres taylorizmu to silne powiązanie z koncepcją biurokracji Webera, która kładzie duży nacisk na efektywność, jasność i precyzję w przekazywaniu informacji (Weber, 1947, s. 308–312). Praktyczną konsekwencją takiego myślenia było powstanie i rozwój różnego typu struktur wertrykalnych, które w organizacjach działających w relatywnie stabilnych warunkach są bardzo efektywne. Jednak wzrost turbulencji czynników wewnętrznych i zewnętrznych prowadzi niestety w przypadku takich konstrukcji do negatywnego zjawiska redundancji informacyjnej.

Cechą każdej epoki jest jej ograniczoność w czasie. Dotyczy to także taylorizmu, który dominował od początku XX w. Czas jednak powoduje daleko idące przemiany, które w konsekwencji doprowadziły do schyłku epoki industrialnej.

## 5. Epoka posttaylorizmu

W przypadku epok literackich czy historycznych trudno jest określić dokładną cezurę czasową końca pewnej ery i początku nowej. W odniesieniu do koncepcji „wannu Taylora” jest podobnie. Autor metafory określił schyłek okresu taylorizmu na lata 80. i 90. XX w. To czas, kiedy „wanna Taylora” ulega zamknięciu. Na rysunku zostało to przedstawione ponownym wzrostem udziału koloru szarego (w oryginale kolor czerwony). Oznacza to, iż główny trend przemian polega na majoryzacji znaczenia innowacyjności i minoryzacji efektywności w organizacjach. Początkowo było to związane z szeroko pojętą liberalizacją rynków i wynikającymi z niej konsekwencjami. Z kolei lata 90. to czas przyspieszenia procesów odchodzenia od klasycznego taylorowskiego myślenia. Okres ten charakteryzował się upowszechnieniem telefonii komórkowej, szerokiego wejścia w przestrzeń publiczną Internetu, technologii informacyjnych oraz robotyzacji w procesach produkcyjnych. Wiązało się to z dość dużym naciskiem na innowacyjność będącą obecnie standardem w zakresie szeroko pojętego zarządzania. Obecnie głównym motorem zmian na tej płaszczyźnie jest tzw. czwarta rewolucja przemysłowa (Schwab, 2018, s. 11–15).

Początek lat 80. to czas, kiedy rozwój rynków znacznie spowolnił. Mówiąc inaczej, nastąpiło zjawisko nasycenia rynków. Używając wspomnianej w opracowaniu metafory Chan Kima, rynki stały się „czerwonymi oceanami” (Chan Kim, Mauborgne, 2018, s. 18–28). Walka organizacji o te same czy też podobne pola rynkowe spowodowała znaczny wzrost konkurencji, która w swoim negatywnym wymiarze doprowadziła do nonszalanckich konfliktów między

przedsiębiorstwami. Dość istotnie zostało przemodelowane pojęcie realnej użyteczności produktów, ich starzenia się, zarówno w wymiarze technologicznym, jak i czysto użytecznym – nastąpiła znaczna akceleracja cyklu życia produktów oferowanych na rynkach.

W zakresie struktur rynkowych zachodzi zjawisko podziału rynków na mniejsze, lokalne obszary. Zagadnienie związane jest z deglobalizacją w perspektywie szybko zachodzących zmian w obszarze geopolityki. Przemodelowanie rzeczywistości, której narzędziem są obecne konflikty w świecie, dość istotnie może wpłynąć na rzeczywistość deglobalizacji. Dwie światowe potęgi: Stany Zjednoczone Ameryki i Chiny wyznaczają, jak się wydaje, azymut zmian na tej płaszczyźnie. Stany Zjednoczone Ameryki bronią słabnącej roli dolara, zaś Chiny chcą, metaforyzując, dekapitować amerykańską walutę, środek płatniczy, który w międzynarodowym handlu pełni hegemonistyczną, jak na razie, rolę.

Z punktu widzenia przeciętnej organizacji rynki, na których funkcjonują, mają charakter dość wąski, ciasny, a jednocześnie dynamiczny. Tradycyjny sposób ich funkcjonowania bazujący na rozwoju poprzez optymalizację staje się nieefektywny, a w wielu przypadkach wręcz niemożliwy. Szybkość procesów zachodzących w obszarze rynków naznaczona jest dużym potencjałem niejednoznaczności i skomplikowania. Uchwycenie przemian przez zarządzających w czasie rzeczywistym jest z natury rzeczy niemożliwe. Opisuje to dość dobrze model VUCA czy też model Snowdena, zwany także „ramką Cynefin” (ang. *Cynefin framework*). Model Snowdena jest w dużej mierze próbą radzenia sobie z problemami generowanymi przez współczesną rzeczywistość (Bennett, Lemoine, 2014, s. 1–7).

Trzeba też dodać, iż większość rynków na świecie charakteryzuje się nadmiarem produktów w stosunku do realnych potrzeb klientów. Ujmując rzecz kolokwialnie, globalna podaż, jak i jej różnorodność, jest za wysoka w stosunku do realnego popytu i potrzeb kupujących. Jedną z kardynalnych implikacji tego zjawiska jest nieprawdopodobna akceleracja cyklu życia produktów. Pralka czy telewizor będące kiedyś dobrami luksusowymi stały się czymś powszechnym, głównie za sprawą dostępności cenowej. Zrodziło to jednak wiele problemów w perspektywie zarządzania organizacjami i systemami gospodarczymi. Obecnie większość konsumentów nie trapi się naprawą popsutego sprzętu (ten jest poddawany recyklingowi), lecz kupuje nowy – bardziej nowoczesny. Proces ten jest cykliczny, a jego tempo coraz bardziej akceleruje.

Opisany fragmentarycznie aspekt zmian rynkowych i konsumenckich prezentuje w doskonały sposób idea marketingu 5.0 Kotlera (Kotler, Kartajaya, Setiawan, 2021, s. 10–15). Łączy on zmiany na płaszczyźnie współczesnego

marketingu z czwartą rewolucją przemysłową oraz z teorią pokoleń Howe'a (Strauss, Howe, 1992, s. 8–19). Teoria pokoleń, która u zarania powstania była uznawana za koncept pseudonaukowy, jest obecnie filarem w działaniach marketingowych organizacji. Koncepcja Howe'a i Straussa zakłada, że każde pokolenie charakteryzuje się specyficzną percepcją świata, jest mentalnie inaczej ukształtowane. Wynika z tego, iż skuteczny marketing powinien dostosować swoje instrumentarium do konkretnego wymiaru pokolenia. Z perspektywy Kotlera najmłodsze pokolenia – tzw. Z i Alfa – są tymi, które w sposób szczególnie naznaczone są współczesnością. Odnosi się ona do świata informacji, który skanalizowany jest w obszarze Internetu.

Obserwacja zachodzących przemian w zakresie zarządzania organizacją w perspektywie koncepcji Wohlanda nasuwa pewne wnioski, które nie idą w parze z ogólnym trendem tzw. posttaylorizmu. Obecne przemiany dotyczą w dużej mierze sfery doktrynalnej w zakresie zarządzania. W tym obszarze jak najbardziej zauważalne są procesy zmian, których dominantą jest zwiększenie nacisku na innowację, nie tylko w obszarze problemów zarządzania *sensu largo*, ale także płaszczyzny operacyjnej. Trudno jednak zgodzić się z tezą, że w obszarze organizacji procesu produkcyjnego, logistyki czy kwestii marketingowych nie istnieje czy też nie będzie istniała presja na wydajność. Różnica polega na tym, iż wydajność jest realizowana przez szeroko rozumiane nowoczesne technologie. Sztuczna inteligencja, rozwinięte systemy ERP (ang. *Enterprise Resource Planning*), Internet rzeczy i ludzi, autonomiczne systemy organizacji produkcji będą w tym obszarze dominować.

Odnosząc się do *clue* metafory „wanny Taylora”, można skonstatować, iż w epoce manufakturalnej cały proces tworzenia wartości był zintegrowany w ramach szeroko pojętego procesu wytwórczego. W epoce taylorizmu nastąpiło dość istotne rozwarstwienie tych procesów. Obecnie ponowna integracja jest nie tyle faktem, co największym wyzwaniem ery wiedzy i informacji w XXI w. Problemy wynikające z akcelerującej obecnie dynamiki zmian skonstatowanych przez model VUCA implikują „nowe zarządzanie” – nacechowane tak potężnym potencjałem nieprzewidywalności, iż można śmiało nazwać je „zarządzaniem na sterydach”. Metaforyczne „sterydy” to cała paleta związana z nowymi technologiami, sztuczną inteligencją AI (ang. *Artificial Intelligence*) i jej pochodnymi (Moczyłowska, 2023, s. 54–56). Wachlarz możliwych do zastosowania nowoczesnych narzędzi jest przeogromny. Obejmuje obszary zarówno mentalne związane z tworzeniem koncepcji sterowania organizacjami, jak i operacyjne *stricte* odnoszące się do procesów produkcyjnych. Tak podkreślana w koncepcji Wohlanda humanizacja mająca występować w obecnej fazie jest, mówiąc delikatnie, w wielu obszarach

dość wątpliwa. Egzemplifikacją takich zjawisk jest np. fenomen zrobotyzowanej automatyzacji procesów (ang. *Robotic Process Automation*, RPA). Odnosi się on do pełnej automatyzacji powtarzalnych procesów biznesowych, szczególnie w obszarze produkcji (Doguc, 2020, s. 460–492). Z retrospektywnego punktu widzenia automatyzacja procesów produkcyjnych i zarządczych jest czymś bardzo naturalnym. Od wieków natura ludzka poszukiwała i dążyła do optymalizacji funkcjonowania organizacji zarówno na płaszczyźnie wertykalnej, jak i horyzontalnej. Powstaje jednak pytanie: gdzie są granice autonomii, w szczególności te oparte na sztucznej inteligencji.

Jak wiadomo, algorytmy, na których oparta jest AI, są dość dobrze znane, natomiast w trakcie ich funkcjonowania ich twórcy nie są w stanie określić do końca skutków ich działania. Fakt ten jest znany od wielu lat (Rózanowski, 2007, s. 108–136). Z perspektywy nauki cybernetyki wzrost skomplikowania struktury systemu, a obecnie mamy taką sytuację, homeostat, czyli regulator procesów w systemie, nabiera cech robotycznych (Mazur, 1976, s. 130–151). Aktualnie w wielu wypadkach homeostat oparty jest na AI, robotyczność nie jest tylko złowrogą przenośnią, lecz staje się *par excellence* faktem.

Główną ideą funkcjonowania organizacji we współczesnym świecie VUCA jest tzw. zwinny sposób myślenia, co implikuje „zwinne zarządzanie”. Koncepcja zwinności w obszarze zarządzania (ang. *agile*) pierwotnie powstała na gruncie informatyki w początku 2001 r. Zasady zwinności skonkretyzowane w tzw. manifestie zwinnego wytwarzania oprogramowania (ang. *Agile Manifesto*, *Manifesto for Agile Software Development*) bardzo szybko zostały zaimplementowane na grunt nauki i praktyki zarządzania organizacjami.

Rdzeniem, na którym oparta jest ta koncepcja, jest szybkie dostosowywanie organizacji do zachodzących zmian. W odniesieniu do posttaylorizmu zwinność promuje generowanie i rozwijanie innowacji. „Zwinny sposób myślenia” (ang. *Agile Mindset*) z natury rzeczy wspiera kulturę sprzyjającą radzeniu sobie z ogromną dynamiką rynku i nieprzewidywalnością świata oraz pozwala na rozwój innowacji. Nie oznacza to jednak, że techniki *agile*, takie jak Kanban czy Scrum, są powszechnie stosowane. Niemniej jednak świadomość ich istnienia zwiększa prawdopodobieństwo ich zastosowania w praktyce.

W kontekście formalnych struktur, które występują we współczesnych organizacjach, obecny czas to okres odchodzenia od klasycznego weberowskiego myślenia, gdzie biurokratyczna petryfikacja hierarchizacji jest zasadniczym filarem. Procesy zmian w tym zakresie polegające na zerwaniu z fayaołowską jednością rozkazodawstwa były już obserwowane od dawna (Zakrzewska-Bielawska, 2014, s. 615–624). Zasadniczo azymutem takich przeobrażeń jest

odejście od struktur typowo biurokratycznych, np. liniowych czy sztabowo-liniowych, zwanych także wertykalnymi, na rzecz relacji bardziej dynamicznych. Przykładem są struktury macierzowe czy też tensorowe. Opisywane przemiany korespondują bezpośrednio z etapem posttaylorowskim. Odejście od skostniałego biurokratycznego myślenia implikuje powstawanie struktur zadaniowych, które w warunkach wysokiej zmienności i nieprzewidywalności rynków efektywniej spełniają swoje funkcje (Nalepka, Kozina, 2007, s. 98–100). Zadaniowość jest związana z koncepcją adhokracji sformułowanej przez Minzberga (1979, s. 431–465). Adhokracja oznacza rezygnację ze ścisłych powiązań strukturalnych na rzecz dynamicznych i w gruncie rzeczy nakierunkowanych na realizację konkretnego projektu. Kontekst ery posttaylorowskiej, charakteryzującej się niezwykłą dynamiką i nieprzewidywalnością otoczenia organizacji, z natury rzeczy wymusza na organizacjach transformację w kierunku struktur bardziej dynamicznych. Organizacja jako system, funkcjonująca w ramach elastycznych struktur, jest po prostu bardziej efektywna. Pochodną spłaszczenia struktur organizacyjnych jest koncepcja *Lean Management* (w tłumaczeniu z języka angielskiego – odchudzone zarządzanie). Jednym z przykładów, np. w zmniejszaniu kosztów ponoszonych przez organizację, jest *outsourcing*. Słowo to jest skrótem angielskich słów *outside resource using* – użycie źródeł zewnętrznych (Kłós, 2017, s. 33–36). W praktyce oznacza wydzielenie funkcji istniejących dotychczas w strukturze organizacji na zewnątrz, a jednocześnie skoncentrowanie na polepszeniu funkcjonowania procesów w przedsiębiorstwie (Zimniewicz, 2009, s. 24–32). Najbardziej powszechna egzemplifikacja tego typu praktyk dotyczy np. transportu czy też działów utrzymania czystości. Stan przed zmianą polegał na istnieniu tych funkcji w ramach przedsiębiorstwa. Po zmianach *Lean Management* są one realizowane przez instytucje zewnętrzne. Powszechność tych działań spowodowana jest w dużej mierze mniejszymi kosztami po wprowadzeniu zmian. Te same usługi kupowane teraz są tańsze niż wcześniej, gdy były realizowane przez komórki funkcjonujące w ramach przedsiębiorstwa (Kłós, 2017, s. 36–42).

## Zakończenie

Przedstawiona w opracowaniu metafora „wanny Taylora” jest jednym z wielu opisów zmian zachodzących w świecie organizacji. Koncepcja Wohlanda dość dobrze prezentuje zmiany, które miały miejsce w przeszłości. To w gruncie rzeczy jest najłatwiejsze. Zauważalne obecnie stopniowe odchodzenie od spetryfikowanego myślenia opartego na zasadach Taylora na rzecz dynamiki i integracji

procesów nacechowanych informacją i nowoczesnymi technologiami rodzi wiele pytań. Trudno sobie wyobrazić, by w przedsiębiorstwach na poziomie procesu produkcyjnego nastąpiła rezygnacja z podziału pracy na rzecz elementów manufakturalnych. Hipotetycznie zaistnienie takiej sytuacji mogłoby prowadzić nieuchronnie do regresu gospodarczego. Innym problemem jest teza mówiąca, iż obecne przemiany to porzucenie zreifikowanego świata masowej produkcji na rzecz humanizmu w organizacji i systemach gospodarczych. Ekspozowana w nowym podejściu sztuczna inteligencja, szczególnie tzw. wysoka, rodzi, jak się wydaje, wiele zagrożeń. Algorytmy, które są ich rdzeniem, mogą zacząć żyć swoim własnym życiem, niekoniecznie zbieżnym z założeniami ich twórców. Jedną z podstawowych cech natury ludzkiej jest zdolność wyboru pomiędzy różnymi wariantami. Ważnym jest, aby głównym kryterium tych wyborów była optymalizacja nakierunkowana na ulepszenie istniejącej już rzeczywistości.

## Bibliografia

- Bennett, N., Lemoine, G. J. (2014). What VUCA Really Means for You. *Harvard Business Review*, 92(1/2), 1–7.
- Bocheński, J. M. (1993). *Sens życia i inne eseje*. Kraków: „Philed”.
- Chan Kim, W., Mauborgne, R. (2018). *Przemiana Błękitnego Oceanu. Buduj pewność siebie, kreuj nowe możliwości i wzrastaj poza konkurencją* (tłum. A. Doroba). Warszawa: MT Biznes.
- Doguc, O. (2020). Robot Process Automation (RPA) and Its Future. W: *Handbook of Research on Strategic Fit and Design in Business Ecosystems – Advances in E-Business Research* (s. 469–492). Hershey: IGI Global. Pobrano z [https://www.researchgate.net/publication/338302068\\_Robot\\_Process\\_Automation\\_RPA\\_and\\_Its\\_Future](https://www.researchgate.net/publication/338302068_Robot_Process_Automation_RPA_and_Its_Future) (11.10.2023). doi: 10.4018/978-1-7998-1125-1.ch021.
- Gierszewska, G., Romanowska, M. (2017). *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Griffin, R. W. (2017). *Podstawy zarządzania organizacjami* (tłum. A. Jankowiak). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kłos, M. (2017). *Outsourcing w polskich przedsiębiorstwach*. Warszawa: CeDeWu.
- Kotler, Ph., Kartajaya, H., Setiawan, I. (2021). *Marketing 5.0. Technologie next tech*. Warszawa: MT Biznes.
- Koźmiński, A. K., Piotrowski, W. (red.). (2013). *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Martyniak, Z. (2002). *Historia myśli organizatorskiej*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.



- Maryniarczyk, A. (2007). *Racjonalność i celowość świata osób i rzeczy*. Seria: Zeszyty z Metafizyki 4. Lublin: Polskie Towarzystwo Tomasza z Akwinu.
- Mazur, M. (1976). *Cybernetyka i charakter*. Warszawa: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- Mintzberg, H. (1979). *Structuring of Organization. A Synthesis of the Research*. London: Prentice-Hall.
- Moczydłowska, J. M. (2023). *Przemysł 4.0 (?)*. *Ludzie i technologie*. Warszawa: Difin.
- Mroziewski, M. (2018). Determinanty i funkcje metod zarządzania w aspekcie współczesnej metodologii zarządzania. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach*, 45(118), 35–44.
- Nalepka, A., Kozina, A. (2007). *Podstawy badania struktury organizacyjnej*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- Perechuda, K. (red.). (2000). *Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości. Koncepcje, modele, metody*. Warszawa: Agencja Wydawnicza „Placet”.
- Pfläging, N. (2018). *Organisation für Komplexität. Wie Arbeit wieder lebendig wird – und Höchstleistung entsteht* (wyd. 4). München: Redline Verlag.
- Różanowski, K. (2007). Sztuczna inteligencja: rozwój, szanse i zagrożenia. *Zeszyty Naukowe Warszawskiej Wyższej Szkoły Informatyki*, 2, 109–135.
- Strauss, W., Howe, N. (1992). *Generations. The History of America's Future, 1584 to 2069*. New York: Harper Perennial.
- Schwab, K. (2018). *Czwarta rewolucja przemysłowa* (tłum. A. D. Kamińska). Warszawa: Wydawnictwo Studio Emka.
- Szpak, J. (2003). *Historia gospodarcza powszechna*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Vance, J. (2003). *Chaplin. Genius of the Cinema*. New York: Harry N. Abrams.
- Weber, M. (1947). *The Theory of Social and Economic Organization*. London: William Hodge and Company.
- Willkomm, D. (2021). *Roadmap durch die VUCA-Welt Für Führungskräfte, Scrum Master und Agile Coaches*. München: UVK Verlag.
- Zakrzewska-Bielawska, A. (2014). Ewolucja struktur organizacyjnych – w drodze do elastyczności i innowacyjności. W: J. Lichtarski, S. Nowosielski, G. Osbert-Pociecha, E. Tabaszewska-Zajbert (red.), *Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem – wiodące orientacje* (s. 615–624). Seria: Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 340. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. doi: 10.15611/PN.2014.340.55.
- Zimmewicz, K. (2009). *Współczesne koncepcje i metody zarządzania*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.



## Streszczenie

Celem artykułu jest prezentacja koncepcji tzw. wanny Taylora. Jest to metaforyczne ujęcie przemian zachodzących w organizacji, zarówno w ujęciu makro, jak i mikro. Koncepcja pokazuje, jak na przestrzeni kilku stuleci zmieniała się organizacja, przedsiębiorstwa oraz rynki. W opracowaniu skoncentrowano się na najbardziej dynamicznym okresie ostatnich dziesięcioleci. Koncepcja „wanny Taylora” nie jest idealną deskrypcją rzeczywistości. Ma swoje zalety oraz wady. W tekście odniesiono się nie tylko do pozytywnych stron tej koncepcji. Wskazano także na jej pewne mankamenty.

**SŁOWA KLUCZOWE:** „wanna Taylora”, posttaylorizm, manufaktura, marketing 5.0, przemysł 4.0

## Summary

The aim of the article is to present the concept of the so-called Taylor's Bathtub. This is a metaphorical approach to the changes taking place in the organization, both in macro and micro terms. The concept shows how organizations, enterprises and markets have changed over the course of several centuries. The study focuses on the most dynamic period of recent decades. The concept of 'Taylor's Bathtub' is not a perfect description of reality. It has its advantages as well as disadvantages. The text refers not only to the positive sides of this concept but also points out its shortcomings.

**KEYWORDS:** 'Taylor's Bathtub', Post-Taylorism, manufacturing, marketing 5.0, industry 4.0

## Nota o autorze

---

Rafał Bielawski – dr, Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach; główne dziedziny działalności naukowej: nauki społeczne, nauki o zarządzaniu i jakości, *controlling*, rachunkowość zarządcza, mendedzrska analiza finansowa; e-mail: rafal.bielawski@ujk.edu.pl; ORCID: 0000-0002-6203-4367.





Michał Jędrzejczyk

# Dualizm zatrudnienia w instytutach naukowych a ograniczenia wynikające z ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi

Dualism of Employment in Scientific Institutes and Restrictions Resulting from the Act on Remuneration of Persons Managing Certain Legal Entities

## Wprowadzenie

Ustawa z dnia 3 marca 2000 r. o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi (tekst jedn. Dz. U. z 2019 r. poz. 2136, dalej: u.w.o.k.), zwana także ustawą kominową, praktycznie od samego początku jej wejścia w życie zyskała sobie – zarówno w judykaturze, jak i w jurysprudencji – złą sławę związaną głównie z prawidłowym jej stosowaniem (Rzetecka-Gil, 2015, s. 408).

W sposób szczególnie kwestia ta odnosić się może do osób, które pełnią funkcje dyrektorów lub ich zastępców w instytutach naukowych, w stosunku do których występować może tzw. dualizm zatrudnienia polegający na świadczeniu pracy związanej z zarządzaniem instytutem naukowym oraz z prowadzoną w ramach instytutu „działalnością naukową” (Wyrok SR dla Krakowa-Nowej Huty w Krakowie, 2018, IV P 1179/17/N; Wyrok SR dla Krakowa-Nowej Huty w Krakowie, 2019, IV P 835/18/N; Wyrok SR dla Krakowa-Nowej Huty w Krakowie, 2019, IV P 836/18/N). W przypadku zaakceptowania takiego podziału świadczenia powstaje wątpliwość, czy pobieranie wynagrodzenia związane z prowadzoną działalnością naukową również podlega ograniczeniom limitującym jego wysokość zgodnie z ustawą o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi.

Przyjęcie stanowiska, że ograniczeniom wynikającym z przywołanej ustawy podlegają wyłącznie te składniki wynagrodzenia, które są bezpośrednio związane z wykonywaniem zatrudnienia, tj. świadczeniem pracy związanej z zarządzaniem, to ewentualne wypłacenie wynagrodzenia za pracę *stricte* naukową lub wypłacenie

premier regulaminowej odnoszącej się do świadczenia pracy naukowej nie podlegałyby ograniczeniom wynikającym z ustawy o wynagrodzeniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi.

W niniejszym artykule podjęto zatem próbę odpowiedzi na pytanie, czy ograniczeniom wynikającym ze wskazanej ustawy podlegają wyłącznie te składniki wynagrodzenia, które są bezpośrednio związane z wykonywaniem świadczenia pracy polegającej na kierowaniu jednostkami organizacyjnymi, w tym w szczególności instytucjami naukowymi, czy również świadczenia wypłacane w ramach pracy naukowej.

## 1. *Ratio legis* ustawy o wynagradzaniu

Za *ratio legis* ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi uznać należy potrzebę ograniczenia dowolności kształtowania wynagradzania osób kierujących podmiotami sektora publicznego. Zgodnie z tym powszechnie akceptowalnym poglądem celem ustawy było narzucenie górnych granic wysokości wynagrodzeń przysługujących osobom, które piastują niektóre stanowiska kierownicze w podmiotach zaliczanych do szeroko pojętego sektora publicznego (Gazda, Adamus, 2017). Za takim stanowiskiem przemawiały także poszczególne uzasadnienia projektów ustaw, które wskazują na potrzebę ograniczenia wypłaty wynagrodzenia, o którym mowa w ustawie o wynagradzaniu, podkreślały m.in. konieczność:

[...] doprowadzenia do sytuacji, gdzie przy wyznaczaniu uposażeń osób zaufania publicznego, kierowników przedsiębiorstw należących do państwa lub samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych etc., zostanie zachowany pewien umiar,

[...] doprowadzenia to takiej sytuacji, gdzie mechanizm regulacji uposażeń osób będących adresatami ustawy, będzie jasny i nie będzie wzbudzał wśród opinii publicznej podejrzeń o funkcjonowanie niejasnych i nie do końca prawidłowych kryteriów określania wysokości tych świadczeń,

[...] budowania autorytetu wszystkich instytucji mających związek z sektorem publicznym w Polsce, w konsekwencji autorytetu Państwa Polskiego, co będzie sprzyjać kształtowaniu się większego poszanowania prawa i instytucji publicznych przez obywateli RP (Uzasadnienie do projektu ustawy o uposażeniach, 1999, druk sejmowy nr 973).

W uzasadnieniach podkreślono również dążenie do realizacji „oczekiwań społecznych”, które zostały podyktowane „względnymi ekonomicznymi” (Uzasadnienie do Senackiego projektu ustawy o zmianie ustawy o przedsiębiorstwach państwowych, 1999, druk nr 1010). Ponadto wskazano: „Znaczny rozróżnienie wysokości dochodów osób zajmujących stanowiska w administracji rządowej i samorządowej a dochodami tzw. przeciętnych obywateli staje się zarzewiem niepokojów społecznych; narusza też poczucie sprawiedliwości społecznej” (Uzasadnienie do poselskiego projektu ustawy o ograniczeniu dochodów, 1999, druk sejmowy nr 963).

Również judykatura, odnosząc się do celu wprowadzenia ww. przepisów, wskazywała, że celem ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi jest m.in. ograniczenie wysokości wynagrodzenia członków zarządów spółek publicznych dla uniknięcia patologii, która zdarzała się w praktyce wynagradzania osób kierujących takimi spółkami, a także, aby w różnych formach wykraczających poza wyraźnie określone w ustawie nie zwiększać uposażeń tych osób (Wyrok SN, 2011, I PK 22/11).

Mimo iż po wejściu w życie ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi wróżono jej rychłe uchylenie w związku z licznymi problemami wynikającymi z procesu jej wykładni (Rzetecka-Gil, 2015), a niekiedy wręcz przyjęte regulacje oceniano jako „[...] wytwór polityków chcących pokazać wyborcom iluzję sprawiedliwości społecznej, której i tak nie ma” (Sadowski, 2012), to należy się zgodzić ze stanowiskiem, iż wprowadzenie ograniczeń limitujących maksymalny poziom wynagrodzenia w sposób skuteczny przyczyniło się do eliminacji nieproporcjonalnych i wygórowanych uposażeń osób zajmujących funkcje w jednostkach szeroko pojętego sektora finansów publicznych (Gazda, Adamus, 2017).

## 2. Zasady ograniczające wysokość wynagradzania

Zgodnie z art. 1 pkt 2 u.w.o.k. ma ona zastosowanie do państwowych jednostek organizacyjnych posiadających osobowość prawną, które nie są jednocześnie podmiotami, o których mowa w art. 8 pkt 8, 9 i 17, oraz nie są szkołami wyższymi. Ponadto ustawa, stosownie do art. 2 pkt 1 i 2 u.w.o.k., ma także zastosowanie do kierowników jednostek organizacyjnych wymienionych w art. 1 pkt 1–3, 8–10, 12 i 17, w szczególności dyrektorów, prezesów, tymczasowych kierowników, zarządców komisarycznych i osób zarządzających na podstawie umów cywilnoprawnych; do zastępców kierowników jednostek organizacyjnych

wymienionych w art. 1 pkt 1–3, 8–10, 12 i 17, w szczególności zastępców dyrektorów i wiceprezesów.

Należy zaznaczyć, że sam fakt podjęcia zatrudnienia lub rozpoczęcia pełnienia funkcji w podmiotach wymienionych w art. 1 u.w.o.k. nie oznacza, że wynagrodzenie musi być limitowane. Przepis art. 2 u.w.o.k. w sposób wyczerpujący określa krąg osób, których wynagrodzenie podlega powyższym regulacjom. Trzeba się bowiem zgodzić ze stanowiskiem, że ustawodawca dąży do ustanowienia górnych granic dla kadr zarządzających najwyższego szczebla, których zarobki są zazwyczaj najwyższe (Gazda, Adamus, 2017). Charakter wykonywanych czynności – nie podstawa prawna ich wykonywania czy nazwa stanowiska – będzie miał znaczenie dla uznania, że dana osoba pełni funkcję wskazaną w art. 2 u.w.o.k. W tym zakresie należy podzielić pogląd, iż ustawa o wynagradzaniu nie ma zastosowania wobec osoby, która zajmuje stanowisko dyrektora, ale nie wykonuje czynności kierownika jednostki organizacyjnej (Wyrok SN, 2007, II PK 12/07). Dlatego też każdorazowe zastosowanie ustawy o wynagradzaniu musi zostać poprzedzone badaniem *a casu ad casum*, a nie następować automatycznie (Gazda, Adamus, 2017).

Wysokość wynagrodzenia osób kierujących instytucjami naukowymi (zgodnie z art. 8 pkt 1 u.w.o.k.) może wynieść maksymalnie sześciokrotność przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku w czwartym kwartale roku poprzedniego, ogłoszonego przez Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego (dla 2024 r. maksymalna kwota wynagrodzenia wyniesie 46 605,66 zł miesięcznie – zgodnie z Obwieszczeniem Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 22 stycznia 2024 r. w sprawie przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku w czwartym kwartale 2023 r., Dz. Urz. Głównego Urzędu Statystycznego z 2024 r. poz. 1). Zgodnie z art. 6 ust. 1 u.w.o.k. organem właściwym do ustalenia wynagrodzenia miesięcznego dyrektorów instytucji naukowych jest m.in. organ, który utworzył lub nadzoruje dany podmiot albo któremu ten podmiot podlega.

W zależności od osiągniętych wyników finansowych lub stopnia realizacji innych zadań osobom, o których mowa w art. 2 pkt 1–4 i 10 u.w.o.k., może być przyznana nagroda roczna, jeżeli zajmowały one swoje stanowisko przez cały rok obrotowy i w tym okresie nie naruszyły swoich obowiązków w sposób powodujący wymierzenie kary z tytułu odpowiedzialności porządkowej pracowników, kary za naruszenie dyscypliny finansów publicznych lub kary dyscyplinarnej albo z którym nie rozwiązano umowy o pracę bez wypowiedzenia z jego winy lub nie rozwiązano umowy o zarządzanie, albo którego nie odwołano z zajmowanego

stanowiska z przyczyn stanowiących podstawę rozwiązania umowy o pracę bez wypowiedzenia z winy pracownika.

Ostatecznie maksymalna wartość świadczeń dodatkowych przyznanych w ciągu roku osobom, o których mowa w art. 2 pkt 1–4 i 10 u.w.o.k., nie może przekroczyć dwunastokrotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia przyjętego dla ustalenia wynagrodzenia miesięcznego tych osób.

Zgodnie z art. 5 ust. 1 i 4 u.w.o.k. osobom wskazanym powyżej niezależnie od podstawy nawiązania stosunku pracy lub rodzaju umowy cywilnoprawnej stanowiącej podstawę zatrudnienia przysługuje wyłącznie wynagrodzenie miesięczne, a ilekroć w ustawie jest mowa o zatrudnieniu, rozumie się przez to świadczenie pracy lub usług związanych z zarządzaniem na rzecz podmiotu, niezależnie od podstawy nawiązania stosunku pracy lub rodzaju i treści umowy cywilnoprawnej zawartej z taką osobą.

Artykuł 5 u.w.o.k. określa, jakie rodzaje składników płacowych przysługują oraz mogą zostać przyznane podmiotom objętym zakresem ustawy. Ponadto odczytywany w całości art. 5 u.w.o.k. oznacza, że ograniczeniu (przewidzianemu w art. 5 ust. 1) podlegają tylko te świadczenia z tytułu zatrudnienia w ramach stosunku pracy, które należą do kategorii wynagrodzenia za pracę, a nie wszystkie świadczenia przysługujące ze stosunku pracy na podstawie prawa wewnątrzskładowego lub innych odrębnych przepisów, a więc także te, którym charakteru wynagrodzenia nie można przypisać (np. odprawa emerytalna, która nie ma charakteru wynagrodzeniowego).

Jednocześnie w art. 5 ust. 4 u.w.o.k. nie chodzi o zdefiniowanie zatrudnienia jako faktycznego świadczenia (wykonywania) pracy, ale o sprecyzowanie, że w rozumieniu przepisów ustawy zatrudnieniem osób zajmujących stanowiska lub pełniących funkcje zgodnie z art. 2 u.w.o.k. jest pozostawanie przez te osoby w stosunku pracy lub w stosunku prawnym nawiązanym na podstawie umowy cywilnoprawnej (Wyrok SN, 2009, II PK 109/09). Dlatego też ustawa o wynagradzaniu nie reguluje podstaw nawiązania stosunku pracy czy umowy cywilnoprawnej, ponieważ kwestie te są unormowane przez przepisy szczególne. Przepisy ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi wprowadzają zatem jedynie regulacje w zakresie wynagradzania osób określonych w art. 2 u.w.o.k. Tym samym osoba decydująca się na objęcie stanowiska lub funkcji, która podlega rygorom ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi, musi liczyć się z faktem, że jej stosunek pracy lub stosunek cywilnoprawny będzie limitowany ograniczeniami wynikającymi z tego aktu prawnego.

Osobom kierującym instytutem naukowym (zgodnie z art. 5 ust. 2 i 3 u.w.o.k.) mogą być przyznane świadczenia dodatkowe oraz nagroda roczna. Stosownie do art. 11 ust. 1 u.w.o.k. przez świadczenia dodatkowe należy rozumieć świadczenia z tytułu zatrudnienia, w tym: bytowe, socjalne, komunikacyjne, oraz ubezpieczenia majątkowe i osobowe – inne bądź wyższe niż ustalone w regulaminach wynagradzania, zakładowych i ponadzakładowych układach zbiorowych pracy oraz w odrębnych przepisach. Szczegółowy i zamknięty katalog świadczeń dodatkowych został określony w rozporządzeniu Prezesa Rady Ministrów z dnia 21 stycznia 2003 r. w sprawie szczegółowego wykazu świadczeń dodatkowych, które mogą być przyznane osobom kierującym niektórymi podmiotami prawnymi, oraz trybu ich przyznawania (tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 54). Zgodnie z § 2 ust. 1–5 rozporządzenia z tytułu zatrudnienia mogą być przyznane świadczenia dodatkowe: nagroda jubileuszowa, odprawa pieniężna w razie ustania stosunku pracy w związku z przejściem na emeryturę lub rentę z tytułu niezdolności do pracy, zwrot częściowych kosztów użytkowania udostępnionego lokalu mieszkalnego, w tym mieszkania służbowego, świadczenia związane z korzystaniem z częściowo odpłatnych usług telekomunikacyjnych, świadczenia z tytułu dodatkowego ubezpieczenia zdrowotnego, majątkowego oraz osobowego. Jednocześnie, jak wynika z art. 11 ust. 2 u.w.o.k., maksymalna wysokość świadczeń dodatkowych przyznanych w ciągu roku osobom, o których mowa w art. 2 pkt 1–4 i 10 u.w.o.k., nie może przekroczyć dwunastokrotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia przyjętego dla ustalenia wynagrodzenia miesięcznego tych osób.

Reasumując, należy stwierdzić, że obligatoryjnym składnikiem jest wynagrodzenie miesięczne, zaś fakultatywnym – świadczenia dodatkowe i nagroda roczna. Ustawa o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi, posługując się terminem „wynagrodzenie miesięczne”, ogranicza się jedynie do wskazania okresowości (Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1465, art. 85 § 1) jako fundamentalnej cechy tego rodzaju świadczenia (Wyrok SN 2013, II PK 164/12; Rzetecka-Gil, 2011b).

Także Kodeks pracy, pomimo posługiwania się pojęciem „wynagrodzenia za pracę”, nie zawiera legalnej definicji tego terminu. W tym zakresie przyjmuje się, że wynagrodzenie za pracę wywodzi się ze stosunku pracy, jest obowiązkowe, okresowe, posiada wartość majątkową, spełniane jest na rzecz pracownika w zamian za świadczenie pracy (szerzej zob. Florek, 2014, s. 193–194; Jaśkiewicz, Jackowiak, Piotrowski, 1980, s. 301; Zieliński, 1986, s. 284–285). Ponadto podnosi się, że wynagrodzenie za pracę ma charakter roszczeniowy,



wypłacane jest periodycznie w terminach wyznaczonych przez prawo, ma też właściwości świadczenia wzajemnego i ekwiwalentnego (Seweryński, 1981). Na cechę tę zwrócono również uwagę w orzecznictwie (zob. Wyrok SN, 1997, I PKN 53/96).

Pomimo braku ustawowego określenia granic znaczenia „wynagrodzenia miesięcznego”, o którym mowa w ustawie o wynagrodzeniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi, wydaje się, że pojęcie to należy postrzegać zgodnie z powszechnie akceptowalnym poglądem wskazującym, że jest to przede wszystkim świadczenie przysparzające, wypłacane w miesięcznym odstępie czasowym, należne pracownikowi od pracodawcy w związku z wykonaną pracą (Nowak, 2014; Seweryński, 1981). Przy czym wyraźne wyeksponowanie miesięcznego charakteru wynagrodzenia nie oznacza, że jeżeli dane świadczenie wypłacane jest w dłuższych odstępach czasowych niż miesiąc (np. co kwartał, co rok) to wyklucza to możliwość uznania go za wynagrodzenie w rozumieniu ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi (Gazda, Adamus, 2017).

Niewątpliwie osobom zaliczającym się do osób pełniących funkcję w rozumieniu art. 2 pkt 1 u.w.o.k. przysługuje wyłącznie wynagrodzenie miesięczne, świadczenia dodatkowe (bytowe, socjalne, komunikacyjne, ubezpieczeniowe oraz wynikające z rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów) oraz nagroda roczna (ewentualnie odprawa).

Należy uznać zatem, że ograniczeniom wynikającym z ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi (zob. art. 5 u.w.o.k.) podlegają tylko te świadczenia z tytułu zatrudnienia w ramach stosunku pracy, które należą do kategorii wynagrodzenia za pracę, a nie wszystkie świadczenia przysługujące ze stosunku pracy na podstawie prawa wewnątrzzakładowego lub innych odrębnych przepisów (zob. Wyrok SN, 2009, II PK109/09; glosa aprobusująca Rzetecka-Gil, 2011a). Dlatego też dane świadczenie może być przyznane podmiotom objętym zakresem ustawy jedynie w przypadku, gdy nie jest wynagrodzeniem za pracę i nie mieści się w zakresie regulacji ustawy, a w szczególności nie jest „świadczeniem dodatkowym” (Wyrok SN, 2006, I PK 290/05). Oznacza to, że w przypadku gdy pobierane świadczenia nie zostaną potraktowane – zgodnie z ustawą o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi – jako wynagrodzenie miesięczne (zob. art. 5 ust. 1 u.w.o.k.), świadczenie dodatkowe (zob. z art. 11 ust. 1 u.w.o.k.), nagroda roczna (zob. art. 10 u.w.o.k.) oraz odprawa (zob. art. 12 u.w.o.k.), dopiero wówczas takie świadczenie nie jest objęte ograniczeniami (limitami) wynikającymi z powyższej ustawy. Innymi słowy, tylko w sytuacji gdy dane świadczenie nie kwalifikuje się jako wynagrodzenie,

świadczenie dodatkowe, nagroda roczna (ewentualnie odprawa), to w świetle powyższej ustawy nie jest objęte wskazanymi w niej ograniczeniami.

