



FINANSE i PRAWO FINANSOWE

JOURNAL of FINANCE and FINANCIAL LAW

ISSN 2353-5601

vol. 4(24)

GRUDZIEŃ/DECEMBER 2019

KWARTALNIK



**WYDZIAŁ EKONOMICZNO-
SOCJOLOGICZNY**
Uniwersytet Łódzki



**UNIwersYTET
ŁÓDZKI**

**FINANSE i PRAWO
FINANSOWE**

**JOURNAL of FINANCE
and FINANCIAL LAW**

ISSN 2353-5601

vol. 4(24)

GRUDZIEŃ/DECEMBER 2019

K W A R T A L N I K

Redaktor Naczelny

Iwona Dorota Czechowska
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów

Zastępca Redaktora Naczelnego

Dagmara Hajdys
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów

Rada Naukowa

Femi Ayoola
Uniwersytet Ibadan

Teresa Famulska
Uniwersytet Ekonomiczny Katowice

Stanisław Flejterski
Uniwersytet Szczeciński

Jerzy Gajdka
Uniwersytet Łódzki

Grzegorz Gołębiowski
Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie

Stanisław Kasiewicz
Szkoła Główna Handlowa

Elena Manas
Uniwersytet Alcalá de Henares

Witold Orłowski
Uniwersytet Łódzki

Ramona Rupeika-Apoga
Uniwersytet Lotwy

Wolfgang Scherf
Universität im Justusa Liebiga w Giessen

Fátima Teresa Sol Murta
Uniwersytet Coimbra

Redaktor Tematyczny: Finanse

Monika Marcinkowska
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów

Redaktor Tematyczny: Prawo Finansowe

Henryk Dzwonkowski
Uniwersytet Łódzki, Wydział Prawa i Administracji, Katedra Prawa Finansowego

Redaktor Języka Polskiego

Barbara Bogolebska
Uniwersytet Łódzki, Wydział Filologiczny, Katedra Dziennikarstwa i Komunikacji Społecznej

Redaktor Języka Angielskiego

Mark Hrabí
Government Policy Advisor, Department for Transport, Great Britain

Przemysław Krakowian
Uniwersytet Łódzki, Wydział Filologiczny, Instytut Anglistyki

Redaktor Statystyczny

Wojciech Zatoń
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów

Redaktor ds. Organizacyjno-Prawnych

Aneta Tylman
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów

Agnieszka Czajkowska
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów

Stala współpraca

Zagadnienia makroekonomiczne

Andrzej Bogus, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów
Dagmara Hajdys, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów
Iwa Kuchciak, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów
Magdalena Ślebocka, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów
Aneta Tylman, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów
Tomasz Uryszek, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów
Radosław Witczak, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów
Wojciech Zatoń, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów
Artur Żimny, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów
Studenckie Koło Naukowe Analiz i Prognozowania Gospodarczego 4Future
– Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny

Sekretarz Redakcji

Magdalena Ślebocka
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów

Joanna Stawska
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów

Sekretariat Redakcji

Magdalena Starosta
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów

Skład i łamanie

Monika Wolska-Bryl
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny

SPIS TREŚCI

Od Redakcji	7
Daria Cieślak – Kredyt studencki jako źródło finansowania edukacji wyższej	11
Sara Franciszkowska, Anna Węgrzyn – Zjawisko szarej strefy w Polsce – przyczyny, skutki i metody ograniczania	33
Oliwia Gawron – Otoczenie regulacyjne sektora <i>FinTech</i> na przykładzie dyrektywy <i>PSD2</i> i wybranych ustaw krajowych	49
Klaudia Musialik – Specyfika i konkurencyjność banków spółdzielczych w Polsce	67
Katarzyna Nowak – Ubezpieczenie nieruchomości z cesją praw jako zabezpieczenie spłaty kredytu hipotecznego w kontekście interesu konsumenta	85
Maria Supera-Markowska – Usługi finansowe a technologia blockchain – aktualne problemy oraz wyzwania podatkowe	99
Dodatek kwartalny	125
Lena Grzesiak – Laureaci Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 2019 roku	127
Edyta Karpowicz, Magda Witecka, Maciej Jabłoński – Sytuacja gospodarcza w Polsce po III kwartale 2019 r.	129
Artur Zimny – Koniunktura w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych	134
Radosław Witczak – Zmiany w świecie podatków na IV kwartał 2019	137

Od Redakcji

Szanowni Państwo,

Z nadzieją na życzliwe przyjęcie i zainteresowanie oddajemy w ręce Czytelników kolejny numer czasopisma naukowego „Finanse i Prawo Finansowe” („Journal of Finance and Financial Law”). Jest to dwudziesty czwarty numer, licząc od początku edycji na rynku czasopism naukowych, a także czwarty, czyli ostatni numer w roku 2019. Dzięki aktywności naukowo-badawczej Autorów oraz wnikliwości Recenzentów, do Czytelników kierujemy artykuły, podejmujące aktualne, a zarazem trudne i dyskusyjne tematy z obszaru finansów i prawa finansowego. Tegoroczne wpisanie czasopisma do renomowanej Bazy ERIH PLUS oraz ocena czasopisma, w ramach której uzyskaliśmy poziom 20 punktów, spowodowała że rok 2019 kończymy z optymizmem i wiarą w przyszłość, m.in. w realizację kolejnych celów wydawniczych. W imieniu Redakcji bardzo serdecznie dziękuję wszystkim osobom, które przyczyniły się do tego sukcesu poprzez nadsyłanie prac o wysokim poziomie merytorycznym, rzetelne i konstruktywne recenzje, a także rozpowszechnianie artykułów poprzez cytowanie. Redakcja, dziękując za zaangażowanie, liczy na jeszcze większy wysiłek w kolejnym, nadchodzącym roku 2020. Przy okazji zapraszamy Państwa na jubileuszową, ponieważ piątą już konferencję poświęconą *Ochronie uczestników rynków finansowych* organizowaną przez zespół pracowników Instytutu Finansów przy Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego.

Na bieżący numer czasopisma złożyło się sześć artykułów o treści w której Autorzy koncentrują się na trzech obszarach związanych z finansami. Pierwsza grupa, zawierająca trzy artykuły prezentuje problematykę bankową, z czego dwa poświęcone zostały kredytom, studenckiemu i hipotecznemu. Natomiast trzeci artykuł z tej grupy tematycznej opisuje istotę funkcjonowania banków spółdzielczych. Drugą grupę tematów, poruszaną w niniejszym numerze czasopisma stanowią dwa artykuły odnoszące się do innowacji technologicznych na rynku usług finansowych, czyli specyfiki działania *FinTech* oraz technologii blockchain. Przy czym artykuł o blockchain, tak jak ostatni według spisu treści zostały poświęcone ostatniej, trzeciej już grupie tematycznej, czyli problematyce podatkowej.

A zatem. Daria Cieślak włącza się swoim interesującym tekstem do dyskusji dotyczącej *kredytu studenckiego jako narzędzia finansowania edukacji wyższej*. Jej celem badawczym jest wyjaśnienie tendencji spadkowej panującej na tym rynku w kontekście sytuacji finansowej studentów – potencjalnych kredytobiorców.

Następny w kolejności alfabetycznej artykuł poświęcony został *szarej strefie*. Z uwagi na etyczną stronę tego typu działania oraz jej społeczno-gospodarczy wymiar ta problematyka jest częstym tematem analiz. Sara Franciszkowska i Anna Węgrzyn przedstawiają powyższe zagadnienie z ekonomicznego punktu widzenia. W artykule znajdziemy m.in. opis pozytywnych i negatywnych konsekwencji szarej strefy. Niewątpliwą wartością dodaną, którą Autorki wniosły do badania tego zjawiska jest zebranie i ocena poziomu moralności podatkowej wśród losowo wybranej grupy respondentów w wieku produkcyjnym. Stanowi to istotny asumpt do dalszych, pogłębionych badań nad aspektami społecznymi szarej strefy, a także edukacją z zakresu prawa finansowego i podatkowego.

Kolejna Autorka, Oliwia Gawron, w ciekawym tekście porusza aktualny i ważny z punktu widzenia instytucji finansowych oraz klientów rynku finansowego, problem braku wystarczających regulacji bezpieczeństwa sektora *Fin-Tech*. Autorka, odwołując się m.in. do implementowanej regulacji unijnej *PSD2* o transakcjach płatniczych zwraca uwagę na potrzebę współpracy sektora *Fin-Tech* z sektorem bankowym w tej materii.

Natomiast Klaudia Musialik, w atrakcyjnym artykule opisującym *specyfikę i konkurencyjność banków spółdzielczych w Polsce* podjęła się oceny stosunkowo mało nowoczesnego rodzaju bankowości o charakterze lokalnym. W tym celu Autorka dokonała analizy podobieństw i różnic między bankami spółdzielczymi i bankami komercyjnymi oraz instytucjami spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych. Ponadto zbadała opinię klientów, przy pomocy kwestionariusza ankietowego, w perspektywie ich zadowolenia na temat najbardziej konkurencyjnych spośród wyżej wymienionych podmiotów.

W kolejnym, przykuwającym uwagę artykule autorstwa Katarzyny Nowak również odniesiono się do problematyki bankowej poruszając wątek *ubezpieczenia nieruchomości z cesją praw jako zabezpieczenia spłaty kredytu hipotecznego w kontekście interesu konsumenta*. Płynące z artykułu wnioski wydają się zaskakujące w konfrontacji z marketingiem banków, który w centrum uwagi stawia klienta z jego potrzebami i wymaganiami. Według oceny Autorki niektóre z oferowanych ubezpieczeń, powiązanych z kredytem hipotecznym nie tylko nie uwzględniają wszystkich potrzeb klienta, ale nawet wydają się dla niego szkodliwe.

Kwestie obciążeń podatkowych, umieszczone w ostatniej części opracowania są przedmiotem zainteresowania Marii Supera-Markowskiej, która włącza się w ożywioną dyskusję dotyczącą opodatkowania płatności bezpośrednich z użyciem kryptowalut, intrygującym tekstem pod tytułem *Usługi finansowe a technologia blockchain – aktualne problemy oraz wyzwania podatkowe*. Dr Maria Supera-Markowska opisuje różne wyzwania podatkowe ze sfery podatków dochodowych, obrotowych i majątkowych związane z konsekwencjami usług finansowych występujących w technologii blockchain. Dokonana przez Autorkę krytyka spójności podatkowej w tym obszarze jest bardzo interesująca, również nie tylko w wymiarze teoretycznym, ale także praktycznym i jednocześnie inspirująca do podejmowania dalszych badań.

W niniejszym numerze czasopisma, jak zwykle, umieszczamy naszą stałą rubrykę: dodatek kwartalny, w którym prezentujemy sylwetki noblistów w dziedzinie ekonomii oraz krótkie informacje dotyczące najważniejszych zjawisk finansowych w kraju i zagranicą. Ponadto w dodatku znajdziemy informacje dotyczące bieżącej sytuacji gospodarczej Polski, a także przegląd najnowszych zmian w zakresie prawa podatkowego.

Zespół Redakcji „Finansów i Prawa Finansowego” życzy wszystkim Czytelnikom, Autorom, Recenzentom i Współpracownikom szczęśliwego, spokojnego i pełnego sukcesów 2020 roku. W czasach dynamicznych zmian życzymy sobie sprawiedliwego prawa i stabilnych finansów. Mamy nadzieję, że artykuły w bieżącym numerze „Finansów i Prawa Finansowego” ocenią Państwo jako niebanalne, ekspresyjne i pobudzające do refleksji oraz doskonalenia dalszych działań naukowych.

W imieniu Redakcji

Iwona Dorota Czechowska

KREDYT STUDENCKI JAKO ŹRÓDŁO FINANSOWANIA EDUKACJI WYŻSZEJ

Daria Cieślak

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki

Streszczenie

W Polsce kredyt studencki udzielany jest od 1998 roku. Jak się okazuje obecnie nie jest on dość popularny, a z roku na rok udzielanych kredytów studenckich jest coraz mniej. Powstaje pytanie dlaczego tak się dzieje i co na to wpływa? Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie i ocena funkcjonowania kredytu studenckiego oraz wyjaśnienie sytuacji, dlaczego kilka lat temu udzielano ich kilkadziesiąt tysięcy, a w chwili obecnej (2019 r.) znacznie mniej. Przedstawiony zostanie także związek dobrej sytuacji finansowej z podjęciem decyzji o zaciągnięciu kredytu studenckiego.

Słowa kluczowe: preferencyjne kredyty studenckie, sytuacja finansowa studentów.

JEL Class: D14, G29, E51, I22.

WPROWADZENIE

„Młodzi dorośli” to osoby mające 18–24 lat. Są przypadki, w których do tej grupy zaliczamy także osoby starsze, podejmujące studia III stopnia, bądź zaczynające następny kierunek. Są to jednostki dojrzałe pod względem biologicznym, jednak nie są w stanie utrzymywać się samodzielnie, uzależnione (całkowicie lub częściowo) od rodziców bądź opiekunów prawnych i liczące na ich wsparcie finansowe. Uczące się lub studiujące, rzadziej rezygnujące z edukacji i zaczynające swoją karierę zawodową. Są to osoby, które jeszcze nie podejmują samodzielnie ważnych decyzji życiowych [Maciejewski 2014: 158].

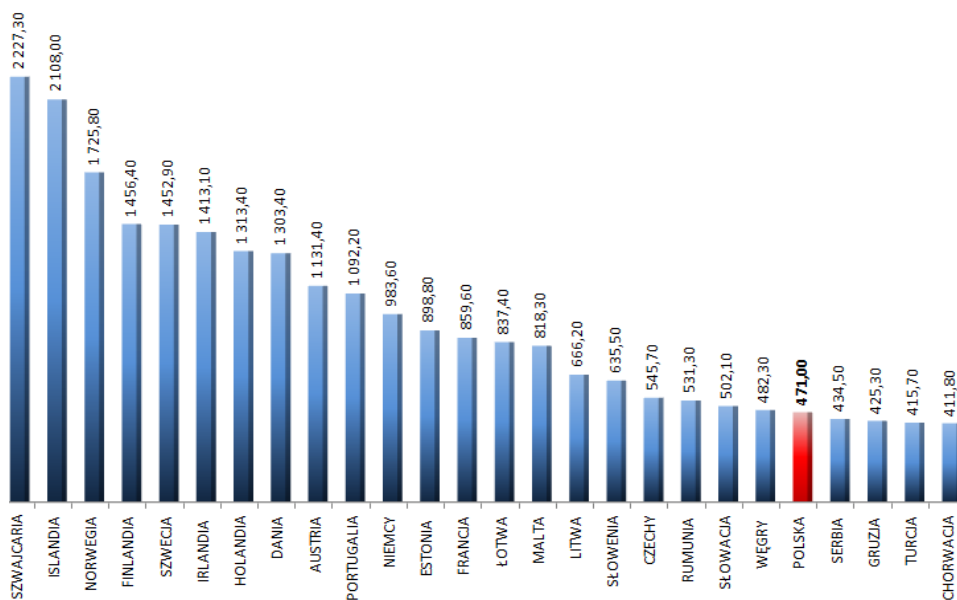
W Polsce kredyt studencki udzielany jest od 1998 roku. Jak się okazuje obecnie nie jest on jednak dość popularny, a z roku na rok udzielanych kredytów studenckich jest coraz mniej. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie i ocena funkcjonowania kredytu studenckiego oraz wyjaśnienie sytuacji, dlaczego kilka lat temu udzielano ich kilkadziesiąt tysięcy, a w chwili obecnej (2019 r.) znacznie mniej. Hipoteza badawcza, jaką przyjęto na potrzeby artykułu brzmi: kredyt studencki jest mało popularny wśród studentów w Polsce z powodu ich dobrej sytuacji finansowej.