Nie można zatem przyjąć, że ograniczeniom wynikającym z ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi podlegają wyłącznie te składniki wynagrodzenia, które są bezpośrednio związane z wykonywaniem zatrudnienia, tj. świadczenia pracy związanej z zarządzaniem instytutem naukowym, ponieważ takie rozumowanie przekreślałoby sens tych przepisów (zob. art. 5 u.w.o.k.). Przyjęcie stanowiska, iż ograniczeniom wynikającym z ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi nie podlegają składniki wynagrodzenia, które są związane ze świadczeniem pracy naukowej, oznaczałoby, że norma prawna zawarta w ustawie (zob. art. 5 u.w.o.k.) ma charakter czysto iluzoryczny i jest łatwa do obejścia poprzez podział wynagrodzenia na część związaną z zarządzaniem oraz na część dotyczącą wykonywania pracy naukowej, która wówczas, bez względu na wysokość, nie byłaby objęta ograniczeniami wynikającymi z ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi. W konsekwencji należy się zgodzić ze stanowiskiem, że ustawa ta nie dokonuje podziału pracy kierowników i zastępców kierowników jednostek organizacyjnych (instytutów naukowych) na pracę związaną z zarządzaniem jednostką oraz na pracę naukową. Zasadniczym celem ustawy jest bowiem określenie zasad wynagrodzenia osób kierujących podmiotami sektora publicznego oraz ograniczenie dowolności kształtowania tych zasad, wysokości wynagrodzenia i innych świadczeń.

## Zakończenie

Nie sposób zgodzić się ze stanowiskiem, iż w celu wykazania braku przekroczenia limitu wynagrodzenia, o którym mowa w ustawie o wynagradzaniu (zob. art. 8 pkt 1 u.w.o.k.), można się odwołać do dualizmu zatrudnienia przez dyrektorów oraz ich zastępców w instytutach naukowych, którzy świadczą pracę związaną z zarządzaniem instytutem naukowym, jak też prowadzą działalność naukową, a w związku z tym wynagrodzenie związane z prowadzoną działalnością naukową nie podlega ograniczeniom wynikającym z ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi.

Warto podkreślić, że ustawodawca celowo posługuje się terminem „wynagrodzenia miesięcznego” (zob. art. 5 i art. 8 u.w.o.k.), a nie „wynagrodzenia zasadniczego”. Wynagrodzenie zasadnicze jest to wynagrodzenie wynikające z osobistego zaszeregowania pracownika, które określa się stawką godzinową lub

miesięczną. Z kolei obok wynagrodzenia zasadniczego do elementów miesięcznego wynagrodzenia za pracę zalicza się różnego rodzaju dodatki, np. stażowy, funkcyjny. Jeśli ustawodawca wyłączyłby te dodatki z wynagrodzenia miesięcznego przysługującego pracownikom objętym ustawą o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi, wówczas operowałby terminem „wynagrodzenie zasadnicze” (Wyrok SN, 2013, II PK 164/12). Dlatego też pogląd, iż świadczenie, które jest wypłacane jako ekwiwalent za pracę naukową, nie podlega ograniczeniom wynikającym z tzw. ustawy kominowej, uznać należy za błędny i niedopuszczalny.

Przyjęcie innego znaczenia przepisu ustawy o wynagrodzeniach osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi (zob. art. 5 u.w.o.k.), a zwłaszcza potraktowania wynagrodzenia otrzymywanego za pracę naukową jako wynagrodzenia, które nie jest objęte ograniczeniem wynikającym z tej ustawy, oznaczałoby *de facto* obejście przepisów wskazanej ustawy.

Reasumując, uznać należy, że ustawa o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi nie dokonuje podziału pracy kierowników i zastępców kierowników jednostek organizacyjnych opisanych w tej ustawie (w tym dyrektorów instytutów naukowych oraz ich zastępców) na pracę związaną z zarządzaniem jednostką i inną pracą naukową czy merytoryczną.

Należy również zaznaczyć, że dokonywanie poszczególnych rodzajów wydatków niezgodnie z art. 8 pkt 1, art. 10 ust. 1b oraz art. 11 ust. 2 u.w.o.k. poprzez wypłacenie nienależnego wynagrodzenia, nienależnej nagrody rocznej, nienależnej w części nagrody jubileuszowej (tj. w wysokości przekraczającej maksymalne limity wyznaczone dla osób zatrudnionych w instytutach naukowych) wypełnia znamiona naruszenia dyscypliny finansów publicznych, o którym mowa w art. 11 ust. 1 ustawy o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych (Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 104; Orzeczenie Głównej Komisji Orzekającej, 2020, BDF1.4800.84.2019).

## Bibliografia

### Akty prawne

- Ustawa z dnia 26 czerwca 1974 r. – Kodeks pracy, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1465.
- Ustawa z dnia 3 marca 2000 r. o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi, tekst jedn. Dz. U. z 2019 r. poz. 2136.
- Ustawa z dnia 17 grudnia 2004 r. o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 104.

Rozporządzenie Prezesa Rady Ministrów z dnia 21 stycznia 2003 r. w sprawie szczegółowego wykazu świadczeń dodatkowych, które mogą być przyznane osobom kierującym niektórymi podmiotami prawnymi, oraz trybu ich przyznawania, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 54.

### **Orzecznictwo**

Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 7 stycznia 1997 r., I PKN 53/96, OSNP 1997, nr 13, poz. 233.  
Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 11 lipca 2006 r., I PK 290/05, OSNP 2007, nr 13/14, poz. 192.

Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 11 września 2007 r., II PK 12/07, OSNP 2008, nr 19/20, poz. 289.

Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 2 października 2009 r., II PK 109/09, LEX nr 558294.  
Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 26 lipca 2011 r., I PK 22/11, OSNP 2012, nr 19/20, poz. 235.  
Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 18 lutego 2013 r., II PK 164/12, OSNP 2013, nr 21/22, poz. 249.

Wyrok Sądu Rejonowego dla Krakowa-Nowej Huty w Krakowie z dnia 21 lutego 2019 r., IV P 835/18/N, niepubl.

Wyrok Sądu Rejonowego dla Krakowa-Nowej Huty w Krakowie z dnia 29 stycznia 2019 r., IV P 836/18/N, niepubl.

Wyrok Sądu Rejonowego dla Krakowa-Nowej Huty z dnia 4 lutego 2018 r., IV P 1179/17/N, niepubl.

Orzeczenie Głównej Komisji Orzekającej w Sprawach o Naruszenie Dyscypliny Finansów Publicznych z dnia 23 stycznia 2020 r., BDF1.4800.84.2019, LEX nr 3021233.

### **Pozostałe źródła**

Obwieszczenie Prezesa Głównego Urzędu Statystycznego z dnia 22 stycznia 2024 r. w sprawie przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw bez wypłat nagród z zysku w czwartym kwartale 2023 r., Dz. Urz. Głównego Urzędu Statystycznego z 2024 r. poz. 1.

Uzasadnienie do projektu ustawy o uposażeniach kadry kierowniczej w administracji publicznej, przedsiębiorstwach państwowych, spółkach akcyjnych i z ograniczoną odpowiedzialnością i innych jednostkach mających związek instytucjonalny z administracją publiczną (druk sejmowy nr 973 z dnia 17 lutego 1999 r.). Pobrano z <https://orka.sejm.gov.pl/RejestrD.nsf/wgdruk/973> (28.03.2024).

Uzasadnienie do poselskiego projektu ustawy o ograniczeniu dochodów osób pełniących niektóre funkcje publiczne (druk sejmowy nr 963 z dnia 3 marca 1999 r.). Pobrano z <https://orka.sejm.gov.pl/RejestrD.nsf/wgdruk/963> (28.03.2024).

Uzasadnienie do Senackiego projektu ustawy o zmianie ustawy o przedsiębiorstwach państwowych, ustawy o samorządzie gminnym, ustawy o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, ustawy o gospodarce komunalnej, ustawy o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym, ustawy o samorządzie województwa i ustawy o samorządzie powiatowym (druk nr 1010 z dnia 31 marca 1999 r.).  
Pobrano z <https://orka.sejm.gov.pl/proc3.nsf/opisy/1020.htm> (10.01.2024).

## Literatura

- Florek, L. (2014). *Prawo pracy*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Gazda, M., Adamus, R. (2017). Ustawa o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi. W: M. Gazda, R. Adamus, *Kształtowanie wynagrodzeń osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi. Komentarz* (s. 4–18). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Jaśkiewicz, W., Jackowiak, C., Piotrowski, W. (1980). *Prawo pracy w zarysie*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Nowak, M. (2014). *Wynagrodzenie za pracę*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Rzetecka-Gil, A. (2011a). Glosa do wyroku SN z dnia 2 października 2009 r., II PK 109/09, LEX nr 558294.
- Rzetecka-Gil, A. (2011b). Problematyka tzw. jednoskładnikowości wynagrodzenia miesięcznego w rozumieniu ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi. Glosa do wyroku SN z dnia 18 lutego 2013 r., II PK 164/12, LEX/el. Pobrano z <https://sip.lex.pl/komentarze-i-publicacje/glosy/problematyka-tzw-jednoskladnikowosci-wynagrodzenia-miesiecznego-w-386127345> (28.03.2024).
- Rzetecka-Gil, R. (2015). Wybrane problemy na tle stosowania przepisów ustawy o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi. *Monitor Prawa Pracy*, 12(8), 408–413.
- Sadowski, A. (2012). Ustawa kominowa to fikcja. *Dziennik Gazeta Prawna*, 1 maja 2012.
- Seweryński, M. (1981). *Wynagrodzenie za pracę. Pojęcie, regulacja, ustalanie*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Szubert, W. (1981). *Zarys prawa pracy*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Zieliński, T. (1986). *Prawo pracy. Zarys systemu. Cz. 2. Prawo stosunku pracy*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.

## Streszczenie

Ustawa z dnia 3 marca 2000 r. o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi, zwana także ustawą kominową, od początku jej uchwalenia stwarza problemy interpretacyjne związane z prawidłowym jej stosowaniem. W sposób szczególny

powyższe trudności mogą dotyczyć osób, które pełnią funkcję dyrektorów lub ich zastępców w instytutach naukowych, w stosunku do których występować może tzw. dualizm zatrudnienia polegający na świadczeniu pracy związanej z zarządzaniem instytutem naukowym oraz z prowadzoną w ramach instytutu działalnością naukową. Artykuł stanowi próbę odpowiedzi na pytanie, czy ograniczeniom wynikającym z ustawy o wynagradzaniu podlegają wyłącznie te składniki wynagrodzenia, które są bezpośrednio związane z wykonywaniem świadczenia pracy polegającej na kierowaniu jednostkami organizacyjnymi, w tym w szczególności instytutami naukowymi, czy również świadczenia wypłacane w ramach pracy naukowej.

**SŁOWA KLUCZOWE:** zatrudnienie, wynagrodzenie, instytut naukowy, kierownik

### Summary

The Act of 3 March 2000 on the Remuneration of Persons Managing Certain Legal Entities, also known as the Chimney Act, since the beginning of its adoption, has created interpretation problems related to its correct application. In particular, the above difficulties may concern persons who act as directors or their deputies in scientific institutes, in relation to whom there may be the so-called dualism of employment consisting in the provision of work related to the management of a scientific institute and to the scientific activity carried out within the institute. The article is an attempt to answer the question whether the restrictions resulting from the Remuneration Act apply only to those components of remuneration that are directly related to the performance of work consisting in managing organizational units, including in particular scientific institutes, or also benefits paid as part of scientific work.

**KEYWORDS:** employment, salary, scientific institute, manager

### Nota o autorze

---

Michał Jędrzejczyk – dr, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Wydział Prawa, Prawa Kanonicznego i Administracji, Katedra Finansów i Prawa Finansowego; radca prawny, wiceprezes NIK; główne obszary działalności naukowej: finanse publiczne w tym finanse jednostek samorządu terytorialnego, dyscyplina finansów publicznych, kontrola finansów publicznych; e-mail: [michal.jedrzejczyk@kul.pl](mailto:michal.jedrzejczyk@kul.pl); ORCID: 0000-0001-7376-3904.



Piotr Kobylski

# Należyta staranność w podatku od towarów i usług jako podstawa odliczenia podatku naliczonego

**Due Diligence in the Tax on Goods and Services  
as a Basis for Deducting Input Tax**

## Wprowadzenie

Z przepisów Dyrektywy Rady 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (Dz. Urz. UE L 347 z 11.12.2006, s. 1–118, dalej: dyrektywa 112) oraz ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (Tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 361, dalej: u.p.t.u.) wynika, iż podstawę do obniżenia podatku należnego stanowić może wyłącznie faktura wystawiona przez podmiot będący podatnikiem podatku od towarów i usług z tytułu zrealizowania przez niego czynności opodatkowanych. Prawo do odliczenia podatku naliczonego z reguły nie powinno być limitowane pod względem czasu czy przedmiotu. Jednak w art. 176 dyrektywy 112 przewidziano wyjątek od powyższej reguły w postaci klauzuli *stand still*, która zakłada, że państwa członkowskie mogą zachować wyłączenia przewidziane w ich prawie krajowym do czasu wejścia w życie przepisów przyjętych jednomyślnie przez Radę na wniosek Komisji.

Generalnie rzecz biorąc, trzeba stwierdzić, iż w literaturze przedmiotu można spotkać się z dość obszernymi opracowaniami dotyczącymi podatku od towarów i usług. Niniejszy artykuł stanowi więc kolejny głos w dyskusji (Borowski, Górniak, Warnieło, 2017, s. 8–17; Lasiński-Sulecki, 2017, s. 26–39; Maliński, Śliż, 2018, s. 29–35; Tałasiewicz, Brzozowski, 2019, s. 34–37; Wyrok TK, 2004, SK 22/03; Wyrok TK, 2007, U 6/06; Wyrok NSA, 2017, I FSK 1342/15; Wyrok NSA, 2018, I FSK 556/16; Wyrok NSA, 2020, I FSK 281/18; Wyrok NSA, 2023, I FSK 1481/19; Wyrok TSUE, 2012, C-191/09 P; Wyrok TSUE, 2014, C-492/13; Wyrok TSUE,

2021, C-294/20; Wyrok TSUE, 2021, C-281/20; Wyrok TSUE, 2022, C-512/21; Wyrok TSUE, 2024, C-537/22; Postanowienie TSUE, 2014, Ts 171/12; Postanowienie TSUE, 2015, Ts 342/15; Postanowienie TSUE, 2016, Ts 383/15) na temat granic należytej staranności jako przesłanki zachowania prawa do odliczenia podatku naliczonego, przy czym w tym przypadku główny akcent został położony na problem bezpieczeństwa prawnego podatnika.

Trzeba podkreślić, że dla właściwie funkcjonującego systemu podatkowego istotny jest przede wszystkim system źródeł finansowania. Bez wątpienia fundamentalne znaczenie ma w tym kontekście podatek od towarów i usług, biorąc pod uwagę jego przejrzystość oraz sprawność egzekucji. Na tle powyższych uwag należy zastanowić się: czy działania podjęte przez prawodawcę pozwoliły na stworzenie właściwie funkcjonującego modelu prawa do odliczenia podatku od towarów i usług. Tytułowa należyta staranność jest zwrotem ocennym, szacunkowym i komponentem funkcjonującej w systemie podatku od towarów i usług orzeczniczej generalnej klauzuli dobrej wiary, transponowanej przez orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE) z prawa prywatnego. Klauzula ta w wersji dobrej lub złej wiary jest z kolei narzędziem wykorzystywanym przez organy podatkowe do ustalania tego, czy w danej sprawie podatkowej nastąpiło nadużycie przez podatnika prawa do uzyskania zwrotu podatku od towarów i usług. Testy nadużycia dokonywane przez organy podatkowe w oczywisty sposób budują sferę ryzyka dla sytuacji prawnej podatnika co do tego, czy organy nie zanegują jego prawa do otrzymania zwrotu tego podatku.

Biorąc powyższe pod uwagę, można sformułować istotną dla niniejszego opracowania hipotezę, że ograniczenia wynikające z orzecznictwa TSUE, dotyczące świadomości podatnika co do prawidłowości transakcji, mają służyć identyfikowaniu elementów przestępstwa w zakresie podatku od towarów i usług, a nie przerzucaniu na podatnika ciężaru badania prawidłowości prowadzenia działalności przez swojego kontrahenta. W momencie zawierania transakcji z nierzetelnym kontrahentem nie można z góry przypisywać złej wiary podatnikowi, o ile podatnik nie ma obiektywnych przesłanek do podejrzenia, że mógłby być on uczestnikiem procedury zmierzającego do nadużyć w podatku od towarów i usług. Przyjęcie nieprawidłowej perspektywy w zakresie oceny dochowania przez podatnika należytej staranności prowadzi do zagrożenia dla zasady zaufania do państwa i prawa oraz zasady bezpieczeństwa prawnego. W związku z powyższym przedmiotem opracowania uczyniono analizę oraz ocenę cech konstrukcyjnych tytułowej należytej staranności. W celu realizacji zamierzeń autora będzie wykorzystana metoda dogmatyczna jako zasadnicza metoda badawcza w naukach prawnych.



## 1. Możliwość przewidywania określonych zdarzeń

Dla celów podatkowych podatnik musi udowodnić wiarygodnie, że określona operacja gospodarcza została wykonana w sposób i w rozmiarze określonym w dokumentacji (Parulski, Krok, 2021, s. 19). Co istotne, należy wykazać, iż została wykonana przez podmiot będący beneficjentem wydatku. Na gruncie art. 86 ust. 1 u.p.t.u. ustalenie związku między wydatkami a opodatkowanymi czynnościami podatnika musi być dokonywane w szerszym zakresie, co oznacza, iż nie można poprzestać na ścisłym, bezpośrednim związku poniesionego kosztu z konkretną czynnością opodatkowaną (Dominik-Ogińska, Militz, Bacal, Siennicki, 2013, s. 134).

Mając powyższe na uwadze, warto zatem bliżej przyjrzeć się praktyce orzeczniczej w omawianym zakresie. Na wstępie należy zauważyć, że ustawodawca krajowy nie zdefiniował siedziby działalności gospodarczej podatnika. Nie ulega zatem wątpliwości, że w tym zakresie bezpośrednie zastosowanie ma rozporządzenie wykonawcze Rady (UE) nr 282/2011 z dnia 15 marca 2011 r. ustanawiające środki wykonawcze do dyrektywy 2006/112/WE w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (Tekst jedn. Dz. Urz. UE L 77 z 23.03.2011, s. 1–22, dalej: rozporządzenie wykonawcze). Na mocy art. 10 rozporządzenia wykonawczego miejscem siedziby działalności gospodarczej podatnika jest miejsce, w którym wykonywane są funkcje naczelnego zarządu przedsiębiorstwa. W piśmiennictwie wskazuje się zarazem, że podatnicy nie mają jednak środków prawnych, które pozwoliłyby im zweryfikować czy adres zarejestrowanej siedziby przedsiębiorstwa odpowiada miejscu, w którym wykonywane są funkcje naczelnego zarządu przedsiębiorstwa. Pozostaje bazowanie na kryterium formalnym – zarejestrowanym adresie siedziby. Z drugiej strony art. 28b ust. 1 u.p.t.u. oraz art. 10 rozporządzenia wykonawczego stwarzają realne zagrożenia dla podatników. Podatnik może jedynie oprzeć się na kryteriach formalnych, w sytuacji gdy organ podatkowy może odmiennie ustalić siedzibę usługobiorcy w oparciu o inne kryteria (Adamczyk-Kaczmar, 2022, s. 127–128). Niewykluczone zatem, że usługobiorca przypisujący sobie określoną siedzibę w danym kraju, może zarazem nie mieć tam siedziby bądź nie mieć jej w momencie kontroli (Bartosiewicz, 2018, s. 367–370). Usługodawca, chcąc dochować należytej staranności w tej sytuacji, powinien przede wszystkim mieć na uwadze treść art. 18 rozporządzenia wykonawczego, który wskazuje przesłanki, na podstawie których usługodawca jest zdolny określić status usługobiorcy, powołując się na okoliczności, które zaświadczą, iż usługobiorca jest podatnikiem. Zgodnie z art. 18 ust. 1 rozporządzenia wykonawczego:

1. O ile usługodawca nie ma odmiennych informacji, może uznać, że usługobiorca prowadzący działalność gospodarczą na terytorium Wspólnoty ma status podatnika:
  - a) gdy usługobiorca przekazał mu swój indywidualny numer identyfikacyjny VAT i usługodawca uzyska potwierdzenie ważności tego numeru identyfikacyjnego, a także nazwiska/nazwy i adresu przypisanych temu numerowi zgodnie z art. 31 rozporządzenia Rady (WE) nr 904/2010 z dnia 7 października 2010 r. w sprawie współpracy administracyjnej oraz zwalczania oszustw w dziedzinie podatku od wartości dodanej;
  - b) gdy usługobiorca nie otrzymał jeszcze indywidualnego numeru identyfikacyjnego VAT, ale poinformował usługodawcę, że zwrócił się z wnioskiem o jego nadanie i usługodawca uzyska dowolny, inny dowód potwierdzający, że usługobiorca jest podatnikiem lub osobą prawną niebędącą podatnikiem, w stosunku do której wymagana jest identyfikacja do celów VAT, oraz jeżeli dokona w rozsądnym zakresie weryfikacji rzetelności przedstawionych przez usługobiorcę danych za pomocą zwykłych, handlowych środków bezpieczeństwa, takich jak środki dotyczące kontroli tożsamości lub płatności.

Bez wątplenia analizowana regulacja może zdecydować o statusie i charakterze, w jakim działa usługobiorca, a w rezultacie wskazać miejsce świadczenia. Wykaże, czy jest faktycznie wykonywana na rzecz podatnika, czy jednak pomiotu niebędącego podatnikiem. Skoro w art. 18 ust. 1 lit. b rozporządzenia wykonawczego prawodawca wskazał, że wymagane jest jedynie, by usługodawca w rozsądnym zakresie zweryfikował rzetelność przedstawionych przez usługobiorcę danych za pomocą zwykłych, handlowych środków bezpieczeństwa, takich jak środki dotyczące kontroli tożsamości lub płatności, to zrozumiałe jest, że należałoby oczekiwać takich samych warunków względem ustalenia przez niego siedziby działalności gospodarczej usługobiorcy. Co ważne, w judykaturze podkreśla się, że rozporządzenie wykonawcze nie nakazuje podejmować „[...] żadnych wyjątkowych, czy też nadzwyczajnych czynności ponad te, które zazwyczaj się wykonuje sprawdzając kontrahenta” (Wyrok NSA, 2022, I FSK 1081/19).

Innym przykładem wystąpienia okoliczności naruszających prawo jest choćby kwestia: czy kontrahent posiada niezbędne zaplecze techniczno-organizacyjne. Niewątpliwie wątpliwości mogą się dodatkowo pojawić przy nietypowym miejscu bądź porze dnia wydania towaru. Jeśli jednak podatnik zawiera umowę na piśmie, posiada pisemne zamówienia, interesuje się źródłem pochodzenia towarów, a poza tym dokonuje transakcji z różnymi podmiotami funkcjonującymi w tym

samym miejscu i reprezentowanymi przez tę samą osobę (Wyrok WSA w Łodzi, 2022, I SA/Łd 100/22), powstaje pytanie, jakie jeszcze czynności powinien podjąć podatnik celem weryfikacji kontrahenta. Nie podlega, rzecz jasna, badaniu kwestia należytej staranności przez nabywcę, jeśli organ podatkowy udowodni, iż wykonania usług bądź dostawy towarów w ogóle nie było lub nabywca zrealizował transakcję z jednym kontrahentem, a przypisał ją innemu podmiotowi (Wyrok NSA, 2016, I FSK 1678/14). Jak trafnie zauważa Naczelny Sąd Administracyjny (NSA):

[...] należyta staranność podatnika podatku od towarów i usług w relacjach handlowych (dobra wiara), to stan świadomości podatnika i związana z tym powinność oraz możliwość przewidywania określonych zdarzeń, że uczestniczy w działaniach prowadzących do wyłudzenia nienależnego zwrotu podatku (Wyrok NSA, 2022, I FSK 1607/18).

Należy zatem dojść do przekonania, że uregulowanie zapłaty za pomocą rachunku bankowego bądź jedynie poprzestanie na kontroli kontrahentów w rejestrach może okazać się niewystarczające, jeżeli podatnik nie będzie posiadał dokumentacji potwierdzającej poszczególnych dostaw przy dokonywaniu regularnych transakcji o wysokich wartościach.

## 2. Przesłanki oceny dobrej wiary nabywcy

Popularne stało się stanowisko w orzecznictwie sądów krajowych, że organy podatkowe mogą odmówić podatnikowi prawa do odliczenia podatku, jeśli na bazie obiektywnych okoliczności wskażą, iż podatnik wiedział lub powinien był wiedzieć, iż brał udział w transakcji wykorzystanej do popełnienia przestępstwa lub nadużycia w podatku od towarów i usług (Wyrok WSA w Gdańsku, 2013, I SA/Gd 495/13; Wyrok WSA w Opolu, 2015, I SA/Op 644/14; Wyrok WSA w Łodzi, 2016, I ACa 989/15; Wyrok WSA w Białymstoku, 2017, I SA/Bk 843/16; Wyrok WSA w Warszawie, 2017, III SA/Wa 2805/16; Wyrok WSA we Wrocławiu, 2018; I SA/Wr 175/18; Wyrok WSA w Łodzi, 2019, I SA/Łd 517/19; Wyrok WSA w Warszawie, 2020, III SA/Wa 66/20; Wyrok WSA w Rzeszowie, 2020, I SA/Rz 305/19; Wyrok WSA w Kielcach, 2021, I SA/Ke 276/21). Jest to o tyle zastanawiające, że przepisy prawa Unii Europejskiej (UE) sprzeciwiają się takiej praktyce, w ramach której organ odmawia prawa do odliczenia podatku z tego powodu, że podatnik: nie przedsięwziął wszystkich środków dla powzięcia

informacji, iż wystawca faktury jest podatnikiem podatku od towarów i usług; miał we władaniu te towary i mógł je sam dostarczyć; wywiązał się z powinności złożenia deklaracji i zapłaty podatku od wartości dodanej; czy z tego powodu, że podatek chcący odliczyć podatek nie może, poza fakturą, przedstawić dowodu spełnienia wskazanych powyżej wymogów (Wyrok TSUE, 2006, C-354/03, C 355/3, C-484/03).

Należy zatem wziąć pod uwagę przede wszystkim warunki transakcji i ich przebieg. W orzecznictwie utrwalił się pogląd, iż okolicznością, która może przesądzić o braku należytej staranności, jest m.in. anonimowość dostawcy towarów. O braku wiarygodności transakcji świadczą też choćby warunki jej realizacji, które pozwalają, by cena towaru oferowanego podatnikowi przez kontrahenta była znacząco niższa od ceny rynkowej, bez racjonalnego uzasadnienia ekonomicznego. Wątpliwości powinno wzbudzić dostarczanie faktur przez osoby trzecie bądź nietypowa forma faktur przekazywanych przez dostawcę (Wyrok NSA, 2016, I FSK 542/15; Wyrok NSA, 2017, I FSK 1483/15). W tym kontekście warto zwrócić uwagę na kryteria oceny należytej staranności zawarte w „Metodyce w zakresie oceny dochowania należytej staranności przez nabywców towarów w transakcjach krajowych” (Ministerstwo Finansów Departament Podatku od Towarów i Usług, 2018). Ministerstwo Finansów w przywołanym powyżej dokumencie wskazało, że w sytuacji gdy płatność na rzecz dostawcy dokonywana jest przez podatnika przy wykorzystaniu mechanizmu podzielonej płatności (określonego w art. 108a ust. 3 u.p.t.u.) i nie zachodzą inne okoliczności uprawdopodobniające brak należytej staranności, należy uznać, że podatek wywiązał się z tytułowej należytej staranności. Na marginesie wypada dodać, iż realizacja płatności przy użyciu mechanizmu podzielonej płatności zwalnia dodatkowo nabywcę towaru z odpowiedzialności solidarnej, o której mowa w art. 105a oraz ryzyka nałożenia dodatkowego zobowiązania podatkowego na mocy art. 112b ust. 1 pkt 1 i ust. 2 pkt 2 oraz art. 112c u.p.t.u. do wysokości kwoty odpowiadającej kwocie podatku wynikającej z otrzymanej faktury.

Wynika zatem z powyższego, iż istnienie dobrej wiary jest także przesłanką pozyskania prawa do odliczenia podatku naliczonego w wyniku nierzetelnej transakcji. W nauce prawa podatkowego można spotkać się z poglądem, iż należyta staranność, jako element pojęcia dobrej wiary, pozwala osiągnąć efekt odpowiadający poczuciu sprawiedliwości bądź słuszności, nawet jeśli efekt ten nie był bezpośrednio zakładany (Sęk, 2018b, s. 365). Co istotne, w judykaturze TSUE nie wprowadzono pojęcia należytej staranności. Trybunał wyszedł z założenia, iż dla zachowania dobrej wiary najodpowiedniejszą formułą jest dokładna ocena

podatnika, czy przedsiębrane przez niego czynności nie wiążą się z przestępstwem albo nadużyciem innego podmiotu, podejmując w związku z tym działania, jakie podjąłby racjonalny przedsiębiorca, bądź działania, jakich można w sposób uzasadniony spodziewać się w określonych okolicznościach. W ten sposób ma to odzwierciedlać cywilistyczne, ale też ogólne pojęcie terminu należytej staranności wymaganej w relacjach danego rodzaju, zwykle stosowanego w określonej sferze działalności (Sęk, 2018a, s. 32). Z kolei w orzecznictwie sądów krajowych przeważa jednak pogląd, iż uznanie tego, czy podatnik działał z zachowaniem należytej staranności, jest uwarunkowane oceną dobrej wiary jako wymogu realizacji prawa do odliczenia podatku. Oznacza to, że podatnik pozostanie w dobrej wierze, o ile dochowa należytej staranności (Michalak, 2016, s. 179).

Należy jednak dojść do wniosku, że pojęcie należytej staranności stosowane w orzecznictwie krajowym na skutek uwzględnienia praktyki orzeczniczej TSUE w istotnym zakresie ogranicza realizację normy prawnej zawartej w art. 88 ust. 3a pkt 4 lit. a u.p.t.u. Przepis ten z jednej strony został wprowadzony, by wzmocnić pozycję oceny świadomości podatnika jako wymogu pozbawienia go prawa do odliczenia podatku, z drugiej strony obowiązek podatkowy spoczywa na podatnikach niezależnie od ich wiedzy i przekonania (Wyrok TK, 2001, SK 16/00). Na mocy art. 4 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (Tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 2383 z późn. zm.) realizacja obowiązku podatkowego uzależniona jest od zaistnienia określonych, konkretnych i obiektywnych okoliczności rodzących powstanie tego obowiązku. Bez wątplenia zatem elementy obiektywne przeważają nad stroną subiektywną, jaką jest w szczególności dobra wiara. Ponadto niniejszą regulację należy rozpatrywać w kontekście art. 84 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej (Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 z późn. zm., dalej: Konstytucja RP), który wprowadził powszechny obowiązek ponoszenia ciężarów i świadczeń publicznych, oraz art. 217 Konstytucji RP, który determinuje władztwo finansowe państwa (Wyrok TK, 2011, P 26/10). Dodatkowo trzeba zauważyć, iż model ustalania zobowiązania podatkowego w podatku od towarów i usług pozwala na dokonanie nadużyć przy rozliczaniu tego podatku przez zawyżenie kwoty podatku naliczonego lub obniżenie kwoty podatku należnego. Otóż wystawianie faktur, które nie ukazują rzeczywistych zdarzeń, służy kreowaniu fikcyjnej rzeczywistości podatkowej i w rezultacie pozwala na proceder tzw. prania brudnych pieniędzy (Szcuciński, 2013, s. 161–162).

Warstwa teoretycznoprawna rozważań doprowadza do konkluzji o istnieniu systemu gwarancji procesowych, mających zapobiec odliczaniu podatku na podstawie faktur niemających odzwierciedlenia w stanie faktycznym. Warunki

dotyczące prawidłowo wystawionych faktur mają nie tylko aspekt formalny, ale przede wszystkim materialny. Treść faktury powinna odpowiadać rzeczywistym zdarzeniom (Grzybowski, 2020, s. 148). Sam fakt posiadania oryginału danego dokumentu nie decyduje o prawdziwości zdarzeń z niego wynikających. Kompetencja do odliczenia podatku jest skutkiem powstania obowiązku podatkowego z tytułu faktycznej czynności podatnika wystawiającego fakturę, a zatem obowiązku podatkowego powstałego na poprzednim etapie obrotu. Jeśli brak takiej faktycznej czynności u wystawcy faktury, nie może w związku z tym zaistnieć obowiązek podatkowy. Badanie dobrej wiary podatnika jest zaś uzasadnione w przypadku, kiedy wystawca faktury jest wyłącznie firmantem, czyli faktycznie dostarcza towar, lecz towar ten pochodzi od innego nieujawnionego podmiotu (Pęczek-Czerwińska, 2016, s. 23–24).

Okazuje się, że nie wystarczy zgromadzenie dokumentacji rejestracyjnej na temat swojego kontrahenta, choć z pewnością weryfikacja niezbędnych koncesji czy zezwoleń pomoże go uwiarygodnić. Z pewnością słuszny będzie standard rozliczeń w oparciu o formę bezgotówkową bez względu na wielkość transakcji. Na aprobatę zasługują także działania ustawodawcy krajowego, który pomaga podatnikom wykazać się należytą starannością. Doskonałym tego przykładem wydaje się obowiązkowy *split payment*, który zastąpił mechanizm odwrotnego obciążenia (Ustawa z dnia 9 sierpnia 2019 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2019 r. poz. 1751).

### 3. Udział w czynnościach związanych z przestępstwem w podatku od towarów i usług

Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej wywiódł, iż prawo wspólnotowe trzeba rozumieć w ten sposób, iż art. 167 i art. 168 lit. a dyrektywy 112, ale także reguły neutralności podatkowej, pewności prawa oraz równego traktowania nie są sprzeczne z przypadkiem, by odbiorcy faktury odmówiono prawa do odliczenia naliczonego podatku od wartości dodanej z uwagi na brak rzeczywistej czynności podlegającej opodatkowaniu, pomimo iż w rektyfikacji decyzji podatkowej skierowanej do wystawcy danej faktury zadeklarowany przez tego ostatniego podatek od wartości dodanej nie został poprawiony. Jeśli jednak, mając na uwadze przestępstwa podatkowe czy nieprawidłowości popełnione przez wymienionego wystawcę na wcześniejszym etapie obrotu względem czynności będącej podstawą odliczenia podatku, czynność ta zostanie uwzględniona jako rzeczywiście zrealizowana, trzeba zauważyć, że wskazany odbiorca wiedział

lub powinien był wiedzieć o tym, iż dana czynność wiąże się z oszustwem podatkowym w zakresie podatku od towarów i usług. Kluczowe jest to, że w ujęciu TSUE organy podatkowe nie mają uprawnienia, by przerzucać na podatnika ciężar badania prawidłowości prowadzenia działalności przez swoich kontrahentów, jeżeli podatnik nie ma powodów, by zakładać, iż byli oni uczestnikami przestępstwa bądź nadużycia w tym podatku (Wyrok TSUE, 2012, C-80/11; Wyrok TSUE, 2013, C-643/11; Wyrok TSUE, 2020, C-835/18; Wyrok TSUE, 2022, C-378/21). Krajowa judykatura naturalnie dopuszcza także sposobność odliczenia podatku naliczonego wynikającego z faktur, które nie odzwierciedlają rzeczywistości, o ile podatnik zachował tytułową „należytą staranność” i nie wiedział lub nie mógł wiedzieć, że bierze udział w czynnościach związanych z przestępstwem w podatku od towarów i usług (Wyrok NSA, 2019, I FSK 2356/18; Wyrok NSA, 2019, I FSK 30/17). W tym kontekście zwraca się szczególną uwagę na istnienie transakcji i proceder wystawienia tzw. pustych faktur, dokumentujących nieistniejące dostawy towarów lub wykonanie usług. Jak trafnie zauważa Ćwik-Bury, zwrot „puste faktury” nie został zdefiniowany w prawie podatkowym, a jego interpretacja odbywa się w praktyce stosowania prawa. Bez wątpienia brak terminologii w akcie normatywnym powoduje, że za każdym razem znaczenie danego terminu będzie zależało od oceny określonego stanu faktycznego (Ćwik-Bury, 2023, s. 64). Warto zatem w tym miejscu dokonać dygresji. Otóż faktura stanowi podstawę zapisów w księgach rachunkowych, będąc niejako dowodem na dokonanie operacji gospodarczych. W art. 21 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 120 z późn. zm., dalej: u.r.) określono jej warunki formalne (m.in. określenie stron dokonujących operacji gospodarczych, opis operacji czy jej wartość). Z kolei w art. 22 u.r. wskazano warunki materialne (takie jak rzetelność i kompletność).

Równie istotnym aktem prawnym w tym zakresie jest rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 23 grudnia 2019 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów (Dz. U. z 2019 r. poz. 2544, dalej: rozporządzenie). Warto zauważyć, że reguluje zasady księgowości w stosunku do podmiotów, do których nie ma zastosowania wspomniana ustawa o rachunkowości. Otóż przepis § 11 ust. 1 rozporządzenia wprowadza wymóg, by zapisy w księdze były dokonywane w języku polskim i w walucie polskiej w sposób staranny, czytelny i trwałe, na podstawie prawidłowych i rzetelnych dowodów. Co istotne, obydwa akty prawne posługują się terminem rzetelności. W ten sposób dowodem na nierzetelność operacji gospodarczej (zgodnie z art. 22 ust. 1 u.r. oraz § 11 rozporządzenia) będzie dokument wskazujący na operację gospodarczą, która w ogóle nie miała miejsca albo zaistniała w innym rozmiarze czy z innym podmiotem.



Warto dodać, że samo pojęcie faktury, w tym faktury elektronicznej, a także faktury korygującej, zostało zdefiniowane w prawie wspólnotowym oraz krajowym (Cmoch, 2012, s. 959). Na poziomie wspólnotowym jest to dyrektywa 112, w której rozdział trzeci został dedykowany wprost tematyce fakturowania. Mieści się w nim definicja faktury, faktury elektronicznej, zasad wystawiania faktur, określenie danych podmiotów oraz regulacje odnoszące się do faktur papierowych i elektronicznych, jak również środków upraszczających. Na poziomie krajowym jest to art. 2 u.p.t.u. W związku z tym faktura jest dokumentem w formie papierowej lub w formie elektronicznej, zawierającym dane wymagane ustawą i przepisami wydanymi na jej podstawie. Z kolei fakturą elektroniczną jest faktura w formie elektronicznej, wystawiona i otrzymana w dowolnym formacie elektronicznym. Poza tym z dniem 1 stycznia 2022 r. ustawą z dnia 29 października 2021 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2021 r. poz. 2076) ustawodawca wdrożył pojęcie faktury ustrukturyzowanej. Niewątpliwie jest to podkategoria faktury elektronicznej, która na mocy art. 2 pkt 32a u.p.t.u. jest fakturą wystawioną przy użyciu Krajowego Systemu e-Faktur razem z przydzielonym numerem identyfikującym tę fakturę w powyższym systemie.

Nadto prawo UE oraz prawo krajowe wprowadziło pojęcie faktury korygującej, którą jest każdy dokument lub nota zmieniająca fakturę pierwotną i odnosząca się do niej w sposób wyraźny oraz jednoznaczny. W ich ramach można zetknąć się z tzw. pustą fakturą, określaną w literaturze przedmiotu jako fikcyjna (Dokukin, 2022). Można wyróżnić trzy rodzaje pustych faktur. Pierwsza *sensu stricto* jest dokumentem, z którym nie wiąże się żadna operacja gospodarcza, druga jest pustą, z którą koreluje faktyczna operacja, lecz z udziałem innego podmiotu niż wystawca takiej faktury, a trzecia jest fakturą wystawioną przez firmanta – odzwierciedla faktyczny obrót towarami lub usługami, lecz ukrywa w stosunku do nabywców rzeczywisty podmiot realizujący taki obrót lub usługę (Ćwik-Bury, 2023, s. 75). W takich przypadkach analiza „należytej staranności” przestaje mieć znaczenie. Jest to o tyle zrozumiałe, że nie można uznać, co do zasady, by podatnik odliczający podatek z takiej faktury nie miał świadomości swojego działania, jeżeli z jej wystawieniem nie wiąże się żadna dostawa towaru lub świadczenie usług przez podmiot wystawiający ją czy jakkolwiek inny podmiot. Należy zatem dojść do wniosku, iż jedynie w sytuacji uznania, że w konkretnej sprawie zaistniał faktyczny obrót towarami bądź świadczenie usług, może nastąpić „należyta staranność” po stronie podatnika, który w ten sposób ma kompetencję do odliczenia podatku. Wydaje się jednak, iż to od okoliczności rozpatrywanego przypadku zależy czy dokonywane przez podatnika transakcje są efektem nadużyć na wcześniejszym etapie obrotu. Ważne jest dokonanie przez organ szczegółowej analizy, jaki stan faktyczny miał miejsce. Chodzi o to,



by zbadać, czy podatnik świadomie uczestniczył w przestępstwie jego kontrahentów, czy też, gdyby podjął środki „należytej staranności”, naturalnie wiedzę taką by pozyskał (Kopyściański, 2020, s. 634).