1. POLSKI STUDENT NA TLE STUDENTÓW Z EUROPY

W Polsce od 1991 do 2006 roku liczba studentów ciągle wzrastała. W 2006 roku na polskich uczelniach było 1 953 832 studentów. To największa jak do tej pory liczba osób studiujących w naszym kraju w jednym roku. Po roku 2006 zanotowano, że coraz mniej młodych osób wybierało się na studia. W 2017 roku potwierdzono liczbę 1 291 900 studentów, a to aż o 661 932 mniej niż w 2006 roku, a mniej o 113 233 niż w roku poprzednim. Powodem takiego stanu rzeczy jest ciągle zmniejszająca się liczba osób w wieku 19–25 lat (w takim przedziale wiekowym najwięcej młodych osób decyduje się na studiowanie). Przyczyną także jest demografia, wyjeżdżanie młodych osób za granicę lub podejmowanie przez nich decyzji by skończyć edukację, usamodzielnic się i znaleźć sobie dobrze płatną pracę [RAPORT ZBP Portfel Studenta Edycja III, Październik 2018 r.]. Okazuje się, że w ostatnich latach różnica między wynagrodzeniem osób po szkole wyższej a pozostałymi znacznie spadła, co oznacza, że większa część młodych ludzi po maturze wybiera edukację pozaformalną, a nie studia [www1].

Dla osób, które studiuja ważnym aspektem jest ich budżet. Źródłem ich dochodu jest wsparcie finansowe od rodziców, stypendium naukowe oraz socjalne, oszczędności, a także ich własne zarobione pieniądze. Najbogatszymi na tle młodych osób z innych krajów są studenci ze Szwajcarii, a także Islandii. W obu

przypadkach miesięczny budżet przekracza 2 100 euro. Porównując polskiego studenta do jego kolegów z tych dwóch krajów, widać ogromną różnicę. Jego przychód na miesiąc wynosi 471 euro, znacznie mniej od Szwajcarów i Islandczyków. Przeliczając na złotówki, miesięczny budżet studentów w Polsce to około 1900 zł. Dla porównania 2 100 euro w przeliczeniu na złotówki to około 9 000 zł [RAPORT ZBP Portfel Studenta Edycja III, Październik 2018 r.].



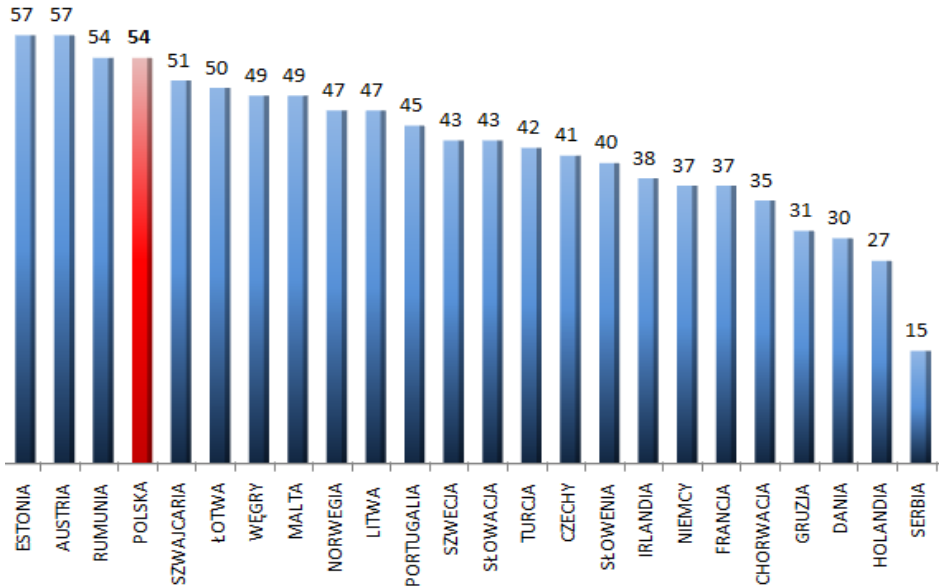
Wykres 1. Budżet studenta na miesiąc (w euro)

Źródło: opracowanie na podstawie *RAPORTU ZBP Portfel Studenta Edycja III, Październik 2018 r.*

W budżet studenta wliczamy także wsparcie finansowe od rodziców. W zestawieniu 26 krajów, Polska pod tym względem jest ostatnia. Miesięczne wsparcie od rodziców wynosi 215,60 euro. Dla porównania pierwsze miejsce zajmuje Szwajcaria. Tam student dostaje 1 010,60 euro. Na kolejnych miejscach plasuje się Irlandia (812,10 euro), Portugalia (777,60 euro) oraz Islandia (732,90 euro). W tych państwach rodzice w największym stopniu wspierają pieniężnie swoje dzieci [RAPORT ZBP Portfel Studenta Edycja III, Październik 2018 r.].

Z drugiej strony polski student dzięki niskiemu wsparciu finansowemu od rodziców, musi szybciej się usamodzielniać. Na pierwszym miejscu plasuje się Estonia i Austria, tam aż 57% miesięcznego budżetu stanowią środki własne,

a w Rumunii i w Polsce 54%. Najmniej, bo tylko 15% pieniędzy z własnego wynagrodzenia posiadają serbscy studenci, co za tym idzie nie spełniają się zawodowo (wykres 2).



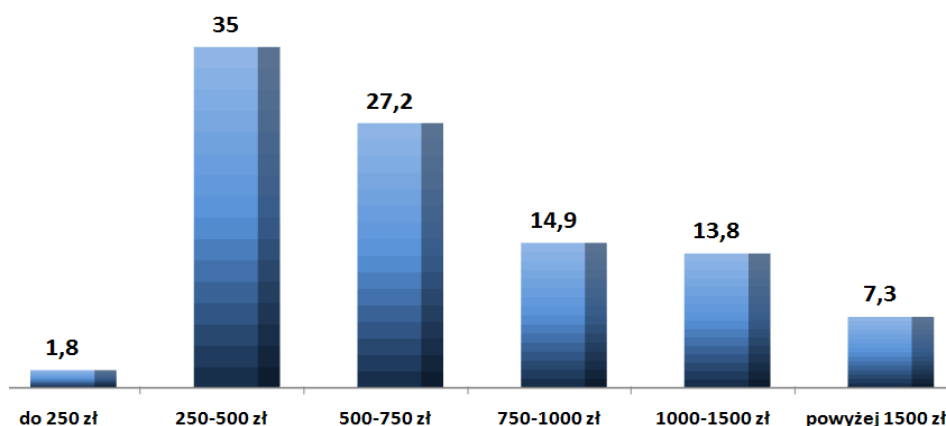
Wykres 2. Własne wynagrodzenie studentów w miesięcznym budżecie (w %)

Źródło: opracowanie na podstawie *RAPORTU ZBP Portfel Studenta Edycja III, Październik 2018 r.*

Studiowanie łączy się także z usamodzielnieniem. Część studentów wyprowadza się z domu rodzinnego, a część zostaje. 96% studentów z Finlandii wyprowadza się od rodziców idąc na studia, a jedynie 4% zostaje. Pozostałe kraje skandynawskie utrzymują podobny poziom. Studenci w Danii (8%), Norwegii (9%) oraz Szwecji (13%) nie mieszkają ze swoimi rodzicami. Z drugiej strony są studenci z Malty (73%), Włoch (69%) oraz Gruzji (66%). W tych trzech państwach bardzo duża liczba studentów pozostaje w swoim domu rodzinnym. Sytuacja ta może być spowodowana długim czasem edukacji. Także jedną z przyczyn mogą być kwestie finansowe, a mieszkanie z rodzicami jest korzystniejsze niż zakwaterowanie na stacji. Na taką sytuację składa się m.in. niestabilna praca bądź jej brak. Jednak są przypadki, że dla studentów mieszkanie z rodzicami jest po prostu wygodniejsze. W Polsce większość młodych, bo aż 60% po ukończeniu szkoły ponadgimnazjalnej wyprowadza się z domu ro-

dzinnego, stawia na samodzielność i niezależność [RAPORT ZBP Portfel Studenta Edycja III, Październik 2018 r.; Rek-Woźniak 2016: 91].

Zaczynając studiowanie trzeba brać pod uwagę wyprowadzkę z domu rodzinnego. Część osób nie musi zmieniać miejsca zamieszkania, jednak większość osób studiuje daleko od domu. Wynajmowanie mieszkania jest bardzo kosztowne i zabiera największą część budżetu studenta. Student idący na studia do nowego miasta, jest zmuszony zapewnić sobie zakwaterowanie. Nieduża część osób wynajmuje samemu mieszkanie, jednak większości musi wystarczyć własny pokój, wynajmując go w mieszkaniu z innymi osobami, znajomymi, bądź zupełnie obcymi ludźmi. Część z nich stara się o pokój w akademiku. Jak wynika z wykresu 3, 78,9% polskich studentów wydaje na zakwaterowanie mniej niż 1 000 zł miesięcznie, a 98,2% studentów płaci więcej niż 250 zł. Najwięcej (35%) studentów płaci za wynajem 250–500 zł, nieco mniej (27,2%) wydaje 500–750 zł.



Wykres 3. Miesięczne koszty za zakwaterowanie polskich studentów

Źródło: opracowanie na podstawie RAPORTU ZBP Portfel Studenta Edycja III, Październik 2018 r.

2. CHARAKTERYSTYKA KREDYTU STUDENCKIEGO

Młode osoby, które po maturze podejmują decyzje o dalszej edukacji, nawet mimo wyboru bezpłatnej uczelni ponoszą duże koszty [Mirowska-Łoskot, dostęp: 28.09.2016]. Związane są one z opłatami za mieszkanie bądź akademik, za żywność, kosmetyki, książki, komunikację miejską, a także opłaty związane z wydatkami na różnego rodzaju rozrywki [Sadowski, dostęp 14.03.2019]. Stu-

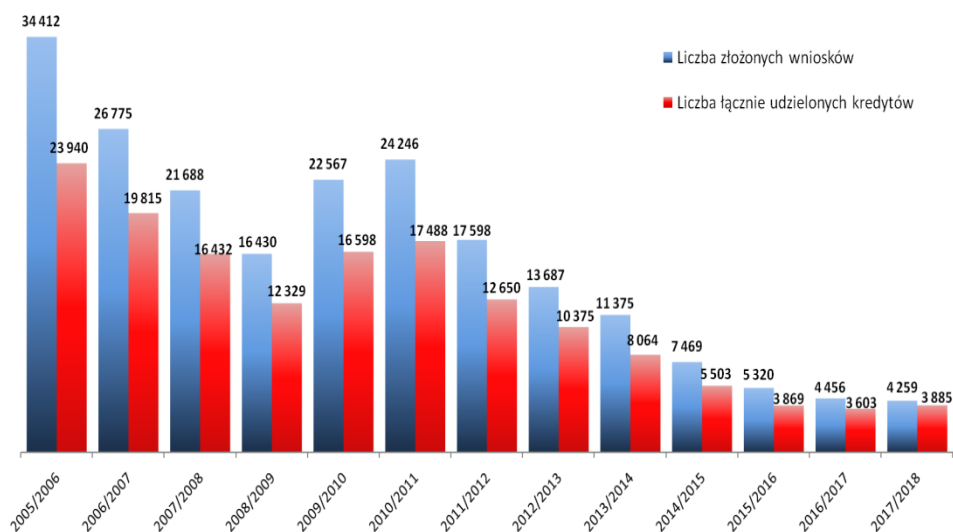
denci należą do grupy osób bardzo ambitnych, chcących się rozwijać i zdobywać doświadczenie, dlatego chcą zacząć pracować, lecz nie każdy student jest w stanie pogodzić pracę i studia, z powodu nadmiaru nauki oraz studiowania na wymagających kierunkach [www16]. Część osób jest wspierana finansowo przez swoich bliskich, ale i w tym przypadku nie każdy ma taką możliwość. Alternatywą dla takich osób jest kredyt studencki. Można go nazwać także substytutem transferów międzypokoleniowych w rodzinie, czyli pomocy finansowej ze strony rodziców lub dziadków.

System funkcjonowania kredytów studenckich jest powszechny na całym świecie. W szczególności są wykorzystywane jako źródło finansowania edukacji. Pierwsze systemy zostały wprowadzone w latach 50. i 60. XX wieku w Europie, Ameryce Łacińskiej, a także w USA, zaś nowsze systemy zostały wprowadzone w 70. i 80. latach. Jednak w każdym z krajów systemy te nieco się różnią się [Woodhall 1987: 1].

W Stanach Zjednoczonych wprowadzenie kredytów studenckich miało ogromne znaczenie w ewolucji polityki szkolnictwa wyższego. „Zwiększenie dostępności szkolnictwa wyższego, rosnąca liczba studentów i kandydatów spoza tradycyjnych grup społecznych czy etnicznych wraz z narastającym napięciem okresu zimnej wojny zmusiły prezydenta Harry’ego Trumana do zbadania znaczenia i roli szkolnictwa wyższego dla rozwoju i bezpieczeństwa Stanów Zjednoczonych” [Rybkowski 2018: 102]. Zaproponowano, by publiczne uczelnie były darmowe. Rozwiązanie to nie zostało jednak przyjęte, co przyczyniło się do kryzysu zadłużenia absolwentów. Próbowano rozwiązać problem, który wynikał z płatnych studiów na uczelniach prywatnych, jak i publicznych. Ustanowiono nową ustawę *Higher Education Act of 1965*, która była częścią programu „Wielkiego Społeczeństwa” prezydenta Lyndona B. Johnsona. Dzięki niej stworzono system, który zapewniał studentom wsparcie finansowe w postaci bezzwrotnych pożyczek oraz kredytów gwarantowanych. Początkowo udzielanie kredytów studenckich działało jak należy i nie stanowiło żadnego zagrożenia. Jednak „z początkiem XXI wieku ujawnił się niepokojący trend, który podważał sensowność indywidualnej inwestycji w szkolnictwo wyższe, zwłaszcza finansowanej za pomocą kredytu studenckiego. Przy uwzględnieniu inflacji mediana rocznych zarobków absolwentów typowych czteroletnich studiów *undergraduate* zaczęła się wyraźnie zmniejszać” [Rybkowski 2018: 103]. Bardzo szybko wzrastało zadłużenie absolwentów w USA. W 2005 roku zadłużenie wynosiło 391,1 mld USD, nakłady 398,9 mld USD. Dla porównania w 2015 roku sytuacja się odwróciła: zadłużenie wyniosło 1 230,7 mld USD, zaś nakłady 581,9 mld USD. Niepokojąca także stała się coraz większa liczba starszych ludzi, którzy jeszcze kredytu studenckiego nie spłacili i być może nie uda im się już go spłacić [Rybkowski 2018: 102–106].

W Polsce kredyty studenckie pojawiły się w późniejszym czasie niż w Stanach Zjednoczonych. W nr 12 pisma *Nauka i Szkolnictwo Wyższe* w roku 1998 został przedstawiony wywiad z prof. dr hab. Jerzym Zdradą, który w tamtym czasie był podsekretarzem stanu w Ministerstwie Edukacji Narodowej. Wywiad został przeprowadzony na temat pożyczek i kredytów studenckich. Program pomocy studentom został wprowadzony w Polsce w 1998 r., zaś prace nad tym systemem zaczęły się nawet kilka lat wcześniej. Na początku środowisko studenckie miało wątpliwości, co do takiej formy pomocy udzielanej przez państwo. Jednak z czasem obawy mijały i w listopadzie 1997 roku, ostatecznie poparło wprowadzenie kredytów studenckich [Dąbrowa-Szefler 1998: 71–72]. Jak tłumaczy prof. dr hab. Jerzy Zdrada, w jego przeświadczeniu „jest to jeden z najistotniejszych obowiązków konstytucyjnych państwa oraz bardzo ważne uprawnienie obywatelskie” [Dąbrowa-Szefler 1998: 71–72].

W ciągu pierwszych czterech lat funkcjonowania systemu udzielania kredytów studenckich kredyt otrzymało 174,5 tysięcy osób. Można zaobserwować, że kredyt był bardziej popularny na początku, lecz z roku na rok coraz mniej. W roku akademickim 1999/2000 wniosek złożyło 58 700 studentów, natomiast w roku 2001/2002 jedynie 30 437, w tym kredyt otrzymało tylko 26 500 osób.