Bez wątplenia kluczowe znaczenie ma relacja między tymi podmiotami, która ostatecznie prowadzi do ukształtowania stosunku prawnego. Dopiero on wszakże daje prawo do realizacji oczekiwanego przez podatnika prawa do odliczenia podatku. Warto zauważyć, że takie przestępstwo zaistnieje nie tylko, jeżeli jest popełnione przez samego podatnika, ale także wówczas, jeśli przy zachowaniu „należytej staranności” podatnik wiedział lub powinien był wiedzieć, że poprzez określoną transakcję uczestniczył w transakcji wiążącej się z przestępstwem odnoszącym się do podatku od towarów i usług, popełnionym przez dostawcę bądź inny podmiot działający na wcześniejszym lub późniejszym odcinku łańcucha dostaw. Organy podatkowe, odmawiając prawa do odliczenia podatku, mają obowiązek dla każdej transakcji udowodnić, czego podatnik nie dopełnił i jakie budzące wątpliwości okoliczności transakcji zlekceważył. Nie wystarczy bowiem wskazanie, że podatnik naruszył jakiś teoretyczny standard należytej staranności, bez oceny warunków do okoliczności stanu faktycznego (Wyrok NSA, 2019, I FSK 2264/18). Kompetencja do odliczenia podatku naliczonego jest wprost związana z zachowaniem podatnika. Jeśli podatnik chce wypełnić przesłankę należytej staranności, to nie może zakładać, że jeśli otrzymał towar bądź wykonał usługę, a ponadto została zrealizowana zapłata i posiada on fakturę, to nie będą spoczywać już na nim żadne obowiązki. Z drugiej strony organy podatkowe nie mogą w sposób ogólny wymagać, by podatnik badał, czy wystawca faktury włada określonymi towarami oraz jest w stanie je dostarczyć, a także czy złoży deklarację i dokona zapłaty podatku od towarów i usług, żeby mieć pewność, iż podmioty działające na wcześniejszych etapach obrotu nie dopuszczają się nieprawidłowości lub przestępstwa związanego z tym podatkiem. Niezależnie jednak od powyższego, podatnik, który dysponuje informacjami pozwalającymi podejrzewać istnienie nieprawidłowości lub przestępstwa, powinien dążyć do uzyskania informacji o podmiocie, od którego chce nabyć towary (Wyrok NSA, 2016, I FSK 381/15).

## Zakończenie

Powyższe rozważania skłaniają do następujących konkluzji. Testy nadużycia prawa, a więc i rozumienie przesłanek należytej staranności, buduje orzecznictwo. Samo posiadanie oryginału faktury nie może zatem zdecydować o prawdziwości zdarzeń z niej wynikających. Faktura nie ukazuje faktycznego przebiegu

określonej transakcji. Nie wystarczy zatem ustalić, że konkretny towar znalazł się w posiadaniu nabywcy, żeby odliczyć podatek z danej faktury, jeśli nie zostanie udokumentowane, iż w wyniku czynności z tytułu tej faktury doszło do nabycia danego towaru. Warto jednak wskazać, iż od początku istnienia powyższej zasady trudno było jednoznacznie określić zakres jej obowiązywania w związku z wątpliwościami interpretacyjnymi. Należy stwierdzić, iż owe wątpliwości, które obecnie dotyczą kompetencji do odliczenia podatku naliczonego, są efektem sprzedaży towaru lub świadczenia usługi przez zbywcę, a nie pozyskania w jakikolwiek sposób przez nabywcę prawa własności towaru, obojętnie od jakiegokolwiek podmiotu.

Należy stwierdzić, że przeprowadzona w niniejszym opracowaniu analiza orzecznictwa skłania do tezy, że wyjątki zawarte w art. 88 ust. 3a u.p.t.u. mają dość ogólny charakter. W piśmiennictwie podkreśla się nawet, iż w rezultacie mogą naruszać w ten sposób wspomnianą na początku klauzulę stałości, nie wskazują bowiem wprost kategorii towarów czy usług, ale ograniczają się jedynie do określenia okoliczności, które nie pozwalają na odliczenie podatku naliczonego (Militz, 2011, s. 28).

Nie wdając się w dyskusję na temat sensu wprowadzenia takich wyjątków, skoro można je wywieść wprost z dyrektywy 112 (Bartosiewicz, Kubacki, 2009, s. 870), należy stwierdzić, że nabywcy powinni maksymalnie ograniczać ryzyko popadnięcia w proceder oszustwa podatkowego. *De lege lata* z perspektywy podatkowej o skutkach prawnych przesądza subiektywna świadomość podatnika. Wprawdzie nie jest ustawową przesłanką prawa do odliczenia podatku naliczonego, to jednak, stanowiąc element uwzględniany w toku ustaleń faktycznych, ostatecznie może doprowadzić do odejścia od regulacji ustawowej. Z pewnością dla usystematyzowania zagadnień związanych z harmonizacją podatkową można postulować *de lege ferenda* formalne włączenie do wspólnego systemu podatku od towarów i usług pojęcia dobrej wiary i należytej staranności jako przesłanki prawa do odliczenia podatku naliczonego. Jednak na chwilę obecną organy podatkowe i sądy administracyjne stosujące prawo powinny w tym przypadku w sposób szczególnie ściśle trzymać się wykładni dokonywanej przez TSUE. Chociaż jak trafnie wskazuje Wiatrowski: „[...] stosowanie wykładni pronunijnej nie ma charakteru bezwzględnie. W pierwszej kolejności jej granice wyznaczają zasady ogólne prawa unijnego” (Wiatrowski, 2021, s. 39). Nieograniczona jednak weryfikacja swoich kontrahentów mogłaby doprowadzić do nieuzasadnionej niepewności sytuacji prawnej podatnika, który *de facto* zostałby pozbawiony swoich uprawnień wynikających z zasady neutralności podatku od towarów i usług.

## Bibliografia

### Akty prawne

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

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 120 z późn. zm.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 2383 z późn. zm.

Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 361.

Ustawa z dnia 9 sierpnia 2019 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2019 r. poz. 1751.

Ustawa z dnia 29 października 2021 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2021 r. poz. 2076.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 23 grudnia 2019 r. w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów, Dz. U. z 2019 r. poz. 2544.

Dyrektywa Rady 2006/112/WE z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, Dz. Urz. UE L 347 z 11.12.2006, s. 1–118.

Rozporządzenie wykonawcze Rady (UE) nr 282/2011 z dnia 15 marca 2011 r. ustanawiające środki wykonawcze do dyrektywy 2006/112/WE w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej, tekst jedn. Dz. Urz. UE L 77 z 23.03.2011, s. 1–22.

### Orzecznictwo

Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 11 grudnia 2001 r., SK 16/00, LEX nr 50258.

Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 21 czerwca 2004 r., SK 22/03, LEX nr 119019.

Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 11 grudnia 2007 r., U 6/06, LEX nr 321921.

Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 21 czerwca 2011 r., P 26/10, LEX nr 950592.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 13 stycznia 2016 r., I FSK 1678/14, LEX nr 2032521.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 22 listopada 2016 r., I FSK 542/1, LEX nr 2206577.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 14 grudnia 2016 r., I FSK 381/15, LEX nr 2231613.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 9 marca 2017 r., I FSK 1483/15, LEX nr 2282042.

- Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 12 kwietnia 2017 r., I FSK 1342/15, LEX nr 2301512.
- Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 11 stycznia 2018 r., I FSK 556/16, LEX nr 2438511.
- Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 1 lutego 2019 r., I FSK 2264/18, LEX nr 2639625.
- Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 14 lutego 2019 r., I FSK 2356/18, LEX nr 2641636.
- Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 19 lutego 2019 r., I FSK 30/17, LEX nr 2644130.
- Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 7 października 2020 r., I FSK 281/18, LEX nr 3088120.
- Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 1 marca 2022 r., I FSK 1081/19, LEX nr 3344022.
- Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 28 listopada 2022 r., I FSK 1607/18, LEX nr 3444806.
- Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 7 grudnia 2023 r., I FSK 1481/19, LEX nr 3652879.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gdańsku z dnia 10 lipca 2013 r., I SA/ Gd 495/13, LEX nr 1368577.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Opolu z dnia 23 stycznia 2015 r., I SA/Op 644/14, LEX nr 1649672.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Łodzi z dnia 15 stycznia 2016 r., I ACa 989/15, LEX nr 1979434.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Białymstoku z dnia 8 lutego 2017 r., I SA/Bk 843/16, LEX nr 2237128.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 17 sierpnia 2017 r., III SA/Wa 2805/16, LEX nr 2337950.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego we Wrocławiu z dnia 28 listopada 2018 r., I SA/Wr 175/18, LEX nr 2657000.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Łodzi z dnia 22 listopada 2019 r., I SA/Łd 517/19, LEX nr 2745692.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Rzeszowie z dnia 10 lutego 2020 r., I SA/Rz 305/19, LEX nr 2809332.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 30 września 2020 r., III SA/Wa 66/20, LEX nr 3083587.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Kielcach z dnia 7 października 2021 r., I SA/Ke 276/21, LEX nr 3267558.

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Łodzi z dnia 27 kwietnia 2022 r., I SA/Łd 100/22, LEX nr 3344398.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 12 stycznia 2006 r. w sprawach połączonych C-354/03, C 355/3, C-484/03, LEX nr 165063.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 16 lutego 2012 r., C-191/09 P, LEX nr 1108633.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 21 czerwca 2012 r., C-80/11, LEX nr 1165797.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 31 stycznia 2013 r., C-643/11, LEX nr 1258614.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 9 października 2014 r., C-492/13, LEX nr 1541224.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 2 lipca 2020 r., C-835/18, LEX nr 3025040.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 9 września 2021 r., C-294/20, LEX nr 3217413.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 11 listopada 2021 r., C-281/20, LEX nr 3254310.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 1 grudnia 2022 r., C-512/21, LEX nr 3436437.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 8 grudnia 2022 r., C-378/21, LEX nr 3439157.

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 11 stycznia 2024 r., C-537/22, LEX nr 3651277.

Postanowienie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 13 stycznia 2014 r., Ts 171/12, LEX nr 1544280.

Postanowienie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 23 grudnia 2015 r., Ts 342/15, LEX nr 2015895.

Postanowienie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 23 marca 2016 r., Ts 383/15, LEX nr 2007770.

## **Literatura**

Adamczyk-Kaczmarz, S. (2022). *Nadużycie prawa a zasada neutralności VAT*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.

Bartosiewicz, A., Kubacki, R. (2009). *VAT. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.

Bartosiewicz, A. (2018). *VAT. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.

- Borowski, M., Górniak, A., Warnieło, J. (2017). Należyta staranność w VAT – praktyka polskich organów podatkowych a najnowsze orzecznictwo sądów administracyjnych i Trybunału Sprawiedliwości. *Przegląd Podatkowy*, 10, 8–17.
- Cmoch, A. (2012). Obowiązki podatników i niektórych osób niebędących podatnikami. W: J. Martini (red.), *Dyrektywa VAT 2006/112/WE. Komentarz*. Wrocław: Oficyna Wydawnicza „Unimex”.
- Ćwik-Bury, A. (2023). „Puste faktury” w podatku od towarów i usług. Kilka uwag. *Kwartalnik Prawa Podatkowego*, 1, 63–91. doi: 10.18778/1509-877X.2023.01.04.
- Dokukin, K. (2022). Faktura fikcyjna (pusta). W: K. Dokukin, *Faktura VAT 2022* (s. 114–116). Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Dominik-Ogińska, D., Militz, M., Bacal, M., Siennicki, T. (2013). *Zasady prawa unijnego w VAT*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Grzybowski, P. (2020). *Dobra wiara w podatku od wartości dodanej*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Kopyściański, M. (2020). Prawo do odliczenia podatku od towarów i usług a dochowanie należytej staranności przez podatnika przy weryfikowaniu kontrahentów. Założenie racjonalnego prawodawcy w polskim porządku prawnym. *Przegląd Prawa i Administracji*, 120(1), 631–641. doi: 10.19195/0137-1134.120.47.
- Lasiński-Sulecki, K. (2017). Pojęcie „należyta staranność” i jego znaczenie na gruncie ustawy o podatku od towarów i usług. *Zeszyty Naukowe Sądownictwa Administracyjnego*, 6(75), 26–39.
- Maliński, M., Śliż, W. (2018). Należyta staranność nabywców towarów w transakcjach krajowych jako przesłanka zachowania prawa do odliczenia VAT naliczonego w świetle orzecznictwa Naczelnego Sądu Administracyjnego. *Przegląd Podatkowy*, 4, 29–35.
- Michalak, M. (2016). Należyta staranność i dobra wiara w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej oraz polskich sądów administracyjnych. *Studia Iuridica Toruniensia*, 19, 177–193. doi: 10.12775/SIT.2016.021.
- Militz, M. (2011). VAT od importu usługi zakupionej od podmiotu z raju podatkowego – podatkiem do odliczenia. *Przegląd Podatkowy*, 1, 25–30.
- Ministerstwo Finansów Departament Podatku od Towarów i Usług. (2018). *Metodyka w zakresie oceny dochowania należytej staranności przez nabywców towarów w transakcjach krajowych*. Pobrano z <https://www.podatki.gov.pl/media/4522/metodyka.pdf> (6.08.2021).
- Parulski, K., Krok, W. (2021). Pakiet paliwowy – skuteczna droga na skróty. Konsekwencje niezgodności z prawem unijnym polskich przepisów o VAT i wynikające z niej wnioski. *Przegląd Podatkowy*, 11, 19–24.

- Pęczek-Czerwińska, J. (2016). *Prewspółczynnik odliczenia VAT naliczonego*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Sęk, M. (2018a). Metodyka oceny należytej staranności: ułatwienie czy utrudnienie dla podatników?. *Przegląd Podatkowy*, 10, 30–40.
- Sęk, M. (2018b). *Odwrotne obciążenie jako mechanizm opodatkowania VAT usług wewnętrznych*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Szczuciński, G. (2013). Funkcjonowanie polskiej jednostki analityki finansowej – wybrane zagadnienia. W: E. W. Pływaczewski (red.), *Proceder prania pieniędzy i jego implikacje* (s. 160–176). Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Tałasiewicz, A., Brzozowski, A. (2019). Aspekt temporalny przy ocenie należytej staranności podatnika. *Przegląd Podatkowy*, 4, 34–37.
- Wiatrowski, R. (2021). *Wykładnia prounijna Naczelnego Sądu Administracyjnego w zakresie przepisów dotyczących podatku od towarów i usług*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.

## Streszczenie

Niniejsze opracowanie poświęcone jest granicom należytej staranności jako przesłanki zachowania prawa do odliczenia podatku naliczonego. Główne akcenty zostały położone na problem bezpieczeństwa prawnego podatnika. W momencie zawierania transakcji z nierzetelnym kontrahentem nie można z góry przypisywać złej wiary podatnikowi, o ile podatnik nie ma obiektywnych przesłanek do podejrzewania, że mógłby być on uczestnikiem procederu zmierzającego do nadużyć w podatku od towarów i usług. Przedmiotem opracowania uczyniono zatem analizę oraz ocenę cech konstrukcyjnych tytułowej należytej staranności.

SŁOWA KLUCZOWE: należyta staranność, podatek naliczony, bezpieczeństwo prawne, zła wiara

## Summary

This study is devoted to the limits of due diligence as a condition for maintaining the right to deduct input tax. The main emphasis has been placed on the issue of the taxpayer's legal security. When concluding a transaction with an unreliable contractor, bad faith cannot be attributed to the taxpayer in advance, unless the taxpayer has objective reasons to suspect that he could be a participant in practices aimed at abusing the tax on goods and services. The subject of the study is the analysis and assessment of the design features of the above-mentioned due diligence.

KEYWORDS: due diligence, input tax, legal security, bad faith

### Nota o autorze

---

Piotr Kobyłski – dr, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, Wydział Prawa i Administracji; radca prawny; główne obszary działalności naukowej: prawo finansowe, prawo podatkowe; e-mail: p.kobyłski@uthrad.pl; ORCID: 0000-0002-0345-904X.





<https://doi.org/10.31743/ppe.16568>

Jarostaw Kowalski

# Measuring the Effectiveness of Control Mechanisms in Regional Human Rights Systems – from Conception to Execution

Pomiar skuteczności mechanizmów kontroli w regionalnych systemach ochrony praw człowieka – od koncepcji do realizacji

## Introduction

Effective protection of human rights in the modern world requires states and international organizations to create appropriate legal instruments to ensure compliance with these rights. In order to assess whether a given legal instrument or, more broadly, the entire control mechanism is effective and efficient, it is necessary to develop and select an appropriate measurement methodology.

The changes introduced do not always have a positive impact on the functioning of the control mechanism or the entire human rights protection system. The introduction of measurement criteria allows us to capture the effects of the introduced reforms. At the same time, the creation of such criteria allows us to better see the effects of changes on the entire system of (regional) human rights protection. Correctly selected measurement criteria help to compare different systems and assess which of them is the most effective and efficient. The aim of the article is an attempt to assess the effectiveness of control mechanisms functioning within individual regional human rights protection systems. Based on the conducted research, an attempt was made to assess which of the systems provides the highest level of protection. This article is an introduction to further research aimed at determining the optimal level of protection.

The methodological approach was to undertake a literature review to investigate and analyse the issue of human right protection regional systems and reference to it in the international conventions and other agreements.

## 1. Human rights protection worldwide

Dynamic development of human rights started in the mid-1940s led to the development of multi-level protection of these rights. The lowest level of protection is ensured under the domestic law of individual countries. International protection is developed on two levels, universal and regional. The universal level was created within the framework of the United Nations (UN). The universal nature of this protection is evidenced by the number of UN member states – 193 of the 195 internationally recognized states belong to the UN. The organization unites almost all currently existing countries. The universal nature of protection is also evidenced by the activities undertaken by the organization. The UN is committed to protecting all generations of human rights. All categories of persons at risk of breaching fundamental rights and freedoms are also protected. The UN system for the protection of human rights is one of its kind. No other subject of international law possesses the characteristics of a universal system.

In addition to the universal system, there are systems of regional protection of human rights at the international level. Organizations operating under these systems associate fewer countries than the UN. In addition, each of the existing protection systems has created its own catalogue of rights and freedoms, the observance of which it ensures. The level of protection provided by these systems also varies.

There are currently four regional human rights systems. These are: 1) the European system of human rights protection established within the Council of Europe and based on the European Convention on Human Rights (Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms, as amended by Protocols Nos. 11 and 14, Rome, 4 November 1950; hereinafter: ECHR); 2) the Inter-American system of human rights protection established within the Organization of American States (OAS), a continuation of the Pan-American Union (Remón, 2021), based on the American Convention on Human Rights (American Convention on Human Rights, “Pact of San Jose”, Costa Rica, 22 November 1969; hereinafter: ACHR); 3) the African system of human rights protection established within the African Union (AU), based on the African Charter on Human and Peoples’ Rights (African Charter on Human and Peoples’ Rights (“Banjul Charter”), 27 June 1981; hereinafter: African Charter); 4) the Arab system of human rights protection functioning within the framework of the League of Arab States and based on the Arab Charter on Human Rights (Arab Charter on Human Rights, 15 September 1994; hereinafter: AchHR).

Each of the regional human rights systems has developed its own control mechanism (Table 1) ensuring the implementation of the rights and freedoms set out in the main normative acts codifying these rights. It is difficult to define a control mechanism clearly. According to the author, the control mechanism can be defined as a set of procedural and institutional norms ensuring the implementation of human rights and freedoms specified in a specific legal system.

In the case of the European system of human rights protection, Nowicki (2009) points out that the institution of the control mechanism consists of two bodies. These are the European Court of Human Rights (ECtHR), which deals with handling complaints, and the Committee of Ministers of the Council of Europe (CM-CoE), which deals with monitoring the enforcement of judgments. In addition, Nowicki points to the institution of the Secretary General of the Council of Europe, who has “a certain role to play” (Nowicki, 2009). A similar definition of the control mechanism – before the reform introduced by Protocol No. 11 to the Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms (Protocol No. 11 to the Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms, restructuring the control machinery established thereby, Strasbourg, 11 May 1994; hereinafter: Protocol No. 11 to the ECHR) – is given by de Wet (1996). According to him control mechanisms consist of three bodies: the European Commission of Human Rights (EComHR), the European Court of Human Rights (ECtHR) and CM-CoE (de Wet, 1996). In the literature on the subject, there are also concepts such as: jurisdictional mechanism, convention mechanism or control system.

The definitions quoted require some systematisation and detail. First of all, in addition to the bodies creating the control mechanism, it also consists of procedural standards. These standards regulate the functioning of control bodies and establish procedures whereby interested parties may request the protection of their rights. It can be assumed that the control mechanism includes two groups of guarantees. The first, comprising institutional guarantees, and the second, comprising procedural guarantees. The procedural and institutional elements form the control mechanism. There is no question that these two guarantee groups interact with each other while complementing one another. There can be no effective mechanism under which there is only one group of guarantees (Kowalski, 2022).

Similar definitions of the control mechanism apply to other regional human rights protection systems.

## 2. European regional human rights system

The European system of protection was established in the late 40s and early 50s. The establishment of the Council of Europe, an international organisation bringing together European states, in 1949 was the first step towards creating a system of regional protection of human rights. The following year, the European Convention on Human Rights was opened for signature, which, after 10 ratifications, entered into force in 1953 (Yildiz, 2020). Despite the existence of the Convention, the bodies that were to ensure its implementation and observance were created a few years later. The European Commission of Human Rights was established in 1955 and the European Court of Human Rights in 1959 (Madsen, 2007).

In institutional terms, the protection of the rights contained in the Convention was originally to be ensured by EComHR and ECtHR, supported by the CM-CoE. The Court has undoubtedly been at the forefront of the European Convention on Human Rights since its inception. Along with the rising number of Member States and European Convention on Human Rights signatories, the number of complaints received by the Court increased. The beginning of the 1990s brought a huge increase in the number of cases that the Strasbourg authorities had to deal with. During this period, the first major reform, introduced by Protocol No. 11 to the ECHR, took place. As part of the changes, the EComHR was abolished and the Court was transformed into a permanent court (Protocol No. 11 to the ECHR, 1994). Currently, the ECtHR plays a major role in the European system, supported by the CM-CoE (Ciżyńska-Pałosz, 2020).

A complaint mechanism has existed in the European Convention on Human Rights since its inception. It consists of an inter-state application (Article 33 of the ECHR) and an individual application (Article 34 of the ECHR). The location of an inter-state application before an individual application is not accidental. The founders of the European Convention on Human Rights considered that it was a complaint made by a state against another state that was to be the main instrument ensuring the proper implementation of the rights and freedoms set out in the Convention and its additional protocols. This was not the case, as evidenced by the number of complaints submitted. Throughout the duration of the Convention, the ECtHR has dealt with 31 cases. There were a few more complaints, 43. (European Court of Human Rights, n.d., *Knowledge Sharing*). Due to the subject matter of the application and the defendant, these complaints were combined for joint consideration. This happened, for example, with the complaints against Greece (Machowicz, Tabaszewski, 2023). In the case of individual

complaints, in 2010–2021, 40,000 to 60,000 complaints were submitted annually (European Court of Human Rights, 2022).

The complaint mechanism is supported by a reporting mechanism based on Article 52 of the ECHR. This mechanism is not competitive with the complaint system. It can be described as a complement to complaint procedures. The reporting mechanism is well known to international law in this human rights treaty. The reporting mechanism also operates in the American and African human rights systems. The Arab system of human rights protection also provides for the possibility of using reports to implement the rights set out in the Arab Charter of Human Rights (Rishmawi, 2005).

In the context of the complaint procedure, the ECtHR may carry out investigations pursuant to Article 38 of the ECHR. States Parties to the European Convention on Human Rights are obliged to provide all necessary facilities. Article 19 of the Rules of ECtHR (European Court of Human Rights, Rules of Court, Strasbourg, 28 March 2024; hereinafter: Rules of the ECtHR) states that: “The Court may decide, at any stage of the examination of an application, that it is necessary that an investigation or any other function be carried out elsewhere by it or one or more of its members.” (Rules of the ECtHR, 2024). Independent investigation is not an autonomous tool. A complaint procedure is required to initiate it.

As in the case of the investigation, the provisional measures are not spontaneous. In order to apply them, it is necessary to initiate the procedure initiated by the lodging of an application with the Court by the interested party.

### 3. American system of human rights protection

The second system of a regional nature is the American system. Under this system, Inter-American Commission on Human Rights (IACoMHR) was created in 1959, and Inter-American Court of Human Rights (IACtHR) in 1979 (Contesse, 2016). The division of competences between the two bodies is analogous to that which existed in the European system until 1998 (Shaver, 2010).

The Inter-American Court of Human Rights (IACtHR), established by the American Convention on Human Rights, is often considered as the “little sister” of the European Court. Both of them are founded on the same assumptions. They provide the same types of action, and they share similar institutional mechanisms and rights. The Court decides on complaints and gives advisory opinions on specific legal issues. The IACoMHR is responsible for examining

the admissibility of complaints. In addition, the IAComHR encourages a settlement between the parties, examines and produces reports on respect for human rights. An important difference is the recognition of the jurisdiction of the court. Unlike the European system where the recognition of the jurisdiction of a state arises by law from the moment of the ratification of the European Convention on Human Rights, in the American system it is necessary for the state to make a declaration of will on the recognition of the jurisdiction of the IACtHR (Haglund, 2019).

In the case of procedural guarantees, the Inter-American system is similar to the European one. It contains a complaint mechanism consisting of an individual application and an inter-state application. The differences concern the procedure for bringing and examining cases. The catalogue of the conditions for admissibility of lodging a complaint in these two legal systems is also slightly different.

The Inter-American system has created a reporting mechanism similar to that of the European system. The reporting system shall be supplemented by independent investigations and interim measures. These two instruments are non-existent and their use depends on the initiation of the complaint procedure. The Inter-American human rights system, like the European system, is equipped with a reporting system. The reporting mechanism complements the complaint system.

#### 4. African system of human rights protection

The third regional system for the protection of human rights is the African system. The creation of this system was mainly due to the decolonization of Africa and the politics of apartheid. Other reasons for its emergence were problems related to refugees, migration, social inequalities, as well as the need to protect the natural environment. In 1981 the African Charter on Human and Peoples' Rights was adopted, which marked the real beginning of the protection of human rights in Africa (Lindholt, 2019). The next stage began in 1998 with the establishment of the African Court on Human and Peoples' Rights (ACtHPR). The African Commission on Human and Peoples' Rights (AComHPR) operates alongside the Court. This institution, as in the American and European system (until 1998), is a quasi-judicial body (Killander, 2010). It does not have the competence to deal with the submitted complaints in a substantive manner. The Commission has relatively weak supervisory powers. The establishment of the ACtHPR resulted primarily from a negative assessment of the Commission, which did not have

the competences to ensure compliance with the rights set out in the African Charter. The ACtHPR has a wider jurisdiction than the European and American courts. The jurisdiction of that Court extends not only to disputes arising from the African Charter and the additional protocols, but also to disputes arising from infringements of other normative acts relating to human rights and which have been ratified by the Member States (Buergethal, 2006).

The African system provides for a complaint system comprising an individual and an inter-state application. In contrast to the European system, where the recognition of the jurisdiction of a State arises by operation of law at the time of the ratification of the European Convention on Human Rights, in the African system it is necessary for a State to declare its intention to recognise the jurisdiction of the Court.

The control mechanism also includes non-autonomous instruments. These are investigations and interim measures. The African system, like the two previous systems, also provides for a reporting mechanism.

## 5. Arab system of human rights protection

The Arab system began to emerge in the 90s with the adoption of the Arab Charter of Human Rights, revised in 2004. Under this system, a control mechanism was set up to ensure respect for the rights set out in the Arab Charter of Human Rights. The Arab system is currently at an early stage of development. Therefore, it does not cover many of the procedural and institutional guarantees that have been created in the other three systems (Hamad, Jannial, Indriyani, 2022).

Institutionally, the Arab system is based on the Arab Human Rights Committee (AComHR), which was established under Article 45 of the AChHR. There is no international court in the Arab system. Attempts of creating such a court have been made. In 2014 the Statute of the Arab Court of Human Rights (Statute of the Arab Court of Human Rights, adopted on 7 September 2014 by The Council of the League of Arab States, Ministers of Foreign Affairs) was opened for signature. According to the Statute, the seat of the court will be located in Manama, Kingdom of Bahrain (Statute of the Arab Court of Human Rights, 2014).

From a procedural point of view, the Arab system differs significantly from the other three systems because of the lack of a complaint mechanism, which is a shortcoming. The inability to lodge an individual complaint is a significant limitation on the effectiveness of the entire control mechanism.

The procedural guarantees in the Arab system are provided by the reporting mechanism set out in Article 48 of the AChHR. It obliges the parties to submit periodic reports on the basis of which the Committee publishes a final report. The reporting mechanism is so far the only procedural guarantee intended to ensure compliance with the Arab Charter of Human Rights by States Parties (Almutawa, 2021).

## 6. Effectiveness and efficiency of human rights protection at regional level

It is worth asking yourself what is the effectiveness and efficiency of human rights protection and how it can be measured. The question also arises as to how the effectiveness and efficiency of the human rights protection system and the effectiveness and efficiency of the control mechanism can be measured. Is the effectiveness and efficiency of the control mechanism the same as the effectiveness and efficiency of the regional system for the protection of human rights? Is effectiveness the same as efficiency?

The concept of effectiveness is not clear. Linguists define effectiveness as the degree to which something works well and produces the result that was intended (Macmillan Education, n.d.). Efficiency, like effectiveness, is an ambiguous term that can be understood in different ways. Efficiency means the ability to work well and produce good results by using the available time, money, supplies, etc. in the most effective way (Macmillan Education, n.d.). The effectiveness of law is to cause the anticipated intended effects by law and not to cause immeasurable effects, i.e. negative effects. It is easier to determine whether an action is effective or ineffective. In order to determine this, one must know its purpose and examine whether it has been achieved or whether it has been achieved to a sufficiently high degree or a satisfactory extent. If the objective has not been achieved or the level of implementation is insufficient, then such action should be considered ineffective.

Effectiveness and efficiency at the level of universal and regional protection of human rights depends on mechanisms that secure substantive rights. The effectiveness of the protection of human rights also depends on the efficiency of the procedures for the implementation and control of the implementation of their obligations by states. For this purpose, it is necessary to create tools that will prevent violations and, if they occur, enable the consequences of violations to be remedied. It can be assumed that the effectiveness and effectiveness of the protection of human rights is higher the more effective and efficient is the control mechanism existing in a given system of regional protection of human rights.



Each of the regional protection systems is subject to change. The reforms introduced are a response to the changing external environment of the organization. Reforms in the control mechanisms of all regional human rights systems should always aim to improve the effectiveness and efficiency of these mechanisms as well as the systems themselves. However, it does not always succeed. Sometimes the reform is too weak and not well considered. Such a reform does not bring any significant improvement. An example is the introduction of the above-mentioned Protocol No. 11 to the ECHR. This reform was supposed to relieve the ECtHR and reduce the number of complaints, which, however, failed and required further protocol changes.

It is difficult to clearly indicate which criteria best demonstrate the effectiveness and efficiency of human rights protection at regional level. This is due to several factors. The presented regional human rights protection systems are at various stages of development. The control mechanisms set up under these systems differ significantly. Moreover, the systems of regional protection of human rights were created in completely different legal, cultural and political systems. Countries that participate in these regional systems differ significantly from each other in cultural, political or economic terms.

The factors that determine the effectiveness and efficiency of regional human rights systems can be divided into those that relate to the regional system and those that relate to the control mechanism operating under such a system.

According to the author of the article, the criteria for determining the effectiveness and efficiency of the system of regional protection of human rights are:

- the number of countries belonging to the organisation within which the regional system for the protection of human rights was established;
- the number of countries that are signatories to the main normative act defining human rights and freedoms in a given regional system;
- the existence within the regional system of a court dealing with complaints, issuing advisory decisions;
- the number of Member States of organisations recognising the jurisdiction of the tribunal established under the regional system for the protection of human rights.

With regard to the control mechanism operating under the regional system, the following criteria may be proposed:

- creation of legal institutions/instruments ensuring the protection of human rights;
- the number of complaints lodged and dealt with in a given year;
- the average time taken by the court to deal with complaints;

- the manner in which complaints have been dealt with, depending on their subject matter;
- the effects of the Court's decisions;
- the level of implementation of the Court's judgments;
- the number and diversity of legal institutions created under the control mechanism.

The presented criteria can be used to assess the effectiveness and efficiency of control mechanisms and regional systems themselves. The presented criteria catalogue is not complete and is not closed. It seems that other criteria can be constructed to measure the efficiency and effectiveness of these systems.

## 7. Evaluation of the effectiveness and efficiency of regional rights protection systems

The first proposed criterion for assessing the effectiveness and efficiency of the regional human rights system is the number of member states of the organization within which the system operates (Table 1). The Council of Europe has 46 member states in the European system of protection. Up to March 15, 2022 there were 47 countries however Russia's aggression against Ukraine on February 24, 2022 led to its exclusion from the organization. Under the Inter-American system, the Organization of American States has 35 member states. The largest international organization within which the regional system of human rights protection was established is the African Union. It currently has 55 member states. On the other hand, the international organization with the smallest number of members is the League of Arab States with 22 members. In the case of the African and Arab systems, some states remain associated both in the African Union and the Arab League (e.g. Algeria, Egypt, Libya, Mauritania).

The second criterion is the number of states signatories of the main normative act containing the catalogue of rights and freedoms (Table 1). In the European and Inter-American systems, these agreements are called "conventions". In the African and Arab systems, these agreements are called "cards". The African Charter has received the most ratifications – 54 of the African Union's 55 member states. In second place is the European Convention on Human Rights with 47 ratifications. After the expulsion of Russia from the Council of Europe, 46 States Parties to the Convention remained. In third place is the American Convention on Human Rights with 25 ratifications. The last place in the ranking is occupied by the Arab system, where only 16 of the 22 states ratified the Arab Charter of Human Rights.

Another criterion concerns the establishment and functioning of a court within the regional system of human rights protection. The courts operate within the framework of the European, Inter-American and African human rights systems. In the Inter-American and African systems, there is also a quasi-judicial body in the form of a commission. The Inter-American Commission on Human Rights and the African Commission on Human and Peoples' Rights were created on the model of the European Commission on Human Rights, existing in the European system until 1998. Only in the Arab system no court has been set up. However, The Arab Human Rights Commission has been created. The absence of a court has a significant impact on the effectiveness and efficiency of this system, significantly reducing it.

The next criterion is the number of member states that have recognised the jurisdiction of a tribunal operating under the scheme (Table 1). In the case of the European system, all 46 member states of the organisation have submitted to ECtHR jurisdiction. Under the African system, 12 of the 55 members of the African Union (African Court on Human And Peoples' Rights, n.d.) have declared ACtHPR's jurisdiction.

In the American system, which includes 35 member states of the Organization of American States, only 20 of them have recognized the jurisdiction of the IACtHR (Inter-American Court of Human Rights, n.d., *History*). The Arabic system has been excluded from this list due to the lack of a court operating within the framework of the system.

Table 1. Summary of regional systems for the protection of human rights by reference to the number of members of the organisation, the number of states which have ratified the Convention or the Charter and the states which have recognised the jurisdiction of the Courts and of the Commissions

Regional system of human rights protection	Number of organisation members	Number of states which have ratified the Convention or the Charter	Number of states recognising the jurisdiction of the Commission	Number of states recognising the jurisdiction of the Court
European regional human rights protection system	46	46	–	46
Inter-American regional human rights protection system	35	25	24	20
African regional human rights protection system	55	54	54	12
Arab regional human rights protection system	22	16	16	–

Source: own study based on data available at: African Court on Human And Peoples' Rights, n.d.; Inter-American Court of Human Rights, n.d., *History*; European Court of Human Rights, n.d.; League of Arab States, n.d.

Based on the analysis of the selected criteria, it seems that the most effective system of regional protection of human rights remains the European system operating within the framework of the Council of Europe, European Convention on Human Rights and ECtHR. Despite the fact that more countries are associated under the African system, the lack of mandatory jurisdiction of ACtHPR over the signatories of the African Charter reduces the effectiveness of this system.

At the level of regional protection of human rights, the Arab system seems to have the lowest effectiveness. The lack of a court and a complaint system, and the smallest number of member states among all regional organisations, significantly reduces the level of protection provided.

## 8. Effectiveness and efficiency of control mechanisms operating under regional human rights protection systems

When trying to assess the effectiveness and efficiency of control mechanisms, it is first of all necessary to compare legal institutions to ensure compliance with the catalogues of rights and freedoms. Table 2 summarizes the main elements of the control mechanisms. The analysis of the presented summary allows to draw two main conclusions. First, three regional human rights systems (African, Inter-American and European) have been equipped with similar legal institutions to ensure the protection of rights and freedoms. A different solution was adopted in the Arab control mechanism. The Arab system of regional human rights protection provides only for the reporting system of the AComHR. Therefore, it can be concluded that the system of Arab regional protection of human rights does not provide real protection for individuals/entities covered by the protection provided for in the Arab Charter of Human Rights.

Table 2. Summary of the main elements of the control mechanism in regional human rights systems

Regional system of human rights protection	Control machinery				
	individual applications	inter-state cases	reports	independent examination/independent investigation	interim measures
The European regional system of human rights protection	✓	✓	✓	✓	✓

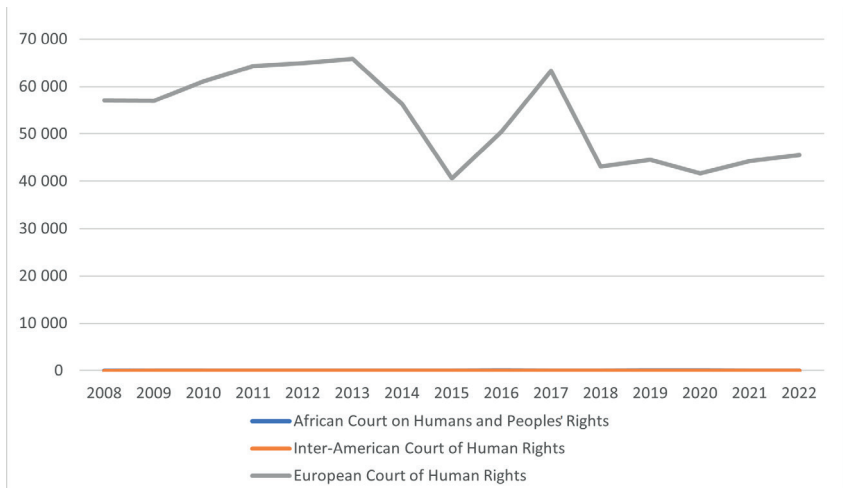
Regional system of human rights protection	Control machinery				
	individual applications	inter-state cases	reports	independent examination/independent investigation	interim measures
The Inter-American regional systems of human rights protection	✓	✓	✓	✓	✓
The African regional systems of human rights protection	✓	✓	✓	✓	✓
The Arabic regional systems of human rights protection	–	–	✓	–	–

Source: own study based on: European Convention on Human Rights and additional protocols, American Convention on Human Rights and protocols, African Charter and protocols, Arab Charter on Human Rights and protocols.

Three systems (European, Inter-American and African) provide for a complaint system consisting of an individual complaint and an inter-state complaint (Table 2). In the case of the European system, the number of individual applications received by the ECtHR in recent years ranges from around 41,000 to 45,500 (Figure). For example, 43,075 complaints were submitted in 2018. In 2019 there were 44,500 such cases. In 2020 – 41,700 cases were filed, and in 2021 – 44,250 complaints were received. In the last year (2022), 45,500 individual complaints were filed (European Court of Human Rights, 2024). In the case of the African system, the number of complaints received by the court is much lower. In 2018 ACtHPR received 33 complaints. In 2019 there were 66 complaints. In 2020 – 46 cases were filed. In 2021 there were 17 complaints. In 2022 – only 7 cases were filed. In the American system, the number of complaints received by the IACtHR is at a similar level as in the African system. In recent years, the number of complaints submitted to the IACtHR ranges from 10 to 40.

If we compare the number of cases pending before regional courts operating under regional systems, the IACtHR is currently dealing with 57 individual complaints (Inter-American Court of Human Rights, n.d., *Pending Cases at the Merits Stage*). The ACtHPR is handling 160 cases initiated by an individual complaint. In the European system of human rights protection, more than 74,650 cases are currently pending (European Court of Human Rights, 2023, January).

Figure. Number of applications filed in a given year with the tribunal operating under the regional human rights protection system



Source: European Court of Human Rights, 2024, *Statistical Reports*; Inter-American Court of Human Rights, n.d., *Judgments*; African Court on Human and Peoples' Rights, n.d., *Finalised Cases*.

The number of cases dealt with by individual tribunals also varies. For example, the IACtHR examined 34 cases in 2022. In previous years, it was successively: 27 (2021), 23 (2020), 25 (2019), 26 (2018; Inter-American Court of Human Rights, n.d., *Judgments*). In the case of the African system, the ACtHPR dealt with 43 cases in 2022. In previous years, it was successively: 36 (2021), 23 (2020), 22 (2019), 12 (2018; African Court on Human and Peoples' Rights, n.d., *Finalised Cases*). As part of the European regional human rights system, the ECtHR examined 39,570 cases in 2022, out of which 4,168 cases were brought to an end, and 35,402 cases were brought to an end by a decision of inadmissibility. In previous years, it was successively: 36,093 (2021), 39,190 (2020), 40,667 (2019), 42,761 (2018).