Wykres 4. Zestawienie liczby złożonych wniosków a liczba udzielonych kredytów studenckich w latach 2005–2018

Źródło: opracowanie na podstawie danych udostępnionych przez MNiSW [z:] Informacja w sprawie liczby udzielonych kredytów studenckich w roku akademickim 2005/2006, 2006/2007, 2007/2008, 2008/2009, 2009/2010, 2010/2011, 2011/2012, 2012/2013, 2013/2014, 2014/2015, 2015/2016, 2016/2017 według stanu na dzień 31 marca (każdego z tych lat).

Według Małgorzaty Dąbrowy-Szeffler „sytuacja ta wynika z faktu, że – podobnie jak całość wydatków budżetowych na szkolnictwo wyższe – wzrost dotacji na pomoc materialną dla studentów był nieadekwatny do wzrostu ogólnej liczby studentów, także do wzrostu liczby studentów w uczelniach państwowych” [Dąbrowa-Szeffler 2002: 135]. W kolejnych latach, jak zostało to przedstawione na wykresie 4, liczba złożonych wniosków nie jest utrzymana na równym poziomie. W roku akademickim 2017/2018 zostało złożonych już tylko 4 259 wniosków.

Liczba złożonych wniosków nie jest równoznaczna liczbie udzielonych kredytów studenckich. Sytuacja ta jest spowodowana tym, że nie każdy student spełnia wymagania związane z udzieleniem takiego kredytu. Część z osób składających wnioski nie stawiała się do banku w celu sfinalizowania umowy lub „nie podpisała jej z takich powodów, jak np. nagła poprawa sytuacji materialnej, podjęcie pracy, rezygnacja ze studiów, niesolidność przy spłacaniu innych kredytów” [www2]. Ponadto grupa osób nie uzyskała kredytu z powodu nieodpowiedniego zabezpieczenia tego kredytu [www2].

2.1. Informacje o kredycie studenckim – stan na 2019 rok

Od 1 stycznia 2019 roku Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 20 grudnia 2018 r. w sprawie kredytów studenckich wprowadziło nowe zasady przyznawania kredytów studenckich.

Zmiany zasad udzielania kredytów studenckich, jakie zaszły od nowego roku to przede wszystkim zmiana tego, w jakim wieku można otrzymać kredyt. Według nowych zasad można uzyskać go do 30 roku życia, a doktoranci nawet do 35 roku [www3]. Ubiegać się o kredyt może także osoba, która dopiero rekrutuje się na studia [www4]. Zmianie uległ także czas, w jakim świadczenie będzie wypłacane. W poprzednich latach było to 6 lat, obecnie jest 7 [www3].

Student ma możliwość podjęcia decyzji, na jakim poziomie chce otrzymywać miesięczne wypłaty. Zaznacza na wniosku czy chce 400, 600, 800 czy 1 000 zł. Transze są wypłacane przez cały rok akademicki, czyli 10 miesięcy. Kredytobiorca nie otrzymuje wypłat w wakacje. W czasie, w którym student już otrzymuje kredyt, jest możliwość zmiany wysokości wypłat [www4]. W roku akademickim 2017/2018 prawie połowa kredytobiorców wybrała najwyższą miesięczną transzę, 800 zł – 21% studentów, transze w wysokości 600 zł – 29% osób, natomiast najmniejszą z transz wybrało tylko 2% kredytobiorców [www5].

Warunkiem uzyskania kredytu jest konieczność znalezienia poręczyciela. W większości przypadków są to rodzice oraz bliscy. W razie sytuacji, w której nie są oni w stanie zabezpieczyć zwrot kredytu, Bank Gospodarstwa Krajowego

(BGK) lub Agencja Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa może zostać poręczycielem (ARiMR) [www4].

W poprzednich latach termin składania wniosków o kredyt studencki był ściśle określony. Od początku roku 2019 zasady się zmieniły i wnioskować można w dowolnym czasie [www6]. Po wprowadzeniu nowych zasad umożliwiono wnioskodawcom składać wnioski także drogą elektroniczną, a nie tak jak było dotychczas tylko w wersji papierowej [www7].

Dotychczas zasady wyliczania dochodu na każdą osobę w rodzinie w przypadku kredytu studenckiego oraz stypendium socjalnego były różne. Wraz z nowym rozporządzeniem zasady się zmieniły i w obu przypadkach dochód będzie tak samo obliczany. Takie rozwiązanie jest ułatwieniem dla osób starających się o kredyt i stypendium, jak i dla osób, które zajmują się ich udzielaniem. Co więcej przyspieszy to także procedury z tym związane [www8].

Przez cały okres wypłaty, a także przez kolejne 2 lata po ukończeniu edukacji to państwo pokrywa odsetki od kredytu. Po tym czasie student jest zobowiązany spłacać kredyt. W tym momencie zaczynają być naliczane odsetki [www6]. Oprocentowanie tego kredytu jest dosyć niskie, w skali roku wynosi 0,875% [www9]. Ponadto kredytobiorca jest także zobowiązany zapłacić prowizję, której wysokość zależy od tego, w którym banku zaciągnięto kredyt. Procent waha się od 0 do 5% wysokości wypłacanych transz [www10].

Nasuwa się pytanie: Co się dzieje jeśli kredytobiorca przerwie studia? W takim przypadku student zaczyna spłatę miesiąc po tym, kiedy miał obowiązek okazać w banku dokument (legitymację studencką), który potwierdza, że student nadal studiuje. Od tego momentu odsetki zostają naliczane. Wysokość tych odsetek wynosi 1,31%. Inaczej niż w przypadku spłacania kredytu 2 lata po studiach. Po zakończeniu nauki odsetki, jakie zostają naliczane wynoszą 50% stopy redyskontowej NBP, zaś w przypadku przerwania edukacji sytuacja się zmienia. W tym przypadku odsetki wynoszą 75% stopy redyskontowej NBP. Jeśli student powtarza rok, bądź wziął warunek nadal otrzymuje kredyt. Bank wypłaca studentowi transze dopóki kredytobiorca studiuje, nieważne jak. Student o wszelkich zmianach dotyczących studiowania jest zobowiązany informować niezwłocznie bank [www11].

Kredytobiorca podczas okresu, w którym otrzymuje comiesięczne transze musi pamiętać, aby poinformować bank o wszystkich zmianach w planie swoich studiów. Jeśli student przerwie studia lub weźmie urlop dziekański musi niezwłocznie zgłosić to do banku, w którym zaciągnął kredyt. W takim przypadku wypłata transz zostanie zawieszona. Najważniejsze jest, by kredytobiorca cały czas posiadał status studenta. Ważne jest także, aby student pamiętał, by w terminie doręczać do banku podstemplowaną legitymację studencką. Powinien dostarczyć ją po zakończonym semestrze. W semestrze zimowym termin jest do 31 marca, zaś w semestrze letnim do 31 października. Student, który w terminie

nie przyniesie do banku ważnej legitymacji studenckiej, nie otrzyma wypłaty transzy. Co ważne, nie ma opcji wyrównania tej transzy [www12]. W przypadku, kiedy to student wyjedzie za granicę studiować, musi okazać zaświadczenie, które poświadczy studiowanie poza granicami Polski [www13].

Jeśli student znajdzie się w gronie 1% najlepszych studentów, jego dług może zostać umorzony nawet o połowę. 35% kredytu zostanie umorzone, jeśli student znajdzie się w 5% najlepszych, zaś gdy kredytobiorca będzie w gronie 10% najlepszych studentów umorzone zostanie 20% jego kredytu. Student ma możliwość starania się o umorzenie całości, bądź części kredytu, nawet jeśli nie znajdzie się w gronie osób z najlepszymi wynikami w nauce [www4]. Jeśli nie jest w stanie spłacać swojego zadłużenia z przyczyn od niego niezależnych, może starać się o zmniejszenie wysokości miesięcznej raty, ma także możliwość starania się o zawieszenie spłaty. Spłata kredytu może być umorzona w całości, jeśli student poniesie uszczerbek na zdrowiu podczas wypadku bądź ciężko zachoruje [www13]. Aby uzyskać umorzenie kredytu wystarczy by studenci z najlepszymi wynikami w nauce złożyli wnioski do banku, w którym zaciągnęli kredyt z dołączonymi do niego wszystkimi niezbędnymi dokumentami, zaś osoby, które starają się o umorzenie kredytu studenckiego z innych przyczyn muszą wysłać wniosek listownie do Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego [www14]. Jeśli kredytobiorca podejmie decyzję by spłacić kredyt przed wyznaczonym terminem ma taką możliwość. Konieczne jest złożenie wniosku w tej sprawie [www12].

W 2017 roku 361 kredytobiorców skorzystało z możliwości umorzenia kredytu w całości bądź częściowo. Od początku udzielania kredytów studenckich, czyli od 1998 roku do 2017 roku z przywileju umorzenia skorzystało około 18,7 tys. kredytobiorców. Większość stanowiły umorzenia osób, które znalazły się w gronie najlepszych absolwentów [www10].

3. FINANSE STUDENTÓW A DECYZJA O ZACIĄgniĘCIU KREDYTU STUDENCKIEGO W WOJEWÓDZTWIE ŁÓDZKIM NA PODSTAWIE BADAŃ WŁASNYCH

Celem badania jest pozyskanie informacji na temat finansów studentów, wsparcia pieniężnego od rodziców, własnego wynagrodzenia studentów, a także na temat wydatków, jakie ponoszą. Autorka pracy skupiła się także na poznaniu opinii studentów o zaciągnięciu kredytu studenckiego. Przedmiotem badań w ankiecie jest wpływ sytuacji finansowej studentów na spadek liczby udzielanych kredytów studenckich w Polsce. Autorka skupiła się na zebraniu informacji, które odpowiedzą na pytanie, dlaczego kredyt ten nie jest popularny w Polsce i czy duży wpływ na to ma sytuacja finansowa studentów.

Badanie zostało przeprowadzone na grupie 180 respondentów w wieku od 19 do 35 roku życia. Kwestionariusz ankietowy składał się z dwóch etapów oraz

metryczki. Pierwszy etap zawierał pytania dla wszystkich respondentów takie same, związane z finansami studentów, z ich budżetem, miesięcznym wsparciem rodziców, związane z zakwaterowaniem i jego kosztami oraz z czynnikami wyboru miejsca zamieszkania. Drugi etap dzieli pytania na dwie grupy, dla osób które zaciągnęły kredyt studencki i oddzielne pytania dla osób, które tego kredytu nie zaciągnęły.

W ankiecie utworzone zostały pytania odnośnie miesięcznego budżetu, wsparcia finansowego rodziców oraz własnego wynagrodzenia respondentów. To właśnie sytuacja finansowa respondentów ma duży wpływ na jakość ich życia oraz na ich przyszłe decyzje.

Analizując odpowiedzi na temat miesięcznego budżetu respondentów można zauważyć, że najczęściej osób posiada miesięczny budżet powyżej 1 400 zł, dokładnie 58 osób, co stanowi 32,2% wszystkich ankietowanych. Natomiast poniżej 600 zł na miesiąc posiadają 33 osoby (18,3%). Reszta odpowiedzi rozłożyła się dosyć proporcjonalnie i każda odpowiedź jest na podobnym poziomie.

Tabela 1. Tabela krzyżowa: wiek * miesięczne finansowe wsparcie od rodziców

Wyszczególnienie		Miesięczne finansowe wsparcie od rodziców					
		0	1–400	401–800	801–1200	powyżej 1200	ogółem
Wiek	19–23	31	64	32	21	9	157
	23–27	12	1	2	5	0	20
	27–31	1	1	0	0	0	2
	31–35	1	0	0	0	0	1
Ogółem		45	66	34	26	9	180

Źródło: badanie własne.

Respondenci zostali zapytani o miesięczne wsparcie, jakie otrzymują od rodziców. Okazuje się, że polscy studenci nie są w dużym stopniu uzależnieni od finansów rodziców. W przedziale wiekowym od 19–23 lat, 31 osób (ok. 20%) nie otrzymuje wsparcia finansowego od rodziców, zaś 126 osób (ok. 80%) miesięcznie dostaje od nich pieniądze. Jednakże aż 64 osoby (ok. 40%) dostaje wsparcie nie większe niż 400 zł na miesiąc. Dodając do siebie liczbę osób nie dostających pieniędzy od swoich rodziców i liczbę osób dostających nie więcej niż 400 zł, wychodzi 95 osób, co stanowi ok. 60% wszystkich osób znajdujących się w tym przedziale wiekowym. Pozostali, czyli 32 osoby dostają od rodziców od 401 do 800 zł oraz 21 osób dostaje od 801 do 1 200 zł. Powyżej 1 200 zł na miesiąc dostaje zaledwie 9 osób w tym przedziale wiekowym. W kolejnym przedziale wiekowym od 23 do 27 lat znalazło się 20 ankietowanych. W tym przypadku 60% (12 osób) ankietowanych w tym wieku samodzielnie się utrzy-

muje, natomiast 40% (8 osób) dostaje wsparcie pieniężne od rodziców, jednak nie wyższe niż 1 200 zł na miesiąc. W ankiecie wzięły udział tylko trzy osoby mające więcej niż 27 lat i znalazły się w kolejnych dwóch przedziałach wiekowych, dwie z nich nie otrzymują wsparcia od rodziców, jedna zaś dostaje, ale nie więcej niż 400 zł.

Pytanie o wysokość miesięcznego wynagrodzenia własnego było wielokrotnego wyboru, dlatego respondenci mogli zaznaczyć kilka opcji. 58 respondentów odpowiedziało, że nie pracuje, 81 osób odpowiedziało, że ich wynagrodzeniem jest pensja, 71 studentów korzysta ze stypendium (nie wyodrębniając stypendium socjalnego oraz naukowego).

Pojawiły się także inne odpowiedzi: korepetycje (3 osoby), renta rodzinna (5 osób), 500+ (1 osoba), oszczędności (2 osoby), praca dorywcza (2 osoby).

W kwestionariuszu zawartych jest kilka pytań, które były przeznaczone jedynie dla osób, które nie mieszkają w domu rodzinnym. Związane są z ich miejscem zamieszkania, kosztami zakwaterowania, tym czy mieszkają sami, czy ze współlokatorami.

Tabela 2. Liczba osób mieszkających na stałe w domu rodzinnym

Wyszczególnienie	Częstość	Procent
Nie	123	68,3
Tak	57	31,7
Ogółem	180	100,0

Źródło: badanie własne.

Na pytanie czy respondent mieszka na stałe w domu rodzinnym 123 osoby (68,3%) odpowiedziały, że nie mieszkają, zaś 57 osób (31,7%) nadal mieszka.

Z osób, które nie mieszkają już w domu rodzinnym najczęściej mieszka na stacji ze współlokatorami – dokładnie 62 osoby (34,4%). Kolejnym pod względem popularności miejscem zamieszkania wśród badanych studentów jest akademik. Mieszka tam 40 osób (22,2%). Samemu na stacji mieszka 7 osób (3,9%). Natomiast 12 respondentów udzieliło „innej odpowiedzi”. Odpowiedzi się powtarzały. W większości związane były z posiadaniem własnego mieszkania oraz mieszkania z partnerem. Dwóch respondentów nie odpowiedziało na to pytanie.

O miesięczne koszty zakwaterowania zapytano tylko tych respondentów, którzy nie mieszkają w domu rodzinnym, czyli na to pytanie odpowiedziały 123 osoby. Największy odsetek osób, dokładnie 52 osoby (28,9%) miesięczne koszty zakwaterowania ponoszą w wysokości od 250 zł do 500 zł. Nieco mniej, 41 osób (22,8%) płaci miesięcznie od 500 do 750 zł. Jedynie 5 osób zaznaczyło,

że wydaje na zakwaterowanie poniżej 250 zł. Powyżej 750 zł łącznie wydaje 25 osób z ankietowanych. Wynika z tego, że 82,9% respondentów miesięcznie na zakwaterowanie wydaje poniżej 1 000 zł.

Tabela 3. Miesięczne koszty zakwaterowania

Wyszczególnienie	Częstość	Procent
Poniżej 250 zł	5	2,8
250–500 zł	52	28,9
500–750 zł	41	22,8
750–1000 zł	14	7,8
1000–1500 zł	9	5,0
Powyżej 1500	2	1,1
Ogółem	123	68,3

Źródło: badanie własne.

3.1. Kredyt studencki

Kolejny etap pytań w kwestionariuszu dotyczył pytań związanych z kredytem studenckim. Pytania zostały podzielone na pytania dla osób, które nie zaciągnęły kredytu i te, które taką decyzję podjęły. Na 180 osób, 174 osoby nie posiadają kredytu studenckiego, zaś kredyt posiada zaledwie 6 osób z ankietowanych.

3.1.1. Respondenci, którzy zaciągnęli kredyt studencki

Na stronie internetowej MNiSW można odszukać *Informację w sprawie liczby udzielonych kredytów studenckich w roku akademickim 2017/2018 według stanu na dzień 31 marca 2018 r.*, w której ukazane są dane związane z liczbą udzielonych kredytów w danych bankach. W roku akademickim 2017/2018 najbardziej popularnym bankiem do zaciągnięcia kredytu studenckiego był PKO Bank Polski S.A. Największa część studentów wybrała właśnie ten bank, bo aż ponad 75%. Następny bank, który był najczęściej wybierany to PEKAO S.A. Około 22% studentów ubiegała się o kredyt w tym banku. Zaś dwa pozostałe banki nie są aż tak popularne i ubiegających się o kredyt studentów jest niewielu (ok. 1,5%) [www5].

Wyniki ankiety utworzonej przez autorkę pracy potwierdzają informację zawartą na stronie internetowej MNiSW. Wśród 6 osób z ankietowanych, które kredyt zaciągnęły, 4 osoby podpisały umowę kredytową z PKO Bank Polski S.A., a pozostałych 2 studentów mają kredyt w Banku PEKAO S.A. W Banku

Polskiej Spółdzielczości S.A. oraz w Spółdzielczej Grupie Bankowej S.A. żaden z ankietowanych nie zaciągnął kredytu studenckiego.

Kolejne pytanie dotyczyło wystarczalności wysokości transz. Na to pytanie 5 studentów (83,3%) odpowiedziało, że wysokość wypłat jest dla nich wystarczająca, jedynie dla jednej osoby kwota jaką otrzymuje nie jest zadawalająca.

Tabela 4. Tabela krzyżowa: miejsce zamieszkania * wystarczalność transz

Wyszczególnienie		Czy wysokość transz jest wystarczająca?		
		Tak	Nie	Ogółem
Gdzie Pan/Pani mieszka?	W domu rodzinnym	0	1	1
	Na stacji samemu	1	0	1
	W akademiku	0	4	4
	Ogółem	1	5	6

Źródło: badanie własne.

Autorka pracy pozwoliła sobie na dokładniejsze przeanalizowanie ankiety, w której student zaznaczył, że wysokość transz nie jest wystarczająca. Student ten nie pracuje oraz nie mieszka już w domu rodzinnym, mieszka zaś na stacji samemu. Miesięczne finansowe wsparcie od rodziców otrzymuje w wysokości większej niż 1 200 zł. Z racji tego, że wynajmuje mieszkanie sam, koszt jego miesięcznego zakwaterowania jest dosyć duży i mieści się w przedziale 1 000–1 500 zł. Z tego właśnie powodu można wywnioskować, że wysokość transz może nie być dla niego wystarczająca. Dla reszty osób wypłaty są odpowiednie. Jedna z tych osób mieszka w domu rodzinnym, cztery zaś mieszkają w akademiku. Ci ostatni wydają miesięcznie na zakwaterowanie od 250–500 zł. Osoba mieszkająca w domu rodzinnym nie musi ponosić kosztów związanych z czynszem, a kwota jaką wydają osoby mieszkające w akademiku jest zdecydowanie mniejsza niż koszt zakwaterowania studenta mieszkającego samemu na stacji (tabela 4).

Następne pytanie brzmiało następująco: „Na jaki okres Pan/Pani zaciągnął/ęła kredyt studencki?”. Dwóch ankietowanych napisało, że kredyt otrzymali na 2 lata, dwóch ankietowanych napisało, że zaciągnęli kredyt na 5 lat, jedna osoba na 3 lata, jedna napisała „do momentu zakończenia studiów”.

Następne dwa pytania w kwestionariuszu dotyczą zadowolenia kredytobiorcy z zaciągniętego kredytu studenckiego. Z badania wynika, że nie ma takiej osoby wśród tych, które zaciągnęły kredyt, która jest niezadowolona z zaciągnięcia kredytu. Na pytanie „Czy jest Pan/Pani zadowolony/a z decyzji o wzięciu kredytu studenckiego?” cztery osoby (66,7%) odpowiedziały, że tak, dwie zaś zaznaczyły odpowiedź „może”.

Pytanie „Czy jest Pan/Pani zadowolony/a z decyzji o wzięciu kredytu studenckiego?” w kwestionariuszu było w postaci skali, której odpowiedzi były od 1 do 5, gdzie 1 oznaczała, że ankieterowany jest bardzo niezadowolony z zaciągnięcia kredytu, a 5 oznaczało, że jest bardzo zadowolony. Trzy osoby (50%) zaznaczyły swoje zadowolenie na poziomie 3, dwie osoby (33,3%) na poziomie 4, zaś jedna osoba (16,7%) jest bardzo zadowolona z kredytu i zaznaczyła ocenę 5.

Następne pytanie odnosiło się do oceny procedury kredytowej. To pytanie także zostało przedstawione w postaci skali, gdzie 1 oznaczała, że procedura kredytowa była długotrwała i skomplikowana, zaś 5 oznaczało, że była krótkotrwała i nieskomplikowana. Trzech ankieterowanych zaznaczyło ocenę procedury na poziomie 3 oraz trzy osoby zaznaczyły ocenę 4. Oznacza to, że nikt nie jest niezadowolony z przeprowadzonej procedury kredytowej, jednak też nikt nie jest bardzo zadowolony, ponieważ nikt z ankieterowanych nie zaznaczył oceny 5.

Na pytanie „Czy łatwo było znaleźć poręczycieli/a?” pięć osób zgodnie zaznaczyło, że łatwo, zaś jedna osoba ze znalezieniem poręczyciela miała problem. Najczęściej poręczycielami są rodzice lub rodzina, lecz są przypadki, w których trudna sytuacja finansowa bądź życiowa nie pozwala na wskazanie poręczyciela, wtedy inną opcją jest poręczenie BGK lub ARiMR. Z osób, które zaciągnęły kredyt studencki i wypełniły ankietę dwie mają za poręczycieli rodziców, trzy korzystają z poręczenia BGK, zaś jedna z poręczenia ARiMR.

Na pytanie „Czy Pana/Pani zdaniem warto zaciągnąć kredyt studencki?” kredytobiorcy odpowiedzieli jednomyślnie, że warto. Poproszeni zostali by uzasadnili swoją odpowiedź odnośnie tego, dlaczego warto. Odpowiedzi brzmiały następująco:

- „Jeżeli ktoś potrzebuje na jakies większe wydatki to ten kredyt się przydaje”,
- „Pomaga w życiu studenckim, a jego spłata jest dopiero po dawnym zakończeniu studiów”,
- „Jest tani”,
- „Pozwala on na pewną stabilizację finansową”,
- „Jest to dobra odpowiedź na zapotrzebowanie studentów na dobry nowy start”.

Z odpowiedzi udzielonych przez respondentów można wywnioskować, że kredyt studencki jest idealnym rozwiązaniem w niestabilnej sytuacji finansowej. Co więcej, jeśli brakuje komuś środków pieniężnych, respondenci polecają zaciągnięcie tego kredytu.

O spłatę kredytu obawiają się trzy osoby, jedna osoba nie wie czy się obawia, a dwie osoby zdecydowanie nie przejmują się tym, czy dadzą radę kredyt studencki spłacić. Autorka pracy przeanalizowała osobno ankietę tych osób, które zaciągnęły kredyt studencki i sprawdziła czy obawa przed spłatą kredytu ma wpływ na to czy respondent pracuje czy nie. Okazuje się, że nie ma na to

reguły i jest to sprawa indywidualna, np. osoba która pracuje i otrzymuje stypendium, ale jej wsparcie finansowe od rodziców jest niewielkie obawia się o spłatę kredytu studenckiego, zaś w innej ankiecie osoba mająca taką samą sytuację zaznaczyła, że nie ma żadnych obaw ze spłatą kredytu, tak samo jak osoba, która nie pracuje, ale jej wsparcie miesięczne od rodziców to powyżej 1 200 zł.

3.1.2. Respondenci, którzy nie posiadają kredytu studenckiego

Drugi zestaw pytań był przeznaczony dla osób, które nie zaciągnęły kredytu studenckiego. Tych studentów było znacznie więcej, bo aż 174 na 180 ankietowanych. Osoby te także zostały zapytane o swoją sytuację finansową, wypełniając te same pytania co osoby posiadające kredyt studencki, a także wypełniali pytania z metryczki. Poza tymi informacjami zostali zapytani o to czy słyszeli o kredycie studencki, czy wiedzą jakie są warunki zaciągnięcia takiego kredytu oraz dlaczego nie zdecydowali się wziąć kredytu studencki.

Tabela 5. Tabela krzyżowa: wiedza studentów na temat kredytów studenckich

Wyszczególnienie		Czy słyszał/a Pan/Pani o kredycie studenckim?		
		Tak	Nie	Ogółem
Czy wie Pan/Pani jakie są warunki zaciągnięcia kredytu studenckiego?	Tak	50	0	50
	Nie	90	34	124
	Ogółem	140	34	174

Źródło: badanie własne

Tabela 6. Obawa respondentów przed spłatą kredytu studenckiego

Wyszczególnienie	Częstość	Procent
Tak	77	44,3
Nie	36	20,7
Może	61	35,1
Ogółem	174	100,0

Źródło: badanie własne.

Zdecydowana większość ankietowanych nie posiada kredytu studenckiego. Jak się okazuje, prawie 20% z nich nawet nie słyszała, że taki kredyt istnieje. O kredycie studenckim słyszało 140 osób. Natomiast przy następnym pytaniu o to „Czy wie Pan/Pani jakie są warunki zaciągnięcia kredytu studenckiego?”

z tych 140 osób tylko 50 osób zaznaczyło, że wie jakie są warunki, zaś 90 osób słyszało o tym kredycie, ale słyszało tylko, że po prostu taki kredyt istnieje. Jak się okazuje w Polsce są duże braki wiedzy na temat kredytów studenckich.

Ostatnie pytanie to pytanie otwarte, w którym respondenci zostali poproszeni o krótkie uzasadnienie dlaczego nie zaciągnęli kredytu studenckiego. Odpowiedzi nie brzmiały w 100% tak samo, dlatego autorka pracy pogrupowała odpowiedzi, które miały taki sam przekaz. Ogólnie rzecz biorąc najczęściej ankietowani na to pytanie odpowiadali, że nie mieli takiej potrzeby. W taki sposób odpowiedziały aż 104 osoby. Kilka osób dodało, że dzięki otrzymanemu stypendium łatwiej im się żyje i dlatego nie czują potrzeby zaciągnięcia kredytu. Reszta odpowiedzi, które się pojawiały, ale już nie w tak dużej ilości, brzmiały następująco:

- „brak problemów finansowych” (23 osoby),
- „obawa przed spłatą kredytu” (13 osób),
- „nieświadomość, że taki kredyt istnieje” (11 osób),
- „niechęć posiadania zobowiązań” (9 osób),
- „posiadanie stałej i dobrze płatnej pracy” (8 osób),
- „finansowe wsparcie rodziców” (5 osób),
- „nieposiadanie zdolności kredytowej” (5 osób),
- „brak wiedzy na temat kredytu studenckiego” (2 osoby),
- „nie zastanawianie się nad takim rozwiązaniem” (2 osoby).

Pojawiły się także inne odpowiedzi, które są znacznie bardziej rozbudowane i szczegółowe, lecz ich znaczenie było takie same jak odpowiedzi wyżej. W skrócie, ankietowani nie potrzebują kredytu studenckiego.

Każdy ze studentów według własnych możliwości stara się podejmować takie decyzje, by żyło mu się jak najlepiej. Z analizy ankiety wynika, że sytuacja finansowa jest dosyć kluczowym aspektem w utrzymaniu na studiach. Część respondentów cieszy się z pomocy finansowej od rodziców, część otrzymuje stypendium, które jest w stanie rozwiązać problemy finansowe, a część studentów pracuje, bądź podejmuje się dodatkowych rozwiązań, jak np. udzielanie korepetycji, bądź praca „na czarno”. Każdy z ankietowanych ma swoje powody dlaczego zaciągnął kredyt, a dlaczego nie.

Osób z kredytem było zdecydowanie mniej niż osób, które kredytu nie posiadają. Ci respondenci mają różną sytuację finansową i różne powody zaciągnięcia kredytu. Głównym czynnikiem była pewna stabilizacja finansowa po otrzymaniu kredytu. Wszyscy ci respondenci są zadowoleni z tej decyzji, choć mają jakieś obawy i wątpliwości związane ze spłatą kredytu.

3.2. STYPENDIUM

Studenci, którzy mają problemy finansowe mogą złożyć wniosek o przyznanie stypendium socjalnego. Dodatkowo mogą starać się o zwiększenie stypendium z tytułu zamieszkania poza domem rodzinnym. Wysokość wypłat stypendium jest różnorodna i zależy od uczelni do jakiej uczęszcza student. W przypadku najniższego dochodu wysokość stypendium może dochodzić nawet do 1 000 zł, a to tyle samo ile wynosi najwyższa transza kredytu studenckiego. Analizując dane o liczbie udzielonych stypendiów w Polsce, można zauważyć od kilku lat tendencję spadkową. Jak zostało określone w publikacji *Szkoły wyższe i ich finanse w 2017 roku* przez Główny Urząd Statystyczny, liczba udzielanych stypendiów nie maleje ze względu na mniejsze zainteresowanie, tylko przez różne zmiany wprowadzane indywidualnie na każdej uczelni oraz zależy od malejącej liczby studentów. W roku poprzednim, tzn. 2017/2018 roku około 250 tys. studentów otrzymało stypendia [www15]. Stypendium może pomagać studentom w utrzymaniu na studiach, niestety z roku na rok jest ich udzielanych coraz mniej. Stypendium zależy od dochodów na jednego członka w rodzinie. Jeśli osoba pracuje i posiada stały dochód, ma mniejsze szanse na zdobycie stypendium. W ankiecie przeprowadzonej przez autorkę pracy na 180 respondentów, 71 osób zaznaczyło, że otrzymuje stypendium. Odpowiedź nie jest do końca sprecyzowana, ponieważ nie zostało wyszczególnione ile osób dostaje stypendium socjalne, a ile osób pozostałe z dostępnych w Polsce. W pewnym stopniu udzielane stypendia wpływają na sytuację finansową i możliwe, że na decyzje o zaciągnięciu kredytu.

3.3. MIESZKANIE W DOMU RODZINNYM

Innym aspektem, który może tłumaczyć spadek zainteresowania kredytem studenckim może być fakt, że duża liczba studentów idąc na studia nie wyprowadza się z domu rodzinnego. Jak wynika z raportu *Portfel Studenta Edycja III, Październik 2018 r.*, który został sporządzony przez Związek Banków Polskich, około 40% studentów nadal mieszka w domu rodzinnym [*Raport ZBP Portfel Studenta Edycja III, Październik 2018 r.*]. Natomiast w kwestionariuszu przeprowadzonym przez autorkę pracy wynik jest zbliżony do ukazanego w raporcie. Z ankiety wynika, że 31,7% ankietowanych mieszka na stałe w domu rodzinnym. W takim przypadku studenci mogą zaoszczędzić pieniądze, które wydaliby na wynajęcie mieszkania czy akademika. Można także założyć, że mieszkając nadal w domu rodzinnym studenci nie muszą wydawać pieniędzy na wydatki związane z zakupem żywności. Taka sytuacja może mieć ogromny wpływ na

sytuację studentów. Studenci mieszkający w domu rodzinnym wydają mniej na utrzymanie na studiach niż ci, którzy wyprowadzili się z domu, dlatego też mogą nie potrzebować dodatkowych pieniędzy.

PODSUMOWANIE

Kredyt studencki jest to alternatywna forma finansowania dla studentów z trudną sytuacją finansową. Wielu młodych ludzi nie bierze takiego rozwiązania pod uwagę, niektórzy jednak nie mają innego wyjścia (np. nie mogą się zatrudnić z powodu nadmiaru nauki).