## Conclusion

The presented catalogues of criteria for assessing the effectiveness and efficiency of the systems and the control mechanisms operating within them are neither closed nor comprehensive. The assessment of the effectiveness and efficiency of the protection of human rights at the international level consists of many more factors. This may, for example, be the obligation for member states to ratify normative acts defining human rights and freedoms. Another criterion is the optional or compulsory obligation of a member state to submit to

the jurisdiction of the Court. Such a criterion may also be the linking of membership in the organisation with the obligation to ratify the Convention/Charter and the recognition of the jurisdiction of the Tribunal.

Based on the analysis of the selected criteria, it has been established that the highest level of effectiveness and efficiency is provided by the European regional human rights protection system and the control mechanism functioning within it. Thus, it can be considered that the system and the control mechanism created within it ensure the highest level of protection of human rights. In turn, the lowest level of protection, and thus low effectiveness and efficiency of the system and control mechanism, occurs in the Arab regional system of human rights protection. The African system and the Inter-American system provide a lower level of protection than the European system. At the same time, the protection provided by the African and Inter-American systems is higher than that provided by the Arab system.

## Bibliography

### Sources

- Council of Europe, Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms, as amended by Protocols Nos. 11 and 14, Rome, 4 November 1950. Retrieved from <https://www.refworld.org/legal/agreements/coe/1950/en/18688> (28.05.2024).
- Council of Europe, Protocol No. 11 to the Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms, restructuring the control machinery established thereby, Strasbourg, 11 May 1994. *European Treaty Series*, No. 155, 1–10. Retrieved from <https://rm.coe.int/168007cda9> (21.05.2024).
- European Court of Human Rights, Rules of Court, Strasbourg, 28 March 2024. Retrieved from [https://www.echr.coe.int/documents/rules\\_court\\_eng.pdf](https://www.echr.coe.int/documents/rules_court_eng.pdf) (21.05.2024).
- League of Arab States, Arab Charter on Human Rights, 15 September 1994. Retrieved from <https://www.refworld.org/legal/agreements/las/1994/en/10672> (28.05.2024).
- Organization of African Unity [African Union], African Charter on Human and Peoples' Rights ("Banjul Charter"), CAB/LEG/67/3 rev. 5, 21 I.L.M. 58 (1982), 27 June 1981. Retrieved from <https://www.refworld.org/legal/agreements/oau/1981/en/17306> (28.05.2024).
- Organization of American States, American Convention on Human Rights, "Pact of San Jose", Costa Rica, 22 November 1969. Retrieved from <https://www.refworld.org/legal/agreements/oas/1969/en/20081> (28.05.2024).

The Statute of the Arab Court of Human Rights, adopted on 7 September 2014 by The Council of the League of Arab States, Ministers of Foreign Affairs. Retrieved from [https://acihl.org/texts.htm?article\\_id=44&lang=ar-SA](https://acihl.org/texts.htm?article_id=44&lang=ar-SA) (10.06.2023).

### Literature

- Almutawa, A. (2021). The Arab Court of Human Rights and the Enforcement of the Arab Charter on Human Rights. *Human Rights Law Review*, 21(3), 506–532. doi: 10.1093/hrlr/ngab008.
- Buerghenthal, T. (2006). The Evolving International Human Rights System. *The American Journal of International Law*, 100(4), 783–807.
- Ciżyńska-Pałosz, A. (2020). Wpływ Europejskiego Trybunału Praw Człowieka na porządek prawny państw-stron Europejskiej Konwencji Praw Człowieka, a koncepcja marginesu oceny. Analiza ze szczególnym uwzględnieniem wyroku Europejskiego Trybunału Praw Człowieka w sprawie Hirst przeciwko Zjednoczonemu Królestwu (2). *Przegląd Prawno-Ekonomiczny*, 1, 7–28. doi: 10.31743/ppe.7503.
- Contesse, J. (2016). Contestation and Deference in the Inter-American Human Rights System. *Law and Contemporary Problems*, 79, 123–145.
- European Court of Human Rights. (2023, January). *Analysis of Statistics 2022*. Retrieved from [https://www.echr.coe.int/Documents/Stats\\_analysis\\_2022\\_ENG.pdf](https://www.echr.coe.int/Documents/Stats_analysis_2022_ENG.pdf) (21.05.2024).
- Haglund, J. (2019). International Institutional Design and Human Rights: The Case of the Inter-American Human Rights System. *Conflict Management and Peace Science*, 36(6), 608–625. doi: 10.1177/0738894219881427.
- Hamad, A. M., Jannial, J., Indriyani, R. (2022). Mechanisms of the Legal Protection of Human Rights in Global Regulation. *Human Rights in the Global South*, 1(2), 145–157. doi: 10.56784/hrgs.v1i2.31.
- Killander, M. (2010). African Human Rights Law in Theory and Practice. In: S. Joseph, A. McBeth (Eds.), *Research Handbook on International Human Rights Law* (pp. 388–413). Cheltenham: Edward Elgar Publishing. doi: 10.4337/9781849803373.00020.
- Kowalski, J. (2022). Istota mechanizmu kontrolnego w porządku Europejskiej Konwencji Praw Człowieka. In: J. Jaskiernia, K. Spryszak (Eds.), *System ochrony praw człowieka w Europie w czasie wyzwań pandemicznych* (vol. 2, pp. 85–100). Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Lindholt, L. (2019). *Questioning the Universality of Human Rights: The African Charter on Human and Peoples' Rights in Botswana, Malawi, and Mozambique*. London: Routledge. doi: 10.4324/9780429444821.



- Machowicz, K., Tabaszewski, R. (2023). The Inter-State Application to the European Court of Human Rights in Strasbourg – Potential Revival. *Przegląd Sejmowy*, 1(174), 175–197. doi: 10.31268/PS.2023.172.
- Madsen, M. R. (2007). From Cold War Instrument to Supreme European Court: The European Court of Human Rights at the Crossroads of International and National Law and Politics. *Law & Social Inquiry*, 32(1), 137–159. doi: 10.1111/j.1747-4469.2007.00053.x.
- Nowicki, M. A. (2009). *Słownik Europejskiej Konwencji Praw Człowieka: angielsko-francusko-polski*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Remón, F. Q. (2021). Transitional Justice, Victims and Human Rights in the Light of International Law and the Inter-American System of Human Rights. *The Age of Human Rights Journal*, 17, 300–327. doi: 10.17561/tahrj.v17.6440.
- Rishmawi, M. (2005). The Revised Arab Charter on Human Rights: A Step Forward?. *Human Rights Law Review*, 5(2), 361–376. doi: 10.1093/hrlrev/ngi021.
- Shaver, L. (2010). The Inter-American Human Rights System: An Effective Institution for Regional Rights Protection?. *Washington University Global Studies Law Review*, 9(4), 639–676.
- Wet, E. de (1996). The Present Control Machinery under the European Convention on Human Rights: Its Future Reform and the Possible Implications for the African Court on Human Rights. *The Comparative and International Law Journal of Southern Africa*, 29(3), 338–359.
- Yildiz, E. (2020). Enduring Practices in Changing Circumstances: A Comparison of the European Court of Human Rights and the Inter-American Court of Human Rights. *Temple International and Comparative Law Journal*, 34(2), 309–338.

## Websites

- African Court on Human And Peoples' Rights. (n.d.). *Declarations*. Retrieved from <https://www.african-court.org/wpafc/declarations/> (15.06.2023).
- African Court on Human And Peoples' Rights. (n.d.). *Finalised Cases*. Retrieved from <https://www.african-court.org/cpmt/finalised> (15.06.2024).
- European Court of Human Rights. (n.d.). Retrieved from <https://www.echr.coe.int/Pages/home.aspx?p=home> (15.06.2023).
- European Court of Human Rights. (n.d.). *Knowledge Sharing*. Retrieved from <https://www.echr.coe.int/Pages/home.aspx?p=caselaw/interstate&c=> (22.05.2024).
- European Court of Human Rights. (2022). *The European Court of Human Rights in Facts & Figures 2021*. Retrieved from [https://www.echr.coe.int/Documents/Facts\\_Figures\\_2021\\_ENG.pdf](https://www.echr.coe.int/Documents/Facts_Figures_2021_ENG.pdf) (14.06.2023).

- European Court of Human Rights. (2024). *Statistical Reports*. Retrieved from <https://www.echr.coe.int/Pages/home.aspx?p=reports&c=> (22.05.2024).
- Inter-American Court of Human Rights. (n.d.). *History*. Retrieved from <https://corteidh.or.cr/historia.cfm?lang=en> (15.06.2023).
- Inter-American Court of Human Rights. (n.d.). *Judgments*. Retrieved from [https://corteidh.or.cr/casos\\_sentencias.cfm?lang=en](https://corteidh.or.cr/casos_sentencias.cfm?lang=en) (15.06.2023).
- Inter-American Court of Human Rights. (n.d.). *Pending Cases at the Merits Stage*. Retrieved from [https://www.corteidh.or.cr/casos\\_en\\_tramite.cfm?lang=en](https://www.corteidh.or.cr/casos_en_tramite.cfm?lang=en) (15.06.2023).
- League of Arab States. (n.d.). Retrieved from <http://www.lasportal.org/ar/human-rights/Committee/Pages/default.aspx> (15.06.2023).
- Macmillan Education (n.d.). Retrieved from <https://www.macmillandictionary.com/dictionary/british/effectiveness> (15.06.2023).

## Summary

The lowest level of protection is ensured under the domestic law of individual countries. The aim of the article is to develop a methodology for measuring the effectiveness of control mechanisms functioning within regional human rights protection systems and to access this effectiveness with the use of the proposed solution.

The control mechanism can be defined as a set of procedural and institutional norms ensuring the implementation of human rights and freedoms specified in a specific legal system. The effectiveness of control mechanisms in four regional systems was assessed in order to examine the existing level of human rights protection in Europe, America, Africa and the Arab countries. Based on the analysis of the selected criteria, it seems that the most effective system of regional protection of human rights remains the European system operating within the framework of the Council of Europe.

This article might be a basis for further research aimed at determining the optimal level of such protection. By optimal level of protection, the author means the highest level that can be obtained today.

**KEYWORDS:** control mechanism, efficiency, effectiveness, human rights, regional human rights protection systems

## Streszczenie

Najniższy poziom ochrony zapewnia prawo wewnętrzne poszczególnych państw. Celem artykułu jest opracowanie metodologii pomiaru efektywności mechanizmów kontrolnych funkcjonujących w ramach regionalnych systemów ochrony praw człowieka oraz dostęp do tej efektywności z wykorzystaniem proponowanego rozwiązania.

Mechanizm kontrolny można zdefiniować jako zbiór norm proceduralnych i instytucjonalnych zapewniających realizację praw i wolności człowieka określonych w danym systemie prawnym. Skuteczność mechanizmów kontrolnych w czterech systemach regionalnych została oceniona w celu zbadania istniejącego poziomu ochrony praw człowieka w Europie, Ameryce, Afryce i krajach arabskich. Na podstawie analizy wybranych kryteriów wydaje się, że najbardziej efektywnym systemem regionalnej ochrony praw człowieka pozostaje system europejski funkcjonujący w ramach Rady Europy.

Niniejszy artykuł może stanowić podstawę do dalszych badań mających na celu określenie optymalnego poziomu tej ochrony. Optymalny poziom ochrony autor rozumie jako najwyższy poziom możliwy do osiągnięcia obecnie.

**SŁOWA KLUCZOWE:** mechanizm kontroli, efektywność, skuteczność, prawa człowieka, regionalne systemy ochrony praw człowieka

#### Nota o autorze

---

Jarosław Kowalski – dr, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Prawa i Administracji, Katedra Prawa Informatycznego i Zawodów Prawniczych; radca prawny; główne obszary działalności naukowej: prawo międzynarodowe praw człowieka, międzynarodowe prawo humanitarne, postępowanie cywilne, prawo żywnościowe; e-mail: jaroslaw.kowalski@mail.umcs.pl; ORCID: 0000-0002-4731-1928.





<https://doi.org/10.31743/ppe.16606>

Ewa Monika Kraska, Janusz Kot

# Wpływ pandemii koronawirusa na sytuację finansową branży budowlanej

Financial Effects of the Coronavirus Pandemic on the Construction Industry

## Wprowadzenie

Pandemia koronawirusa, z którą miał do czynienia świat, jest zjawiskiem nieprzewidywalnym i zaskakującym. Zjawiska o tej charakterystyce określane są mianem „czarnych łabędzi”. Mają one istotne znaczenie i wpływ na przebieg procesów społeczno-gospodarczych. W zależności od ich natężenia zasięg skutków może być krajowy, regionalny lub globalny. Pandemia koronawirusa miała skutki globalne, odczuwalne w krajowych i regionalnych systemach gospodarczych. Wynikało to z zaawansowania procesów globalizacji oraz rozwiniętych sieci współpracy między firmami zlokalizowanymi w przestrzeni światowej. Skutki pandemii nie ograniczyły się tylko do jednego kraju, gałęzi czy branży. Odczuwalne były także w branży budowlanej. Pełni ona znaczące funkcje w gospodarce każdego kraju. Z jednej strony jest odzwierciedleniem ogólnego stanu gospodarki, a z drugiej – jej animatorem, często pełniącym funkcję katalizatora, a nawet lokomotywy rozwoju. Związane jest to z udziałem samej branży w strukturze gałęziowo branżowej gospodarki, ale także z szeroką gamą bezpośrednio i pośrednio powiązanych z nią innych rodzajów działalności gospodarczej.

Najczęściej budownictwo jest definiowane jako prowadzenie działalności gospodarczej polegającej na świadczeniu usług remontowo-budowlanych. Bardziej naukowa definicja podkreśla, że jest to gałąź wiedzy praktycznej oraz techniki stosowanej przy budowaniu (Michalik, 2015, s. 12). Z kolei w Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD; Polska Klasyfikacja Działalności, b.d.) budownictwo należy do sekcji F i obejmuje:

[...] roboty ogólnobudowlane i specjalistyczne w zakresie budownictwa i prac inżynierii lądowej i wodnej, które polegają na budowie (tzn. wznoszeniu obiektu budowlanego w określonym miejscu, odbudowie, rozbudowie i nadbudowie obiektu budowlanego) oraz obejmują prace polegające na przebudowie, remoncie, rozbiórce lub montażu obiektu budowlanego, włączając montaż budowli z elementów prefabrykowanych oraz konstrukcji o charakterze stałym lub tymczasowym.

Prowadzenie działalności gospodarczej w branży budowlanej w Polsce nie wymaga uzyskania koncesji czy zezwolenia. Można jedynie wskazać akty prawne pośrednio regulujące kwestie związane z działalnością przedsiębiorstw w tej branży:

- Prawo przedsiębiorców (Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 236) – określa zasady prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, definiuje pojęcie przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy;
- Prawo budowlane (Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 682 z późn. zm.) – normuje działalność związaną z projektowaniem, budową, utrzymaniem i rozbiórką obiektów budowlanych oraz określa zasady działania organów administracji publicznej w tych dziedzinach;
- Prawo zamówień publicznych (Ustawa z dnia 11 września 2019 r. – Prawo zamówień publicznych, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1605 z późn. zm.) – reguluje kwestie związane z robotami budowlanymi, które stanowią przedmiot zamówienia publicznego;
- Kodeks cywilny (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1610 z późn. zm.) – określa formy zawieranych umów, których przedmiotem jest świadczenie usług związanych z robotami budowlanymi, wskazuje formy odpowiedzialności za powstałe szkody, warunki odbioru robót czy też możliwości odstąpienia od zawartej umowy.

Wskazane akty prawne stanowią podstawę do prowadzenia działalności gospodarczej w budownictwie. Oczywiście katalog ten nie jest zamknięty.

Kondycję finansową przedsiębiorstw należy pojmować jako ich wypłacalność, zdolność do generowania zysków, powiększania majątku oraz zwiększania zasobów kapitałowych (Krzemińska, 2005; Kusak, 2006). Tym samym jest ona rezultatem wszelkich decyzji podejmowanych przez przedsiębiorstwa oraz stanowi odpowiedź na zmiany zachodzące w otoczeniu zewnętrznym. Do takich należy zaliczyć sytuację związaną z pandemią koronawirusa, w wyniku której wprowadzono ograniczenia w prowadzeniu działalności gospodarczej.

Pojawiły się wówczas tzw. niekorzyści zewnętrzne mające negatywny wpływ na ogólną sytuację gospodarczą w kraju oraz kondycję finansową przedsiębiorstw z branży budowlanej. Nie wynikało to z jakości zarządzania firmami, ich struktury, zasobów czy lokalizacji. Ograniczenie działalności gospodarczej nie tylko podmiotów w branży budowlanej, lecz również z pozostałych sektorów gospodarki powodowało konsekwencje finansowe dla wszystkich uczestników wymiany dóbr i usług. Pandemia koronawirusa w tym przypadku stanowiła zagrożenie dla stabilności sytuacji finansowej przedsiębiorstw i mogła doprowadzić do ich upadłości czy bankructwa. Działalność w branży budowlanej narażona jest na duże ryzyko niepowodzenia, gdyż jest ona wrażliwa na zmiany zachodzące w gospodarce i ściśle związana z dynamiką PKB kraju. Dlatego tak istotne było dokonanie oceny sytuacji finansowej przedsiębiorstw z tej branży, szczególnie w okresie pandemii koronawirusa.

## 1. Metoda badania

Na potrzeby badania wykorzystano dostępne dane statystyczne i wskaźniki analizy finansowej pozwalające na realizację wskazanego celu artykułu. Okres badawczy obejmował lata 2010–2022, co w zamierzeniu autorów pozwoliło na ocenę zmienności wskaźników związanych z opisem kondycji finansowej, nie tylko w okresie pandemii, ale także poprzedzającym ją. Niniejsze opracowanie przedstawiające analizę danych statystycznych daje możliwość skonfrontowania wynikających z niej wniosków z różnego rodzaju raportami, które zawierają oceny branży budowlanej sformułowane w wyniku zastosowania innych metod badawczych. Raporty te nie są przedmiotem analizy w prezentowanym artykule, ale są dostępne jako informacja statystyczna Głównego Urzędu Statystycznego (GUS; Gaca, Gontarz, Stefaniak, Świącka, 2022) i mogą stanowić punkt wyjścia do kolejnych analiz porównujących wyniki badań prowadzonych przez różne ośrodki.

W artykule zastosowano metody badań ilościowych wykorzystujące wskaźniki analizy finansowej przedsiębiorstwa. Do obliczeń wykorzystano dane zgromadzone w GUS w latach 2010–2022. Obejmowały one prywatne przedsiębiorstwa, niezależnie od ich formy prawnej, struktury organizacyjnej, zasobów, wielkości zatrudnienia czy przedmiotu działalności gospodarczej. W raportach GUS liczba tych podmiotów w okresie badawczym była zmienna na poziomie 3%.

W 2010 r. badaniem objęto 1830 przedsiębiorstw z budownictwa, co stanowiło 10,44% ogółu funkcjonujących w kraju przedsiębiorstw. W analizowanych

latach odsetek zbadanych przedsiębiorstw uległ zmniejszeniu – od 2017 r. branża ta stanowiła około 7% ogółu zbadanych przedsiębiorstw (tj. ponad 1200 przedsiębiorstw).

Na podstawie analizy danych o przedsiębiorstwach działających w budownictwie dokonano oceny ich kondycji finansowej, wykorzystując analizę: rentowności, płynności, zadłużenia oraz sprawności działania. Dobór wskaźników w badaniu był uzależniony nie tylko od ich pojemności informacyjnej, jakiej dostarczał, ale również od dostępności danych do ich wyliczenia. Okres badania był wystarczająco długi, aby dokonać prawidłowej oceny wpływu pandemii koronawirusa na kondycję finansową przedsiębiorstw w budownictwie.

Osiągnięcie jak największej rentowności jest celem dla funkcjonującego przedsiębiorstwa, bowiem odzwierciedla efektywność podejmowanych przez niego działań i realizacji wyznaczonych zadań. W warunkach zmienności otoczenia decyduje ona o jego dalszym istnieniu na rynku. Determinantami rentowności przedsiębiorstw, oprócz decyzji podejmowanych przez zarządzających, są także czynniki mikroekonomiczne, jak również makroekonomiczne, na które nie mają one wpływu. Wśród czynników makroekonomicznych należy wymienić nie tylko politykę gospodarczą państwa, ale również zdarzenia nieprzewidywalne, które mogą w różnym stopniu i nasileniu oddziaływać na rentowność przedsiębiorstw. W tym przypadku rentowność będzie pojmowana jako narzędzie pomiaru skuteczności zarządzania przedsiębiorstwem (Kozłowski, 2003; Szczyński, Szyszko, 2007, s. 57). Odnosi się ona nie tylko do dodatniego wyniku finansowego (zysk), lecz również do ujemnego (straty; Nadolna, 2012). Ujemny wynik finansowy oznacza dwie sytuacje, w których mogły znaleźć się badane przedsiębiorstwa. Pierwsza oznacza, że uzyskały one mniejsze efekty przy danych kosztach, druga zaś – że określone efekty zostały uzyskane przy zbyt wysokich kosztach (Dresler, 2014).

Wskaźnikiem odzwierciedlającym rentowność jest iloraz kosztów przedsiębiorstwa do przychodów z całokształtu jego działalności, tzw. wskaźnik poziomu kosztów (Skowronek, 2002). Jest on rozumiany jako nadwyżka uzyskiwanych przychodów nad kosztami związanymi z nimi (Waśniewski, 1997).

Do szczegółowego pomiaru efektywności gospodarowania wybrano wskaźniki: rentowności sprzedaży netto (ROS), marży zysku na sprzedaży (MZS), rentowności aktywów obrotowych (ROC), marży zysku operacyjnego (MZO). W analizie pominięto wskaźnik rentowności kapitału własnego (ze względu na brak takich danych w GUS). Wskaźnik rentowności sprzedaży netto obliczono jako iloraz zysku netto do przychodów ze sprzedaży. Określa on efektywność w podstawowej działalności operacyjnej. Wskaźnik marży zysku na sprzedaży



to iloraz wyniku finansowego zrealizowanego ze sprzedaży do przychodów ze sprzedaży. Trzeci wskaźnik ROC obrazuje zdolność jednostki do generowania zysku netto z zaangażowanych aktywów obrotowych. Obliczono go jako stosunek zysku netto do aktywów obrotowych. Zgodnie z poglądami zawartymi w literaturze przedmiotu im większy wskaźnik ROC, tym lepsze wykorzystanie aktywów obrotowych do generowania zysków (Sierpińska, Jachna, 2004; Skikiewicz, 2014).

Wskaźnik zysku operacyjnego określa relację zysku operacyjnego do przychodów ze sprzedaży. Określa on, jaki jest wpływ pozostałych kosztów i przychodów w przedsiębiorstwach na ich wyniki.

Pomiaru płynności finansowej dokonano w dwóch aspektach: majątkowo-kapitałowym oraz strukturalnym. W aspekcie majątkowo-kapitałowym płynność należy pojmować jako zdolność jednostek do regulowania zobowiązań bieżących w wymaganej wysokości i terminach ich zapadalności (Gabrusewicz, 2014). Jej poziom wyznacza relacja między majątkiem obrotowym a zobowiązaniami, które są źródłem jego finansowania (Michalski, 2010). Dlatego też w pierwszym kroku zostanie przeanalizowana płynność finansowa w aspekcie zdolności płatniczej przedsiębiorstw, która uzależniona jest od możliwości upłynnienia ich aktywów. W tym przypadku oceny płynności finansowej dokonano przy użyciu dwóch mierników: wskaźnika bieżącej płynności (CR) i wskaźnika szybkiej płynności (CR<sub>1</sub>).

Pierwszy z nich wyraża możliwości podmiotu do spłaty krótkoterminowych zobowiązań za pomocą aktywów obrotowych w danym dniu (Babuška, 2018; Bednarski, 2007; Kuciński, Byczkowska, 2017). Jego wartości optymalne powinny mieścić się w granicach od 1,5 do 2,0 (Kłoczko, Kołoszko-Chomentowska, 2022). Rezultat poniżej dolnej granicy oznacza, że przedsiębiorstwo nie jest w stanie spłacić zobowiązań w wymaganych terminach (A. Tokarski, M. Tokarski, Mosionek-Schweda, 2017, s. 95). Z kolei wynik powyżej górnej granicy oznacza nadpłynność finansową. Wskaźnik ten obliczony zostanie ze wzoru:

$$CR = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Drugi wskaźnik, czyli wskaźnik przyspieszonej płynności (CR<sub>1</sub>), informuje, w jakim stopniu przedsiębiorstwa były w stanie spłacać zobowiązania krótkoterminowe za pomocą najbardziej płynnych aktywów, tj. środków pieniężnych (Babuška, 2018; Sierpińska, Jachna, 2004). Wzorcowy wynik powinien kształtować się od 0,1 do 0,3 (co oznacza pełną zdolność do spłaty zobowiązań krótkoterminowych za pomocą środków pieniężnych). Wzór do obliczenia omawianego wskaźnika jest następujący:

$$CR1 = \frac{\text{środki pieniężne}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Drugi aspekt rozpatrywania płynności odnosi się do pomiaru płynności strukturalnej, która uwzględnia tylko aktywa charakteryzujące się dużym poziomem płynności. W praktyce gospodarczej przedsiębiorstwa korzystają z różnych form leasingów. Oznacza to, że nie wszystkie aktywa stanowią własność przedsiębiorstw, co wiąże się z tym, że nie mają one prawa do ich sprzedaży w razie takiej konieczności (Kreczmańska-Gigol, 2015). W przypadku braku środków pieniężnych na spłatę zobowiązań zasadniczą kwestią pozostaje łatwość zmiany przez przedsiębiorstwa ich poszczególnych składników majątkowych, będących w ich dyspozycji, na środki pieniężne. Dlatego w badaniu płynności strukturalnej w budownictwie obliczono cztery istotne wskaźniki: udział zapasów w aktywach obrotowych (UZA), udział należności krótkoterminowych w aktywach obrotowych (UNA), udział inwestycji krótkoterminowych w aktywach obrotowych (UIKA) oraz udział krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych w aktywach obrotowych (UKMA). Wymienione wskaźniki zostały obliczone z następującej formuły:

$$\text{wskaźnik płynności strukturalnej} = \frac{\text{wybrana pozycja aktywów}}{\text{aktywa obrotowe}} \times 100\%$$

W każdym przypadku mianownikiem była suma aktywów obrotowych, a licznikiem konkretna pozycja aktywów zgodnie z nazwą danego wskaźnika. Wynik określa procentowy udział danego składnika w sumie aktywów obrotowych (Dyktus, Gaertner, Malik, 2017, s. 64).

Ocenę zarządzania płynnością finansową w przedsiębiorstwach i ryzykiem związanym z utrzymaniem wyznaczonego jej poziomu dokonano za pomocą określenia relacji pomiędzy strukturą majątku (aktywa) a strukturą kapitałów (pasywa). Do tego wykorzystano wartość kapitału obrotowego, która została obliczona zgodnie z poniższym wzorem:

$$\text{kapitał obrotowy netto (KON)} = \text{aktywa obrotowe} - \text{zobowiązania krótkoterminowe}$$

Informuje on o wartości aktywów obrotowych, które zostały sfinansowane przez kapitał stały lub o wartości kapitału stałego, który finansuje aktywa obrotowe (Ostaszewski, 2013). Jego wartość większa od zera oznacza, że przedsiębiorstwo ma nadwyżki finansowe, które może wykorzystać na inwestycje czy inne niespodziewane zdarzenia. Wartość ujemna kapitału obrotowego będzie świadczyć o trudnościach w spłacie zobowiązań krótkoterminowych i dużym ryzyku utraty płynności finansowej. Wartość KON powinna pokrywać połowę sumy zapasów i należności od odbiorców (Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2020). Istotną kwestią pozostaje określenie, na ile dni obrotu wystarcza KON w przedsiębiorstwie, co można obliczyć ze wzoru (Kowalik, 2015):

$$\text{cykl KON} = \frac{\text{średni poziom KON}}{\text{przychody netto ze sprzedaży}} \times \text{liczba dni w badanym okresie}$$

Wzrost przychodów ze sprzedaży będzie powodował zwiększenie zapotrzebowania na KON. Niedobór kapitałów własnych powoduje to, że jednostki mają mniejszą szansę na rozwój oraz rozszerzenie działalności, dlatego większość z nich decyduje się na finansowanie zewnętrzne (Pabianiak, 2016). Zadłużenie badanych przedsiębiorstw zostało zobrazowane za pomocą: dynamiki zobowiązań, dynamiki wartości kredytów bankowych i pożyczek oraz wskaźnika pozycji kredytowej, który określa, jaką pozycję przyjmuje przedsiębiorstwo wobec swoich kontrahentów. Wskaźnik został obliczony jako iloraz należności od odbiorców do zobowiązań krótkoterminowych według wzoru:

$$\text{wskaźnik pozycji kredytowej} = \frac{\text{należności od odbiorców}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}$$

Sprawność ekonomiczna jest pojmowana jako efektywność prowadzenia działalności gospodarczej mierzona aspektami finansowymi. Najczęściej ocena sprawności przedsiębiorstwa jest dokonywana za pomocą wskaźnika produktywności majątku obrotowego oraz wskaźników cykli rotacyjnych w dniach (tabela 1).

Tabela 1. Wzory oceniające sprawność ekonomiczną w przedsiębiorstwach

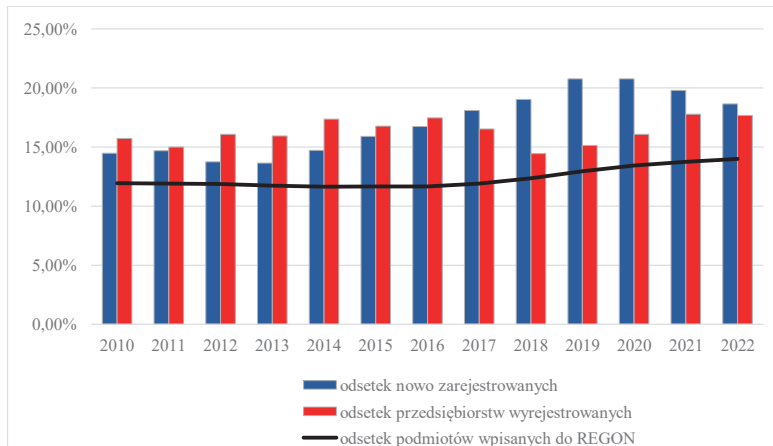
Nazwa wskaźnika	Wzór	Interpretacja
Produktywność majątku obrotowego w razach (PMO)	$\frac{\text{przychody netto ze sprzedaży}}{\text{aktywa obrotowe}}$	Określa on zdolność majątku obrotowego przedsiębiorstwa do osiągania przychodów ze sprzedaży
Cykl rotacji zapasów w dniach (CRZ)	$\frac{\text{zapasy}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 365 \text{ dni}$	Wartość tego wskaźnika oznacza liczbę dni, kiedy zapasy znajdują się w magazynie – co ile dni jednostka gospodarcza uzupełnia materiały, produkty i towary; im mniejsza wartość tym przedsiębiorstwo wykazuje większą sprawność działania, ponieważ szybko obraca zapasami
Cykl rotacji należności w dniach (CRN)	$\frac{\text{należności krótkoterminowe}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 365 \text{ dni}$	Ukazuje przeciętny okres wpływu należności od kontrahentów od momentu sprzedaży dóbr i usług; jest on różny dla różnych branż
Cykl rotacji zobowiązań krótkoterminowych w dniach (CRZK)	$\frac{\text{zobowiązania krótkoterminowe}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \times 365 \text{ dni}$	Informuje po ilu dniach przedsiębiorstwa płacą swoim kontrahentom za zobowiązania od momentu wystawienia faktury
Cykl operacyjny w dniach	CRZ + CRN	Okres, w którym przedsiębiorstwo musi samo finansować swoją działalność
Cykl konwersji gotówki w dniach	cykl operacyjny – CRZK	Określa, jaki czas upływa od momentu wpływu środków pieniężnych na regulowanie zobowiązań do momentu wpływu środków z należności

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bolek, Wolski, 2011; Jaworski, Czerwonka, 2018; Kotowska, Uziębło, Wyszowska-Kaniewska, 2018; Nowak, 2017.

## 2. Ogólna charakterystyka branży budowlanej

W 2022 r. odsetek podmiotów gospodarczych działających w branży budowlanej w gospodarce wzrósł o 15,10% w stosunku do 2010 r. W latach 2010–2022 udział tej branży w gospodarce stanowił od 11,64% do 13,75% ogółu podmiotów zarejestrowanych w REGON. Odsetek nowo zarejestrowanych podmiotów od 2013 r. miał tendencję rosnącą. W latach 2019–2022 przedsiębiorstwa nowo zarejestrowane w branży budowlanej stanowiły około 19% nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarczych w Polsce (wykres 1). W 2022 r. nastąpiło zmniejszenie rejestracji tej działalności o jeden punkt procentowy w stosunku do roku poprzedniego. Odsetek podmiotów wyrejestrowanych w badanych latach wzrastał i malał. Odsetek podmiotów zarejestrowanych w branży budowlanej w gospodarce charakteryzował się niewielkim rosnącym trendem. Dane te nie wskazują na pojawienie się sytuacji problemowej dla branży. Należy uznać, że zachodzące procesy miały charakter normalny i były związane z cyklicznością w gospodarce.

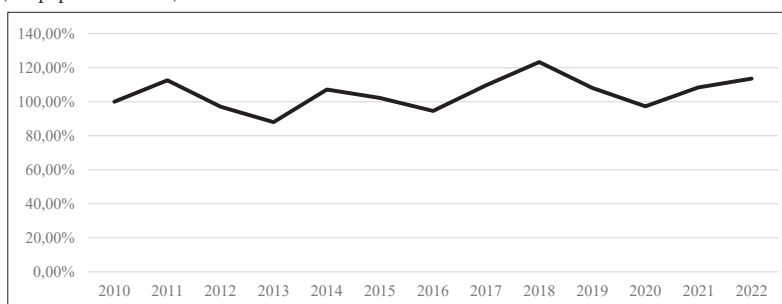
Wykres 1. Odsetek podmiotów w branży budowlanej w Polsce w latach 2010–2022 (w proc.)



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

W 2021 r. wartość produkcji sprzedanej w cenach stałych z 2010 r. w budownictwie była na poziomie 2442,65 mln zł, zaś w 2022 r. wzrosła w stosunku do roku poprzedniego o 13,43% (wykres 2). Było to oznaką wychodzenia z kryzysu spowodowanego koronawirusem, nie tylko branży budowlanej, ale i całej gospodarki.

Wykres 2. Dynamika wartości produkcji sprzedanej w budownictwie w cenach stałych z 2010 roku (rok poprzedni=100%)



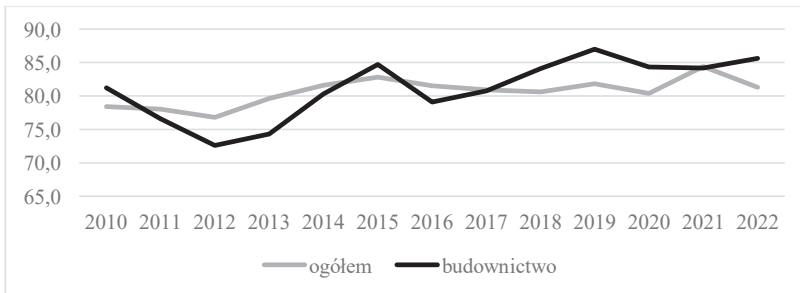
Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

W 2020 r. (a więc w czasie pandemii koronawirusa) odnotowano spadek wartości produkcji sprzedanej o 3% w stosunku do 2019 r. (tj. 2323,93 mln zł). Tendencja zmniejszającej się dynamiki rozpoczęła się w 2018 r., czyli przed pandemią. Warto zauważyć, że zmiany, jakie nastąpiły w okresie pandemii w zakresie badanego wskaźnika, są mniejsze niż w czasie spowolnienia gospodarczego w latach 2012–2013. Poziom zatrudnienia w badanej branży kształtował się w granicach od 6% do 7% w gospodarce. W czasie trwania pandemii pozostał on na niezmiennym poziomie.

### 3. Analiza zyskowności przedsiębiorstw

Zgromadzone informacje w GUS obejmowały dane o przedsiębiorstwach, które osiągnęły dodatni wynik finansowy, jak i o tych, które poniosły stratę. W 2010 r. zysk netto wykazało 78,4% przedsiębiorstw, zaś w budownictwie – 81,2% podmiotów. Na przestrzeni badanych lat coraz więcej przedsiębiorstw wykazywało zysk netto – w 2022 r. było to 83,1% ogółu przedsiębiorstw, zaś w budownictwie 85,6%. W okresie spowolnienia gospodarczego (w latach 2012–2013) około 78% przedsiębiorstw zbadanych przez GUS wykazywało zysk netto, zaś w branży budowlanej było to odpowiednio 72,6% przedsiębiorstw w 2012 r. oraz 74,3% przedsiębiorstw w 2013 r. Należy zauważyć, że w czasie pandemii więcej przedsiębiorstw wykazywało zysk netto niż w czasie spowolnienia gospodarczego (wykres 3; zob. Kraska, 2022).

Wykres 3. Odsetek przedsiębiorstw rentownych w gospodarce (w proc.)

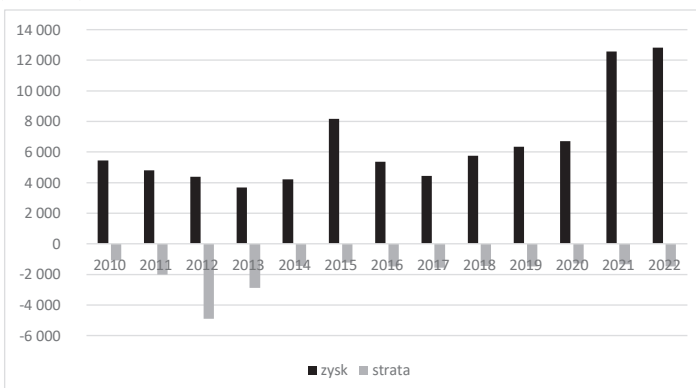


Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

W 2021 r. był taki sam odsetek przedsiębiorstw rentownych w gospodarce ogółem i w budownictwie (84%), przy czym był to efekt wzrostu liczby rentownych przedsiębiorstw ogółem w Polsce oraz zmniejszenia odsetka rentownych firm w branży budowlanej. Odsetek rentownych firm w budownictwie w okresie 2019–2021 zmniejszył się, w tym samym czasie wzrósł udział rentownych przedsiębiorstw ogółem w kraju.

Od 2010 r. przedsiębiorstwa rentowne zwiększały wartość zysku netto (wykres 4). W 2019 r. zysk netto w przedsiębiorstwach wzrósł o 10% w stosunku do roku poprzedniego, zaś w kolejnych latach: o 6% (w 2020 r.), o 87% (w 2021 r.), o 1,9% (w 2022 r.). W 2010 r. wielkość poniesionej straty w przedsiębiorstwach nierentownych uległa zmniejszeniu do 14% w stosunku do roku poprzedniego. W 2021 r. pogłębiły ją tylko o 4,2%. W 2022 r. również ją zwiększyły o 10,35%. Należy zatem stwierdzić, że w okresie pandemii lepiej radziły sobie przedsiębiorstwa rentowne (zob. Kraska, 2022).

Wykres 4. Wyniki finansowe netto przedsiębiorstw rentownych i deficytowych w budownictwie (w mln zł)

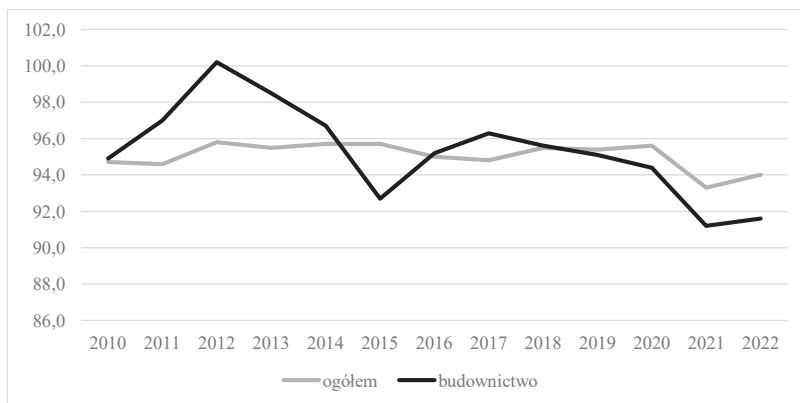


Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

#### 4. Analiza rentowności przedsiębiorstw

W latach 2010–2022 w skali kraju udział kosztów w badanych przedsiębiorstwach w przychodach zmalał o 0,70 p.p., bowiem w 2010 r. stanowiły one 94,7%, zaś w 2022 r. – 94,0% przychodów ogółem (wykres 5). W budownictwie wskaźnik poziomu kosztów od 2010 r. do 2012 r. wzrósł o 5,28 p.p., następnie miał silną tendencję malejącą do 2015 r. (92,72%). Od 2015 do 2017 r. poziom kosztów wzrósł do 96,3% przychodów. Od 2017 do 2021 r. koszty funkcjonowania rosły w mniejszym tempie, niż rosły przychody, dlatego poziom kosztów w przedsiębiorstwach ogółem w kraju, jak i w budownictwie, miał tendencję malejącą (zob. Kraska, 2022). W 2022 r. w budownictwie koszty stanowiły 91,6% przychodów.