W ankiecie na 180 osób ankietowanych tylko 6 osób zaciągnęło kredyt studencki. Okazuje się, że nie jest on zbyt popularny wśród studentów w Polsce. W roku akademickim 2005/2006 roku zostało udzielonych 23 940 kredytów, zaś w 2017/2018 roku zaledwie 3 885. Nasuwa się pytanie: „Dlaczego w Polsce kredyty studenckie nie są popularne?”.

Zdecydowanie wpływ na taką sytuację mają finanse studentów. Z badań własnych autorki przeprowadzonych w formie ankiety wynika, że duża część ankietowanych nie potrzebuje wsparcia finansowego, dobrze sobie radzi z pomocą rodziców, stypendium oraz własnej pracy. Pojawiły się także odpowiedzi, w których respondenci tłumaczą, że kredyt studencki to dla nich ostateczność, wolą iść do pracy niż „iść na łatwiznę” i się zadłużać. Istnieje raport *Student w pracy 2017*, w którym badanie zostało wykonane na zlecenie Jobsquare i przeprowadzone na 1 002 studentach. Wynik z niego, że 65% studentów w 2017 roku ma stałą pracę, 51% – ma umowę zlecenie lub o dzieło, a 41% studentów ma umowę o pracę, zaś 43% studentów podejmuje decyzje o pracy już na pierwszym roku studiów [Raport *Student w pracy 2017* Jobsquare]. Okazuje się, że pod względem wysokości miesięcznego finansowego wsparcia rodziców studenci w Polsce plasują się na 26 miejscu na tle studentów z Europy, zaś pod względem wysokości własnego wynagrodzenia w miesięcznym budżecie są w ścisłej czołówce i ponad 50% ich miesięcznego budżetu to własne wynagrodzenie. Można wywnioskować, że polscy studenci mają ogromne chęci do podjęcia pracy, bez zbędnych zadłużeń, potrafią oszczędzać i mądrze gospodarować swoimi finansami.

BIBLIOGRAFIA

- Dąbrowa-Szeffler M., 2002, *Problemy finansowania strategii rozwoju szkolnictwa wyższego*, Nauka i Szkolnictwo Wyższe, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, nr 2(20).
- Dąbrowa-Szeffler M., 1998, *Pożyczki i kredyty – nowa forma pomocy państwa dla studentów. Wywiad z prof. dr hab. Jerzym Zdradą, podsekretarzem stanu w Ministerstwie Edukacji Narodowej*, [w:] M. Dąbrowa-Szeffler, J. Jabłecka, M. Wójcicka (red.), *Nauka i Szkolnictwo Wyższe. Centrum Badań Polityki i Szkolnictwa Wyższego*, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, nr 12.
- Maciejewski G., 2014, *Młodzi–dorośli na rynku usług finansowych*, [w:] *Handel wewnętrzny*, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, nr 4.
- Mirowska-Łoskot U., *Wszystko co musisz wiedzieć o kredycie studenckim*, [w:] <https://serwisy.gazetaprawna.pl/edukacja/artykuly/979448,kredyt-studencki-jak-uzyskac-splata.html> [dostęp 28.09.2016].
- Raport *Student w pracy 2017* Jobsquare.
- RAPORT ZBP Portfel Studenta Edycja III, Październik 2018 r.*
- Rek-Woźniak M., 2016, *Młodzi dorośli, Wzory ruchliwości społecznej w okresie transformacji systemowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 20 grudnia 2018 r. w sprawie kredytów studenckich, Warszawa, z dnia 29 grudnia 2018 r., poz. 2468.
- Rybkowski R., 2018, *Edukacyjna bańka? Zadłużenie amerykańskich studentów a wyzwania polityki wobec szkolnictwa wyższego*, Nauka i Szkolnictwo Wyższe, nr 1(51).
- Sadowski J., *Kredyt studencki jest tani, ale spłacić go trzeba*, [w:] <https://alebank.pl/kredyt-studencki-jest-tani-ale-spaci-go-trzeba/> [dostęp 14.03.2019].
- Woodhall M., 1987, *Establishing Student Loans in Developing Countries: Some Guideline*, Education and training series discussion paper, The World Bank, Washington, nr EDT85.
- [www1] <https://serwisy.gazetaprawna.pl/edukacja/artykuly/1119006,koniec-boomu-na-studowanie-mlodzi-polacy-wyberaja-kursy.html> [dostęp 15.11.2018].
- [www2] <https://www.archiwum.nauka.gov.pl/szkolnictwo-wyzsze/informacja-o-kredytach-studenckich-w-roku-akademickim-2006-2007,archiwum,1.html> [dostęp 1.04.2019].
- [www3] <https://alebank.pl/kredyt-studencki-bardziej-dostepny-od-nowego-roku/> [dostęp 13.03.19].
- [www4] <https://alebank.pl/kredyty-studenckie-na-nowych-zasadach-co-sie-zmienilo-w-2019-roku/> [dostęp 13.03.2019].
- [www5] <https://www.gov.pl/web/nauka/informacja-w-sprawie-liczby-udzielonych-kredytow-studenckich-w-roku-akademickim-20172018-wedlug-stanu-na-dzien-31-marca-2018-r> [dostęp 26.03.2019].
- [www6] <https://alebank.pl/jak-uzyskac-kredyt-studencki-lista-bankow-przyjmujacych-wnioski/?id=257631&catid=22869> [dostęp 13.03.2019].
- [www7] <https://www.gov.pl/web/nauka/informacja-o-kredytach-studenckich-doktoranckich> [dostęp 13.03.2019].
- [www8] <https://konstytucjadlanauki.gov.pl/rozporzadzenie-prostudenckie-czyli-wszystko-o-nowych-kredytach> [dostęp 13.03.2019].
- [www9] <https://alebank.pl/kredyt-studencki-jak-ubiegac-sie-o-wsparcie/> [dostęp 26.03.2019].
- [www10] <https://superbiz.se.pl/wiadomosci/kredyt-studencki-2019-jakie-sa-nowe-zasady-przyznawania-aa-Rm93-45B5-L55W.html> [dostęp 14.03.2019].
- [www11] <http://kredytstudencki.com.pl> [dostęp 17.03.2019].
- [www12] <https://poranny.pl/kredyt-studencki-wszystko-co-student-musi-wiedziec-wyplaty-oprocentowanie-zasady/ar/13499701> [dostęp 14.03.2019].

[www13] <https://alebank.pl/kredyt-studencki-kiedy-mozna-starac-sie-o-umorzenie-zadluzenia/> [dostęp 14.03.2019].

[www14] <https://www.zadluzenia.com/jak-umorzyc-kredyt-studencki/#Umorzenie%20kredytu%20studenckiego%20co%20to%20jest> [dostęp 14.03.2019].

[www15] <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/edukacja/edukacja/szkoly-wyzsze-i-ich-finanse-w-2017-roku,2,14.html> [dostęp 16.05.2019].

[www16] <https://bierzemykredyt.pl/238-kredyt-studencki-kompendium/>.

STUDENT LOAN AS A FORM OF FINANCING

Abstract

In Poland, student loans have been granted since 1998. As it turns out, they are not quite popular nowadays and there are fewer and fewer student loans from year to year. The question arises why this is happening and what affects it? The purpose of this article is to present and evaluate the functioning of student loans and explain the situation why several thousand of them were granted a few years ago, but much less at present (2019). The relationship between a strong financial standing and the decision to take a student loan will also be presented.

Keywords: student loans, financial situation of students.

Przyjęto/Accepted: 15.12.2019
Opublikowano/Published: 31.12.2019

ZJAWISKO SZAREJ STREFY W POLSCE – PRZYCZYNY, SKUTKI I METODY OGRANICZANIA

Sara Franciszkowska

Anna Węgrzyn

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki

Streszczenie

Artykuł dotyczy szarej strefy, rozumianej jako wszelkie próby unikania obowiązku podatkowego przez obywateli. Zjawisko to jest nieodłączną częścią każdej gospodarki i może na nią wpływać zarówno w sposób pozytywny, jak i negatywny, przy czym udział niekorzystnych konsekwencji jest większy. Mając to na uwadze, władze państwowe podejmują szereg działań, mających na celu ograniczenie zasięgu szarej strefy. Istotnym elementem w kształtowaniu się jej rozmiarów jest to, czy obywatele wyrażają „ciche przyzwolenie” na tego typu czynności. Opracowanie zawiera badanie na temat poziomu moralności podatkowej wśród losowo wybranej grupy badanych w wieku produkcyjnym.

Słowa kluczowe: szara strefa, podatki, oszustwa podatkowe.

JEL Class: E26, H26.

WPROWADZENIE

Jednym z instrumentów umożliwiającym oddziaływanie władz państwowych na gospodarkę jest szeroko rozumiany podatek, stanowiący główne źródło dochodu publicznego. To pojęcie można rozumieć jako świadczenie pieniężne na rzecz związku publicznoprawnego, któremu towarzyszy przewłaszczenie generalne, obowiązkowe, przymusowe, ustalane jednostronnie, nieodpłatne, nieekwiwalentne i bezzwrotne [Dzwonkowski 2011]. Każde naruszenie tego źródła dochodu oznacza spadek wydajności podatków, a w konsekwencji pociąga za sobą niższe wpływy do budżetu [Jaszczyński 2017]. Wraz z pojawieniem się pierwszych podatków, zaczęto szukać sposobu na unikanie ich płacenia i w związku z powyższym powstało zjawisko znane jako szara strefa, które będzie stanowiło przedmiot rozważań artykułu.

Po raz pierwszy tego określenia użył brytyjski uczony Keith Hart w pracy poświęconej formalnym i nieformalnym możliwościom zarobku w Ghanie w 1971 r. [Szulc 2013: 9]. Pojęcie to można rozumieć jako całokształt form niezarejestrowanej działalności gospodarczej, niezależnie od tego czy są one legalne (jak samozaopatrzenie gospodarstw domowych), czy nielegalne (jak sfingowana produkcja narkotyków itp.) [Mizgajska 2002]. Innymi słowy, szarą strefę stanowią wszystkie uszczuplenia budżetu państwa, wynikające z uchylania się obywateli od obowiązku podatkowego.

Celem opracowania jest przedstawienie pojęcia „szarej strefy” i jego składowych, wyodrębnienie zarówno pozytywnych jak i negatywnych konsekwencji (takich jak stwarzanie zagrożenia dla legalnie działających przedsiębiorstw w postaci nieuczciwej konkurencji, obniżenie wpływów do budżetu państwa). Artykuł wieńczę przedstawione metody ograniczania zasięgu szarej strefy i *case study* polskiej świadomości podatkowej wśród osób w wieku produkcyjnym.

Przyjęto hipotezę, że stosowanie prawnych i pozaprawnych instrumentów przez władzę danego kraju, wpływa na zmniejszanie się rozmiarów szarej strefy. Mimo faktu, że w gospodarkach rynkowych istnienie drugiego obiegu jest „naturalne”, to należy pamiętać o tym, że gdy skala drugiego obiegu jest mała, to nie zakłóca ona funkcjonowania gospodarki narodowej. (...) Problem pojawia się, gdy dochodzi do nadmiernego rozwoju działalności szarej strefy [Korenik i Korenik 2004: 74], dlatego tak bardzo istotne jest stosowanie różnych procedur uniemożliwiających działania przeciwko powszechnemu obowiązkowi podatkowemu. Opracowanie powstało w oparciu o literaturę przedmiotu, raporty, regulacje prawne i własne badania.

1. POJĘCIE I ZAKRES SZAREJ STREFY

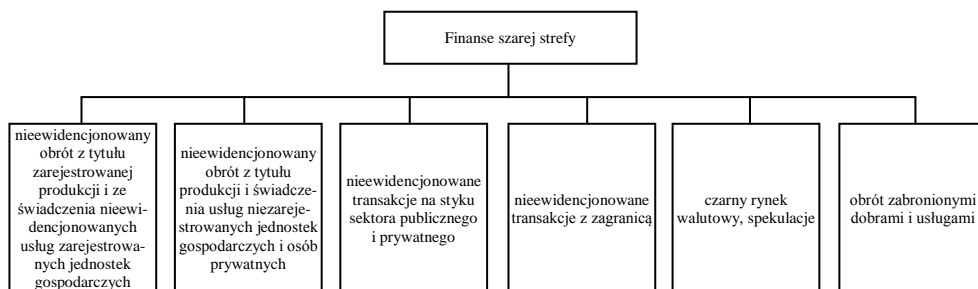
Temat gospodarki nieoficjalnej jest wielokrotnie poruszany w literaturze naukowej oraz nagłaśniany w środkach masowego przekazu. Można spotkać różne określenia dla identyfikacji tego zjawiska, takie jak rynek równoległy, szara strefa (*shadow economy*), drugi obieg gospodarczy (*non-observed market*), rynek nieoficjalny (*unofficial economy*), podziemie gospodarcze (*informal market*) [Masiukiewicz 2014: 29]. Żadne z użytych określeń wzajemnie sobie nie przeczą, a wręcz przeciwnie – wzbogacają, ujawniają wieloaspektowość tego typu gospodarki [Kozłowski 2004], jednakże równocześnie taka mnogość synonimów, a w konsekwencji znaczeń na określenie gospodarki innej od tej prowadzonej w warunkach legalnych, prowadzi do zbytńich i niewłaściwych uogólnień w zakresie klasyfikacji tego, co stanowi gospodarka nieoficjalna [Raczkowski 2013: 353]. Z tego też powodu w opracowaniu ograniczono się do terminu szarej strefy, ponieważ jest to jedno z najczęściej spotykanych sformułowań w publicystyce.

Gospodarkę nieoficjalną charakteryzuje bogactwo form i przejawów występowania [Mróz 2004: 249], przez to przechodząc do samej definicji w literaturze przedmiotu można spotkać węższe i szersze ujęcie zjawiska unikania obowiązków podatkowego. Zgodnie z jednym z nich, uchylanie się od podatku jest zawsze działaniem nielegalnym, sprzecznym z prawem podatkowym [Głuchowski 2006: 158]. Jednakże w szerokim wymiarze można to rozumieć, jako wszelkie działania gospodarcze, które przyczyniają się do oficjalnego (albo obserwowalnego) tworzenia (wzrostu) PKB, ale które pozostają bezpośrednio niezarejestrowane [Schneider i Enste 2000]. Tak samo Raport Instytutu Prognoz i Analiz „Szara strefa 2018” określa ją ogólnie jako działalność gospodarczą, prowadzoną poza oficjalnym obiegiem, podlegającym kontroli państwa. Poszczególne składowe stanowiące czynności gospodarcze należące do działalności w ramach szarej strefy przedstawia schemat 1.

Łatwo zauważyć, że wspólnym elementem powyższych definicji jest zatajony charakter badanego zjawiska, gdyż stanowi on jego fundamentalną cechę oraz należy pamiętać, że podstawowym kryterium zaliczania działalności gospodarczych do szarej strefy jest tworzenie wartości dodanej, która umyka tradycyjnej obserwacji statystycznej prowadzonej przez narodowe urzędy statystyczne. Należy przez to rozumieć rynkowy i dobrowolny charakter transakcji [Łapiński i in. 2014: 8].

Powszechnie przyjmuje się podział szarej strefy na trzy obszary:

- I. Działalność nielegalna;
- II. Działalność ukryta;
- III. Działalność nieformalna.



Schemat 1. Elementy finansów szarej strefy

Źródło: opracowanie własne na podstawie Korenik i Korenik [2004].

Tabela 1. Szacunki rozmiarów gospodarki nieobserwowanej w tworzeniu PKB w latach 2012–2015 (w proc.)

Elementy szarej strefy	2012	2013	2014	2015
Działalność ukryta	9,6	10,6	10,4	11,0
Działalność nieformalna	2,6	2,4	2,3	2,2
Działalność nielegalna	0,8	0,8	0,6	0,3
Gospodarka nieobserwowana	13,0	13,8	13,3	13,5
Ogółem	26	27,6	26,6	27

Źródło: Fundowicz i in. [2018].

Pierwszym elementem szarej strefy gospodarczej jest działalność nielegalna, obejmująca produkcję wyrobów i usług, których sprzedaż, rozprowadzanie lub posiadanie jest zabronione przez prawo [Fundowicz i in. 2018: 6] i w związku z tym ponosi się za nią odpowiedzialność karną. Najczęściej jest związana z przemysłem dóbr (np. papierosów), produkcją i handlem narkotykami, czy сутenerstwem lub z działalnością legalną prowadzoną przez osoby niemające do niej uprawnień.

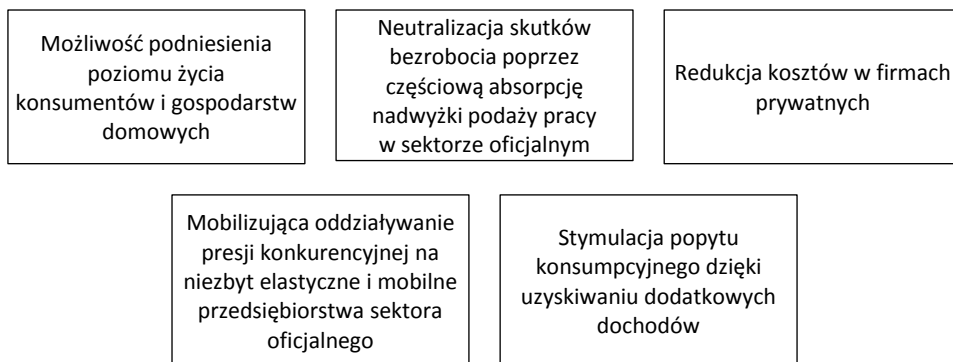
Drugi obszar dotyczy działalności legalnej, lecz zatajonej. Chodzi tu o zaniżanie obrotów, głównie celem obniżenia uciążliwości wynikających z opodatkowania. Inny powód ukrywania części produkcji dóbr lub usług, to niewypełnienie standardów wymaganych przez przepisy prawa. Panuje generalna zasada, że zjawisko to jest bardziej powszechne wśród mikro- i małych przedsiębiorstw niż wśród średnich i dużych, chociaż zdarzają się wyjątki [Łapiński i in. 2014: 10]. Często niskie zyski działalności gospodarczych i wysokie zobowiązania uniemożliwiają przedsiębiorcom dostosowanie się do wprowadzonych wyższych stóp procentowych podatku i nowego wynagrodzenia minimalnego,

dlatego aby utrzymać zarówno zatrudnienie, jak i produkcję na niezmiennym poziomie, zatajają część przychodów przed organem podatkowym.

Ostatni podział na działalność nieformalną uwzględnia transakcje, do których nie prowadzi się żadnych rejestrów i podejmowana jest głównie przez osoby fizyczne, odpłatnie świadczące usługi na rzecz innych osób, czasem także na rzecz przedsiębiorstw. Całkowity brak bezpośredniej rejestracji jest albo wynikiem małej skali działalności, albo działaniem z pominięciem regulacji i standardów, może wynikać również z dorywczego bądź sezonowego charakteru podejmowanych przedsięwzięć [Fundowicz i in. 2018: 6].

2. SKUTKI WYSTĘPOWANIA SZAREJ STREFY

Szara strefa ma istotne oddziaływanie społeczne, ponieważ jest silnie powiązana z szeregiem negatywnych zjawisk, takich jak korupcja, przestępstwa różnego rodzaju, narkotyki, mafia, wykorzystanie potencjalnej siły roboczej na czarnym rynku do prania pieniędzy i naruszanie praw człowieka [Mara 2011: 1111], ale to nie oznacza, że ta część gospodarki przynosi wyłącznie negatywne skutki dla funkcjonowania państwa. Można wyodrębnić również rozmaite pozytywne efekty występowania szarej strefy.



Schemat 2. Pozytywne skutki istnienia szarej strefy

Źródło: Mróz [2004].

Nie zmienia to faktu, że drugi obieg może destrukcyjnie wpływać na rozwój stosunków finansowych w kraju. Mnogość negatywnych skutków i ich skala powodują, że w znacznej mierze wpływają one na każdy obszar gospodarki i zakłócają funkcjonowanie poszczególnych instytucji. Według Ćwikowskiego negatywne następstwa można podzielić według płaszczyzny makro i mikroeko-

nomicznej. Do pierwszej kategorii możemy zaliczyć wszystkie te zjawiska, które dotyczą całej społeczności i których skutki wpłyną na zmianę wielkości makroekonomicznych, natomiast druga kategoria skupia się na indywidualnym interesie jednostki.

Do zagrożeń na płaszczyźnie makro należy:

- zmniejszenie dochodów budżetowych z powodu nieodprowadzonych podatków wpływających do instytucji państwowych,
- brak możliwości realnej oceny prowadzonej polityki gospodarczej z powodu zniekształconych wskaźników gospodarczych,
- konieczność utrzymania podatków na wysokim poziomie, aby móc łączyć wystarczające fundusze na finansowanie państwa,
- niski poziom zaufania do instytucji państwowych,
- wysoki poziom korupcji.

Do niebezpieczeństw na płaszczyźnie mikro należy:

- ograniczone możliwości rozpoczynania działalności gospodarczej z powodu nadmiernego obciążenia podatnika,
- nieuczciwa konkurencja cenowa dla legalnie funkcjonujących podmiotów,
- obniżanie zysków z legalnych przedsiębiorstw,
- brak możliwości rozwoju przedsiębiorstw,
- wysokie stopy procentowe przy udzielaniu kredytów przez banki,
- indywidualne niesprawiedliwości społeczne w ponoszeniu ciężarów na rzecz państwa,
- niepewność w funkcjonowaniu przedsiębiorców [Ćwikowski 2016: 113–114].

Często można się również spotkać z sytuacją, w której występująca szara strefa posiada charakter dwubiegunowy, co jest bardzo dobrze zauważalne w przypadku rozważań związanych z kryzysem gospodarczym.

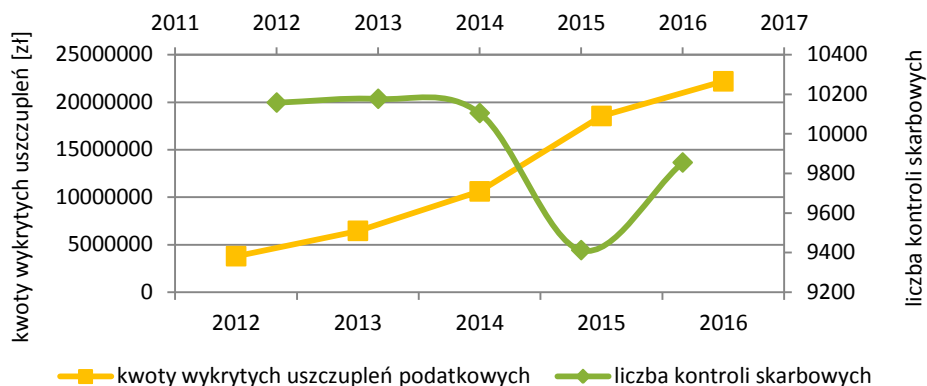
Z jednej strony według Marciniaka szara strefa gospodarcza unikająca jakichkolwiek wpłat do budżetu państwa stanowi istotny element współtworzący kryzys systemu finansów publicznych w Polsce [Marciniak 2013: 633]. Związane jest to z tym, iż istnieje zależność pomiędzy stopą bezrobocia w kraju, a rozmiarem gospodarki nieoficjalnej, co potwierdza wzrost szarej strefy, który wystąpił w większości krajów OECD w 2009 roku podczas kryzysu ekonomicznego [Rosser i in. 2000], ale równocześnie w przypadku wystąpienia zapaści gospodarczej stanowi pewien bufor bezpieczeństwa dla państwa i powoduje, że obywatele, szczególnie ci o najniższych zarobkach, o wiele mniej odczuwają pogorszenie stanu gospodarki.

3. METODY OGRANICZANIA ZASIĘGU SZAREJ STREFY

Nowoczesny system podatkowy powinien wpływać na przemiany strukturalne, wywoływać pożądane procesy gospodarcze oraz tak kierować zachowaniem podatników, aby ograniczać zjawisko szarej strefy [Kuchciak 2012: 11] i znajduje to swoje uzasadnienie zarówno w interesie państwa, jak i przedsiębiorców. Państwo dąży do uzyskania wszystkich należnych mu wpływów do budżetu w postaci podatków. Osoby uczestniczące w szarej strefie, nielegalnie przywłaszczają sobie te wpływy, ograniczając tym samym możliwości finansowe państwa w zakresie działań w innych obszarach. Przedsiębiorcy i usługodawcy, którzy działają w legalny sposób, zmuszeni są do zmagania się z nieuczciwą konkurencją, choćby dlatego, że przedsiębiorcy, będący jednocześnie oszustami podatkowymi, są w stanie oferować produkty po niższej cenie. W związku z powyższym podjęto szereg działań, mających na celu ograniczenie zasięgu szarej strefy.

Podstawowym elementem mającym wpływ na zachowania przedsiębiorców są kary za nieprzestrzeganie prawa podatkowego. Celem prawa karnego skarbowego jest zapewnienie wykonywania zobowiązań podatkowych [Binda 2014]. Odpowiedzialność karna za przestępstwa jest jednym z głównych czynników, motywujących ludzi do podejmowania legalnych działań oraz sprawia, że podejmowanie czynności sprzecznych z prawem nie jest atrakcyjne i niesie ze sobą duże ryzyko. Przestępstwa popełniane wobec prawa w celu uniknięcia opodatkowania lub zmniejszenia jego wysokości reguluje Kodeks karny skarbowy. [Pasternak-Malicka 2016]. O wysokości kar decyduje głównie wysokość podatku narażonego na uszczuplenie.

Groźące kary za niedopełnienie obowiązku podatkowego nie wpływają na wszystkich przedsiębiorców, dlatego niezbędne jest przeprowadzanie kontroli skarbowych. Według ustawy z dnia 28 września 1991 r. o kontroli skarbowej ich głównym celem jest ochrona interesów i praw majątkowych Skarbu Państwa oraz zapewnienie skuteczności wykonywania zobowiązań podatkowych i innych należności stanowiących dochód budżetu państwa lub państwowych funduszy celowych. Wykres 1 przedstawia zależność między liczbą przeprowadzonych kontroli podatkowych a kwotami wykrytych uszczupień podatkowych. W początkowych latach widać, że liczba kontroli była wysoka, lecz wartość wykrywanych uszczupień była relatywnie niska. W kolejnych okresach zauważamy wyraźną zmianę tej tendencji. Mimo że liczba kontroli skarbowych maleje (z wyjątkiem roku 2016), wartość wykrywanych nieprawidłowości cały czas się zwiększa. W roku 2016 w porównaniu z rokiem 2012 liczba kontroli spadła o 303, przy jednoczesnym prawie sześciokrotnym wzroście wykrytych uszczupień podatkowych. Wskazuje to na wzrost efektywności przeprowadzanych kontroli skarbowych i skuteczności w wykrywaniu nieprawidłowości.



Wykres 1. Zależność pomiędzy liczbą kontroli skarbowych i kwotą wykrytych uszczupień podatkowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ministerstwo Finansów – Sprawozdanie Roczne Kontrola Skarbowa w 2016 r.

Transakcje w szarej strefie odbywają się głównie za pośrednictwem gotówki, gdyż każda forma płatności bezgotówkowej zostaje zapisana w systemach płatniczych, dlatego zmniejszanie ilości fizycznej postaci pieniądza w obiegu przyczynia się w znacznym stopniu do ograniczania rozmiarów drugiej gospodarki. Transakcje bezgotówkowe mają określony górny limit przekazywanej kwoty, ustanowiony w art. 19. Ustawy z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców:

Dokonywanie lub przyjmowanie płatności związanych z wykonywaną działalnością gospodarczą następuje za pośrednictwem rachunku płatniczego przedsiębiorcy, w każdym przypadku, gdy:

- stroną transakcji, z której wynika płatność, jest inny przedsiębiorca oraz
- jednorazowa wartość transakcji, bez względu na liczbę wynikających z niej płatności, przekracza 15 000 zł lub równowartość tej kwoty, przy czym transakcje w walutach obcych przelicza się na złote według średniego kursu walut obcych ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski z ostatniego dnia roboczego poprzedzającego dzień dokonania transakcji.

Władze państwowe podejmowały się również przeprowadzania kampanii, mających na celu zwiększenie świadomości obywateli na temat prawidłowego zachowania konsumenckiego. Przykładem tego jest akcja edukacyjna ministerstwa finansów „Loteria paragonowa”, która wystartowała 1 października 2015 r. W ramach tego projektu, każdy kto dokonał zakupu o wartości powyżej 10 PLN brutto i odebrał dowód transakcji w postaci paragonu fiskalnego, mógł wziąć udział w losowaniu nagród, poprzez zarejestrowanie tego paragonu za pośred-

nictwem odpowiedniej strony internetowej. Rozwiązanie to miało budować świadomość konsumentów odnośnie pobierania paragonów fiskalnych i tym samym „zmuszać” sprzedawców do ich wydawania i fiskalizacji obrotu [Wyżnikiewicz 2016].

4. CASE STUDY

4.1. Wstęp

Poziom moralności podatkowej wśród społeczeństwa oddziałuje na rozmiary szarej strefy. Jeśli jest niski i panuje powszechna akceptacja dla oszustw podatkowych, to przestępcy podatkowi nie czują aż tak silnej presji spełnienia obowiązku podatkowego, niż w przypadku, gdy poziom ten byłby wysoki. Istotnym elementem, który również wpływa na ustalanie się wielkości drugiej gospodarki, jest poziom wiedzy obywateli na temat prawa podatkowego oraz to, czy jest ono zrozumiałe i łatwe do zinterpretowania dla przedsiębiorców.

Biorąc pod uwagę wszechstronność tego zagadnienia i fakt, że metody szacowania wielkości szarej strefy sprowadzają się, najogólniej mówiąc, do wykorzystywania informacji gospodarczych opisujących pośrednio efekty [Fundowicz i in. 2018: 7], przeprowadzono badanie na panelu studentów w celu ustalenia bardziej rzeczywistych szacunków, o bardziej subiektywnym charakterze. Zadano szereg pytań czterystu losowym osobom w wieku produkcyjnym, zamieszkującym terytorium Polski. Ankieta składała się z 11 pytań, dotyczących wiedzy oraz doświadczeń respondentów z systemem podatkowym w Polsce. Większość z nich polegała na ocenie w 5-cio stopniowej skali osobistych poglądów lub wiedzy na temat poszczególnych zagadnień związanych z podatkami. Wyniki badania przedstawiono opisowo oraz graficznie w postaci wykresów i tabel. Badanie trwało od 10 do 21 marca 2019 roku.

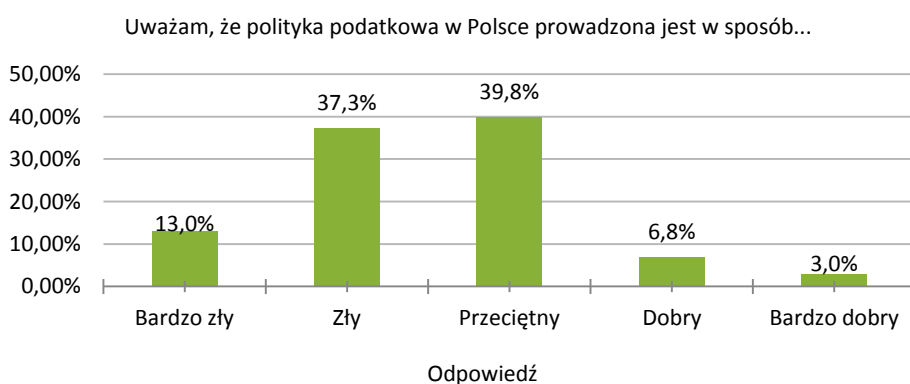
4.2. Wyniki przeprowadzonych badań ankietowych

Poziom swojej wiedzy na temat prawa podatkowego w Polsce ankietowani oceniają jako umiarkowany (42%) oraz mały (37,3%). Jedynie 2,5% badanych deklaruje, że bardzo dobrze zna tę tematykę. Podobnie rezultaty kształtują się w odpowiedziach na pytanie o znajomość kar za przestępstwa i wykroczenia skarbowe. Ponadto więcej niż połowa osób twierdzi, że w ogóle nie interesuje się tematyką prawa podatkowego lub interesuje się tym w małym stopniu. Okazuje się też, że jedynie 2% badanych uważa, że bardzo dobrze rozumie prawo podatkowe obowiązujące w Polsce.