Wykres 5. Wskaźnik poziomu kosztów w przedsiębiorstwach w latach 2010–2022 (w proc.)



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

W badanych latach wskaźnik ROS w przedsiębiorstwach rentownych utrzymywał się powyżej 4%, co oznacza, że wykazywały one efektywność w podstawowej działalności operacyjnej (tabela 2). Interesującym jest fakt, że wskaźnik ten w latach 2018–2020 był powyżej 5%, a w 2021 r. przyjął na najwyższą wartość równą 9%. W przypadku przedsiębiorstw nierentownych ROS uległ zwiększeniu – coraz większa część przychodów pozostawała do ich dyspozycji po odliczeniu kosztów funkcjonowania i podatków. Potwierdzeniem tego jest wskaźnik MZS, którego wartości w czasie pandemii miały tendencję rosnącą. Jest to wskaźnik, który nie obejmuje takich danych jak: pozostałe przychody i pozostałe koszty operacyjne oraz przychody i koszty finansowe, dzięki temu pokazuje opłacalność sprzedaży.

Tabela 2. Wskaźniki rentowności przedsiębiorstw w budownictwie (w proc.)

Wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>przedsiębiorstwa rentowne</b>													
ROS	5,42	4,08	4,06	4,03	4,28	8,21	5,96	4,45	5,04	5,38	5,80	9,01	8,00
MZS	5,32	3,59	0,52	1,54	3,65	4,18	3,12	3,62	4,18	4,49	5,37	7,49	7,83
ROC	9,85	7,76	7,50	6,64	7,52	14,44	9,56	7,26	9,09	9,21	9,24	14,73	13,74
MZO	5,56	3,90	0,64	1,75	3,23	4,67	4,70	3,76	4,53	4,98	5,77	8,43	8,33
<b>przedsiębiorstwa nierentowne</b>													
ROS	-1,07	-1,72	-4,54	-3,14	-1,48	-1,23	-1,64	-1,57	-1,28	-1,26	-1,10	-0,95	-0,94
ROC	-1,95	-3,27	-8,38	-5,18	-2,60	-2,16	-2,63	-2,55	-2,31	-2,15	-1,76	-1,56	-1,57

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

Kolejnym pozytywnym zjawiskiem jest zwiększenie rentowności aktywów obrotowych zarówno w grupie przedsiębiorstw rentownych, jak i nierentownych. W 2019 r. wartość aktywów obrotowych w przedsiębiorstwach budowlanych była na poziomie 68 844,83 mln zł, zaś w 2022 r. wzrosła o 35,5% w stosunku do 2019 r. W tym samym czasie przedsiębiorstwa rentowne wykazały wzrost zysku netto o 102,16%, zaś przedsiębiorstwa nierentowne zmniejszyły poziom straty o 1,08%.

Wskaźnik zysku operacyjnego w badanych przedsiębiorstwach zwłaszcza w okresie pandemii wzrósł z 4,98% (w 2019 r.) do 8,33% (w 2022 r.). Pokazuje on, że wpływ pozostałych kosztów i przychodów w przedsiębiorstwach na ich wyniki był niewielki.

## 5. Płynność finansowa przedsiębiorstw

Oceny płynności finansowej dokonano przy użyciu dwóch mierników: wskaźnika bieżącej płynności (CR) i wskaźnika szybkiej płynności (CR<sub>s</sub>). Pierwszy z nich w przedsiębiorstwach branży budowlanej w latach 2010–2022 kształtował się powyżej norm wskazanych w literaturze przedmiotu, co potwierdza, że badane przedsiębiorstwa mogły spłacać zobowiązania krótkoterminowe za pomocą swoich aktywów obrotowych. Analizując otrzymane wyniki drugiego wskaźnika, należy stwierdzić, że w przedsiębiorstwach występowała sytuacja nadpłynności finansowej. Wysoki poziom tego wskaźnika wynikał z szybszego tempa wzrostu środków pieniężnych niż zobowiązań krótkoterminowych. Badane przedsiębiorstwa we wszystkich rozpatrywanych latach uzyskały wynik większy niż 1,2 –



to oznacza, że mogły spłacać zobowiązania krótkoterminowe za pomocą środków pieniężnych.

W latach, w których występowała pandemia koronawirusa, przedsiębiorstwa zwiększyły swoją płynność finansową. Należy również zauważyć, że różnice pomiędzy tymi dwoma wskaźnikami są niewielkie, a zatem przedsiębiorstwa efektywnie gospodarowały zapasami i właściwie zarządzały swoją płynnością (tabela 3).

Tabela 3. Statyczne wskaźniki płynności finansowej przedsiębiorstw w budownictwie

Wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
CR	1,77	1,56	1,49	1,60	1,55	1,60	1,71	1,63	1,65	1,62	1,74	1,85	1,88
CR <sub>1</sub>	1,37	1,21	1,16	1,25	1,25	1,29	1,33	1,27	1,28	1,25	1,37	1,43	1,42

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

W badaniu płynności strukturalnej w budownictwie obliczono cztery istotne wskaźniki przedstawione w tabeli 4. Wartość zapasów stanowiła ponad 22% sumy aktywów obrotowych (UZA0) w badanych latach, co oznaczało, że przedsiębiorstwa charakteryzowały się dobrą płynnością strukturalną. Udział należności krótkoterminowych w sumie aktywów obrotowych (UNA0) w badanym okresie był na poziomie około 38% aktywów obrotowych. W przypadku tego wskaźnika wyższa wartość może oznaczać lepszą płynność strukturalną pod warunkiem niskich kosztów transakcji związanych z możliwością zamiany należności krótkoterminowych na gotówkę, np. poprzez ich sprzedaż (faktoring). Kolejny wskaźnik udziału inwestycji krótkoterminowych w aktywach obrotowych (UIKAO) w badanym okresie utrzymywał się na poziomie od 24% do 36%. Wartość krótkoterminowych rozliczeń międzyokresowych w aktywach obrotowych (UKMA0) kształtowała się w granicach od 6,95% do 12,14% i oznaczała, że rozbieżności w czasie pomiędzy kosztami ponoszonymi przez przedsiębiorstwa a osiąganymi przychodami są niewielkie. Można również zauważyć, że do 2019 r. wskaźnik ten uległ zmniejszeniu z poziomu 9,42% do 8,06% w 2021 r., po czym w kolejnym roku wzrósł do 9,08%.

Tabela 4. Wskaźniki płynności strukturalnej w budownictwie (w proc.)

Wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
UZA0	22,39	22,23	22,22	21,77	19,62	19,22	22,32	21,92	22,39	22,46	21,19	22,73	24,29
UNAO	37,91	41,15	38,98	38,81	40,90	35,86	36,73	39,49	41,87	40,95	38,97	36,69	38,15
UIKAO	32,75	25,90	26,65	28,41	29,24	35,88	31,95	28,48	24,75	27,16	31,36	32,52	29,49
URMAO	6,95	10,71	12,14	11,01	10,24	9,04	9,00	10,12	10,99	9,42	8,48	8,06	9,08

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

Wartość kapitału obrotowego netto w przedsiębiorstwach w badanych latach najbardziej wzrosła w okresie pandemii (tabela 5), co należy uznać za sytuację pożądaną. Istotą KON jest nie tylko zabezpieczenie przedsiębiorstwa przed stratami operacyjnymi, ale również przed zewnętrznymi czynnikami utrudniającymi jego funkcjonowanie (Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2020).

Tabela 5. Wartość kapitału obrotowego netto w budownictwie (w mln zł)

Rok	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
KON	24 024	22 164	19 185	20 784	19 866	21 228	23 249	23 692	25 059	26 302	30 819	39 139	43 700

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

W okresie pandemii wartość KON pokrywała od 60% do 77% sumy wartości zapasów i należności od odbiorców. Można wskazać, że trudne warunki gospodarcze powodują, że przedsiębiorstwa koncentrują swoją uwagę na kapitale obrotowym. W tym czasie również cykl KON wzrósł z 80 do 94 dni (tabela 6).

Tabela 6. Wskaźniki dotyczące poziomu KON w budownictwie

Wskaźnik	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Udział KON w przychodach netto ze sprzedaży	0,24	0,19	0,18	0,23	0,20	0,21	0,26	0,24	0,22	0,22	0,27	0,28	0,27
Cykl KON w dniach	87,15	71,76	70,00	79,54	75,57	75,49	90,23	85,66	77,85	79,55	90,09	91,45	94,31

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

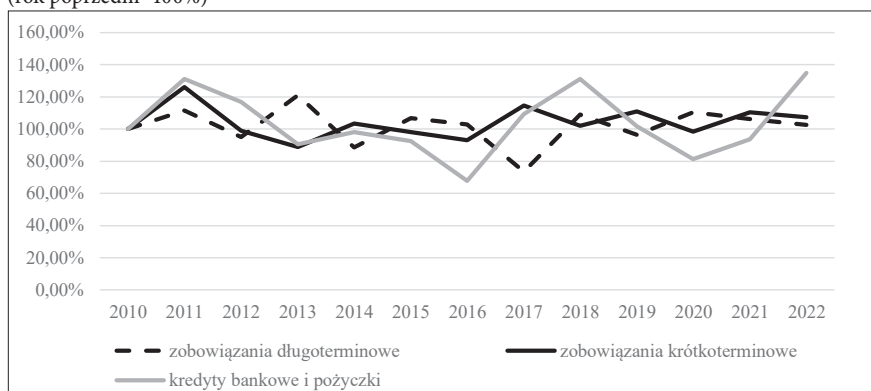
Na podstawie przedstawionych wyników płynności finansowej i strukturalnej oraz kapitału obrotowego należy pozytywnie ocenić płynność finansową przedsiębiorstw działających w budownictwie. Jednocześnie nie zauważono

negatywnego wpływu pandemii koronawirusa na sytuację przedsiębiorstw w tym obszarze.

## 6. Zadłużenie przedsiębiorstw w budownictwie

Wartości zobowiązań długoterminowych w badanych przedsiębiorstwach ulegała zmianie w granicach od 2% do 10% (wykres 6). Wartość zobowiązań długoterminowych w czasie pandemii koronawirusa wzrosła o około 20%. Zadłużenie długoterminowe jest dla przedsiębiorstw zobowiązaniem, które należy spłacać przez okres dłuży niż jeden rok, co też generuje koszty obciążające finanse w przyszłości. Również niską dynamiką cechowały się zobowiązania krótkoterminowe. W okresie pandemii ich wartość wzrosła tylko o 8,7% w 2021 r. w stosunku do 2019 r. Trochę większe zmiany można zauważyć w korzystaniu przez przedsiębiorstwa z finansowania działalności kredytami lub pożyczkami. Od 2018 r. przedsiębiorstwa ograniczały korzystanie z tej formy finansowania, bowiem dynamika przyjęła trend malejący. W latach 2019–2021 wartość kredytów i pożyczek w przedsiębiorstwach zmalała o 24%, bowiem w 2019 r. były one na poziomie 5281 mln zł, a w 2021 r. – 4018 mln zł. W 2022 r. ich wartość wzrosła o 35% w stosunku do roku poprzedniego.

Wykres 6. Dynamika zobowiązań, kredytów i pożyczek w przedsiębiorstwach (rok poprzedni=100%)

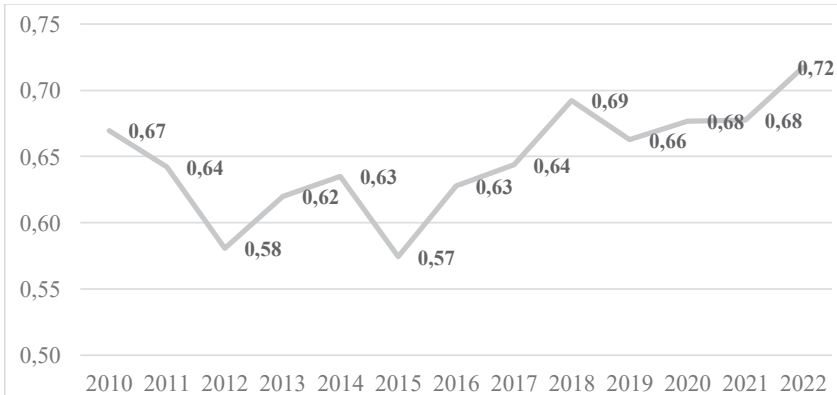


Źródło: opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, b.d.

W badanych latach wartość wskaźnika pozycji kredytowej kształtowała się na poziomie od 0,59 do 0,72 i nie ulegała znacznym zmianom, co oznacza, że w całym badanym okresie zobowiązania krótkoterminowe były wyższe niż

należności krótkoterminowe (wykres 7). Przedsiębiorstwa stosowały restrykcyjną politykę wobec swoich odbiorców, jednocześnie korzystały z kredytu handlowego (były jego biorcą; Krzemińska, 2005).

Wykres 7. Wskaźnik pozycji kredytowej w budownictwie



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

## 7. Sprawność ekonomiczna przedsiębiorstw

W budownictwie w latach 2010–2021 produktywność majątku obrotowego była w granicach od 1,56 do 1,80 (tabela 7). Od 2019 do 2022 r. wartość majątku obrotowego w branży wzrosła o 35,5% – do 93 322, 94 mln zł. Wskaźnik produktywności w obu tych latach był taki sam, ponieważ wartość przychodów netto ze sprzedaży wzrosła o 36% – do 160 298 mln zł. W latach 2010–2020 przedsiębiorstwa upłynniały zapasy na poziomie od 41 do 52 dni.

W latach 2021–2022 cykl rotacji zapasów zwiększył się o 1 dzień – do 53 dni. Wydłużenie cyklu konwersji zapasów oznacza, że jest to zjawisko niekorzystane, bowiem zwiększa się czas na odzyskanie środków pieniężnych zainwestowanych w zapasach.

Tabela 7. Wskaźniki sprawności ekonomicznej przedsiębiorstw w budownictwie

Wskaźniki	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
PMO w razach	1,77	1,85	1,80	1,60	1,71	1,72	1,57	1,60	1,77	1,68	1,56	1,59	1,68
CRZ w dniach	46	44	45	50	42	41	52	50	46	49	50	52	53
CRN w dniach	78	81	79	88	87	76	86	90	87	89	91	84	83

CRZK w dniach	117	127	136	143	137	133	136	140	125	134	135	124	116
Cykl operacyjny w dniach	124	125	124	138	129	117	138	140	133	138	141	136	136
Cykl konwersji gotówki w dniach	7	-2	-12	-5	-8	-16	2	0	8	4	6	12	20

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

W latach 2010–2022 spłata należności krótkoterminowych wahała się od 76 do 90 dni, a spłata zobowiązań krótkoterminowych od 116 do 143 dni. W okresie pandemii nastąpiło wydłużenie cyklu operacyjnego w przedsiębiorstwach: ze 133 dni (w 2018 r.) do 138 dni (w 2019 r.), a następnie do 141 dni (w 2020 r.). Wydłużenie cyklu w tym przypadku oznacza, że przedsiębiorstwa musiały przez ten okres finansować swoją działalność, co jednocześnie wpływało na obniżenie ich płynności finansowej. W 2021 i w 2022 r. okres ten uległ skróceniu do 136 dni. Cykl konwersji gotówki – rozumiany jako różnica pomiędzy cyklem operacyjnym a cyklem rotacji zobowiązań krótkoterminowych – w 2019 r. wynosił 4 dni, w 2020 r. – 6 dni, w 2021 r. wzrósł do 12 dni, a w 2022 r. – do 20 dni. Zatem przedsiębiorstwa w okresie 2021–2022 musiały zaangażować dodatkowe środki na finansowanie działalności operacyjnej.

## Zakończenie

Analiza danych przedstawiona w artykule wykazała, że znaczenie i udział branży budowlanej w gospodarce Polski miał w większości tendencję stabilną oraz wzrostową. Nie odnotowano w tym zakresie znaczących zmian. Tendencje i relacje między liczbą nowo rejestrowanych i wyrejestrowywanych podmiotów gospodarczych działających w branży budowlanej wykazywały w okresie pandemii niewielką zmienność na tle całego badanego okresu. Nowo rejestrowane podmioty w tej branży w 2021 r. stanowiły 20% ogółu, czyli więcej aniżeli odsetek podmiotów działających w branży budowlanej w ogólnej liczbie podmiotów w gospodarce. Wartość produkcji sprzedanej w branży budowlanej (po trzyprocentowym spadku w 2020 r. w stosunku do 2019 r.) wzrosła o 8% w 2021 r., zaś w 2022 r. – o 13%. Nie ma więc określonego trendu spadkowego o trwałym charakterze, który mógłby wskazywać na regres branży wywołany pandemią. Poziom zatrudnienia w branży budowlanej był stabilny w całym okresie. Przedstawione

wyżej dane nie wskazują na znaczący wpływ pandemii, zmieniający pozycje branży budowlanej w strukturze gałęziowo-branżowej gospodarki.

Uzyskane wyniki w zakresie badania kondycji finansowej przedsiębiorstw branży budowlanej wykazały, że odsetek przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w 2021 r. wynosił 84,4% w gospodarce ogółem, natomiast w branży budowlanej był niewiele mniejszy i kształtował się na poziomie 84,2%. Analiza wyników finansowych netto przedsiębiorstw rentownych i nierentownych wskazuje jednoznacznie, że przedsiębiorstwa rentowne dużo lepiej działały w warunkach pandemii – w okresie 2021–2022 zwiększyły one wartość osiąganego zysku netto. W tym samym okresie przedsiębiorstwa nierentowne zwiększyły poziom straty netto o ponad 10%, przy czym jej dynamika była coraz mniejsza. W 2010 r. zysk netto wykazało 78,4% ogółu przedsiębiorstw, zaś w budownictwie – 81,2% podmiotów. Na przestrzeni badanych lat coraz więcej przedsiębiorstw wykazywało zysk netto – w 2022 r. było to 83,1% ogółu przedsiębiorstw, zaś w budownictwie 85,6%.

Wskaźnik rentowności sprzedaży netto w grupie przedsiębiorstw rentownych w branży budowlanej w latach 2018–2020 kształtował się na poziomie 5%, a w 2021 r. wzrósł do 9%, co jest wynikiem powyżej zadawalającego i nie wskazuje na kryzys w branży. Pozytywne tendencje występowały w zakresie ROS, także w grupie przedsiębiorstw nierentownych.

Pozytywne tendencje odnotowano także w zakresie rentowności aktywów obrotowych oraz marży zysku operacyjnego, która w okresie pandemii wzrosła z 4,98% do 8,43%. W zakresie przedstawionych powyżej wskaźników można stwierdzić, że okres pandemii nie był okresem zapaści gospodarczej branży budowlanej.

W latach 2010–2020 odnotowano pozytywne wartości wskaźnika bieżącej płynności oznaczające zdolność do spłaty krótkoterminowych zobowiązań poprzez upłynnienie aktywów obrotowych. Analiza wskaźnika szybkiej płynności wskazała zdolność przedsiębiorstw w badanym okresie do spłaty wierzytelności krótkoterminowych za pomocą środków pieniężnych. Badanie płynności strukturalnej oraz rosnąca wartość kapitału obrotowego pozwala stwierdzić, że badane przedsiębiorstwa cechuje niskie ryzyko utraty zdolności do terminowego regulowania zobowiązań.

Dynamika zobowiązań długoterminowych w analizowanych przedsiębiorstwach od 2017 do 2020 r. była rosnąca. W 2019 r. wartość zobowiązań długoterminowych była na poziomie 7696,69 mln zł, zaś w 2022 r. – 9271,66 mln zł. W latach 2019–2021 odnotowano ich wzrost o 17%. Wartość zobowiązań krótkoterminowych

w okresie pandemii również wzrosła z poziomu 42 543,24 mln zł (w 2019 r.) do 49 622,77 mln zł (w 2022 r.). Wzrosła także wartość zadłużenia z tytułu kredytów bankowych i pożyczek z 5280,73 mln zł (w 2019 r.) do 5421,68 mln zł (w 2022 r.). W 2021 r. wartość zaciągniętych kredytów bankowych i pożyczek była na poziomie 4018,20 mln zł. Wskaźnik pozycji kredytowej w całym badanym okresie nie ulegał dużym zmianom.

Wskaźniki dotyczące sprawności ekonomicznej przedsiębiorstw wykazywały zmienność w badanym okresie, szczególnie w okresie pandemii. Produktowność majątku obrotowego w latach 2010–2022 zmniejszyła się z 1,77 do 1,68. W okresie 2019–2022 cykl zapasów zwiększył się z 49 do 53 dni, cykl należności krótkoterminowych spadł z 89 do 83 dni, a cykl zobowiązań krótkoterminowych zmniejszył się ze 134 do 116 dni. Miało to przełożenie na wydłużenie okresu spłaty zobowiązań krótkoterminowych.

W latach 2019–2022 zauważalne było skrócenie cyklu operacyjnego w przedsiębiorstwach oraz nieznaczne wydłużenie cyklu konwersji gotówki, a zatem sprawność zarządzania gotówką pozostała wysoka.

Przeprowadzone analizy wskazują, że epidemia koronawirusa nie wywarła istotnego wpływu na kondycję finansową branży budowlanej w Polsce. Badany okres obejmował lata 2010–2022 i był wystarczająco długi, aby zidentyfikować trendy w badanych wskaźnikach w czasie pandemii i w latach je poprzedzających. Wpływ pandemii koronawirusa na gospodarkę został opisany w wielu publikacjach i raportach. Prezentowany artykuł tylko uzupełnia tę wiedzę w odniesieniu do branży budowlanej. W gospodarce każdego kraju, jak i w skali światowej, istnieje grupa branż i gałęzi szczególnie wrażliwych na gwałtowne zmiany w warunkach prowadzenia działalności gospodarczej. Branża budowlana w Polsce wykazała się odpornością na zmianę zewnętrznych i wewnętrznych warunków gospodarowania. Autorzy nie oceniali w opracowaniu wpływu działań interwencyjnych państwa na kształtowanie się płynności finansowej badanych przedsiębiorstw oraz wartości uzyskanych wskaźników. Pomimo niesprzyjających warunków zewnętrznych i zmian uwarunkowań wewnętrznych (siła nabywca ludności, zmiany w popycie, przerwane łańcuchy dostaw, tarcze ochronne w polityce gospodarczej państwa itp.) branża budowlana dostosowała się do nowych okoliczności gospodarowania w okresie pandemii.

## Bibliografia

### Akty prawne

- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1610 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. – Prawo budowlane, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 682 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 236.
- Ustawa z dnia 11 września 2019 r. – Prawo zamówień publicznych, tekst jedn. Dz. U. z 2023 r. poz. 1605 z późn. zm.

### Literatura

- Babuńska, E. W. (2018). Płynność finansowa jako istotne kryterium oceny przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, 2, 97–116. doi: 10.15678/ZNUEK.2018.0974.0206.
- Bank Danych Lokalnych. (b.d.). Pobrano z <https://bdl.stat.gov.pl/BDL/dane/podgrup/tablica> (30.06.2023).
- Bednarski, L. (2007). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Bolek, M., Wolski, R. (2011). Związek cyklu konwersji gotówki ze wskaźnikami płynności przedsiębiorstw notowanych na GPW w Warszawie. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 158, 28–37. Pobrano z [https://dbc.wroc.pl/Content/118321/Bolek\\_Wolski\\_Zwiazek\\_cyklu\\_konwersji\\_gotowki.pdf](https://dbc.wroc.pl/Content/118321/Bolek_Wolski_Zwiazek_cyklu_konwersji_gotowki.pdf) (26.03.2024).
- Dresler, Z. (red.). (2014). *Rentowność przedsiębiorstw w Polsce*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Dyktus, J., Gaertner, M., Malik, B. (2017). *Sprawozdawczość i analiza finansowa*. Warszawa: Difin.
- Gabrusewicz, W. (2014). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa – teoria i zastosowanie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Gaca, O., Gontarz, Ł., Stefaniak, H., Świącka, M. (2022). *Koniunktura w przetwórstwie przemysłowym, budownictwie, handlu i usługach 2000–2022 (sierpień 2022)*. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny. Pobrano z [https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5516/4/64/1/koniunktura\\_gospodarcza\\_-\\_sierpien\\_2022.pdf](https://stat.gov.pl/download/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5516/4/64/1/koniunktura_gospodarcza_-_sierpien_2022.pdf) (26.03.2024).
- Grzywacz, J., Jagodzińska-Komar, E. (2020). Rola kapitału obrotowego w diagnostyce przedsiębiorstwa. *Nauki Ekonomiczne*, 32, 17–29. doi: 10.19251/ne/2020.32(2).



- Jaworski, J., Czerwonka, L. (2018). Cykl operacyjny i jego elementy składowe a rentowność spółek notowanych na GPW w Warszawie. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 533, 110–118. doi: 10.15611/pn.2018.533.11.
- Kłoczko, A., Kołoszko-Chomentowska, Z. (2022). Analiza finansowa w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstwa Mercator Medical S.A. – implikacje kryzysu Covid-19. *Akademia Zarządzania*, 6(4), 28–41. doi: 10.24427/az-2022-0054.
- Kotowska, B., Uziębło, A., Wyszkowska-Kaniewska, O. (2018). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. Warszawa: CeDeWu.
- Kowalik, M. (2015). Kapitał obrotowy w analizie ekonomicznej przedsiębiorstwa. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 74(2), 117–126. doi: 10.18276/frfu.2015.74/2-10.
- Kozłowski, J. (2003). *Zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie*. Bydgoszcz: Wyższa Pomorska Szkoła Turystyki i Hotelarstwa.
- Kraska, E. M. (2022). Wpływ pandemii COVID-19 na kondycję finansową przedsiębiorstw w Polsce. *Przegląd Prawno-Ekonomiczny*, 2, 79–95. doi: 0.31743/ppe.13241.
- Kreczmańska-Gigol, K. (2015). Pomiar płynności finansowej. W: K. Kreczmańska-Gigol (red.), *Płynność finansowa przedsiębiorstwa. Istota, pomiar, zarządzanie* (s. 30–69). Warszawa: Difin.
- Krzemińska, D. (2005). *Finanse przedsiębiorstwa*. Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej.
- Kuciński, A., Byczkowska, M. (2017). Płynność finansowa przedsiębiorstwa w ujęciu statycznym oraz dynamicznym na przykładzie wybranych przedsiębiorstw przemysłu metalowego notowanych na GPW w Warszawie. *Przedsiębiorstwo & Finanse*, 1(1), 59–74.
- Kusak, A. (2006). *Płynność finansowa. Analiza i sterowanie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Michalik, K. (2015). *Sztuka budowlana. Zasady wiedzy technicznej w budownictwie*. Chrzanów: Wydawnictwo Prawo i Budownictwo.
- Michalski, G. (2010). *Strategiczne zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. Warszawa: CeDeWu.
- Nadolna, B. (2012). *Rachunkowość i analiza finansowa dla inżynierów*. Warszawa: Difin.
- Nowak, E. (2017). *Analiza sprawozdań finansowych*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Ostaszewski, J. (2013). *Kapitał obrotowy netto w przedsiębiorstwie i metody jego pomiaru*. Warszawa: SGH.
- Pabianiak, P. (2016). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*. Warszawa: Wydawnictwo Business Concepts.

- Polska Klasyfikacji Działalności. (b.d.). Pobrano z <https://www.pkd.com.pl/wyszukiwarka/pkd/42.99.Z.html> (30.04.2023).
- Sierpińska, M., Jachna, T. (2004). *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Skikiewicz, R. (2014). Zmiany sytuacji na rynku kredytowym a rentowność sektora bankowego w Polsce. *Acta Universitatis Lodzianensis. Folia Oeconomica*, 1(299), 309–319.
- Skowronek, C. (2002). Sytuacja finansowa przedsiębiorstw i jej wpływ na procesy rozwojowe w latach 1995–2001. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia*, 36, 23–36.
- Szczepański, J., Szyszko, L. (red.). (2007). *Finanse przedsiębiorstwa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Tokarski, A., Tokarski, M., Mosionek-Schweda, M. (2017). *Pomiar i ocena płynności finansowej podmiotu gospodarczego*. Warszawa: CeDeWu.
- Waśniewski, T. (1997). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.

### Streszczenie

Pandemia koronawirusa wywarła wpływ na przebieg procesów gospodarczych. Był on różny w poszczególnych gałęziach i branżach. Za główny cel w pracy przyjęto zbadanie wpływu pandemii koronawirusa na sytuację finansową branży budowlanej w Polsce. W artykule przeanalizowano kondycję finansową branży budowlanej w latach 2010–2022. Badaniami objęto wskaźniki z zakresu ogólnej charakterystyki branży, rentowności, płynności finansowej, zadłużenia i sprawności ekonomicznej.

Do wycieszenia wskaźników wykorzystano dane zgromadzone w Banku Danych Lokalnych dotyczące wyników finansowych w branży budowlanej. Badania wykazały, że wpływ pandemii na kondycję finansową branży budowlanej w zakresie badanych wskaźników był odczuwalny, ale nie wpłynął on znacząco na branżę. Na podstawie wskaźników oceny kondycji finansowej można stwierdzić, że pomimo niesprzyjających warunków zewnętrznych i zmian uwarunkowań wewnętrznych (siła nabywca ludności, zmiany w popycie, przerwane łańcuchy dostaw, tarcze ochronne w polityce gospodarczej państwa itp.) branża budowlana dostosowała się do nowych okoliczności gospodarowania w okresie pandemii.

**SŁOWA KLUCZOWE:** branża budowlana, kondycja finansowa, pandemia koronawirusa

### Summary

The coronavirus pandemic had an impact on the course of economic processes. It varied from branch to branch and industry to industry. The article analyzes the financial condition of the construction industry in 2010–2022, including the period of the pandemic.

The study included indicators from the general characteristics of the industry, yield, liquidity, debt and economic efficiency.

The selection of the above indicators depended on the availability of data in the Local Data Bank. The research showed that the financial effects of the construction industry in terms of the indicators studied was felt but it did not significantly affect the industry. Based on the indicators for assessing financial health, it can be concluded that despite unfavorable external conditions and changes in internal conditions (the purchasing power of the population, changes in demand, disrupted supply chains, protective shields in the State's economic policy, etc.), the construction industry adapted to the new economic circumstances during the pandemic.

**KEYWORDS:** construction industry, financial condition, coronavirus pandemic

### Nota o autorach

---

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.

Janusz Kot – dr hab., Politechnika Świętokrzyska; główne obszary działalności naukowej: nauki społeczne, dyscyplina: nauki o zarządzaniu i jakości; e-mail: jkot@tu.kielce.pl; ORCID: 0000-0002-8582-656X.





<https://doi.org/10.31743/ppe.16248>

Jakub Piętka

# Redemption of Shares or Stocks and Their Influence on Tax Obligation in Value Added Tax

**Umorzenie udziałów lub akcji i ich wpływ na obowiązek podatkowy w podatku od towarów i usług**

## Introduction

The issue that will be analyzed in this article is the tax consequences of the redemption of shares or stocks on the grounds of value added tax. One of the main features of capital companies, and in particular a joint stock company, is their structural adaptation to the accumulation and management of significant financial resources and assets. This leads to situations in which the reduction of share capital by the redemption of shares or stocks combined with the payment of remuneration, results in significant property flows that may be relevant under the provisions of the cited law. The issue of recognizing the payment of remuneration for redeemed shares or stocks as taxable under the value added tax can be analyzed on several levels. Two basic concepts, which can be observed in the case law of administrative courts, interpretations of tax authorities and views of science, are to treat, for tax purposes, the redemption of shares or stocks for remuneration as a single legal action or to separate only the phase of payment of remuneration.

It is worth mentioning that the jurisprudence of administrative courts in this case is characterized by great heterogeneity. The discrepancies in jurisprudence led to the adoption of a resolution of a panel of seven judges of the Supreme Administrative Court (Naczelny Sąd Administracyjny; hereinafter: the SAC; Resolution of the SAC, 2015, I FPS 6/15), the purpose of which was to sort out the lines of jurisprudence. However, it was also met with criticism and did not unquestionably clarify all the relevant legal issues. The purpose of this article

is to try to show which of the existing concepts corresponds to the law more closely, what the structural principles of the value added tax are, and whether it is possible to find a solution that is acceptable both from the point of view of the science of corporate law and tax law.

The main research method used for the purpose of the article is the method of dogmatic analysis. The basic normative act to be analyzed is the Act of March 11, 2004 on Value Added Tax (consolidated text, Journal of Laws [Dziennik Ustaw Rzeczypospolitej Polskiej] of 2022, item 931 as amended; hereinafter: the VAT Act). Due to the practical importance of the described issues, numerous court decisions and publications by academics have been analyzed. An auxiliary method used is the method of analysis and criticism of the literature. The appropriate starting point for further considerations is the aforementioned concept of separate treatment for tax purposes of the institution of redemption of shares or stocks and payment of remuneration for redeemed shares or stocks. The article will address the issue of recognizing the redemption of shares or stocks and the payment of remuneration itself as business activities. This will make it possible to determine whether these activities are carried out by taxpayers within the meaning of the value added tax. Subsequently, the issues related to the payment of remuneration for redeemed shares or stocks and the possibility of its recognition as a supply of goods for consideration has been analyzed. Particular attention has been paid to the issue of the supply of goods and the premises proving its chargeability.

## 1. Redemption of shares or stocks as a business activity

Redemption of shares or stocks is a special tool used to make changes in a company regarding its financial and ownership structure. It is an act carried out within a company to extinguish the subjective right arising from the ownership of a share (Orlik, 2001). The Commercial Companies Code (Act of September 15, 2000 – Commercial Companies Code, consolidated text Journal of Laws of 2024, item 18 as amended; hereinafter: the CCC), due to the significant role of share capital in the functioning of the company and the postulate to ensure correct ownership relations, specifies in detail the redemption procedure. The norms concerning this institution are contained in the provision of Article 199 of the CCC. Commercial Companies Code, with regard to a limited liability company, in the provisions of Articles 30044–30046 of the CCC, with regard to a simple joint-stock company, and in the provision of Article 359 of the CCC with regard to

a joint-stock company. It should be noted that the institution of share redemption is also present in the case of a partnership limited by shares, in relation to which, in matters not regulated separately by virtue of the provision of Article 126 § 1 item 2 of the CCC, the provisions concerning joint-stock companies apply accordingly. All the discussed remarks concerning the tax consequences of share redemption in a joint-stock company will therefore also apply to a partnership limited by shares.

When analyzing the provisions indicated above, three types of share or stock redemption may be distinguished: voluntary redemption, compulsory redemption and conditional redemption, also referred to as automatic redemption (Koch, 2002; Sójka, 2002). Voluntary redemption, both in a limited liability company and a joint-stock company, takes place with the consent of the shareholder through the acquisition of the shares or stocks by the company. The issue is regulated differently in the case of a simple joint-stock company, where consent is a factor conditioning the admissibility of voluntary redemption, but the provision does not explicitly indicate a requirement that such redemption be by way of acquisition of stocks by the company (Jara, 2023). Indirectly, the method of redemption through the acquisition of stocks of a simple joint-stock company is indicated by the provision of Article 30047 of the CCC, which, in the catalogue of exceptions to the prohibition on the acquisition of treasury stocks, indicates that this prohibition does not apply to the acquisition of stocks for the purpose of redemption. The second type of redemption is compulsory redemption, so defined because of the exclusion of the condition of obtaining the shareholder's or stockholder's consent. The protection of their rights is ensured in this case by the obligation to include provisions in the company's articles of association concerning the permissibility and procedure for redemption. A special type of compulsory redemption is conditional, or otherwise automatic redemption. Automatic redemption is conditional upon the occurrence of an event specified in the articles of association resulting in the redemption of shares or stocks without the need to pass a relevant resolution. If this event occurs, the provisions on compulsory redemption apply. Therefore, the analysis of the legal and tax consequences of compulsory redemption will also apply to automatic redemption.

The redemption of shares or stocks consists of a series of legal and factual actions, which together produce the effect of annihilating the legal existence of the shares or stocks (Sołtysiński, Szajkowski, Szwaja, 1994). For this reason, a view is represented in science that negates the division of the redemption procedure in such a way as to separate only one of its stages for tax purposes (Dumkiewicz & Kidyba, 2023). Last but not least, such a view is also shared in the jurisprudence

of Voivodship Administrative Courts (Wojewódzki Sąd Administracyjny; hereinafter: the VAC) on this issue (Judgment of the VAC in Kraków, 2013, I SA/Kr 222/13; Judgment of the VAC in Rzeszów, 2014, I SA/Rz 871/14; Judgment of the VAC in Łódź, 2015, I SA/Łd 1348/14). First of all, it is necessary to focus on the issue of the subjective scope of the value added tax, i.e. to analyze whether a company redeeming shares or stocks and paying remuneration for them acts as a taxpayer within the meaning of Article 15(1) of the VAT Act.

It follows from the general construction of value added tax that an entity performing a taxable activity should, with respect to that activity, appear as a taxpayer (Hanusz, 2019).<sup>1</sup> According to the provision of Article 15(1) of the VAT Act, a taxpayer is considered a legal person, an organizational unit without legal personality and a natural person, performing an independent business activity, regardless of the purpose or result of such activity. There is no doubt that capital companies under the provision of Article 12 of the CCC are equipped with legal personality, and a partnership limited by shares pursuant to the provisions of Article 8 § 1 of the CCC is an organisational unit without legal personality which is endowed by law with the capacity to perform legal acts. A problem arises with regard to the proper interpretation of the concept of economic activity, the definition of which, for the purposes of the Act, is found in the provision of Article 15(2) of the VAT Act.<sup>2</sup> The legal provisions defining the concept of a taxpayer and the concept of economic activity on the grounds of the national law, reflect the solutions adopted in the Directive of the Council of the European Union 2006/112/EC of November 28, 2006 on the Common System of Value Added Tax (Official Journal of the European Union L 347, 11.12.2006, pp. 1–118 as amended; hereinafter: the VAT Directive). The cited directive, unlike the national law, already in the catalog of taxable transactions emphasizes the subjective element and, in the provision of Article 2(1)(a), stipulates the taxation of a supply of goods for consideration within the territory of a member state by a taxpayer acting as such. According to the interpretation of the expression “taxpayer acting in such a capacity” adopted in Court of Justice of the European Union (CJEU) jurisprudence, the taxpayer must act in such a capacity with respect to the specific activity performed (Judgment of the CJEU, 1995, C-291/92). The above remarks

---

<sup>1</sup> The VAT Act provides for situations in which the scope of subjectivity includes persons who are not independently engaged in business activities. However, tax liability in these cases is related to the performance of strictly defined activities by non-business persons (Hanusz, 2019).

<sup>2</sup> According to the provision indicated, any activity of producers, traders or service providers, including natural resource extractors and farmers, as well as the activities of freelancers, is considered business activity. Business activity includes, in particular, activities involving the use of goods or intangible assets on a continuous basis for profit-making purposes.



should be confronted with the essence of the redemption of shares or stocks, and whether the activities undertaken in connection with this institution can be considered to be carried out in the course of business activities. There is no doubt that limited liability companies are formed in the dominant majority for the purpose of operating an enterprise and carrying out business activities within its framework. The definition of business activity, as well as the entire construction of the value added tax, points to the fundamental purpose of the general sales tax, which is to tax professional business transactions. It is disputed whether the act of redemption of shares or stocks, which is in fact an intra-company change, should be taxed as not strictly related to business activity (Rodzynkiewicz, 2018). This position also appears in the jurisprudence of administrative courts. The organizational nature of the redemption of shares combined with the payment of remuneration in cash or in kind, does not allow this activity to be considered as carried out within the framework of business activity (Judgment of the VAC in Poznań, 2011, I SA/Po 101/11). It should be recalled that in accordance with the provisions of Article 199 § 2 and Article 359 § 2 of the CCC, redemption of shares or stocks requires a resolution of the shareholders' meeting or the general meeting,<sup>3</sup> and in the case of a simple joint-stock company, the redemption of stocks also constitutes an amendment to the articles of association. The relevant resolution therefore is the basis for the redemption of shares either voluntarily, by acquisition and subsequent liquidation, or compulsorily, in which the acquisition stage does not occur.

A doubt arises in this case regarding the recognition of a contract for the sale of shares or stocks for consideration as falling within the scope of the company's business activities. As previously indicated, not every activity of an entity that is a taxpayer of value added tax can be considered taxable under this law. This is also the case with the sale or acquisition of treasury shares. If the taxpayer does not carry out an activity based entirely or partially on trading in securities, then, if such an activity is carried out, it cannot be regarded as an activity carried out by the taxpayer (The Head of the Tax Chamber in Poznań, 2010, ILPP1/443-766/10-2/NS).