Tabela 2. Zestawienie odpowiedzi na pytania

Pytanie	Odpowiedzi [%]				
	w ogóle nie znam/ nie interesuję się	w małym stopniu	w umiarkowanym stopniu	w znacznym stopniu	bardzo dobrze znam/interesuję się
Jak Pan/i ocenia poziom swojej wiedzy o systemie podatkowym w Polsce?	8,5	37,3	42	9,8	2,5
Jak ocenia Pan/i poziom swojej wiedzy na temat kar obowiązujących za wykroczenia i przestępstwa skarbowe?	14	36,3	35,8	11,8	2,3
Czy interesuje się Pan/i tematyką finansowo-podatkową?	22	33,5	30,8	10,8	3
Jak ocenia Pan/i trudność zrozumienia polskiego prawa podatkowego?	13,5	28,6	39,3	16,5	2

Źródło: opracowanie własne.

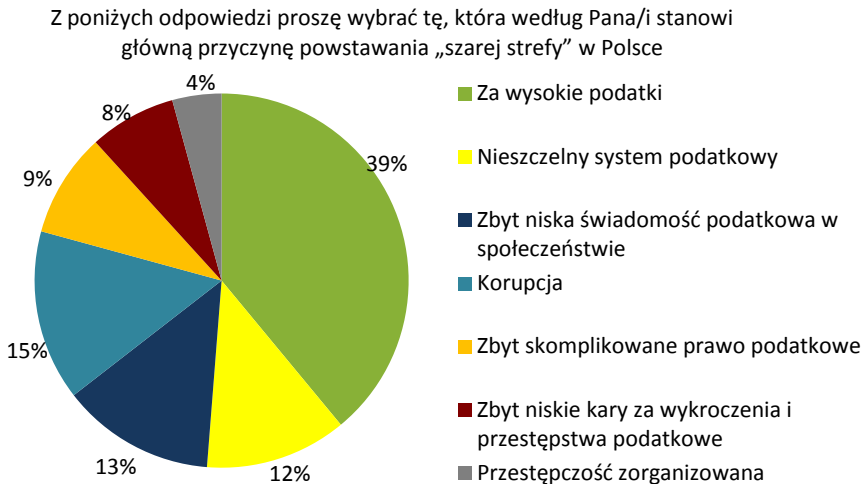


Wykres 2. Ocena prowadzenia polityki podatkowej w Polsce

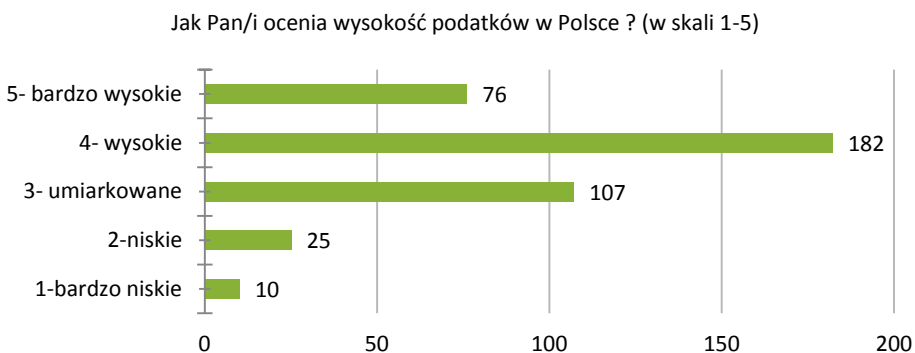
Źródło: opracowanie własne.

Poziom prowadzonej polityki podatkowej w Polsce najczęściej uznawany jest za przecięty (39,8%) oraz zły (37,3%), a połowa badanych (50,3%) nie jest zadowolona z obecnie prowadzonej polityki podatkowej, mimo wcześniej zadeklarowanej niskiej wiedzy na ten temat.

Jako główny powód występowania szarej strefy, najczęściej wybierano zbyt wysokie podatki. Znajduje to swoje odzwierciedlenie przy pytaniu o ocenę wysokości podatków w Polsce. Prawie połowa osób (45,5%) uznała je za wysokie.



Źródło: opracowanie własne.



Wykres 4. Ocena wysokości podatków w Polsce

Źródło: opracowanie własne.

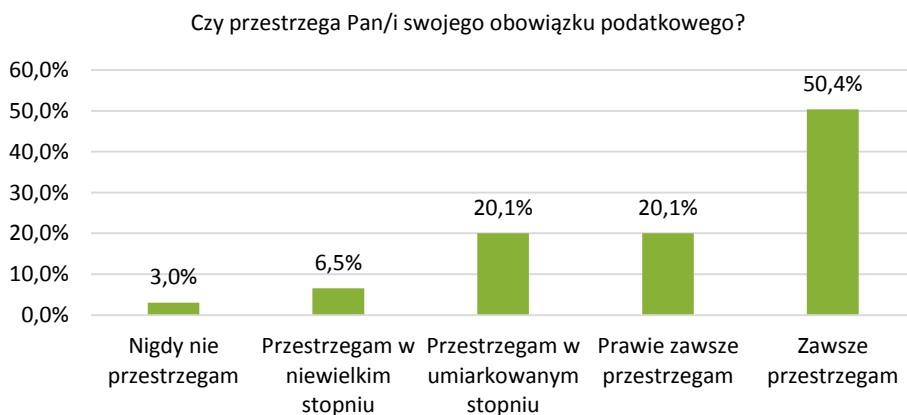
W kolejnej części ankiety zapytano badanych, czy kiedykolwiek oni lub ktoś z ich otoczenia podejmował się pracy na czarno oraz czy kiedykolwiek oni lub ktoś z ich otoczenia uniknął zapłaty należnego podatku. Okazało się, że wyniki w tych dwóch podobnych pytaniach nie pokrywają się.

Tabela 3. Porównanie pytań o podejmowanie pracy „na czarno” oraz unikanie zapłaty należnego podatku

Pytanie	Odpowiedź [%]	
	tak	nie
Czy kiedykolwiek Pan/i lub ktoś z Pana/i otoczenia podejmował się pracy bez odpowiedniej podstawy prawnej w postaci umowy?	45,2	54,8
Czy kiedykolwiek Pan/i lub ktoś z Pana/i otoczenia celowo lub niecelowo uniknął zapłaty należnego podatku?	29,3	70,7

Źródło: opracowanie własne.

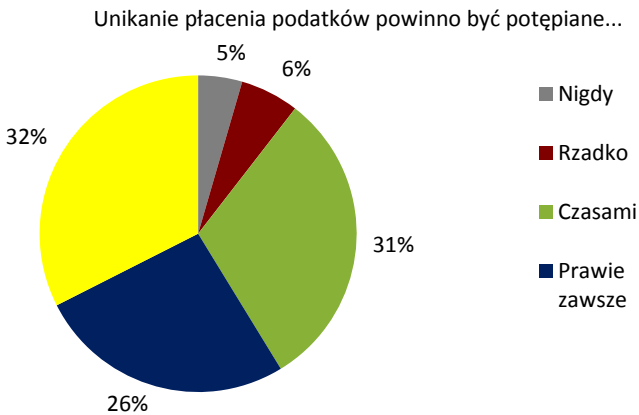
Poza tym, większość ankietowanych deklaruje, że zawsze przestrzega obowiązku podatkowego (50,4%), co w pewnym stopniu kłóci się z pytaniem powyższym, gdzie aż 45,2% badanych potwierdziło, że samo uczestniczyło lub było świadkiem oszustw podatkowych.



Wykres 5. Przestrzeganie obowiązku podatkowego

Źródło: opracowanie własne.

Większość badanych uważa, że unikanie płacenia podatków powinno być zawsze potępiane przez społeczeństwo.



Wykres 6. Ocena unikania płacenia podatków

Źródło: opracowanie własne.

4.3. Podsumowanie CASE STUDY

Wiedza respondentów na temat systemu podatkowego jest przeciętna lub niska. Wynika to z braku zainteresowania tą tematyką lub trudnościami z jej zrozumieniem. Ogólny poziom prowadzonej polityki podatkowej można uznać za niezadowolający. Wśród społeczeństwa panuje przekonanie, iż stawki podatków są zbyt wysokie, co jest również najczęściej wskazywane jako główna przyczyna do unikania obowiązku regulowania zobowiązań podatkowych, a w konsekwencji do przechodzenia do szarej strefy. Brak zależności w pytaniach o podejmowanie pracy na czarno oraz nieodprowadzanie należnego podatku, może wynikać z niskiej wiedzy i niezrozumienia pytań lub braku chęci ujawnienia odpowiedzi na któreś z nich. Zaskakujące jest, że mimo wyżej wymienionych wniosków, większość ludzi deklaruje, że zawsze przestrzega swojego obowiązku podatkowego oraz uważa, że unikanie podatków powinno być potępiane zawsze lub prawie zawsze. Wskazuje to na wysoką moralność podatkową wśród badanych, wynikłą nie z wiedzy czy z doświadczenia, ale z powodu własnego systemu moralnego. Nie należy wykluczyć, że poszczególni ankieterzy mogli nie chcieć podzielić się z nami swoimi osobistymi informacjami w obawie przed ujawnieniem ich do organu podatkowego. Niestety tego typu badania zawsze będą miały charakter mocno subiektywny, dlatego też chcąc obliczyć zakres szarej strefy byłoby konieczne porównanie różnych wartości ekonomicznych i z zastosowaniem metod pośrednich, dokonać szczegółowej analizy rynku pracy czy analizy porównawczej w rachunkach narodowych.

PODSUMOWANIE

Szara strefa jest zjawiskiem funkcjonującym w każdej gospodarce, ale mimo jej powszechności, powinniśmy rozważyć jej wszystkie możliwe, zarówno korzystne, jak i szkodliwe efekty przy podejmowaniu decyzji o zastosowaniu środków ograniczających jej zasięg.

Trudno jest wyodrębnić jedną uniwersalną definicję szarej strefy, ale posługując się literaturą można wskazać, że zawierają się w niej wszystkie czynności mające na celu pozbawienie państwa należnego mu według obowiązującego prawa podatku i co najważniejsze, te starania muszą być podejmowane świadomie, aby mogły kwalifikować się do tej części gospodarki.

Władze krajowe, obserwując zwiększenie liczby osób działających w szarej strefie, mogą zdecydować się na korzystanie z różnych metod ograniczenia zakresu tego zjawiska, takich jak zwiększanie liczby i dokładności kontroli skarbowych, czy wyznaczanie odpowiedniego wymiaru kar za niedotrzymanie obowiązku podatkowego. Tego typu procedury w pewnym stopniu zmniejszają skalę tego zjawiska, jednakże biorąc pod uwagę rezultaty przeprowadzonego *case study* nie należy również lekceważyć aspektów społecznych i prowadzić dodatkową edukację z zakresu prawa finansowego i podatkowego. Artykuł ten może stać się podstawą do dalszych rozważań na temat zależności pomiędzy mentalnością i moralnością podatkową a wysokością środków wpływających do budżetu z tytułu podatków.

BIBLIOGRAFIA

- Binda J., 2014, *Przestępczość podatkowa i oszustwa finansowe zagrożeniem dla finansów publicznych w Polsce*, „Zeszyty Naukowe. Wyższa Szkoła Finansów i Prawa w Bielsku Białej”, nr 3.
- Ćwikowski M., 2016, *Gospodarka nieoficjalna a bezpieczeństwo ekonomiczne państwa*, CeDeWu, Warszawa.
- Dzwonkowski H., 2011, *Prawo podatkowe*, C.H. Beck, Warszawa.
- Fijałkowska J., 2016, *Jednolity Plik Kontrolny – elektroniczne raportowanie a uszczelnianie systemu VAT*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów. Zeszyt Naukowy”, nr 158.
- Fundowicz J., Łapiński K., Wyżnikiewicz B., 2018, *Szara strefa 2018*, Warszawa.
- Głuchowski J., 2006, *Polskie prawo podatkowe*, Wydawnictwo Prawnicze Lexis Nexis, Warszawa.
- Jaszczyński M., 2017, *Funkcje podatków w gospodarce*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Płocku, Płock.
- Korenik D., Korenik S., 2004, *Podstawy finansów*, PWN, Warszawa.
- Kozłowski P., 2004, *Gospodarka nieformalna w Polsce. Dynamika i funkcje instytucji. Źródła – formy występowania – wyjaśnienia*, Instytut Nauk Ekonomicznych Polska Akademia Nauk, Ziggurat, Warszawa.
- Kuchciak I., 2012, *Raje podatkowe w zmniejszeniu obciążeń podatkowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

- Kurzac M., 2017, *Uchylenie się od opodatkowania i oszustwo podatkowe w rozumieniu art. 54 i 56 Kodeksu karnego skarbowego w świetle odesłań do systemu prawa podatkowego*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź.
- Łapiński K., Peterlik M., Wyznikiewicz B., 2014, *Szara strefa w polskiej gospodarce*, Instytut Badań Nad Gospodarką Rynkową, Warszawa.
- Lechtańska M., 2016, *Klasyczne przestępstwo podatkowe – uchylenie się od opodatkowania*, Prawo karne skarbowe – wybrane zagadnienia teorii i praktyki, Olsztyn.
- Mara E. R., 2011, *Causes and consequences of underground economy*, Anale. Seria Stiinte Economice, Cluj-Napoca.
- Marciniak S., 2013, *Mikro- i makroekonomia. Podstawowe problemy współczesności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Masiukiewicz P., 2014, *Czarny rynek a system płatności*, „Kurier Finansowy”, nr 3(37).
- Mizgajska H., 2002, *Aktywność innowacyjna polskich małych i średnich przedsiębiorstw w procesie integracji z Unią Europejską*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- Mróz B., 2004, *Szara strefa a dylematy polityki gospodarczej*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy”, nr 4.
- Pasternak-Malicka M., 2016, *Przestępstwa podatkowe w zakresie podatku od towarów i usług w świetle analiz organów podatkowych oraz własnych badań empirycznych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 5(83).
- Raczkowski K., 2013, *Gospodarka nieoficjalna w systemie zarządzania państwem*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XIV.
- Rosser Jr, J. B., Rosser M. V., Ahmed E., 2000, *Income inequality and the informal 20 economy in transition economies*, „Journal of Comparative Economics”, Elsevier, Amsterdam.
- Schneider F, Enste H. D., 2004, *Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences*, „Journal of Economic Literature”, Pittsburgh.
- Szulc A., 2013, *Przyczyny i skutki zatrudnienia nierejestrowanego w Polsce*, CeDeWu, Warszawa.
- Ustawa z dnia 10 września 1999 r. Kodeks karny skarbowy (Dz.U. 1999, nr 83, poz. 930).
- Ustawa z dnia 28 września 1991r. o kontroli skarbowej (Dz.U. 1991, nr 100, poz. 442).
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (Dz.U. 2018, poz. 646).
- Zychowicz A., 2017, *Jednolity Plik Kontrolny jako nowa instytucja polskiego prawa podatkowego*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach”, nr 114.

THE PHENOMENON OF GRAY ECONOMY IN POLAND – CAUSES, EFFECTS AND REDUCTION METHODS

Abstract

This article deals with general issue of unofficial economy, understood as any sort of attempts made to avoid the responsibility of paying taxes by the citizens. This phenomenon is inherent on every economy and can influence it in the positive and negative way, but unfortunately the negative impact is more significant. Taking this into the consideration, the government undertakes a variety of actions to decrease the range of the gray economy. The most essential

element, which affects the process of shaping the scale of the gray zone, is whether the citizens express a „silent consent” to these types of activities. This essay contains research on the level of tax morality among randomly chosen group of people, who are in their production age

Keywords: grey economy, taxes, tax frauds.