The provision of the of Article 15(2) of the VAT Act and the provision of the Article 9(1) of the VAT Directive stipulate that the use of tangible or intangible property on a continuous basis for profit is considered an economic

---

<sup>3</sup> An exception is redemption in the event of the occurrence of an event specified in the articles of association (so-called automatic redemption). In such a case, a resolution of the shareholders' meeting or general assembly on redemption is not necessary, only a resolution of the company's board of directors on the reduction of share capital.

activity. The provision of the cited VAT Directive corresponds in its content to the previously applicable Sixth Council Directive 77/388/EEC of May 17, 1977 on the Harmonization of the Laws of the Member States Relating to Turnover Taxes – Common System of Value Added Tax: Uniform Basis of Assessment (Official Journal of the European Union L 145, 13.6.1977, pp. 1–40 as amended). On the basis of the previously applicable regulations, a consistent CJEU jurisprudence arose emphasizing that only the fact of acquiring and holding shares in other companies, if it is not connected with the economic activity of trading in securities, does not constitute an economic activity of using intangible assets for profit (Judgment of the CJEU, 2004, C-77/01; Judgment of the CJEU, 2005, C-465/03). Therefore, since occasional transactions related to the acquisition of shares from other entities cannot be considered an element of business activity, the acquisition of treasury shares cannot constitute business activity for the purposes of these considerations. The SAC, in the cited resolution (Resolution of the SAC, 2015, I FPS 6/15), did not recognize the argumentation presented and pointed out that the essence of the problem is not whether the acquisition and holding of shares or stocks is an activity carried out as part of business activity. The resolution emphasized the possibility of separating from the procedure for redemption of shares only the payment of remuneration, when it qualifies as an activity subject to value added tax. If it is assumed that it is possible to separate a particular stage from the procedure for redemption of shares or stocks, this means that the necessity to examine the connection to business activity will refer only to the separated activity. In its resolution, the SAC dealt perfunctorily with the issue of the subjective scope of value added tax.

In the same resolution, the SAC, in its legal reasoning, refers to the situation of a shareholder making a contribution-in-kind to a company. According to the court, making an in-kind contribution to a company in exchange for the shares or stocks received, which constitutes a supply of goods, is the opposite situation to the sale of a shares or stocks by a shareholder for remuneration in order to redeem, and as such also constitutes a supply of goods. However, a more appropriate view seems to be that carrying of an in-kind contribution to a company cannot be considered a situation that is strictly opposite to the sale of shares or stocks by shareholders to the company, since this only results in a transfer of assets in a direction that may indicate a reverse action to the contribution (Bernat, 2016).

The jurisprudence and literature clearly indicate that the condition for the taxation of value added tax is the combined fulfillment of two premises, the subject premise and the object premise (Judgment of the SAC, 2007, II FSK 603/06;

Krywan, 2017). Thus, it will not be covered by the scope of taxation to perform a taxable activity by a taxpayer acting in this role for another reason, if he does not act as a taxpayer with respect to this particular activity (Bartosiewicz, 2022). Thus, it seems that such a situation also exists in the case of a company paying remuneration in kind for redeemed shares or stocks. Indeed, it is difficult to conclude, in light of the explanations made above, that the settlements between the company and its shareholders or stockholders related to the redemption procedure remain in connection with the company's business activities.

The CJEU, whose ruling on the merits coincides with the analyzed resolution of a panel of seven judges of the SAC (Resolution of the SAC, 2015, I FPS 6/15), but contains some differences in the sphere of justification, stated otherwise. In the judgment of June 13, 2018 (Judgment of the CJEU, 2018, C-421/17), in the case of *Szef Krajowej Administracji Skarbowej v. Polfarmex Spółka Akcyjna w Kutnie*, the Court ruled that the transfer by a joint stock company of ownership of real estate to one of its shareholders, made as consideration for the company's acquisition of its own shares, related to the procedure for redemption of shares provided for by national regulations, constitutes a supply of goods for consideration if the real estate transferred is connected with the economic activity of that company (Judgment of the CJEU, 2018, C-421/17). In the cited judgment, the CJEU confirmed that the mere acquisition and holding of titles to other companies cannot constitute the use of goods on a continuous basis for property purposes. However, it recognized that a company transferring property in a redemption procedure is a taxpayer acting in such a capacity. According to the CJEU, the substance of the activity from which the obligation to supply goods arises is irrelevant. The fact that a company paying remuneration in kind is a taxpayer in relation to this activity is evidenced by the connection of the transferred real estate with business activity. Thus, it seems that the interpretation made by the CJEU, boils down to the claim that the nature of the institution of redemption of shares itself and its legal basis, do not indicate that this is an activity subject to value added tax. If, on the other hand, this is done for remuneration, as in the cited judgment, the connection of such a supply of goods with a business activity is evidenced by the mere prior use of the goods for the purposes of that activity.

## 2. Payment of remuneration for redeemed shares or stocks as a supply of goods for consideration

The starting problem is to approximate the concept of goods within the meaning of the value added tax law and to determine in which cases the remuneration paid for redeemed shares or stocks can be considered as commodities.<sup>4</sup> There is no doubt that in the case of payment of remuneration for redeemed shares or stocks in kind, whether in the form of movables or real estate, there is a supply of goods. Pursuant to the provision of Article 2(6) of the VAT Act, goods are considered to be things and parts thereof, as well as all forms of energy. In practice, share redemption settlements most often occur through the transfer of ownership of real estate, to a former shareholder.

After the initial determination of the subject matter of the supply of goods, it is necessary to proceed to the essence of the supply itself, in order to determine what activities related to the payment of remuneration for the redeemed shares or stocks will fall within the scope of this activity. Under the provision of Article 7(1) of the VAT Act, a supply of goods for consideration is understood as the transfer of the right to dispose of goods as owner. This is a significant change compared to the regulation of the previously effective Act of January 8, 1993 on Value Added Tax and Excise Tax (Journal of Laws of 1993, No. 11, item 50 as amended), which, in the provision of Article 2, paragraph 1, defined the sale of goods as a taxable activity. In the provisions of the current law, the scope of the supply of goods was significantly expanded, which was an adaptation of the national regulation to the European Union (EU) regulations. In most cases, as a result of the procedure of redemption of shares, there is a transfer of ownership of the thing constituting the consideration. Such a situation occurs both in voluntary redemption carried out by means of the company's acquisition of its own shares, and in compulsory redemption, in which there is no conclusion of any agreement between the company and its shareholder. As is clear from the well-established jurisprudence of the CJEU, which has been unanimously adopted by the courts of the member states, for the purposes of the common system of value added tax, the supply of goods cannot be equated exclusively with the transfer of ownership in the sense of private law.

---

<sup>4</sup> For obvious reasons, money, securities and other objects performing payment functions will not be commodities. Considering money or securities as commodities could be possible only if they are not transferred due to their role as a means of payment but, for example, due to their value as numismatic items (Krywan, 2017).

In the jurisprudence of the CJEU, in defining what is meant by the transfer of the right to dispose of goods as owner, the concept of economic ownership arose (Wesołowska, 2011). In the CJEU judgment of February 8, 1990 (Judgment of the CJEU, 1990, C-320/88), the panel answering the question stated that in the case of the supply of goods, the key is the transfer of tangible property as a result of which there is an authorization of the party to dispose of the property as if it were the owner, which is not necessarily tantamount to the transfer of the right of ownership within the meaning of national legislation (Judgment of the CJEU, 1990, C-320/88). Such a solution is justified and necessary for proper functioning of the common value added tax system. Regulations of individual member states define the transfer of property rights differently. Linking the supply of goods to such a transfer would contradict the principle of universality of taxation, unjustifiably differentiating the situation of taxpayers in individual member states. The departure from the decisive role of the transfer of ownership in the civil-law sense has another effect. In the case of a transfer of ownership that is not linked to the actual possibility of disposing of the property as owner, there will be no supply of goods. This problem was pointed out by the VAC in Warszawa, which stated that it is not the conclusion of the sale agreement itself that constitutes the subject of delivery of goods, but only the economic effects of this agreement in the form of actual transfer of possession of the property (Judgment of the VAC in Warszawa, 2012, III SA/Wa 1326/11).

Applying the above remarks to the issue of payment of remuneration for redeemed shares or stocks, it should be noted that any act resulting in the transfer of economic ownership may be considered a delivery of goods. Despite the most common transfer of ownership of goods used in this procedure, other hypothetical methods of settlement cannot be excluded. In the case of voluntary redemption, there is a great deal of freedom in shaping the content of the legal act by which the company acquires its own shares or stocks. There may be a situation where, as a result of the redemption of shares, the company does not pay the standard remuneration, but, for example, enters into a lease or rental agreement with the former shareholder on favorable terms. As a result of such an agreement, in accordance with the provision of Article 7(1)(2) of the VAT Act, there will also be a delivery of goods. The freedom to shape the remuneration in this way is limited in the case of compulsory redemption, which, under the provisions of Article 199 § 2, Article 359 § 2 and the Article 30045 § 3 of the CCC, has a certain minimum value.

In practice, the chargeability of the delivery of goods made as part of the payment of remuneration in kind for redeemed shares or stocks raises the greatest

doubts. In the repeatedly cited resolution of a panel of seven judges of the Supreme Administrative Court (Resolution of the SAC, 2015, I FPS 6/15), this issue was not comprehensively addressed. It is not possible to completely agree with the statement in the aforementioned resolution, according to which the chargeability of the supply is evidenced by the fact of acquisition of own shares by the company. The Act on Value Added Tax of 2004 does not contain a legal definition of consideration. It should be recognized that a supply of goods is chargeable when it is made for remuneration (Krywan, 2017). Remuneration in the colloquial sense is understood as giving payment for something or compensating for losses (*PWN Dictionary of Polish Language*, 2009). In this sense, the key is the creation of a material gain on the part of the remunerated. However, it should be noted that not always the money received, or benefits in some other form, will constitute remuneration to the service provider or supplier of goods. Given this, not every supply of goods or provision of services combined with the creation of an augmentation on the part of the entity that performs these activities will prove their remuneration (Judgment of the VAC in Poznań, 2010, I SA/Po 272/10).

The above remarks are fully applicable to the situation of payment of remuneration for redeemed shares or stocks. It cannot be considered that the company's remuneration for the transfer of ownership of goods is its own share or stock. The company's acquisition and ownership of its own shares or stocks is an extraordinary and, as a rule, undesirable situation, as is clear from a mere analysis of the provisions of the Commercial Companies Code. The shares or stocks acquired as a result of the redemption procedure are legally annihilated, and the company does not have the option of transferring them for reacquisition, and therefore the company does not obtain any material gain in this way. It is worth returning to the concept of economic transfer. In the framework of a supply of goods for consideration, for tax liability to arise, such a transfer of goods is necessary that ensures the actual possibility of disposing of the property as owner. Basing the supply of goods on this premise may lead to the conclusion that the consideration that constitutes remuneration for the supply of goods should be transferred so that it can be realistically used. In the case of the acquisition of own shares or stocks for cancellation, the company receives no benefit. Although the shares or stocks may have a significant value, in the redemption transaction, they do not occur due to this feature. A distinction must be made between the situation in which the delivery of goods is made for consideration in the form of shares or stocks in a third-party company. In this case, the company that acquires such shares or stocks can, as a result, reap certain profits, whether

in the form of further sales or the collection of dividends due. Acquisition of treasury shares for the purpose of cancellation results from a statutory obligation and pursuant to the regulations of the Commercial Companies Code, their annihilation must occur.

The SAC in its jurisprudence points to the basic conditions proving the chargeability of an activity. First, there must be a legal relationship between the supplier of goods or provider of a service and the recipient. Second, remuneration has been paid. Third, the relationship between the service provided or goods delivered and the remuneration received in return must be characterized by directness. This directness is manifested in the fact that from the legal relationship, which is the basis for the performance of a taxable activity, there is a clear and direct benefit to the person performing this activity (Judgment of the SAC, 2012, I FSK 273/12). Applying the conditions presented to the situation in which the company redeems the acquired shares, it seems doubtful that it obtains a clear and direct benefit in this way. In the jurisprudence of the CJEU, it has been argued in numerous judgments that consideration occurs when the provider of a service or the supplier of goods obtains remuneration that is equivalent to the goods delivered or the service rendered, from the entity with which it is bound by the legal relationship that is the basis of the activity (Judgment of the CJEU, 1994, C-16/93; Judgment of the CJEU, 2009, C-246/08). At the time of the conclusion of the relevant contract, the shares or stocks unquestionably pass to the company and have a specific value. However, as previously mentioned, this is a temporary situation, resulting from a statutorily defined procedure for the redemption of shares, which does not result in a real gain.

The comments presented above are, at least in part, reflected in numerous judgments of administrative courts holding that the payment of remuneration in kind for redeemed shares or stocks does not constitute a supply of goods for consideration (Judgment of the SAC, 2012, I FSK 1010/11; Judgment of the SAC, 2014, I FSK 1853/13; Judgment of the SAC, 2015, I FSK 1814/13; Judgment of the VAC in Bydgoszcz, 2013, I SA/Bd 430/13). The case law presenting a different view is relatively rare (Judgment of the SAC, 2011, I FSK 1212/10; Judgment of the SAC, 2015, I FSK 1652/14), but it is this interpretation that the SAC adopted in the resolution of a panel of seven judges. Also, in the previously cited judgment of the CJEU in the case *Szef Krajowej Administracji Skarbowej v. Polfarmex Spółka Akcyjna w Kutnie*, the CJEU ruled that in the case of a company's acquisition of its own shares in accordance with national regulations for the purpose of their redemption and payment of appropriate remuneration for shareholders or stockholders, there is a supply of goods for consideration. Thus, the CJEU adopted



the concept that the company acquiring its own shares receives remuneration for the delivery of goods, as there is a mutual transfer of ownership. However, such reasoning gives rise to a certain inconsistency. It results in a situation where, in the context of a supply of goods for consideration, the making of the supply must involve not only the transfer of ownership in the private law sense, but also the transfer of actual authority over the property, and the payment of consideration for the goods is limited only to the transfer of ownership of the shares. It is irrelevant that despite the transfer of the consideration in the form of shares and stocks, the company does not obtain the right to dispose of them as the owner. The concept of economic ownership, described earlier, is selectively applied in this situation.

In discussing the issue of the chargeability of the delivery of goods made in the course of the redemption of shares, attention should be paid to the issue of compulsory redemption and automatic redemption. Only voluntary redemption is made through the acquisition by the company of its own shares or stocks. In the case of compulsory redemption and automatic redemption, such a transfer of ownership of shares or stocks does not occur, as it is not needed as a result of the regulations of the Commercial Companies Code. Consequently, shares that are redeemed remain the property of the shareholder at all times. However, the company, as a rule, continues to be obliged to pay the consideration.<sup>5</sup> This may lead to a situation in which a supply of goods is made as consideration for the redeemed shares or stocks, but it will not be a supply for consideration within the meaning of the VAT Act. The company will not even formally gain ownership of the shares, but will only reduce its assets. In the jurisprudence on the tax obligation for value added tax related to the redemption of shares or stocks, the issue of compulsory or automatic redemption occurs incidentally compared to voluntary redemption (Judgment of the VAC in Warszawa, 2014, III SA/Wa 2730/13).

Recognizing that in the case of compulsory or automatic redemption, there can be no supply of goods for consideration, reference should be made to the emergence of tax liability related to the gratuitous transfer of goods. According to the provision of Article 7(2) of the VAT Act, a supply of goods is also understood as a gratuitous transfer by a taxpayer of goods belonging to his enterprise. The further

---

<sup>5</sup> It is worth recalling that in the case of a limited liability company, according to the provision of Article 199 § 3 of the CCC, with the consent of the shareholder, redemption may be carried out without remuneration, unlike in a joint-stock company in which, as indicated by the provision of Article 359 § 2 sentence 3 of the CCC, in the case of compulsory redemption, remuneration is obligatory.



part of the provision indicates that such a supply takes place, in particular, in the transfer or consumption of goods for the benefit of former shareholders and stockholders. From the point of view of a company making a gratuitous supply, it is important that it is entitled, in whole or in part, to reduce the amount of output tax by the amount of input tax. If these conditions are met, the activity will be considered taxable. It is worth mentioning that under the same provision, the payment of dividends in kind is subject to value added tax (Litwińczuk, 2016).

## Conclusions

Resolving a dispute over the legitimacy of making the redemption of shares or stocks subject to the obligation under value added tax, is not easy due to many interpretative doubts. For this reason, domestic and EU case law plays a significant role in this matter. Despite the preponderance of administrative court rulings holding that neither the share redemption procedure itself nor the related payment of remuneration in kind, remain outside tax obligation, the SAC has adopted an approach less favorable to taxpayers.

Unquestionably, the claim that it is possible to separate the taxable portion from a given legal action or to consider that the action remains taxable only in a certain part should be accepted. The institution of redemption of shares or stocks is an internal activity of the company unrelated to its business operations. In a situation where this procedure results in the payment of remuneration in kind, the activity may be taxed as a supply of goods for consideration. The problematic issue is such a broad inclusion of the scope of activities that are considered to be performed in the course of business activity. The case law advocates the primacy of the principle of universality of taxation. Therefore, it is irrelevant that the act of paying remuneration for redeemed shares or stocks, whether in the case of voluntary or compulsory redemption, is not a typical transaction occurring in business. The act of paying remuneration in kind paid as a result of the redemption is therefore equated in its tax consequences with the disposal of goods for profit.

The jurisprudence has moved away from analyzing the economic impact of the payment of remuneration for goods delivered. The consideration in this case is determined only by the transfer of ownership of shares or stocks, which are then legally annihilated. Retribution, therefore, will only occur in a formal way, without any real gain on the part of the company redeeming the shares. It should be pointed out, that there is a need to move away from the argument

about the chargeability of the supply of goods made as a result of redemption. Even recognizing that in the case of both voluntary and compulsory redemption there is no supply of goods for consideration, does not mean that the payment of remuneration in kind associated with the redemption procedure will not be taxed. Assuming that this activity falls within the subjective scope of value added tax, if the conditions set forth in the provision of Article 7(2) of the VAT Act are met, it may be taxed as a gratuitous supply of goods. In light of the above considerations, such a solution would be rational and raise fewer legal questions.

## Bibliography

### Normative Acts

Act of January 8, 1993 on Value Added Tax and Excise Tax [Ustawa z dnia 8 stycznia 1993 r. o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym], Journal of Laws of 1993, No. 11, item 50 as amended [Expired: 1 May 2004].

Act of September 15, 2000 – Commercial Companies Code [Ustawa z dnia 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych], consolidated text Journal of Laws of 2024, item 18 as amended.

Act of March 11, 2004 on Value Added Tax [Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług], consolidated text Journal of Laws of 2024, item 361.

Directive of the Council of the European Union Directive 77/388/EEC of May 17, 1977 on the Harmonization of the Laws of the Member States Relating to Turnover Taxes – Common System of Value Added Tax: Uniform Basis of Assessment, Official Journal of the European Union L 145, 13.6.1977, pp. 1–40 as amended [Expired: 1 January 2007].

Directive of the Council of the European Union Directive 2006/112/EC of November 28, 2006 on the Common System of Value Added Tax, Official Journal of the European Union L 347, 11.12.2006, pp. 1–118 as amended.

### Jurisprudence

Resolution of a panel of seven judges of the Supreme Administrative Court of November 16, 2015, I FPS 6/15, LEX No. 184469.

Judgment of the Supreme Administrative Court of April 24, 2007, II FSK 603/06, LEX No. 261626.

Judgment of the Supreme Administrative Court of September 1, 2011, I FSK 1212/10, LEX No. 919504.

Judgment of the Supreme Administrative Court of May 10, 2012, I FSK 1010/11, LEX No. 1148381.

Judgment of the Supreme Administrative Court of December 19, 2012, I FSK 273/12, LEX No. 1278097.

Judgment of the Supreme Administrative Court of December 9, 2014, I FSK 1853/13, LEX No. 1587190.

Judgment of the Supreme Administrative Court of February 12, 2015, I FSK 1814/13, LEX No. 1753659.

Judgment of the Supreme Administrative Court of December 15, 2015, I FSK 1652/14, LEX No. 1999849.

Judgment of the Voivodship Administrative Court in Poznań of May 25, 2010, I SA/Po 272/10, LEX No. 673459.

Judgment of the Voivodship Administrative Court in Poznań of March 17, 2011, I SA/Po 101/11, LEX No. 920026.

Judgment of the Voivodship Administrative Court in Warszawa of January 17, 2012, III SA/Wa 1326/11, LEX No. 1108771.

Judgment of the Voivodship Administrative Court in Kraków of March 27, 2013, I SA/Kr 222/13, LEX No. 1299351.

Judgment of the Voivodship Administrative Court in Bydgoszcz of August 7, 2013, I SA/Bd 430/13, LEX No. 153846.

Judgment of the Voivodship Administrative Court in Warszawa of April 10, 2014, III SA/Wa 2730/13, LEX No. 1518242.

Judgment of the Voivodship Administrative Court in Rzeszów of December 4, 2014, I SA/Rz 871/14, LEX No. 1570421.

Judgment of the Voivodship Administrative Court in Łódź of March 10, 2015, I SA/Łd 1348/14, LEX No. 1660874.

Judgment of the Court of Justice of the European Union of February 8, 1990, C-320/88, *Staatssecretaris van Financiën v. Shipping and Forwarding Enterprise Safe BV*, ECLI:EU:C:1990:61.

Judgment of the Court of Justice of the European Union of March 3, 1994, C-16/93, *R. J. Tolsma v. Inspecteur der Omzetbelasting Leeuwarden*, ECLI:EU:C:1994:80.

Judgment of the Court of Justice of the European Union of October 4, 1995, C-291/92, *Finanzamt Uelzen v. Dieter Armbrecht*, ECLI:EU:C:1995:304.

Judgment of the Court of Justice of the European Union of April 29, 2004, C-77/01, *Empresa de Desenvolvimento Mineiro SGPS SA (EDM) v. Fazenda Pública*, ECLI:EU:C:2004:243.

Judgment of the Court of Justice of the European Union of May 26, 2005, C-465/03, *Kretztechnik AG v. Finanzamt Linz*, ECLI:EU:C:2005:320.

Judgment of the Court of Justice of the European Union of October 29, 2009, C-246/08, *Commission of the European Communities v. Republic of Finland*, ECLI:EU:C:2009:671.

Judgment of the Court of Justice of the European Union of June 13, 2018, C-421/17, *Szef Krajowej Administracji Skarbowej v. Polfarmex Spółka Akcyjna w Kutnie*, ECLI:EU:C:2018:432.

### Documents

The Head of the Tax Chamber in Poznań [Dyrektor Izby Skarbowej w Poznaniu]. (2010). Individual Interpretation of the Tax Chamber in Poznań of October 8, 2010 [Interpretacja indywidualna z dnia 8.10.2010], ILPP1/443-766/10-2/NS, LEX/el.

### Literature

Bartosiewicz, A. (2022). *VAT. Komentarz*. LEX/el.

Bernat, R. (2016). Opodatkowanie zbycia nieruchomości w zamian za udziały wspólnika. Glosa do uchwały NSA z dnia 16 listopada 2015 r., I FPS 6/15. *Glosa* [Warszawa], 3, III–III8.

Dumkiewicz, M., & Kidyba, A. (2023). *Komentarz aktualizowany do art. 1–300 Kodeksu spółek handlowych*. LEX/el.

Hanusz, A. (Ed.). (2019). *Prawo finansowe. Wybrane zagadnienia*. Warszawa: Wydawnictwo Sejmowe.

Jara, Z. (Ed.). (2023). *Kodeks spółek handlowych. Komentarz*. Legalis.

Koch, A. (2002). Uwagi na temat przymusowego umorzenia udziałów w spółce z o.o. *Przegląd Prawa Handlowego*, 11, 31–36.

Krywan, T. (2017). *VAT 2017. Komentarz*. Warszawa: Infor.

Litwińczuk, H. (Ed.). (2016). *Opodatkowanie spółek*. Warszawa: Wolters Kluwer.

Rodzinkiewicz, M. (2018). *Kodeks spółek handlowych. Komentarz*. LEX/el.

Orlik, P. (2001). Umorzenie udziałów w spółce z o.o. w kodeksie spółek handlowych. *Przegląd Prawa Handlowego*, 2, 4–13.

*PWN Dictionary of Polish Language* [Słownik języka polskiego PWN]. (2009). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Sójka, T. (2002). Umorzenie akcji – rys prawnoпорównawczy. *Studia Prawnicze*, 1, 63–105.

- Sołtysiński, S., Szajkowski, A., Szwaja, J. (1994). *Kodeks handlowy. Komentarz*. T. 1. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wesołowska, A. (2011). *Definicja dostawy towarów dla potrzeb podatku VAT. Glosa do wyroku Trybunału Sprawiedliwości z dnia 8 lutego 1990 r., C-320/88*. LEX/el.

## Summary

The article presents the problem of taxation of value added tax and the remuneration in kind paid to a shareholder as a result of the redemption of shares. Settlements made between a company and a former shareholder may be considered a taxable transaction. Two opposing concepts found in the case law are to treat for tax purposes the redemption of shares with remuneration as a single transaction, or to separate only the phase of payment of remuneration for the redeemed shares and consider it a supply of goods for consideration. The practical importance of the issues raised is evidenced by the fact that these settlements often result in significant property flows. The purpose of the article is to try to demonstrate which of the existing concepts corresponds to the provisions of the law and the structural principles of the value added tax more closely.

KEYWORDS: redemption, shares, stocks, value added tax, remuneration

## Streszczenie

W artykule zaprezentowana została problematyka opodatkowania podatkiem od towarów i usług, wynagrodzenia rzeczowego wypłacanego wspólnikowi lub akcjonariuszowi w wyniku dokonanego umorzenia udziałów lub akcji. Rozliczenia dokonywane pomiędzy spółką a byłym wspólnikiem lub akcjonariuszem mogą zostać uznane za czynność podlegającą opodatkowaniu. Dwie przeciwstawne koncepcje występujące w orzecznictwie dotyczą traktowania (dla celów podatkowych) umorzenia udziałów lub akcji za wynagrodzeniem jako jednej czynności albo odseparowanie wyłącznie fazy wypłaty wynagrodzenia za umorzone udziały lub akcje i uznanie jej za odpłatną dostawę towarów. O doniosłości praktycznej poruszanej problematyki świadczy fakt, że rozliczenia te często powodują znaczne przepływy majątkowe. Celem artykułu jest próba wykazania, która z występujących koncepcji w większym stopniu odpowiada przepisom prawa oraz zasadom konstrukcyjnym podatku od towarów i usług.

SŁOWA KLUCZOWE: umorzenie, udziały, akcje, podatek od towarów i usług, wynagrodzenie

## Nota o autorze

---

Jakub Piętka – doktorant, Szkoła Doktorska Nauk Społecznych Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie; aplikant radcowski; główne obszary działalności naukowej: prawo finansowe, publiczne prawo gospodarcze; e-mail: jakub.pietka@onet.eu; ORCID: 0000-0002-9370-8512.





Oliwia Sojka, Jacek Pietrucha

# The ICT–Economic Growth Nexus: Revisiting the Impact of the Internet on GDP

Powiązania między ICT a wzrostem gospodarczym: ponowne spojrzenie  
na wpływ Internetu na PKB

## Introduction

Over the past few decades, the growing prevalence of new technologies, mainly information and communication technologies (ICT), has transformed the world and created new opportunities across various areas. The importance of these emerging technologies is also reflected in government and international initiatives such as “Technology for Good” introduced by France (Tech for Good Summit, 2020), “Democracy-Affirming Technologies” established in the United States (The White House, 2021), “Future Tech Forum” launched by the United Kingdom (HM Government, 2022), and the Global Forum on Technology at the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) level.

The world economy stands on the cusp of a new industrial revolution driven by automation and artificial intelligence. It is, therefore, worth revisiting the discussion on how the earlier revolution related to information and communication technologies influenced growth in gross domestic product (GDP). The debate addressed the question whether the impact on GDP growth was negligible, as initially suggested by Solow’s “productivity paradox,”<sup>1</sup> or if it ultimately contributed to the invigoration of economic growth. Later studies produced inconclusive results but with a clear predominance of positive ones for newer data sets (Stanley, Doucouliagos & Steel, 2018; Vu, Hanafizadeh & Bohlin, 2020). Consequently, our objective is to re-examine the impact of Internet/broadband technologies on GDP. Our intention is twofold. First, we reproduce the research for a new data

---

<sup>1</sup> “You can see the computer age everywhere but in the productivity statistics” (Solow, 1987).

set covering a relatively large group of countries and a period of recent years. This new data set provides an opportunity to look at the role of the studied technologies in the mature period rather than in the initial period of introduction into use. Secondly, we check how the importance of the studied technologies changes with the level of economic development.

We begin the paper by reviewing the literature on ICT and economic growth nexus. We then analyse the relationship between Internet/broadband technologies and GDP, considering control variables. Our study covers 88 countries from 2006 to 2020. The estimation is based on data from the International Telecommunication Union (ITU) database (International Telecommunication Union, 2021), which offers a reliable data source despite not being widely used in prior literature.

## 1. Related literature

To establish a foundation for our analysis, it is essential to examine the channels through which ICT, including variables related to Internet/broadband technologies, can affect economic growth. Technological progress is expected to impact aggregate labour productivity (ALP), which reflects the output generated per unit of labour – represented either by the number of employed individuals or hours worked. ALP is a key economic indicator as it represents growth potential that is not attributable to additional working hours. The dynamics of ALP depend on three components.

On the one hand, labour productivity is driven by changes in capital and labour quality (human capital), where capital deepening refers to the decision-making process between increasing the number of employees or investing in new equipment, while labour represents the structure of human capital in terms of experience and skills. On the other hand, ALP is dependent on multifactor productivity (MFP), also known as total factor productivity (TFP), which is assumed to represent the impact of various factors. Primarily, changes in MFP are attributed to improvements in technology or a shift of resources from less productive sectors to more efficient ones (Brill, Chansky & Kim, 2018).

The existing literature can be classified based on various categories, including the methodology used to quantify the impact, the aggregation level, or the selected ICT measure. From the methodological standpoint, studies can be divided between those focused on growth accounting and parametric approaches, such as regression analysis. Considering papers based on growth accounting



methodology, Byrne, Oliner and Sichel (2013), Oliner and Sichel (2000), and Jorgenson and Stiroh (2000) have found evidence supporting a positive relationship between changes in the MFP of the ICT-producing sector and the growth of aggregate labour productivity. Analysing the years after 1995, the increase in ALP contribution is estimated at 0.34 percentage points for non-agricultural sector and at 0.19 percentage points for the whole economy.

Conversely, Stiroh (2002) made a successful attempt to verify the spillover effects of ICT in the US economy. Using industry-level data (covering 61 industries), he demonstrated productivity acceleration within the ICT-using sector. These results are consistent with those obtained by Basu and Fernald (2007). Data for the US economy has also been analysed by Gordon (2016), but the author did not attribute such importance to information and communication technologies, which is reflected in his lack of conviction regarding their impact on long-term growth. The thesis is reiterated by Gordon and Sayed (2020), who examined the role of ICT in the US and ten Western European (EU-10) countries. They confirmed that the ICT-producing sector was a primary driver of productivity growth, while, at the same time, a lack of adequate ICT investments was responsible for the growth slowdown within the EU-10. Despite evidence supporting the relationship between ICT and productivity growth, the temporary nature of this impact has been emphasized (Gordon & Sayed, 2020).

Another strand of literature has explored the relationship through a review of existing papers and their findings. Prompted by undertaken governmental initiatives, Holt and Jamison (2009) focused on the US economy, examining the connection between ICT and economic growth, as well as narrowing their analysis to links between broadband and economic growth. Their results indicated a positive impact of broadband adoption. However, several challenges related to their methodology and data access were raised. According to the analysed studies, the impact of ICT is constantly evolving, covering periods of negative growth. Thus, proper verification of broadband impacts should take non-linear effects into account. Another challenge concerns the quality of the data, as the indices used do not fully capture the rapid technological changes and the variety of broadband products. The authors suggested that a single model is unlikely to adequately explain the impacts of broadband. They also indicated that studies should consider the net effect of broadband adoption, which results from replacing existing technologies with new ones (Holt & Jamison, 2009).

Cardona, Kretschmer and Strobel (2013) extended the study to European countries. They found evidence supporting the impact of ICT on productivity statistics. However, the authors also noted contradictory results concerning

the differences in benefits between the United States and Europe. While aggregated data revealed notable discrepancies between countries, firm-level analyses have provided no evidence of such differences. At the same time, ICT has been assessed as a general-purpose technology (Cardona, Kretschmer & Strobel, 2013).

Vu, Hanafizadeh and Bohlin (2020) conducted a comprehensive review investigating the growth effects of ICT, analysing a total of 208 articles. The academic papers examined were classified based on multiple dimensions, including research methodology, date of publication, and the primary ICT variables used to verify the links between technology and growth. The authors found that the overwhelming majority of the papers reviewed provided evidence of a positive impact of ICT on economic growth. As advancements within ICT are proposed to raise the number of changes, the authors also suggested that the importance and number of papers in the coming years will increase. Among the directions for future research, they highlighted that attention should be paid to understanding why and how technologies affect economic performance, rather than merely focusing on whether the relationship exists (Vu, Hanafizadeh & Bohlin, 2020).

Mixed results of the impact of ICT on GDP growth were found by Stanley, Doucouliagos and Steel (2018). The authors conducted a meta-regression analysis of over 50 econometric studies to evaluate whether a link between ICT and economic growth occurs, as well as what factors impair the relationship. Among the outcomes, they listed (1) evidence supporting a positive contribution to economic growth at an average level, (2) varied impacts of ICT between developed and developing countries, and (3) varied impacts from different types of ICT. For developed countries, moderate benefits arose mainly from computing, cell phones, and landlines. In the case of developing countries, the evidence suggested a primary impact of cell phones followed by landlines; however, the impact was small in both cases. It appears that developed countries take advantage of ICT impacts to a greater extent compared to developing economies. Moreover, there is little evidence of the Internet's contribution to economic growth (Stanley, Doucouliagos & Steel, 2018).

The literature based on regression analysis is rich with research dedicated to various regions and selected ICT variables, with many focusing on the communication aspect of technologies. Czernich, Falck, Kretschmer and Woessmann (2011) estimated the effects of broadband infrastructure among OECD countries in the period of 1996–2007. The broadband penetration was measured as the number of broadband subscriptions per 100 inhabitants, with data obtained from the OECD Broadband Portal. Broadband was defined as a line that offers download speeds of at least 256 kbit/s. Based on the instrumental variable model,

the authors found that the diffusion of broadband raised GDP per capita by 2.7–3.9% on average compared to the time before broadband was introduced. Additionally, increasing broadband penetration by 10 percentage points impacted the annual growth in GDP per capita by 0.9–1.5 percentage points. Despite the solid estimations, the authors indicated a limitation of the study that related to the interpretation of the broadband measure. As the line was defined as any bandwidth over 256 kbit/s, there was no possibility to consider differences resulting from average and maximum speeds across the countries, thus, the focus was only on the number of users (Czernich et al., 2011).

In response to these challenges, it is worth mentioning the work of Gruber, Hätönen and Koutroumpis (2014), in which the potential effect of discrepancies in speed level was verified. The authors examined the deployment of broadband infrastructure in accordance with the policy recommendations set out in Digital Agenda for Europe. The study was divided into two stages. The first stage concerned the gains from broadband infrastructure split between indicators such as the level of adoption and speed of the broadband. The second stage involved verifying the costs related to the implementation of more advanced broadband solutions. Cost estimation was based on various scenarios differentiated by technical performance (e.g. connection speed). The outcomes obtained in the paper confirmed the advantageous nature of public investment in broadband deployment, resulting in economic growth at the European Union (EU) level. Although the magnitude of impact differs at the country level, the cumulative benefits of moving from basic broadband to higher speed outweigh the cost by 32% (Gruber, Hätönen & Koutroumpis, 2014).

The impact of ICT on economic growth within the European Union was also assessed by Toader, Firtescu, Roman and Anton (2018). Using a set of ICT indicators focused on fixed-broadband subscriptions as well as the percentage of households with broadband Internet access via a home computer, the percentage of individuals using the Internet, and mobile cellular subscriptions, the authors evaluated the impact on GDP per capita from ICT infrastructure. The results suggested a positive and significant impact, although its size was differentiated by the type of technology. Thus, a 1% increase in ICT infrastructure usage would affect GDP per capita growth between 0.0767% for fixed-broadband subscriptions and 0.396% for mobile cellular subscriptions (Toader et al., 2018).

An interesting approach was undertaken by Meijers (2014), who reported no evidence for a connection between the Internet and economic growth. The paper examined the economic growth and international trade impact of Internet use. Using panel data for more than 100 countries, the author found

no evidence to explain the direct contribution of the Internet to economic growth (GDP per capita). Simultaneously, it was confirmed that the Internet affected international trade (openness), while trade impacted economic growth (Meijers, 2014).

A detailed econometric analysis of the relationship between the development of technologies and economic growth was prepared by Próchniak and Witkowski (2016). Technology development was reflected in consideration of numerous areas and variables, including those related to the Internet and digitalization, development of the ICT sector, patents, and research and development (R&D) expenditure. From an econometric perspective, the estimation was based on panel and cross-sectional data but also included verification of spillovers between selected groups of countries (e.g., EU, OECD). Considering the economic growth of single countries within selected groups, in the majority of cases, the authors confirmed a positive growth effect of technology development. However, no evidence for spillover effects was demonstrated. Among the variables that presented the highest impact were those related to the ICT sector and R&D (Próchniak & Witkowski, 2016).

In addition to regression studies based on specific, selected variables, there are also index-oriented papers. Fernández-Portillo, Almodóvar-González and Hernández-Mogollón (2020) focused on economic growth within EU countries that belong to the OECD. The impact of ICT was verified based on the Digital Economy and Society Index database, with time series between 2014 and 2017. Additionally, the authors decided to narrow the sample of countries down, aiming to eliminate the heterogeneity of ICT impact resulting from varying economic levels of the evaluated countries. The outcome led to the conclusion that ICT positively affects economic growth within EU countries. It should be noted that EU policy should target not only ICT infrastructure but also ICT use.

Appiah-Otoo and Song (2021) examined the ICT-economic growth relationship differentiated by income level of selected countries. The study was based on an ICT index constructed using indices such as mobile, Internet, and fixed broadband and its impact on labor productivity. Using a data panel for 123 economies over the period of 2002–2017, the authors investigated the impact of ICT indicators on high-income (HIC), middle-income (MIC), and low-income countries (LIC). The results provide evidence of higher gains in the case of middle and low-income countries. When compiling the overall impact of ICT, the increase in HIC, MIC, and LIC labor productivity was 0.07%, 0.37%, and 0.22%, respectively (Appiah-Otoo & Song, 2021).

The literature reviewed here demonstrates that the relationship between ICT and economic performance offers a wide range of opportunities for examination. With diverse methodologies, selected variables, and groups of countries/regions (including distinctions between high- and low-income economies), the majority of studies confirm a positive link between the development of ICT and growth in terms of either GDP or productivity. However, it is important to note that a full consensus on the results has not been reached. Therefore, further research on this topic remains both relevant and valuable.

## 2. Data sources and research methodology

The starting point is the empirical equation of economic growth.

$$(1) \quad \Delta \ln GDP_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{i,t-1} + \beta x_{it} + \alpha_i + \varepsilon_{it}$$

where:  $\ln GDP_{it}$  is the log of GDP per capita of country  $i$  in period  $t = 1, \dots, T$ ;  $x_{it}$  is the vector of explanatory variables,  $\varepsilon_{it}$  is the random component, and  $\alpha_i$  is the individual effect for a given country.  $\Delta \ln GDP_{it}$  represents GDP growth. The lagged GDP on the right side of the equation is due to the convergence hypothesis. This equation is transformed to:

$$(2) \quad \ln GDP_{it} = \beta_0 + (\beta_1 + 1) \ln GDP_{i,t-1} + \beta x_{it} + \alpha_i + \varepsilon_{it}$$

This is the standard form of the economic growth model in empirical research, known as Barro regression (Durlauf, Johnson & Temple, 2005; Próchniak & Witkowski, 2016).

Our main explanatory variables are data showing Internet infrastructure taken from the International Telecommunication Union (ITU, 2021) database. The control variables were selected in accordance with the theory of economic growth and the results of previous empirical research, i.e., variables that have been identified as statically significant for economic growth in previous studies: economic openness, government expenditure, investments, inflation, and government effectiveness (Afonso, 2022; Azam & Khan, 2022; Barro, 2013; Bergh & Henrekson, 2016; Chang, Kaltani & Loayza, 2009; Gupta, Stander & Vaona, 2023; Röthel & Leschke, 2023). Detailed information about the data is provided in Table 1 (p. 125).

The dataset consists of annual observations for 88 economies, covering the period between 2006 and 2020. The panel size (considering the number of countries and the length of the series) reflects the highest data availability rate of all used variables.<sup>2</sup>

This resulted in a balanced panel of 88 countries and 15 periods, referred to as a short panel (i.e., the number of countries exceeds the number of periods). For such a case, a group of econometric tools is dedicated (Baltagi, 2021), which include GMM estimators, for example. In the case of dynamic panels, the use of OLS (Ordinary Least Square) as an estimation method causes many problems that are difficult to overcome – for example, those related to endogeneity. OLS requires strictly exogenous explanatory variables. System GMM estimators solve many of the problems associated with dynamic panels. Among other things, potential endogeneity of explanatory variables.

Due to the characteristics of the data (including the strong relationship between GDP and lagged GDP values), we chose the system GMM estimator (Arellano & Bover, 1995) and robust standard errors of estimation. This method is used in numerous other studies on the determinants of economic growth (Ahmad & Khan, 2019; Cieślak & Goczek, 2018; Markakkaran & Sridharan, 2022; Prochniak & Wasiak, 2017; Zhuo, O, Muhammad & Khan, 2021). Due to the statistics describing the quality of the model, we decided to study up to three lags of the dependent variable (i.e., lnGDP). System GMM estimates can potentially suffer from instrument proliferation problems. However, in our case, the number of instruments does not exceed the rule of thumb that the number of instruments should not exceed the number of groups. Only in the case of part of our study divided into income levels did we use the collapse function from the package prepared by Roodman (2009). In addition, the Hansen test can also be used to indicate possible proliferation problems – too large p-value (close to 1) indicates an incorrect model specification. To ensure the correctness of the model and test the requirements, we carried out the Arellano-Bond test for autocorrelation. We then performed

---

<sup>2</sup> A complete list of the countries of: (1) high-income: Austria, Bahrain, Belgium, Chile, Croatia, Cyprus, Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Iceland, Ireland, Italy, Japan, Korea (Rep. of), Lithuania, Luxembourg, Malta, Netherlands, Norway, Oman, Panama, Poland, Portugal, Qatar, Romania, Saudi Arabia, Slovakia, Slovenia, Spain, Sweden, Switzerland, Trinidad and Tobago, United Arab Emirates, United Kingdom, United States, Uruguay; (2) low- and medium-income: Algeria, Angola, Bangladesh, Bhutan, Bolivia, Cabo Verde, Côte d'Ivoire, Egypt, Honduras, Hong Kong, China, Iran, Albania, Armenia, Azerbaijan, Belarus, Bosnia and Herzegovina, Brazil, Bulgaria, Colombia, Costa Rica, Dominican Rep., Ecuador, Georgia, Jamaica, Jordan, Kazakhstan, Kenya, Kyrgyzstan, Malaysia, Mali, Mauritius, Mexico, Moldova, Mongolia, Morocco, Namibia, North Macedonia, Pakistan, Russian Federation, Rwanda, Senegal, Serbia, Thailand, Tunisia, Turkey, Zimbabwe.

the Hansen test to test the validity of the instruments. The results of these tests help confirm the reliability and robustness of our findings.

Table 1. Variables and source of data

Short name of variables	Variable	Source
lnGDP	Log of gross domestic product	The World Bank (2023a)
Internet	Internet users (%); i99H	International Telecommunication Union (ITU, 2022)
fix_broad	Fixed broadband subscriptions per 100 inhabitants; i992b	International Telecommunication Union (ITU, 2022)
Internet_home	Estimated proportion of households with Internet access at home; xHH6_IDI	International Telecommunication Union (ITU, 2022)
open	Trade (% of GDP); NE_TRD_GNFS_ZS	The World Bank (2023a)
gov	General government final consumption expenditure (% of GDP); NE_CON_GOVT_ZS	The World Bank (2023a)
inv	Gross fixed capital formation (% of GDP); NE_GDI_FTOT_ZS	The World Bank (2023a)
infl	Inflation, GDP deflator (annual %) NY_GDP_DEFL_KD_ZG	The World Bank (2023a)
GE	Government Effectiveness: Estimate; GE_EST	The World Bank (2023b)

Source: own elaboration.

### 3. Empirical analysis

The results presented in Table 2 show that all technological variables were statistically significant, at least at the 5% significance level, for all models. This indicates a significant impact of technological development on GDP growth, regardless of the chosen variable. Moreover, the estimation for the control variables aligns with both economic theory and previous empirical studies. A positive impact arises from government effectiveness (GE), which represents the quality of public policies and the government's commitment to implementing them. A positive impact is also observed for economic openness (open), which is calculated as the sum of exports and imports as a share of GDP, as well as for the level of investment (inv), which indicates the positive effects of capital accumulation. A negative relationship is observed for two variables: government consumption expenditures (gov) and inflation (infl). The negative signs of these parameters are

consistent with the existing literature (Prochniak & Witkowski, 2016). The negative role of inflation (especially double-digit inflation) in long-term patterns of economic growth is well documented in empirical research (Azam & Khan, 2022), as is the negative role of government consumer spending (see systematic review and discussion of the issues Bergh & Henrekson, 2011, 2016).

All of the listed technological variables had a positive impact on economic growth. This finding is consistent with previous research by Czernich et al. (2011), Gruber, Hätönen and Koutroumpis (2014), and Fernández-Portillo, Almodóvar-González and Hernández-Mogollón (2020), with the latter emphasizing the importance of usage of ICT technology. Considering the results for fixed broadband (per 100 inhabitants), it appears to be possible to quantify the effect on GDP growth. The parameter for this variable was 0.0045, meaning that an increase in fixed broadband by 10 should, *ceteris paribus*, result in growth of lnGDP by 0.045. However, as noted by Próchniak and Witkowski (2016), such quantified information should be treated exclusively as a visualisation rather than an absolute outcome. The assumption of *ceteris paribus* is challenging to be met; therefore, the focus should be on the direction and significance of the obtained results.

Table 2. Results of the estimation

Variable	Model 1	Model 2	Model 3
lnGDP L1.	1.1004*** (0.0548)	0.8442*** (0.0852)	1.0969*** (0.0591)
Internet	0.0010*** (0.0002)	–	–
fix_broad	–	0.0045*** (0.0010)	–
Internet_home	–	–	0.0009*** (0.0002)
open	0.0001** (0.0001)	0.0002** (0.0001)	0.0001** (0.0001)
gov	-0.0020*** (0.0006)	-0.0028** (0.0014)	-0.0021*** (0.0006)
inv	0.0010*** (0.0004)	0.0017*** (0.0007)	0.0010*** (0.0004)
infl	-0.0002*** (0.0001)	-0.0003*** (0.0001)	-0.0002*** (0.0001)
GE	0.0324*** (0.0089)	0.0529*** (0.0166)	0.0365*** (0.0100)
AR(1) p-value	0.000	0.001	0.000
AR(2) p-value	0.509	0.100	0.454



Variable	Model 1	Model 2	Model 3
AR(3) p-value	0.931	0.552	0.392
AR(4) p-value	0.792	0.269	0.803
Hansen p-value	0.165	0.175	0.153
N of observation	1320	1320	1320

Standard errors are reported in parentheses. Significant coefficients are denoted with stars (\*  $p < 0.1$ ; \*\*  $p < 0.05$ ; \*\*\*  $p < 0.01$ ). AR(1), AR(2), AR(3) and AR(4) contain the p-values of the Arellano-Bond test for autocorrelation and the Hansen p-value of the Hansen test for over-identifying restrictions.

Source: own elaboration.

Models 1 and 3 confirm the positive effect of the Internet, which has been observed with mixed evidence in the existing literature. The papers of Meijers (2014), Cheng, Chien, and Lee (2021) found no positive impact. In the latter, the authors found no evidence for Internet–GDP relationship for middle- and low-income countries. These results are in line with the work of Stanley, Doucouliagos and Steel (2018). It should be noted, however, that the discrepancy in the obtained results may be a consequence of the selection of different groups of countries.

To verify the importance of selecting countries for the sample, we divided our sample into high-, medium-, and low-income countries. The division was made in accordance with the classification proposed by the World Bank (The World Bank, 2023c), with middle-income and low-income countries placed in one group due to the small number of observations. The results are presented in Table 3. A significant impact of the variables depicting Internet infrastructure was observed in high-income countries but was not visible in the other group of countries. Such results were confirmed in previous studies (Stanley, Doucouliagos & Steel, 2018; Cheng, Chien & Lee, 2021). Thus, it can be stated that the selection of countries affects the impact of technological development, interpreted as the usage of the Internet. Fixed broadband showed a positive and significant correlation for both groups of countries, although the relationship was more distinct for low-income countries. It can be hypothesised that these results may be due to the fact that Internet connections in high-income countries are mainly broadband. In countries at a lower level of development, the ICT infrastructure is worse, and therefore, despite the potential availability of the Internet, it does not fulfil its pro-efficiency role. Hence, the importance of broadband Internet is reflected in the results for other variables illustrating the development of the Internet.

Table 3. Results of the estimation division between group of countries

Variable	High-income countries			Middle- and low-income countries		
	Model 1	Model 2	Model 3	Model 1	Model 2	Model 3
lnGDP L1.	0.8356*** (0.0798)	0.8841*** (0.0979)	0.8517*** (0.0813)	1.2123*** (0.0709)	1.0367*** (0.0747)	1.1857*** (0.0737)
Internet	0.0018*** (0.0005)	–	–	0.0001 (0.0002)	–	–
fix_broad	–	0.0018** (0.0008)	–	–	0.0036*** (0.0009)	–
Internet_home	–	–	0.0019*** (0.0005)	–	–	0.0001 (0.0002)
open	0.0003*** (0.0001)	0.0003*** (0.0001)	0.0003** (0.0001)	0.0001 (0.0001)	0.0000 (0.0001)	0.0001 (0.0001)
gov	-0.0022 (0.0021)	-0.0019 (0.0018)	-0.0029* (0.0016)	-0.0024*** (0.0006)	-0.0025** (0.0010)	-0.0025*** (0.0006)
inv	0.0020* (0.0011)	0.0027*** (0.0010)	0.0017 (0.0010)	0.0010*** (0.0003)	0.0014*** (0.0003)	0.0011*** (0.0003)
infl	0.0008 (0.0006)	0.0008 (0.0007)	0.0010 (0.0007)	-0.0002*** (0.0000)	-0.0002*** (0.0001)	-0.0002*** (0.0001)
GE	0.0641*** (0.0133)	0.0624*** (0.0140)	0.0608*** (0.0149)	0.0057 (0.0054)	0.0237* (0.0122)	0.0096* (0.0067)
AR(1) p-value	0.015	0.008	0.009	0.000	0.000	0.000
AR(2) p-value	0.132	0.190	0.194	0.737	0.411	0.729
AR(3) p-value	0.771	0.761	0.280	0.805	0.679	0.746
AR(4) p-value	0.130	0.065	0.134	0.447	0.646	0.473
Hansen p-value	0.667	0.622	0.673	0.362	0.347	0.364
N of observation	615	615	615	705	705	705

Standard errors are reported in parentheses. Significant coefficients are denoted with stars (\*  $p < 0.1$ ; \*\*  $p < 0.05$ ; \*\*\*  $p < 0.01$ ). AR(1), AR(2), AR(3) and AR(4) contain the p-values of the Arellano-Bond test for autocorrelation and the Hansen p-value of the Hansen test for over-identifying restrictions.

Source: own elaboration.

## Conclusion

The findings of this paper validate the relationship between ICT, measured by the rate of Internet users, fixed broadband subscription, and estimated proportion of households with Internet access at home, and GDP growth as explained variables. The study was based on a dataset for 88 countries within the period 2006–2020. The results indicate a positive and significant correlation between all selected technological variables and GDP growth, taking into account the control variables. At the same time, it is worth mentioning that the selection of the group of countries affected the impact of ICT on technological development. The division of the countries into high-, low- and middle-income groups resulted in discrepancies of the results. The Internet-related variables (apart from broadband) were not significant for low- and medium-income economies.

Considering the results in the context of the upcoming Industry 4.0 revolution and extrapolating our findings, any positive results for economic growth may depend on the initial level of GDP per capita. In addition, the positive impact of automation may be visible with a significant delay, as was the case with ICT. Given the obtained results, it should be presumed that upcoming technological developments should be the subject of in-depth analysis. However, their impact should be assessed at various aggregation levels and in a long time.

## Bibliography

- Afonso, O. (2022). The Impact of Institutions on Economic Growth in OECD Countries. *Applied Economics Letters*, 29(1), 63–67. doi: 10.1080/13504851.2020.1855304.
- Ahmad, M., & Khan, R. E. A. (2019). Does Demographic Transition with Human Capital Dynamics Matter for Economic Growth? A Dynamic Panel Data Approach to GMM. *Social Indicators Research*, 142(2), 753–772. doi: 10.1007/s11205-018-1928-x.
- Appiah-Otoo, I., & Song, N. (2021). The Impact of ICT on Economic Growth – Comparing Rich and Poor Countries. *Telecommunications Policy*, 45(2), 102082. doi: 10.1016/j.telpol.2020.102082.
- Arellano, M., & Bover, O. (1995). Another Look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models. *Journal of Econometrics*, 68(1), 29–51. doi: 10.1016/0304-4076(94)01642-D.
- Azam, M., & Khan, S. (2022). Threshold effects in the Relationship between Inflation and Economic Growth: Further Empirical Evidence from the Developed and Developing World. *International Journal of Finance and Economics*, 27(4), 4224–4243. doi: 10.1002/ijfe.2368.

- Baltagi, B. H. (2021). *Econometric Analysis of Panel Data*. Cham: Springer International Publishing. doi: 10.1007/978-3-030-53953-5.
- Barro, R. J. (2013). Inflation and Economic Growth. *Annals of Economics and Finance*, 14(1), 121–144.
- Basu, S., & Fernald, J. (2007). Information and Communications Technology as a General-Purpose Technology: Evidence from US Industry Data. *German Economic Review*, 8(2), 146–173. doi: 10.1111/j.1468-0475.2007.00402.x.
- Bergh, A., & Henrekson, M. (2011). Government Size and Growth: A Survey and Interpretation of the Evidence. *Journal of Economic Surveys*, 25(5), 872–897. doi: 10.1111/j.1467-6419.2011.00697.x.
- Bergh, A., & Henrekson, M. (2016). Government Size and Growth: A Rejoinder. *Journal of Economic Surveys*, 30(2), 393–396. doi: 10.1111/joes.12103.
- Brill, M., Chansky, B., & Kim, J. (2018). Multifactor Productivity Slowdown in U.S. Manufacturing. *Monthly Labor Review* [U.S. Bureau of Labor Statistics], July. doi: 10.21916/mlr.2018.19.
- Byrne, D. M., Oliner, S. D., & Sichel, D. E. (2013). Is the Information Technology Revolution Over? *SSRN Electronic Journal*, March. doi: 10.2139/ssrn.2240961.
- Cardona, M., Kretschmer, T., & Strobel, T. (2013). ICT and Productivity: Conclusions from the Empirical Literature. *Information Economics and Policy*, 25(3), 109–125. doi: 10.1016/j.infoecopol.2012.12.002.
- Chang, R., Kaltani, L., & Loayza, N. V. (2009). Openness Can Be Good for Growth: The Role of Policy Complementarities. *Journal of Development Economics*, 90(1), 33–49. doi: 10.1016/j.jdeveco.2008.06.011.
- Cheng, C. Y., Chien, M. S., & Lee, C. C. (2021). ICT Diffusion, Financial Development, and Economic Growth: An International Cross-Country Analysis. *Economic Modelling*, 94, 662–671. doi: 10.1016/j.econmod.2020.02.008.
- Cieślak, A., & Goczek, Ł. (2018). Control of Corruption, International Investment, and Economic Growth – Evidence from Panel Data. *World Development*, 103, 323–335. doi: 10.1016/j.worlddev.2017.10.028.
- Czernich, N., Falck, O., Kretschmer, T., & Woessmann, L. (2011). Broadband Infrastructure and Economic Growth. *The Economic Journal*, 121(552), 505–532. doi: 10.1111/j.1468-0297.2011.02420.x.
- Durlauf, S. N., Johnson, P. A., & Temple, J. R. W. (2005). Growth Econometrics. In: P. Aghion, S. N. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth* (vol. 1A, pp. 555–677). Amsterdam: Elsevier. doi: 10.1016/S1574-0684(05)01008-7.
- Fernández-Portillo, A., Almodóvar-González, M., & Hernández-Mogollón, R. (2020). Impact of ICT Development on Economic Growth. A Study of OECD European Union Countries. *Technology in Society*, 63, 101420. doi: 10.1016/j.techsoc.2020.101420.

- Gordon, R. J. (2016). *The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living since the Civil War*. Princeton: Princeton University Press. doi: 10.1515/9781400873302.
- Gordon, R. J., & Sayed, H. (2020). *Transatlantic Technologies: The Role of ICT in the Evolution of U.S. and European Productivity Growth*. Centre for Economic Policy Research Discussion Paper No. DP15011. Retrieved from <https://papers.ssrn.com/abstract=3650126> (20.05.2024).
- Gruber, H., Hätönen, J., & Koutroumpis, P. (2014). Broadband Access in the EU: An Assessment of Future Economic Benefits. *Telecommunications Policy*, 38(11), 1046–1058. doi: 10.1016/j.telpol.2014.06.007.
- Gupta, R., Stander, L., & Vaona, A. (2023). Openness and Growth: Is the Relationship Non-Linear? *International Journal of Finance & Economics*, 28(3), 3071–3099. doi: 10.1002/ijfe.2584.
- HM Government. (2022). *Future Tech Forum Chair's report*. GOV.UK, 8 June 2022. Retrieved from <https://www.gov.uk/government/publications/future-tech-forum-chairs-report/future-tech-forum-chairs-report> (20.03.2023).
- Holt, L., & Jamison, M. (2009). Broadband and Contributions to Economic Growth: Lessons from the US Experience. *Telecommunications Policy*, 33(10/11), 575–581. doi: 10.1016/j.telpol.2009.08.008.
- International Telecommunication Union. (2021). *World Telecommunication/ICT Indicators Database* [Data set]. December 2021 Edition. Retrieved from <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/wtid.aspx> (1.03.2022).
- Jorgenson, D., & Stiroh, K. J. (2000). *Raising the Speed Limit: US Economic Growth in the Information Age*. OECD Economics Department Working Papers No. 261. Paris: OECD Publishing. doi: 10.1787/561481176503.
- Markakkaran, S., & Sridharan, P. (2022). Impact of Export Diversification on Economic Growth: A System GMM Approach. *International Journal of Development Issues*, 21(2), 309–320. doi: 10.1108/IJDI-10-2021-0210.
- Meijers, H. (2014). Does the Internet Generate Economic Growth, International Trade, or Both?. *International Economics and Economic Policy*, 11, 137–163. doi: 10.1007/s10368-013-0251-x.
- Oliner, S. D., & Sichel, D. E. (2000). The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology the Story?. *The Journal of Economic Perspectives*, 14(4), 3–22. doi: 10.1257/jep.14.4.3.
- Prochniak [Próchniak], M., & Wasiak, K. (2017). The Impact of the Financial System on Economic Growth in the Context of the Global Crisis: Empirical Evidence for the EU and OECD Countries. *Empirica*, 44, 295–337. doi: 10.1007/s10663-016-9323-9.

- Próchniak, M., & Witkowski, B. (2016). *Digitalizacja i internetyzacja a wzrost gospodarczy*. Working Paper DELab UW No. 4. Warszawa: Digital Economy Lab. Retrieved from [https://www.delab.uw.edu.pl/wp-content/uploads/2016/06/digitalizacja\\_i\\_internetyzacja.pdf](https://www.delab.uw.edu.pl/wp-content/uploads/2016/06/digitalizacja_i_internetyzacja.pdf) (20.05.2024).
- Roodman, D. (2009). How to do Xtabond2: An Introduction to Difference and System GMM in Stata. *The Stata Journal*, 9(1), 86–136. doi: 10.1177/1536867X09000900106.
- Röthel, T., & Leschke, M. (2023). Do Institutions Matter in the Very Long-Run? – New Evidence from OECD Countries. *Applied Economics Letters*, 7 May, 1–5. doi: 10.1080/13504851.2023.2211333.
- Solow, R. M. (1987). We'd Better Watch Out. *New York Times Book Review*, July, 36.
- Stanley, T. D., Doucouliagos, H., & Steel, P. (2018). Does ICT Generate Economic Growth? A Meta-Regression Analysis. *Journal of Economic Surveys*, 32(3), 705–726. doi: 10.1111/joes.12211.
- Stiroh, K. J. (2002). Are ICT Spillovers Driving the New Economy? *Review of Income and Wealth*, 48(1), 33–57. doi: 10.1111/1475-4991.00039.
- Tech for Good Summit. (2020, July 21). *Tech for Good Progress Report, July 2020*. Retrieved from <https://www.elysee.fr/en/emmanuel-macron/2020/07/21/tech-for-good-progress-report-july-2020> (20.03.2023).
- Toader, E., Firtescu, B., Roman, A., & Anton, S. (2018). Impact of Information and Communication Technology Infrastructure on Economic Growth: An Empirical Assessment for the EU Countries. *Sustainability*, 10(10), 3750. doi: 10.3390/su10103750.
- Vu, K., Hanafizadeh, P., & Bohlin, E. (2020). ICT as a Driver of Economic Growth: A Survey of the Literature and Directions for Future Research. *Telecommunications Policy*, 44(2), 101922. doi: 10.1016/j.telpol.2020.101922.
- The White House. (2021, December 8). *White House Announces Launch of the International Grand Challenges on Democracy-Affirming Technologies for the Summit for Democracy | OSTP*. The White House. Retrieved from <https://www.whitehouse.gov/ostp/news-updates/2021/12/08/white-house-announces-launch-of-the-international-grand-challenges-on-democracy-affirming-technologies-for-the-summit-for-democracy/> (20.03.2023).
- The World Bank. (2023a). World Development Indicators. Retrieved from <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (20.03.2023).
- The World Bank. (2023b). Worldwide Governance Indicators. Retrieved from <https://databank.worldbank.org/source/worldwide-governance-indicators> (20.03.2023).
- The World Bank. (2023c). World Bank Country and Lending Groups. Retrieved from <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> (15.04.2023).

Zhuo, Z., O, A. S. M., Muhammad, B., & Khan, S. (2021). Underlying the Relationship Between Governance and Economic Growth in Developed Countries. *Journal of the Knowledge Economy*, 12, 1314–1330. doi: 10.1007/s13132-020-00658-w.

### Summary

Over the past decades, the intensive development of information and communication technologies (ICT) has prompted numerous studies assessing the relationship between ICT and economic growth. Initial doubts about the importance of the Internet for economic growth have recently been replaced by conclusions supporting the positive significance of this technological revolution. However, despite the abundant research conducted in recent years, the obtained outcomes do not allow for a consensus, particularly regarding the impact of specific types of ICT. This paper investigates the connection between Internet usage and economic growth. The estimation is based on a broad group of economies (88 countries) from 2006 to 2020 using data from the International Telecommunication Union database. The results suggest a statistically significant relationship between Internet usage and GDP growth.

KEYWORDS: ICT, economic growth, Internet, ICT infrastructure

### Streszczenie

Intensywny rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) w ostatnich dziesięcioleciach zaowocował licznymi badaniami oceniającymi związek pomiędzy ICT a wzrostem gospodarczym. Początkowe wątpliwości co do znaczenia Internetu dla wzrostu gospodarczego zostały ostatnio zastąpione wnioskami potwierdzającymi pozytywne znaczenie tej rewolucji technologicznej. Jednak pomimo licznych badań prowadzonych w ostatnich latach, uzyskane wyniki nie pozwalają na osiągnięcie konsensusu, szczególnie w zakresie wpływu poszczególnych technologii ICT. W artykule zbadano związek pomiędzy korzystaniem z Internetu a wzrostem gospodarczym. Szacunek opiera się na szerokiej grupie gospodarek (88 krajów) od 2006 do 2020 r. z wykorzystaniem danych z bazy Międzynarodowego Związku Telekomunikacyjnego. Wyniki sugerują istotną statystycznie zależność pomiędzy korzystaniem z Internetu a wzrostem PKB.

SŁOWA KLUCZOWE: ICT, wzrost gospodarczy, Internet, infrastruktura ICT

### Nota o autorach

---

Oliwia Sojka – mgr, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach; główne obszary działalności naukowej: wzrost gospodarczy, gospodarka oparta na wiedzy; e-mail: oliwia.sojka@edu.uekat.pl; ORCID: 0000-0002-9559-0810.

Jacek Pietrucha – dr hab., prof. UE, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach; główne obszary działalności naukowej: makroekonomia, ekonomia międzynarodowa, wzrost gospodarczy, gospodarka oparta na wiedzy, ekonomia rynków finansowych; e-mail: jacek.pietrucha@ue.katowice.pl; ORCID: 0000-0001-5777-9666.







Agnieszka Witoń

# Stan finansów osobistych Polaków przed i w trakcie pandemii COVID-19 – na podstawie wybranych wskaźników

The State of Personal Finance of Poles Before and During COVID-19  
Pandemics – Based on Selected Indicators

## Wprowadzenie

Dynamiczne zmiany zachodzące obecnie w otoczeniu społeczno-gospodarczym, zarówno w Polsce, jak i na całym świecie, wpływają na proces zarządzania finansami osobistymi przez jednostki i gospodarstwa domowe. Dostosowanie się do tych szybko zmieniających się warunków wymaga niekiedy zmian w nawykach związanych z wydatkami, oszczędzaniem czy inwestowaniem, a także przedefiniowania postawionych wcześniej celów związanych z finansami osobistymi. Zwłaszcza ostatnie lata obfitują w wydarzenia, które diametralnie wpływają na sytuację gospodarczą i stan finansów publicznych, wyniki przedsiębiorstw i sytuację finansową gospodarstw domowych. Przede wszystkim pandemia COVID-19, następnie agresja Rosji na Ukrainę i wysoka inflacja stały się dla gospodarstw domowych testem odporności i elastyczności.

Celem niniejszego opracowania jest diagnoza stanu finansów osobistych polskich gospodarstw domowych w okresie 2010–2021 oraz ocena efektywności zarządzania nimi. W przypadku kilku wskaźników (w miarę dostępności danych) horyzont czasowy analizy obejmuje również rok 2022. Wnioski dotyczące stanu finansów gospodarstw domowych skupiają się głównie na okresie pandemii COVID-19. Efektywność zarządzania finansami osobistymi zostanie oceniona wielowymiarowo, z wykorzystaniem wskaźników cząstkowych i wskaźnika syntetycznego.

## 1. Zarządzanie finansami osobistymi i pomiar ich efektywności

Punktem wyjścia dla analizy efektywności finansów osobistych jest klasyczna koncepcja efektywności, czyli relacji efektów do nakładów. Jednak w przypadku zarządzania finansami osobistymi niekoniecznie można ograniczyć się do jednej interpretacji pożądaných efektów, jednego celu, dla zrealizowania którego wykorzystuje się określone nakłady, a więc mierzonych efektów może być wiele. Zarządzanie finansami osobistymi obejmuje zespół procesów i działań.

Powtarzając za Billingsleyem i współautorami (2016), proces zarządzania finansami osobistymi obejmuje zdefiniowanie celów finansowych, zbudowanie planów i strategii finansowej, wdrożenie tych planów i strategii, cykliczne budowanie budżetów domowych do monitorowania postępów, użycie zestawień finansowych, w tym budżetu, do ewaluacji wyników planów oraz podjęcie czynności korygujących, ponowne zdefiniowanie celów i planów uwzględniających okoliczności zmian (Billingsley, Gitman, Joehnk, 2016).

W ramach procesu zarządzania finansami osobistymi można wymienić następujące działania (Zdanowska, 2011):

- planowanie finansowe;
- sporządzanie raportów i bilansów finansowych, takich jak budżet domowy;
- zarządzanie wydatkami;
- zarządzanie zakupami;
- zarządzanie kartami kredytowymi;
- zarządzanie kredytami i pożyczkami;
- zarządzanie inwestycjami;
- zarządzanie podatkami;
- zarządzanie ubezpieczeniami.

Każde z wymienionych działań mogłoby być przedmiotem osobnej analizy efektywności, np. efektywność inwestowania, efektywność zakupów itd. W związku z tym, kompleksowa analiza efektywności finansów osobistych powinna uwzględniać różnorodne aspekty. Posługując się klasyfikacją zaproponowaną przez Bielskiego, można wymienić następujące wymiary analizy efektywności finansów osobistych (Bielski, 1997):

- wymiar ekonomiczny – jest to najbardziej tradycyjne ujęcie, badające relację między efektami a nakładami; w ramach wymiaru ekonomicznego analizowana jest sytuacja finansowa danego gospodarstwa domowego;
- wymiar prakseologiczny – ocena efektywności dokonywana jest z punktu widzenia zaplanowanych i zrealizowanych celów; skuteczne zarządzanie

finansami oznaczać będzie wykorzystanie ich w taki sposób, aby cele gospodarstwa domowego zostały zrealizowane;

- wymiar behawioralny – bada poziom zadowolenia ze swojej sytuacji finansowej oraz zaspokojenia potrzeb członków gospodarstwa domowego;
- wymiar społeczny – uwzględnia relację gospodarstwa domowego z otoczeniem; efektywność będzie tu łączyć się ze stosunkami międzyludzkimi o lepszej jakości, większym zaufaniem społecznym;
- wymiar systemowy – bierze pod uwagę funkcjonowanie gospodarstwa domowego w systemie gospodarczym; bada zdolność gospodarstwa domowego do adaptacji, pokonywania niepewności występujących w gospodarce, zdolność do długoterminowego przetrwania i rozwoju.

Koncepcję tę podjęła również Zdanowska (2011). W ramach wymiaru ekonomicznego wskazuje ona na trzy kryteria efektywności zarządzania finansami osobistymi: rentowność, produktywność/wydajność, zyskowność. Do pomiaru rentowności zaproponowała następujące wskaźniki: wysokość wydatków, wysokość wydatków na osobę, stosunek wydatków do dochodu, stosunek wydatków stałych do wydatków ogółem, wielkość zadłużenia, stosunek zadłużenia do wartości majątku, stosunek zadłużeń miesięcznych do dochodu miesięcznego. Kryterium produktywności/wydajności dotyczą wskaźniki: wysokość dochodu, wysokość dochodu na osobę, wysokość oszczędności, wysokość oszczędności na osobę. Z kolei kryterium zyskowności wiąże się ze wskaźnikiem wzrostu wartości majątku.

W ramach wymiaru prakseologicznego Zdanowska (2011) wskazała na jedno kryterium – realizację założonych celów ekonomicznych, co może być mierzone stopniem realizacji celów finansowych, wysokością wydatków na realizację celów finansowych czy wysokością kosztów realizacji celów finansowych.

Wymiar behawioralny reprezentują dwa kryteria: morale (wskaźniki: poczucie bezpieczeństwa, satysfakcja finansowa poszczególnych członków gospodarstwa domowego) oraz atmosfera (wskaźniki: stosunki międzyludzkie, ilość konfliktów na tle finansowym, zachowanie członków gospodarstwa domowego zgodne z przyjętymi celami finansowymi).

Wymiar społeczny w tej koncepcji obejmuje kryteria: odbiór zewnętrzny i wsparcie z zewnątrz. Odbiór zewnętrzny może być powiązany ze wskaźnikami takimi jak: powszechne zaufanie do członków gospodarstwa domowego, regulowanie zobowiązań finansowych w terminie, udzielanie pomocy finansowej osobom w potrzebie, wielkość wydatków na ekologię. Z kolei wsparcie z zewnątrz łączy się ze wskaźnikami: zależności finansowej, wielkości zasiłków, stypendiów socjalnych itp., wielkości pożyczek od rodziny i znajomych.

Ostatni z wymiarów analizy – wymiar systemowy – obejmuje trzy kryteria: rozwoju, adaptacji i przetrwania. Wskaźnikami powiązаныmi z kryterium rozwoju są: wartość inwestycji, liczba członków gospodarstwa domowego podnoszących swoje kwalifikacje, wartość wydatków na edukację/rozwój członków gospodarstwa domowego. Kryterium adaptacji może wykorzystywać wskaźniki obniżenia wydatków zmiennych, obniżenia wydatków stałych, zakupu nowej technologii w celu zmniejszania wydatków, wysokość funduszy „na czarną godzinę”. Ostatnie z kryteriów – kryterium przetrwania – powiązane jest ze wskaźnikami: bilansu finansowego gospodarstw domowych, stopnia podatności na ubóstwo, stopnia niewypłacalności, bankructwa. Warto dodać, że wszystkie z wymienionych wskaźników Zdanowska (2011) określiła jako przykładowe, a więc nie stanowią zamkniętego katalogu.

## 2. Aspekty metodyczne

W niniejszym artykule wybrano wskaźniki reprezentujące poszczególne wymiary analizy efektywności finansów osobistych i oceniono ich zmiany w odniesieniu do polskich gospodarstw domowych w przeciągu ostatniej dekady (w latach 2010–2021). Następnie, w celu syntetycznej oceny badanego zjawiska, stworzono kompleksowy wskaźnik efektywnego zarządzania finansami osobistymi.

Syntetyczny wskaźnik skonstruowano, uwzględniając 10 wskaźników częściowych (zob. tabela, s. 140). Odnoszą się one do różnych wymiarów analizy efektywności zarządzania finansami osobistymi: ekonomicznego, behawioralnego, systemowego i społecznego. W niniejszym opracowaniu pominięto wymiar prakseologiczny ze względu na małą spójność kategorii celów finansowych w ujęciu zagregowanym (różne cele finansowe różnych gospodarstw domowych utrudniają wykorzystanie ujednoczonego wskaźnika). Wymiar ekonomiczny reprezentują wskaźniki częściowe nr 1, 2, 3, 6: zadłużenie gospodarstw domowych jako procent dochodu rozporządzalnego, oszczędności gospodarstw domowych jako procent dochodu rozporządzalnego, wydatki gospodarstw domowych jako procent dochodu rozporządzalnego, majątek gospodarstw domowych jako procent dochodu rozporządzalnego. Wskaźniki te korespondują z przykładowymi wskaźnikami podanymi przez Zdanowską (2011), odnoszącymi się do kryterium rentowności, produktywności i zyskowności.

Wymiar behawioralny w niniejszej analizie reprezentuje wskaźnik częściowy nr 8 – odsetek osób zadowolonych ze swojej sytuacji finansowej. Wskaźnik ten jest modyfikacją wskaźnika proponowanego przez Zdanowską (satysfakcja

finansowa członków gospodarstwa domowego). W późniejszej części analizy (na etapie konstrukcji wskaźnika syntetycznego efektywności zarządzania finansami osobistymi) wskaźnik ten został odniesiony do dochodu rozporządzalnego, stanowiącego w analizie nakład, aby uzyskać charakter stosunku efektu do nakładu.

Wymiar systemowy w niniejszej analizie reprezentują wskaźniki: aktywa finansowe jako procent dochodu rozporządzalnego (wskaźnik ten ma w założeniu odnosić się do kryterium rozwoju i korespondować ze wskaźnikiem wartości inwestycji zaproponowanym przez Zdanowską), saldo budżetu gospodarstw domowych (kryterium przetrwania; ma korespondować ze wskaźnikiem bilansu finansowego gospodarstw domowych zaproponowanym przez Zdanowską), zagrożenie ubóstwem (również kryterium przetrwania; Zdanowska określa ten wskaźnik jako stopień podatności na ubóstwo, w późniejszej części analizy wskaźnik został odniesiony do dochodu rozporządzalnego, aby uzyskać charakter stosunku efektu do nakładu) oraz niezdolność do pokrycia nagłych potrzeb (kryterium adaptacji oraz jednocześnie kryterium przetrwania; częściowo koresponduje ze wskaźnikiem wysokości funduszy „na czarną godzinę”, w późniejszej części analizy wskaźnik odniesiony został do dochodu rozporządzalnego, aby uzyskać charakter stosunku efektu do nakładu). Są to wskaźniki nr 4, 5, 9, 10.

Ostatnim aspektem jest wymiar społeczny reprezentowany jedynie przez wskaźnik nr 7 – odsetek populacji z zaległym zadłużeniem. Ma on odnosić się do kryterium odbioru społecznego i nawiązywać do wskaźnika regulowania zobowiązań w terminie, proponowanego przez Zdanowską (2011). Wskaźnik ten również na etapie konstrukcji wskaźnika syntetycznego został odniesiony do dochodu rozporządzalnego.

Dobór wskaźników spośród tych proponowanych przez Zdanowską i ich modyfikacje lub wybór innych wskaźników podyktowany był oceną ich przydatności do analizy ilościowej zagregowanych gospodarstw domowych i dostępnością danych.

Wszystkie wskaźniki cząstkowe na etapie konstrukcji wskaźnika syntetycznego efektywności zarządzania finansami osobistymi zostały zaprezentowane jako iloraz efektów do nakładów. Nakładami we wszystkich przypadkach był dochód rozporządzalny na osobę. Dokonano unitaryzacji danych, aby charakteryzowały się takim samym rozstępem od 0 do 1, a destymulanty zamieniono na stymulanty, co pozwoliło na uzyskanie wskaźnika syntetycznego o wartościach z zakresu 0–10. Ze względu na wybór unitaryzacji jako metody standaryzacji danych maksymalna wartość wskaźnika (10) jest wartością pokazującą sumę najlepszych zaobserwowanych w ciągu analizowanego okresu wartości wszystkich wskaźników cząstkowych. Nie należy jej więc traktować jako wartości

najwyższej możliwej do osiągnięcia w przyszłości. Taka konstrukcja wskaźnika jest podyktowana jego celem – diagnozą sytuacji finansowej polskich gospodarstw domowych w ostatniej dekadzie.

Formuła konstrukcji wskaźnika prezentuje się następująco:

$$EFO_t = \sum_{i=1,3,7,9,10} (1 - z_{it}) + \sum_{i=2,4,5,6,8} z_{it}$$

gdzie:

$EFO_t$  – wskaźnik syntetyczny efektywności finansów osobistych w roku  $t$

$z_{it}$  – wartość znormalizowana zmiennych  $x_{it}$ .

Normalizacja według formuły:

$$z_{it} = (x_{it} - \min(x_i)) / (\max(x_i) - \min(x_i))$$

Tabela. Wskaźniki cząstkowe efektywności finansów osobistych

Wskaźnik cząstkowy	Źródło	Charakter wskaźnika	Wymiar analizy	Oznaczenie
Zadłużenie gospodarstw domowych jako procent dochodu rozporządzalnego	OECD	destymulanta	ekonomiczny	$x_1$
Oszczędności gospodarstw domowych jako procent dochodu rozporządzalnego	OECD	stymulanta	ekonomiczny	$x_2$
Wydatki jako procent dochodu rozporządzalnego	OECD, Eurostat	destymulanta	ekonomiczny	$x_3$
Aktywa finansowe jako procent dochodu rozporządzalnego	OECD	stymulanta	systemowy	$x_4$
Saldo budżetu gospodarstw domowych jako procent dochodu rozporządzalnego	OECD	stymulanta	systemowy	$x_5$
Majątek gospodarstw domowych jako procent dochodu rozporządzalnego	OECD	stymulanta	ekonomiczny	$x_6$
Odsetek populacji z zaległym zadłużeniem/ dochód rozporządzalny	BIG (InfoDług), OECD	destymulanta	społeczny	$x_7$
Odsetek osób zadowolonych ze swojej sytuacji finansowej/ dochód rozporządzalny	CBOS (raport: Zadowolenie z życia), OECD	stymulanta	behawioralny	$x_8$
Zagrożenie ubóstwem/ dochód rozporządzalny	Eurostat, OECD	destymulanta	systemowy	$x_9$
Niezdolność do pokrycia nagłych kosztów/dochód rozporządzalny	Eurostat, OECD	destymulanta	systemowy	$x_{10}$

Źródło: opracowanie własne.

### 3. Stan finansów osobistych Polaków – wybrane wskaźniki

W niniejszej części opracowania zaprezentowano stan finansów osobistych Polaków w latach 2010–2021/22. Wykorzystane wskaźniki zostały podzielone według wcześniej przedstawionej koncepcji wielowymiarowej analizy efektywności finansów osobistych na wymiary: ekonomiczny, systemowy, społeczny i behawioralny. Większość wskaźników w tej sekcji ma charakter relacji efektów do nakładów, gdzie nakładem w każdym przypadku jest dochód rozporządzalny. Pozostałe – jak odsetek osób zadowolonych ze swojej sytuacji finansowej, odsetek Polaków posiadających zaległe zobowiązanie, odsetek gospodarstw domowych, które nie były w stanie pokryć nagłych wydatków oraz odsetek osób zagrożonych ubóstwem – ma jedynie charakter efektu. Ich przedstawienie w tej postaci wynika z większej wartości informacyjnej i interpretacyjnej. Zostały one przyrównane do nakładów (dochodu rozporządzalnego) dopiero w dalszej części analizy, podczas konstrukcji wskaźnika syntetycznego efektywności finansów osobistych.

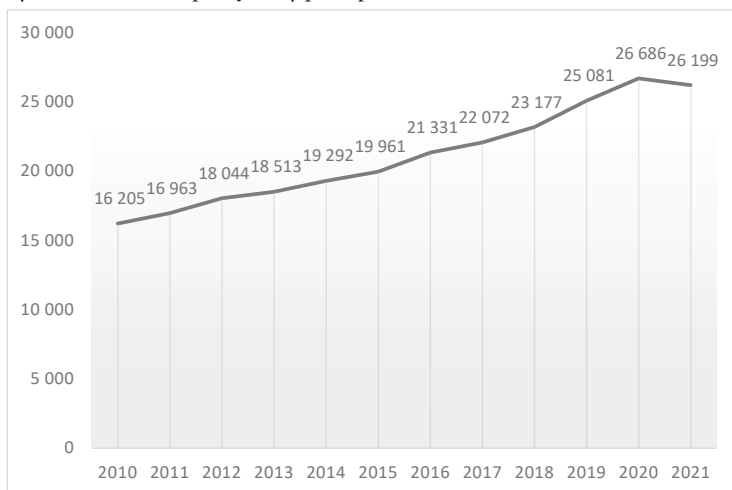
W ramach ekonomicznego wymiaru analizy efektywności finansów osobistych pierwszym wykorzystanym wskaźnikiem jest wysokość dochodu rozporządzalnego na osobę. Wskaźnik ten potraktowany został w niniejszym opracowaniu jako nakład. Dochód rozporządzalny jest nakładem, który wykorzystuje gospodarstwo domowe w celu wytworzenia pożądanych efektów – osiągnięcia dobrej sytuacji finansowej, zrealizowania celów, zaspokojenia potrzeb, rozwoju.

Od 2010 r. wskaźnik ten niemal nieprzerwanie wzrastał, od 16 205 dolarów per capita w 2010 r. do 26 199 dolarów w 2021 r. (zob. wykres 1, s. 142). Jest to wzrost rzędu 61,67%, a w ujęciu średniorocznym było to około 5,14% rocznie, a więc dynamika ta była wyższa niż w przypadku wzrostu PKB, który w badanym okresie wyniósł 3,50% średniorocznie.

Jedyny spadek dochodu rozporządzalnego na osobę zanotowano w 2021 r. (zob. wykres 1, s. 142).

Wydatki polskich gospodarstw domowych, przedstawione jako procent dochodu rozporządzalnego, w większości badanego okresu oscylowały wokół wartości 74–75% (zob. wykres 2, s. 142). Nieco wyższe wartości obserwować można było w 2011 r. (77,04%), natomiast zmienność tego wskaźnika przez większość analizowanego okresu nie była duża. Jedynym wyjątkiem był tu 2020 r., kiedy udział wydatków w dochodzie rozporządzalnym spadł do poziomu 68,22%. Było to spowodowane mniejszymi co do wartości wydatkami gospodarstw domowych w pierwszym okresie pandemii, wobec powszechnego lockdownu i braku możliwości korzystania z wielu usług (przede wszystkim).

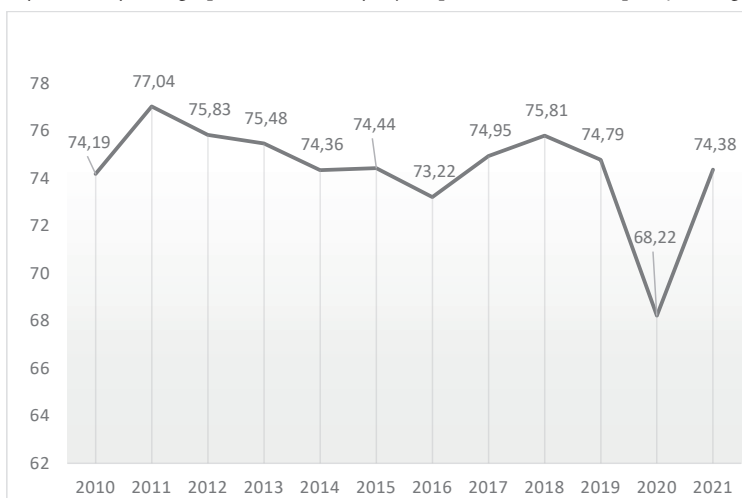
Wykres 1. Dochód rozporządzalny per capita w Polsce (w dolarach)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Organisation for Economic Co-operation and Development [OECD], 2023b.

Docelowo preferowane są oczywiście niższe wartości udziału wydatków w dochodzie rozporządzalnym, aby gospodarstwa domowe nie były zmuszone do wydawania całego dochodu w celu zaspokojenia swoich potrzeb, ale by mogły oszczędzać, inwestować, przeznaczać środki na długoterminowy rozwój, tworzyć rezerwy. W związku z tym wskaźnik ten podczas konstruowania wskaźnika syntetycznego traktowany był jako destymulanta.

Wykres 2. Wydatki gospodarstw domowych jako procent dochodu rozporządzalnego

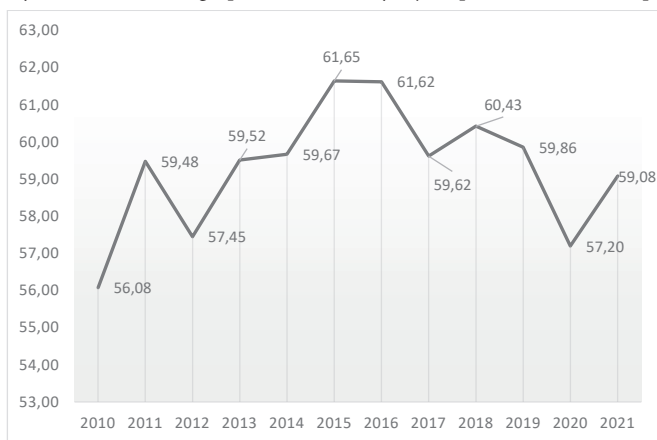


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD, 2023g; Eurostat, 2023c.



Kolejny wskaźnik należący do ekonomicznego wymiaru analizy to poziom zadłużenia gospodarstw domowych, wyrażony jako procent dochodu rozporządzalnego (wykres 3). Dług gospodarstw domowych stanowił największą część w dochodzie rozporządzalnym w latach 2015–2016, było to ponad 61%. Wiązało się to z niemal dwukrotnie wyższą dynamiką wzrostu wartości zadłużenia w porównaniu do dynamiki wzrostu dochodu w 2015 r. W 2021 r. dług stanowił 59,08% dochodu rozporządzalnego, a rok wcześniej jedynie 57,20% – najmniej od kilku lat. Te dwa lata charakteryzują się niską dynamiką wzrostu zadłużenia (około 1,5% rocznie) przy średniorocznej dynamice 5,78% w latach 2011–2019.

Wykres 3. Zadłużenie gospodarstw domowych jako procent dochodu rozporządzalnego

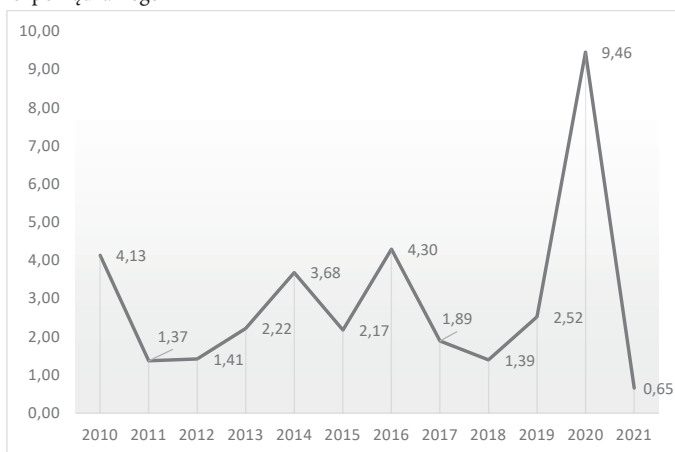


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD, 2023a.

Udział oszczędności w dochodzie rozporządzalnym gospodarstw domowych nie wykazywał w ostatnich latach istotnego trendu – wahał się w przedziale 1,3–4,3% (zob. wykres 4, s. 144). Najniższą wartość zaobserwowano w 2021 r. – jedynie 0,65%. Z kolei najwyższą i bardzo nietypową wartość zanotowano w 2020 r. – było to aż 9,46% dochodu rozporządzalnego. Jest to wynik korespondujący z wcześniej przedstawionymi danymi na temat wydatków gospodarstw domowych. W 2020 r., wobec zmniejszonych wydatków, gospodarstwa domowe były w stanie więcej oszczędzić (zob. wykres 4, s. 144).

Ostatnim wskaźnikiem przynależnym do ekonomicznego wymiaru analizy efektywności finansów osobistych jest wielkość majątku gospodarstw domowych, wyrażona jako procent dochodu rozporządzalnego (zob. wykres 5, s. 144). Do majątku zaliczono aktywa finansowe oraz niefinansowe – nieruchomości, a następnie odjęto zobowiązania. W tym przypadku w latach 2010–2016 obserwuje się niemal ciągły

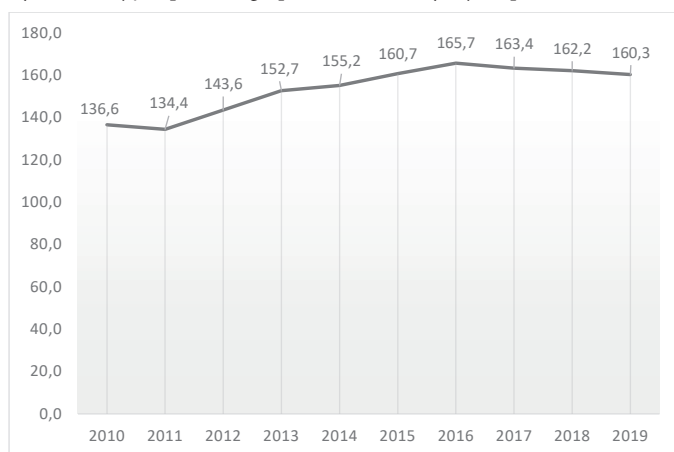
Wykres 4. Oszczędności polskich gospodarstw domowych jako procent dochodu rozporządzalnego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD, 2023f.

wzrost wskaźnika – do maksymalnej wartości 165,7% w 2016 r. W kolejnych latach stosunek majątku gospodarstw domowych do ich dochodu rozporządzalnego maleje – do poziomu 160,3% w 2019 r. Wynika to ze spowalniającej dynamiki wzrostu wartości aktywów gospodarstw domowych, zwłaszcza aktywów niefinansowych. W porównaniu do szybszej dynamiki wzrostu wielkości dochodu rozporządzalnego, w latach 2017–2019 wskaźnik małał.

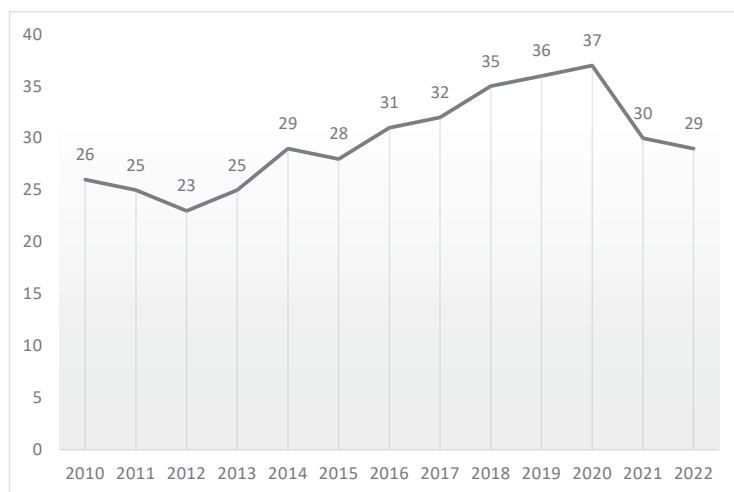
Wykres 5. Majątek polskich gospodarstw domowych jako procent dochodu rozporządzalnego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD, 2023e.

Drugi wymiar analizy efektywności finansów osobistych to wymiar behawioralny. Przyjęto tutaj jeden wskaźnik – poziom zadowolenia ze swojej sytuacji finansowej. Jak prezentuje wykres 6, odsetek osób zadowolonych ze swojej sytuacji finansowej rośnie w większości analizowanych lat: z poziomu 26% w 2010 r. do poziomu 37% w 2020 r. Dopiero w dwóch ostatnich badanych latach: 2021 i 2022 odsetek ten dość istotnie spada. Można więc wnioskować, że większy wpływ na ocenę własnej sytuacji finansowej ma rosnąca inflacja niż pandemia COVID-19.

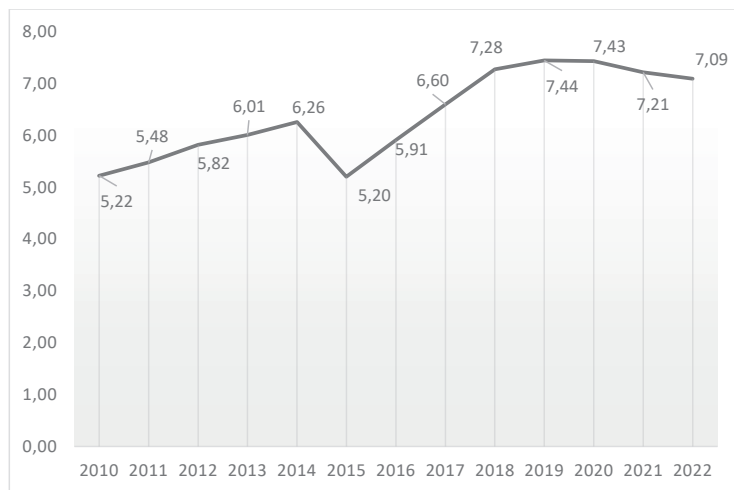
Wykres 6. Odsetek osób zadowolonych ze swojej sytuacji finansowej



Źródło: opracowanie własne na podstawie raportu Centrum Badania Opinii Społecznej [CBOS], 2023.

W ramach trzeciego wymiaru analizy – wymiaru społecznego – uwzględniono kwestię zaległych zadłużeń jako obniżających poziom zaufania społecznego. Jest to efekt zarządzania finansami osobistymi, wpływający na jakość relacji międzyludzkich. W odniesieniu do tego wskaźnika zaobserwować można trend rosnący – z poziomu 5,22% w 2010 r. do poziomu 7,09% populacji posiadających zaległe zobowiązania w 2022 r. (wykres 7). Największy spadek wskaźnika zaobserwowano w 2015 r. W dwóch ostatnich latach odsetek osób z zaległym zadłużeniem delikatnie maleje. Pandemia COVID-19 nie wpłynęła na zwiększenie wartości wskaźnika, a więc można wnioskować, że nie pogorszyła istotnie możliwości terminowego spłacania zadłużenia przez członków gospodarstw domowych.

Wykres 7. Odsetek Polaków posiadających zaległe zobowiązanie

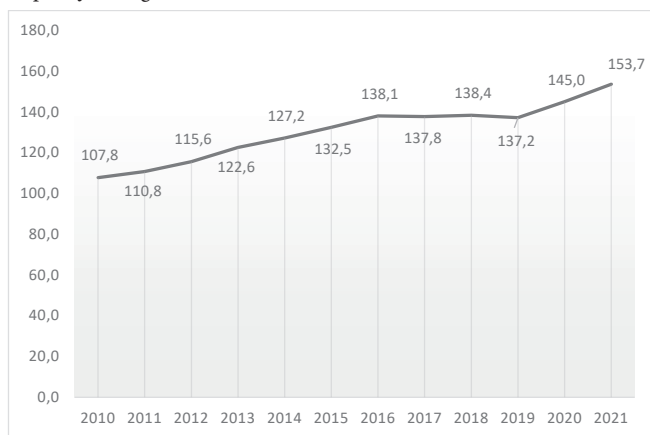


Źródło: opracowanie własne na podstawie Biuro Informacji Gospodarczej [BIG], 2013, 2014, 2015, 2017a, 2017b, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023.

Ostatnim z analizowanych wymiarów efektywności finansów osobistych jest wymiar systemowy. Uwzględniono w nim zdolność gospodarstwa domowego do rozwoju, utożsamianego tu z dokonywaniem inwestycji oraz do przetrwania, radzenia sobie z niekorzystnymi zjawiskami w otoczeniu społeczno-gospodarczym.

Udział aktywów finansowych w dochodzie rozporządzalnym polskich gospodarstw domowych charakteryzuje się trendem rosnącym (wykres 8). W 2010 r. stanowiły one 107,8% dochodu rozporządzalnego, natomiast w 2021 r. – 153,7%. Wzrost wartości aktywów finansowych charakteryzował się w analizowanych latach znacznie wyższą dynamiką niż wzrost dochodu rozporządzalnego. Podobnie aktywa finansowe rosły na wartości znacznie szybciej niż aktywa niefinansowe Polaków w tym okresie. W okresie pandemii nie zaobserwowano zmniejszenia wartości tego wskaźnika. Do aktywów finansowych zaliczono szeroko rozumiane inwestycje. Największy udział wśród aktywów finansowych Polaków mają depozyty i waluty (53%), następnie udziałowe papiery wartościowe (20%), aktywa w funduszach emerytalnych (7%), udziały w funduszach inwestycyjnych (4%), ubezpieczenia (2%) oraz inne papiery wartościowe (poniżej 1%; OECD, 2023c).

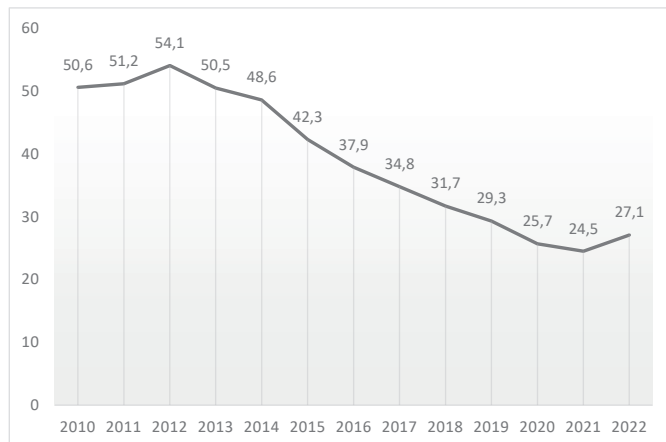
Wykres 8. Aktywa finansowe polskich gospodarstw domowych jako procent dochodu rozporządzalnego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD, 2023c.

Wskaźnikiem pokazującym zdolność gospodarstw domowych do przetrwania w zmieniających się warunkach gospodarczych jest odsetek gospodarstw domowych, które nie były w stanie pokryć w danym roku nagłych wydatków. Odsetek ten w ciągu ostatniej dekady znacznie zmalał, co pokazuje poprawiającą się sytuację finansową polskich gospodarstw domowych (wykres 9). Najwyższą wartość osiągnął w 2012 r. – aż 54,1% gospodarstw domowych, które nie poradziły sobie z nagłymi wydatkami, najniższą zaś w 2021 r. – 24,5%. W 2022 r. wskaźnik nieco wzrósł – do poziomu 27,1%. Uzasadnionym wydaje się stwierdzenie, że na wartości tego wskaźnika w ostatnich latach w negatywny sposób wpłynęła rosnąca inflacja, a pandemia COVID-19 nie miała dużego wpływu.

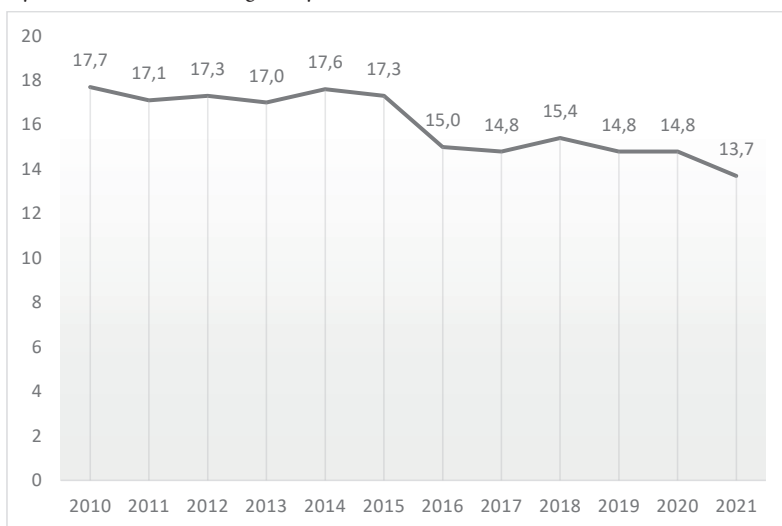
Wykres 9. Odsetek gospodarstw domowych, które nie były w stanie pokryć nagłych wydatków



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, 2023b.

Poprawiającą się sytuację polskich gospodarstw domowych zaobserwować można również, analizując odsetek osób zagrożonych ubóstwem w całości populacji (z dochodem poniżej 60% mediany). Wskaźnik ten charakteryzuje się trendem malejącym: z poziomu 17,7% w 2010 r. do poziomu 13,7% w 2021 r. (wykres 10). Także w przypadku tego wskaźnika nie obserwuje się negatywnego wpływu pandemii COVID-19 na sytuację gospodarstw domowych.

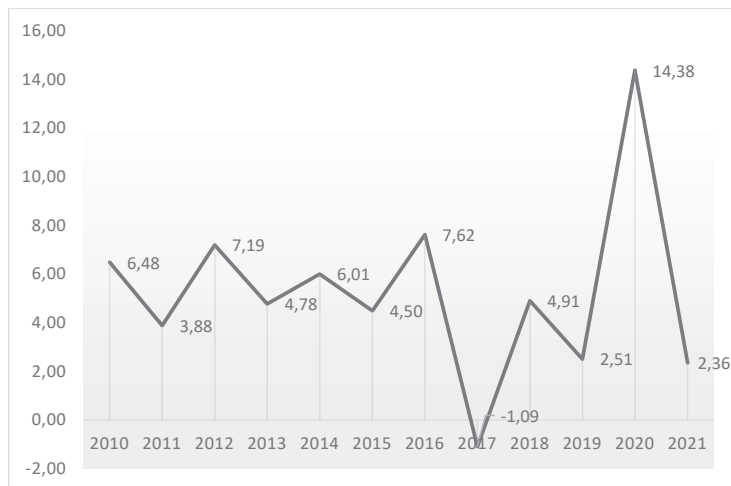
Wykres 10. Odsetek osób zagrożonych ubóstwem



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, 2023a.

Ostatnim analizowanym wskaźnikiem cząstkowym jest saldo budżetu gospodarstw domowych wyrażone jako procent dochodu rozporządzalnego. Wartości tego wskaźnika zmieniały się znacznie na przestrzeni analizowanych lat (wykres 11). Najniższą wartość wskaźnik ten osiągnął w 2017 r. – było to -1,09%. W pozostałych latach budżety gospodarstw domowych charakteryzowały się dodatnim saldem. Najwyższą wartość tego wskaźnika zaobserwowano w 2020 r. – było to aż 14,38% dochodu rozporządzalnego, co istotnie odbiegało od wielkości salda budżetu gospodarstw domowych w innych latach. Za tę sytuację odpowiadać mogą niższe wydatki i wyższe oszczędności gospodarstw domowych w roku wybuchu pandemii podczas „zamknięcia” gospodarki. W 2021 r. wartość salda spadła ponownie do 2,36% dochodu rozporządzalnego.

Wykres 11. Saldo budżetu gospodarstw domowych jako procent dochodu rozporządzalnego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD, 2023d.

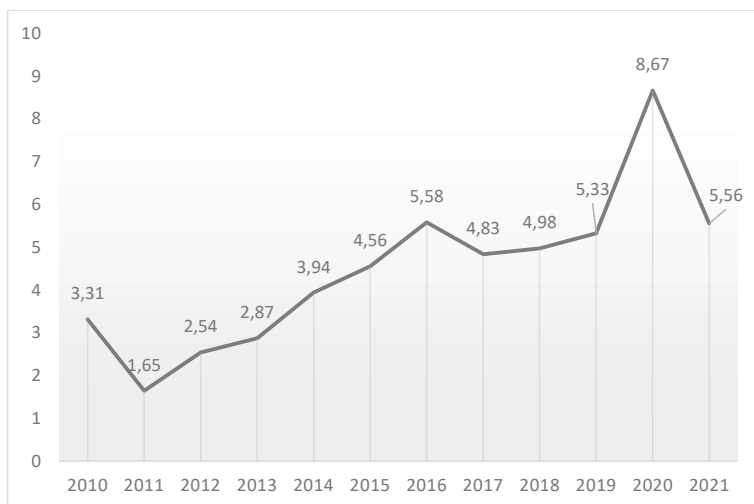
#### 4. Syntetyczny wskaźnik efektywności finansów osobistych – wyniki

Syntetyczny wskaźnik skonstruowano, uwzględniając wszystkie wymienione wcześniej wymiary. Otrzymany wskaźnik może przyjmować wartości z zakresu 0–10. Jak już wspomniano, wartość 10 nie pokazuje najlepszej możliwej do osiągnięcia sytuacji finansowej w ogóle, a najlepszą zaobserwowaną w badanym okresie sytuację w poszczególnych aspektach analizy.

Efektywność finansów osobistych polskich gospodarstw domowych charakteryzowała się w analizowanym okresie od 2010 do 2021 r. trendem rosnącym (zob. wykres 12, s. 150). Nie był to jednak nieprzerwany wzrost. Najniższą efektywność finansów osobistych zaobserwowano w 2011 r. Na skali od 0 do 10 było to jedynie 1,65. Z kolei najwyższą efektywność zaobserwowano w 2020 r. – wartość wskaźnika osiągnęła wtedy 8,67.

Co ciekawe, okres pandemii COVID-19 – a w zasadzie 2020 r. – był rokiem o najlepszym wyniku w zakresie efektywności finansów osobistych. Wynika to w głównej mierze ze zmniejszenia wydatków, zwiększenia oszczędności oraz zmniejszenia zadłużenia gospodarstw domowych.

Wykres 12. Wskaźnik syntetyczny efektywności finansów osobistych w Polsce w latach 2020–2021



Źródło: opracowanie własne.

## 5. Finanse osobiste w czasie pandemii COVID-19 – dyskusja

Uzyskane wyniki pokazujące poprawę efektywności finansów osobistych w polskich gospodarstwach domowych podczas pandemii COVID-19 warto odnieść do badań empirycznych z innych obszarów. Często wskazuje się, że pandemia pogorszyła sytuację w zakresie finansów osobistych tam, gdzie już początkowo nie była ona zbyt dobra – czy to w skali jednostek, regionów czy krajów. Wyniki przeprowadzonych badań uwiarydliły, iż wiedza dotycząca finansów osobistych jest czynnikiem, który pozwolił jednostkom silnie zredukować negatywny efekt pandemii na ich sytuację finansową (Anand, Mishra, Verma, Taruna, 2020).

Wśród tych gospodarstw domowych, które chciały zabezpieczyć się przed potencjalnymi negatywnymi skutkami finansowymi pandemii lub które zmuszone były do reakcji na zmiany w otoczeniu gospodarczym, najczęściej podejmowane działania obejmowały obniżenie wydatków, chociaż niektóre dane pokazują także obniżenie poziomu stopy oszczędności, nieformalne wsparcie finansowe oraz pożyczki „pod zastaw” przyszłych dochodów (Scheiber, Koch, 2022). Z kolei na obniżenie wydatków, ale też zwiększenie skłonności do oszczędzania jako odpowiedź na problemy z płynnością gospodarstw domowych wskazują dane z Chin (Li, Song, Peng, Wu, 2020).



Dane z Brazylii pokazują, że konsumenci zmienili swoje zachowania podczas pandemii, w większej mierze stosowali planowanie wydatków (Carraro, Soster, 2022). Wyniki innych badań wskazują też na dokonywanie zakupów głównie najpotrzebniejszych produktów, zwracanie uwagi na cenę, ale też zwiększenie się świadomości dotyczącej społecznej i środowiskowej odpowiedzialności firm (Ivkovic, 2021). Pandemia zmieniła też nastawienie do ryzyka i zachowania związane z inwestowaniem. Gospodarstwa domowe zwiększyły swoją awersję do ryzyka wobec większej niepewności w otoczeniu gospodarczym, a także zmniejszyły wartość swojego portfela inwestycyjnego (Yue, Korkmaz, Zhou, 2020).

W większości te spostrzeżenia (choć z wyjątkami) pokrywają się z sytuacją obserwowaną na polskim rynku. Jak wskazują Szustak, Gradoń i Szewczyk (2021), większość Polaków dobrze sobie poradziła finansowo i nie narzeka na stan domowego budżetu w czasie COVID-19, jednak w przypadku części z nich pandemia uszczupliła oszczędności – być może dlatego, że Polacy niechętnie zaciągali nowe zobowiązania w tak niepewnym okresie i zamiast tego posiłkowali się oszczędnościami (Federacja Konsumentów, 2020). Ta obserwacja zmniejszonego zadłużenia niekoniecznie została potwierdzona na innych rynkach – w wielu krajach poziom zadłużenia gospodarstw domowych wzrósł (Achou, Boisclair, d'Astous, Fonseca, Glenzer, Michaud, 2020).

## Zakończenie

Analiza efektywności wykorzystania czy zarządzania finansami osobistymi jest zagadnieniem złożonym, obejmującym nie tylko klasyczne podejście ekonomiczne, skupiające się na relacji efektów do nakładów lub w kontekście finansów osobistych – wydatków do dochodów, ale też obejmującym szersze, holistyczne podejście. To szerokie podejście wymaga wykorzystania zróżnicowanych wskaźników, a nieodzownym narzędziem ułatwiającym tę całościową ocenę staje się syntetyczny wskaźnik efektywności.

W niniejszej pracy oceniono efektywność zarządzania finansami osobistymi przez Polaków w latach 2010–2021, wykorzystując zróżnicowane wskaźniki cząstkowe, m.in. poziom oszczędności, wydatków czy zadłużenia gospodarstw domowych, ale też wskaźnik dotyczący subiektywnego postrzegania swojej sytuacji finansowej czy wskaźniki wskazujące na zdolność gospodarstwa domowego do obronienia się przed ubóstwem. Jak pokazał skonstruowany na potrzeby niniejszego opracowania wskaźnik syntetyczny, efektywność finansów osobistych

polskich gospodarstw domowych rośnie. Co więcej, najwyższy wskaźnik efektywności zaobserwowano w 2020 r., a więc w roku rozpoczęcia pandemii COVID-19. Polskie gospodarstwa domowe pokazały swoją wysoką odporność.

Analiza przeprowadzona w niniejszym opracowaniu jedynie zahacza o okres dynamicznego wzrostu inflacji, ale część wskaźników, dla których dostępne były dane z 2022 r., sugeruje, że wysoka inflacja dużo silniej niż pandemia COVID-19 odbije się na finansach osobistych Polaków. Wskazane jest więc powtórzenie analizy w momencie większej dostępności danych.

Propozycja wskaźnika syntetycznego zawarta w niniejszym artykule jest na razie jego wstępną, pierwotną, eksploracyjną wersją, która w przyszłości będzie dalej rozwijana. Mimo to już w obecnej wersji wskaźnik ten ma wartość diagnostyczną, również dzięki holistycznemu ujęciu zagadnienia.

## Bibliografia

- Achou, B., Boisclair, D., D'Astous, Ph., Fonseca, R., Glenzer, F., Michaud, P. (2020). Early Impact of the COVID-19 Pandemic on Household Finances in Quebec. *Canadian Public Policy – Analyse de Politiques*, 46(S3), S217–S235. doi: 10.3138/cpp.2020-087.
- Anand, S., Mishra, K., Verma, V., Taruna, T. (2020). Financial Literacy as a Mediator of Personal Financial Health during COVID-19: A Structural Equation Modelling Approach. *Emerald Open Research*, 2, 59. doi: 10.35241/emeraldopenres.13735.1.
- Bielski, M. (1997). *Organizacje: istota, struktury, procesy*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Billingsley, R. S., Gitman, L. J., Joehnk, M. D. (2016). *Personal Financial Planning*. Boston: Cengage Learning.
- Biuro Informacji Gospodarczej. (2013). *InfoDług Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i klientach podwyższonego ryzyka – październik 2013 – 25. edycja*. Pobrano z <https://media.big.pl/publikacje/423174/infodlug-ogolnopolski-raport-o-zaleglym-zadluzeniu-i-klientach-podwyzs-2019-02-21-13-02-18-192> (19.03.2024).
- Biuro Informacji Gospodarczej. (2014). *InfoDług Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i klientach podwyższonego ryzyka – październik 2014 – 29. edycja*. Pobrano z <https://media.big.pl/publikacje/423189/infodlug-ogolnopolski-raport-o-zaleglym-zadluzeniu-i-klientach-podwyzs-2019-02-21-13-05-58-330> (19.03.2024).

- Biuro Informacji Gospodarczej. (2015). *InfoDług: Indeks Zaległych Płatności Polaków – grudzień 2015*. Pobrano z <https://media.big.pl/publikacje/423191/infodlug-indeks-zaleglych-platnosci-polakow-grudzien-2015> (19.03.2024).
- Biuro Informacji Gospodarczej. (2017a). *InfoDług: Indeks Zaległych Płatności Polaków – grudzień 2016*. Pobrano z <https://media.big.pl/publikacje/423197/infodlug-indeks-zaleglych-platnosci-polakow-grudzien-2016> (19.03.2024).
- Biuro Informacji Gospodarczej. (2017b). *InfoDług: Indeks Zaległych Płatności Polaków – listopad 2017*. Pobrano z <https://media.big.pl/publikacje/423201/infodlug-indeks-zaleglych-platnosci-polakow-listopad-2017> (19.03.2024).
- Biuro Informacji Gospodarczej. (2018). *InfoDług: Indeks Zaległych Płatności Polaków – listopad 2018*. Pobrano z <https://media.big.pl/publikacje/423206/infodlug-indeks-zaleglych-platnosci-polakow-listopad-2018> (19.03.2024).
- Biuro Informacji Gospodarczej. (2019). *InfoDług: Indeks Zaległych Płatności Polaków – listopad 2019*. Pobrano z <https://media.big.pl/publikacje/568654/infodlug-indeks-zaleglych-platnosci-polakow-listopad-2019> (19.03.2024).
- Biuro Informacji Gospodarczej. (2020). *InfoDług: Indeks Zaległych Płatności Polaków – listopad 2020*. Pobrano z <https://media.big.pl/publikacje/596904/infodlug-indeks-zaleglych-platnosci-polakow-listopad-2020> (19.03.2024).
- Biuro Informacji Gospodarczej. (2021). *Ponad 106 tys. osób z długami mniej niż przed pandemią*. Pobrano z <https://media.big.pl/publikacje/721861/ponad-106-tys-osob-z-dlugami-mniej-niz-przed-pandemia> (19.03.2024).
- Biuro Informacji Gospodarczej. (2022). *Raport InfoDług: Pokolenie X najbardziej zadłużone wśród wszystkich generacji, ale milenialsi już depczą im po piętach*. Pobrano z <https://media.big.pl/publikacje/776756/raport-infodlug-pokolenie-x-najbardziej-zadluzone-wsrod-wszystkich-generacji-ale-milenialsi-juz-depcza-im-po-pietach> (19.03.2024).
- Biuro Informacji Gospodarczej. (2023). *Raport InfoDług: Rekordowy wzrost zadłużenia Polaków. Inflacja bardziej zaszkodziła Polsce Wschodniej*. Pobrano z <https://media.big.pl/publikacje?category=4915> (24.05.2023).
- Carraro, W. B. W. H., Soster, M. P. (2022). Changes in Personal Financial Behavior Amid the COVID-19 Pandemic in Brazil. W: T. Eugénio, G. Azevedo, A. Fialho (red.), *Modern Regulations and Practices for Social and Environmental Accounting* (s. 191–205). Hershey, PA: IGI Global.
- Centrum Badania Opinii Społecznej. (2023). *Zadowolenie z życia w roku 2022. Komunikat z badań*, 5. Pobrano z [https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2023/K\\_005\\_23.PDF](https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2023/K_005_23.PDF) (19.03.2024).

- Eurostat. (b.d.). Baza danych. Pobrano z <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database> (24.05.2023).
- Eurostat. (2023a). *At-Risk-of-Poverty Rate*. Pobrano z <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tespm010> (24.05.2023).
- Eurostat. (2023b). *Inability to Face Unexpected Financial Expenses – EU-SILC Survey*. Pobrano z [https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/ilc\\_md04](https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/ilc_md04) (24.05.2023).
- Eurostat. (2023c). *Population on 1 January by Age and Sex*. Pobrano z [https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/demo\\_pjan](https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/demo_pjan) (24.05.2023).
- Federacja Konsumentów. (2020). *Raport z badania. Finanse Polaków w czasie COVID-19. Jak pandemia wpłynęła na portfele i zwyczaje finansowe Polaków?*. Warszawa: Federacja Konsumentów, Fundacja Rozwoju Rynku Kapitałowego.
- Ivkovic, N. (2021). Beyond the Pandemic – a New Era of Consumer Behavior. *Economic and Social Development: Book of Proceedings*, 19 February, 6–17.
- Li, J., Song, Q., Peng, C., Wu, Y. (2020). COVID-19 Pandemic and Household Liquidity Constraints: Evidence from Micro Data. *Emerging Markets Finance and Trade*, 56(15), 3626–3634. doi: 10.1080/1540496x.2020.1854721.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (b.d.). Baza danych. Pobrano z <https://data.oecd.org/> (29.05.2023).
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023a). *Household Debt (indicator)*. Pobrano z <https://data.oecd.org/hha/household-debt.htm#indicator-chart> (24.05.2023). doi: 10.1787/f03b6469-en.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023b). *Household Disposable Income (indicator)*. Pobrano z <https://data.oecd.org/hha/household-disposable-income.htm#indicator-chart> (24.05.2023). doi: 10.1787/dd50eddd-en.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023c). *Household Financial Assets (indicator)* [dane dla 2021 r.]. Pobrano z <https://data.oecd.org/hha/household-financial-assets.htm> (29.05.2023). doi: 10.1787/7519b9dc-en.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023d). *Household Financial Transactions*. Pobrano z <https://data.oecd.org/hha/household-financial-transactions.htm#indicator-chart> (24.05.2023).
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023e). *Household Net Worth (indicator)*. Pobrano z <https://data.oecd.org/hha/household-net-worth.htm#indicator-chart> (24.05.2023). doi: 10.1787/2cc2469a-en.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023f). *Household Savings (indicator)*. Pobrano z <https://data.oecd.org/hha/household-savings.htm#indicator-chart> (24.05.2023). doi: 10.1787/cfc6f499-en.

- Organisation for Economic Co-operation and Development. (2023g). *Household Spending (indicator)*. Pobrano z <https://data.oecd.org/hha/household-spending.htm#indicator-chart> (24.05.2023). doi: 10.1787/b5f46047-en.
- Scheiber, T., Koch, M. (2022). Mitigating the Impact of the Pandemic on Personal Finances in CESEE: Descriptive Evidence for 2020. *Focus on European Economic Integration*, Q2/22, 63–96.
- Szustak, G., Gradoń, W., Szewczyk, Ł. (2021). Household Financial Situation during the COVID-19 Pandemic with Particular Emphasis on Savings – An Evidence from Poland Compared to Other CEE States. *Risks*, 9(9), 166. doi: 10.3390/risks9090166.
- Yue, P., Korkmaz, A. G., Zhou, H. (2020). Household Financial Decision Making Amidst the COVID-19 Pandemic. *Emerging Markets Finance and Trade*, 56(10), 2363–2377. doi: 10.1080/1540496x.2020.1784717.
- Zdanowska, M. (2011). Koncepcja efektywności zarządzania finansami osobistymi. W: D. Korenik (red.), *Finanse i rachunkowość, Seminarium Doktorantów: Edukacja VIII* (s. 77–91). Seria: Zeszyty Naukowe 32. Wrocław: Wyższa Szkoła Zarządzania i Finansów we Wrocławiu.

## Streszczenie

Artykuł podejmuje tematykę pomiaru efektywności zarządzania finansami osobistymi w kontekście aktualnych, dynamicznych zmian w otoczeniu społeczno-gospodarczym, przede wszystkim pandemii COVID-19. Celem opracowania jest diagnoza stanu finansów osobistych polskich gospodarstw domowych w okresie 2010–2021 oraz ocena efektywności zarządzania nimi. Wielowymiarowa analiza opiera się na wskaźnikach uwzględniających ekonomiczny, behawioralny, społeczny i systemowy aspekt zarządzania finansami osobistymi. Dla dokonania kompleksowej oceny skonstruowano syntetyczny wskaźnik efektywności finansów osobistych. Wyniki pokazują, że polskie gospodarstwa domowe ciągle podnoszą efektywność zarządzania finansami osobistymi, a w 2020 r., kiedy rozpoczęła się pandemia COVID-19, wykazały się najwyższym poziomem efektywności finansów osobistych, m.in. dzięki wyższej stopie oszczędności, mniejszym wydatkom i mniejszemu zadłużeniu.

**SŁOWA KLUCZOWE:** efektywność finansów osobistych, finanse gospodarstw domowych, finanse osobiste, pandemia COVID-19

## Summary

The article deals with the subject of measuring the effectiveness of personal finance management in the context of current dynamic changes in the socio-economic environment, primarily the COVID-19 pandemic. The aim of the study is to diagnose the state of personal finances of Polish households in the period 2010–2021 and to assess the effectiveness

of their management. The multidimensional analysis is based on indicators that take into account the economic, behavioral, social and systemic aspects of personal finance management. In order to make a comprehensive assessment, a composite indicator of the effectiveness of personal finances was constructed. The results show that Polish households are constantly improving the efficiency of personal finance management, and in 2020, when the COVID-19 pandemic began, they showed the highest level of personal finance efficiency, e.g. thanks to a higher savings rate, lower expenses and less debt.

**KEYWORDS:** COVID-19 pandemic, household finance, personal finance, personal finance efficiency

### Nota o autorze

---

Agnieszka Witoń – dr, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kolegium Ekonomii, Finansów i Prawa, Instytut Ekonomii, Katedra Teorii Ekonomii; główne obszary działalności naukowej: nauki społeczne, ekonomia i finanse; e-mail: witona@uek.krakow.pl; ORCID: 0000-0002-4024-2851.