Przyjęto/Accepted: 15.12.2019
Opublikowano/Published: 31.12.2019

OTOCZENIE REGULACYJNE SEKTORA *FINTECH* NA PRZYKŁADZIE DYREKTYWY *PSD2* I WYBRANYCH USTAW KRAJOWYCH

Oliwia Gawron

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki

Streszczenie

W dobie cyfryzacji instytucje finansowe coraz częściej współpracują z podmiotami *FinTech* w celu tworzenia innowacji produktowych. Jednak rynek finansowy nie zawsze jest przygotowany na to. W obliczu niewystarczających regulacji sektora *FinTech* konsumenci nie zawsze mogą mieć zagwarantowane bezpieczeństwo a same podmioty *FinTech* mogą nie zostać dopuszczone do uczestnictwa w rynku. Dlatego istotną kwestią są działania zmierzające do uregulowania ich działalności. Celem artykułu jest przedstawienie wybranych regulacji sektora oraz ocena czy obejmują one rynek w sposób wystarczający.

Słowa kluczowe: *FinTech*, regulacje prawne, *PSD2*, innowacje technologiczne.

JEL Class: G2, G28, K220.

WPROWADZENIE

Postępujące zmiany technologiczne, takie jak rozpowszechnienie Internetu oraz wszechobecna cyfryzacja, sprawiły że zmienił się otaczający nas świat, a wraz z nim zmianom uległ rynek finansowy. Było to po części spowodowane faktem, iż w kontakcie z nowościami technologicznymi konsumenci odkryli nowe potrzeby oraz zrozumieli, że obecnie dostępne produkty finansowe nie są już w stanie ich w pełni zaspokoić. Natomiast instytucje finansowe dostrzegły, że wykorzystanie innowacji pozwoli na zwiększenie oferty, co w efekcie pozwoliło im na podjęcie konkurencji z pozostałymi uczestnikami rynku. Podmioty, które zdecydowały się na wykorzystanie powyższych możliwości zaczęły tworzyć komórki odpowiedzialne za inkorporację nowoczesnych technologii lub outsourcować proces do podmiotów trzecich, najczęściej innowacyjnych start-upów. W wyniku tych działań powstały produkty i jednostki zwane *FinTech* (*Financial Technology*), a w konsekwencji sektor o tej samej nazwie. Jednak innowacyjne produkty nie mogły być traktowane na równi z usługami świadczonymi przez licencjonowane podmioty, m.in. dlatego, iż sektor *FinTech* nie jest uregulowany w takim samym stopniu jak tradycyjny rynek finansowy. Chociaż instytucje ustawodawcze podejmują szereg starań mających zmienić ten stan rzeczy, nadal nie wszystkie aspekty działalności *FinTech* mają wyznaczone ramy prawne lub są one rozproszone pomiędzy poszczególne ustawy.

Celem artykułu jest przedstawienie otoczenia regulacyjnego sektora innowacji finansowych na przykładzie unijnej dyrektywy *PSD2* oraz wybranych krajowych ustaw, m.in. Prawa Bankowego. Ma to na celu pomóc w zweryfikowaniu hipotezy badawczej, zgodnie z którą obowiązujące obecnie regulacje nie chronią w sposób wystarczający konsumentów raz podmioty typu *FinTech*.

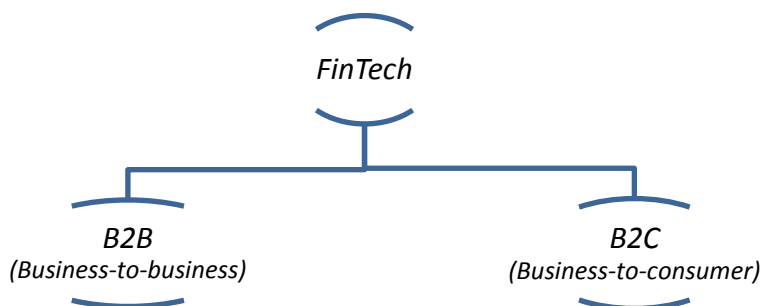
1. PRZEDSTAWIENIE SEKTORA *FINTECH*

Obecnie nie istnieje jedna definicja pojęcia *FinTech*. Jest to po części spowodowane faktem, iż nie ma tylko jednego zastosowania tego określenia. Można je stosować zarówno do produktów finansowych, podmiotów je tworzących, jak i sektora, na którym owe działają, zaś w szerokim ujęciu można tak określić nawet sam proces wdrażania nowoczesnych rozwiązań w celu zwiększenia efektywności świadczonych usług oraz tworzenia nowej wartości dodanej. Jednak w literaturze najczęściej spotykane są definicje odnoszące się do podmiotów oraz ich sektora [Harasim i Mitręga-Niestrój 2018: 173].

Zgodnie z definicją przyjętą przez KNF pod pojęciem *FinTech* kryją się podmioty działające na pograniczu sektorów finansów oraz informatyki, utylizujące zdobycze obu dziedzin do tworzenia nowoczesnych usług finansowych

[www2]. Dla porównania, według Szpringera jako podmioty *FinTech* uznaje się jednostki gospodarcze, których cechą charakterystyczną jest wykorzystywanie innowacji do tworzenia nowych usług i wzbogacania tych dotychczas oferowanych. Produkty przez nie oferowane, mimo licznych podobieństw, nie mogą być jednak uznawane jako identyczne względem tych oferowanych przez tradycyjnych uczestników rynku finansowego, czyli licencjonowane podmioty, co przyczynia się bezpośrednio do tworzenia luk prawnych, tak jak to ma miejsce w przypadku banków i para banków [Szpringer 2017: 9].

Powyższe definicje wskazują, iż podmioty *FinTech* mogą działać na wielu obszarach rynku finansowego. Często w literaturze spotykane są ogólne segmentacje lub takie, posiadające pewne uogólnienia.

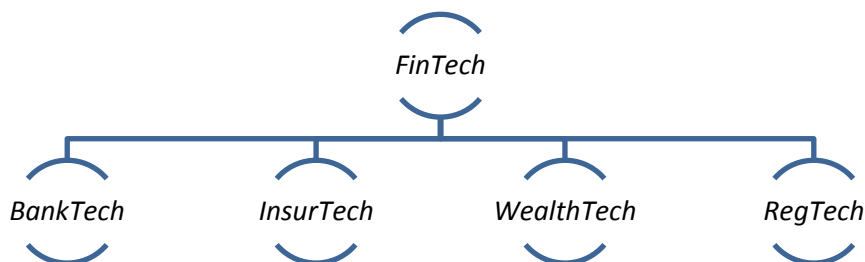


Schemat 1. Klasyfikacja sektora *FinTech* w oparciu o realizowane transakcje

Źródło: opracowanie własne na podstawie Micu i Micu [2016: 380–381].

Jedna z przykładowych klasyfikacji pokazuje podział wszystkich produktów *FinTech* na te, związane z transakcjami między podmiotami instytucjonalnymi (*B2B Business-to-business*) oraz operacjami między instytucjami a konsumentami (*B2C Business-to-consumer*). Pierwsze z nich skupiają się na wsparciu technologicznym, systemowym oraz procesowym, czyli m.in. zarządzaniu bazami danych klientów, przeprowadzaniu analiz rynku, dbaniu o cyberbezpieczeństwo, czy dostarczaniu usług typu *compliance*. Rozwiązania dedykowane interakcjom z klientem łączą zarówno technologie dostarczane przez inne podmioty, jak i usługi, które świadczy dana instytucja. Przykładowo, w przypadku banków takim rozwiązaniem będą aplikacje mobilne. Mimo swojej prostoty atutem powyższego podziału jest fakt, iż może być również stosowany do całego sektora innowacyjnych podmiotów, chociaż wiele z nich skupia się w swojej działalności tylko na jednym typie produktu, tak jak przykładowo firma PayPal, która oferuje usługi płatnicze zarówno przedsiębiorcom, jak i klientom indywidualnym [Micu i Micu 2016: 380–381].

Inną stosowaną klasyfikacją jest ta opierająca się o tradycyjną segmentację rynku finansowego. Zgodnie z nią sektor *FinTech* składa się z czterech segmentów – *BankTech*, *InsurTech*, *WealthTech* oraz *RegTech* [Pięta 2018: 250].



Schemat 2. Klasyfikacja sektora *FinTech*

Źródło: Pięta [2018: 250].

Podsektory *BankTech* i *InsurTech* są silnie związane z odpowiednio tradycyjnym sektorem bankowym oraz ubezpieczeniowym, a w ramach ich struktur znajdują się wszelkie innowacje produktowe, takie jak m.in. aplikacje mobilne, ale także usprawnienia dotyczące fizycznych, jak i zdalnych kanałów kontaktu z klientem. Biorąc pod uwagę, iż konsumenci są już zaznajomieni z pewną pulą produktów, na które w konsekwencji zawsze będzie popyt – głównie rachunki, kredyty i lokaty, banki postanowiły skoncentrować się na budowaniu relacji z odbiorcami. Wynikiem tego było wprowadzenie nowych kanałów komunikacji, będących w niektórych przypadkach również postrzegane jako usługi, m.in. placówki bankomatowe, zautomatyzowane centra telefoniczne (*call center*), bankowość internetowa oraz mobilna, pozwalające na wykonywanie transakcji bez potrzeby wychodzenia z domu [Baszyński 2016: 24–28].

W przypadku rynku ubezpieczeniowego konsumenci dostali możliwość korzystania z serwisów internetowych ubezpieczycieli, wyszukiwarek, popularnych obecnie porównywarek oraz współpracujących z nimi portali internetowych. Co więcej, zmienił się sposób likwidacji szkód oraz wyliczania składki ubezpieczeniowej. Dzięki pomocy mobilnych rzeczoznawców zwiększyła się liczba dokonywanych oględzin, co wpłynęło na to, iż sam proces likwidacji szkód stał się relatywnie szybszy i łatwiejszy [Bednarczyk i Jańska 2018: 48–49]. Usprawnienia dotyczą także sfery metod obliczania składki ubezpieczeniowej, m.in. w ubezpieczeniach OC komunikacyjnym poprzez wprowadzenie telematyki. Pozwala ona na poznanie stylu jazdy kierowcy, w jakich godzinach korzysta z samochodu i jak o niego dba. Na podstawie tego ubezpieczyciel może

wyliczyć optymalną składkę, a później aktualizować ją w czasie rzeczywistym, jeśli zachowanie ubezpieczonego się zmieni [Cieślak 2017: 80–83].

Kolejnym segmentem jest *WealthTech*. Skupia się on na inwestycjach oraz zarządzaniu majątkiem danego konsumenta. Jak w przypadku wcześniejszych segmentów, *WealthTech* również korzysta z internetowych kanałów dystrybucji i dedykowanych produktów, m.in. wirtualnego doradztwa, które podobnie jak porównywarki pomaga oszacować jaki produkt, w tym przypadku inwestycja, może być odpowiednia dla konsumenta. Jednak w przeciwieństwie do telematyki wykorzystuje dane podane przez klienta [Rogowski 2017: 55–56]. Ten segment zawiera w sobie również kryptowaluty, czyli zdecentralizowane cyfrowe waluty, które czynią swojego użytkownika anonimowym oraz technologię *blockchain* służącą do obliczania jej wartości poprzez zapisywanie informacji o przeprowadzanych transakcjach w sekwencjach bloków [Mazurczak 2015: 109–111].

Ostatnią część sektora *FinTech* stanowi *RegTech*. Może być on w pewien sposób traktowany jako trzon pozostałych segmentów, działając jako ich zaplecze technologiczne i regulacyjne, gdyż jego zadaniem jest zapewnianie przestrzegania regulacji. W przypadku gdy wybrana technologia nie będzie spełniać wymogów prawnych, to właśnie podmioty *RegTech* będą odpowiedzialne za dostosowanie ich do wymagań ustawodawcy [Manta 2018: 90]. Oprócz powyższego, do zadań *RegTech* należy rozwój innowacji i wspomaganie podstawowej działalności pozostałych podmiotów *FinTech*, m.in. poprzez ograniczanie kosztów *compliance* oraz współpracę z organem nadzoru i regulatorami [Pięta 2018: 250].

2. TEORETYCZNE ASPEKTY RAM PRAWNYCH

Sektor *FinTech* jest rozbudowany, a przy tym głęboko zintegrowany z tradycyjnym rynkiem finansowym. Świadectwem tego jest chociażby fakt, iż w świadomości konsumentów bankowość internetowa jest uznawana jako jeden ze standardowych kanałów dostępu, pomimo iż sam produkt powstał dzięki wykorzystaniu technologii informatycznych. Jednak z uwagi na ich powszechne wykorzystanie, nie mogą być traktowane jako tożsame względem usług oferowanych przez licencjonowane podmioty, takie jak banki. W związku z powyższym, powstaje potrzeba wprowadzenia nowych, dokładniejszych przepisów prawa, zarówno krajowych jak i globalnych, m.in. za pośrednictwem dyrektyw Unii Europejskiej. Jednak większą rolę odgrywają regulacje międzynarodowe, gdyż wprowadzają pewną presję względem organizacji jako ogółu, a tym samym gwarantują zmianę dotychczasowej strategii podmiotu.

Dla porównania, w przypadku gdy ustawodawstwo danego kraju jest dla danej instytucji mniej korzystne i będzie wymuszać działania mające lepiej

chronić konsumentów, istnieje większe prawdopodobieństwo, iż podmiot wprowadzi tylko zmiany lokalne, a nie globalne, ponieważ żadne międzynarodowe regulacje nie będą do tego nakłaniać.

Nauczeni doświadczeniami z ostatniego kryzysu finansowego ustawodawcy różnych krajów zdecydowali się na podjęcie szeregu działań prewencyjnych, mających uchronić rynek finansowy przed kolejną recesją. Jednym z nich było wprowadzenie nowych ram prawnych, i tak w 2007 roku zaczęło się potocznie zwane „tsunami regulacyjne”. Od początku tego okresu zostały uchwalone, m.in. Bazylea III i IV, dyrektywy *CRD* (*Capital Requirements Regulation*) II, III i IV dyrektywy *PSD* (*Payment Services Directive*) i *PSD2* oraz wiele innych, z których niektóre były prawie corocznie aktualizowane. Jednak nie wszystkie aspekty działania *FinTech* zostały unormowane, czego dowodem jest fakt, że nadal trwają prace nad nowymi regulacjami [Dziawgo i Dziawgo 2018: 12–13].

Tak częste zmiany prawa sprawiły, iż potrzebne stało się narzędzie do oceny jego potencjalnych skutków. W tym celu Unia Europejska zaczęła wykorzystywać metodę *RIA* (*regulatory impact assessment*). Polega ona na wprowadzeniu do standardowego procesu legislacyjnego również elementu konsultacji społecznych i konsultacji do oceny zasadności oraz jakości implementowanych przepisów prawa. W ramach tego zostały powołane instytucje mające nadzorować procesy legislacyjne i tworzone projekty mające je usprawnić, jednak do najistotniejszych z punktu widzenia sektora *FinTech* należy wymienić piaskownice regulacyjne (*regulatory sandbox*). Schemat ich działania polega na stworzeniu przez regulatora lub danego organu nadzorczego bezpiecznego środowiska testowego, w którym można testować innowacje. Istotne jest to, że organizator ogólnie decyduje o warunkach testowych – środowisku, czasie badania, grupie uczestników i sprawuje nadzór nad testowaniem. W zależności od projektu instytucja może się również zdecydować na powołanie grupy podmiotów, które także będą sprawować nadzór nad testerami. W takim wypadku, w skład nowoutworzonej grupy mogą wchodzić inne podmioty nadzorcze lub instytucje finansowe, działające od dłuższego czasu na rynku i wykorzystujące innowacje w działalności. Sprawia to, że piaskownica ma formalny charakter oraz służy przede wszystkim do badania nowych pomysłów. Dodatkowo podmioty, których produkty pozytywnie przejdą wszystkie testy, będą mogły w trakcie trwania projektu ubiegać się o wydanie licencji od organu nadzorczego. Jednak nie jest to jedyny cel piaskownicy. Oprócz oceny zasadności danego pomysłu i testerów, projekt ma także na celu zweryfikować, czy obecne regulacje prawne są gotowe na wprowadzenie danego produktu na rynek oraz jakie ewentualne luki prawne mogą powstać. Pozwala to na trafne zidentyfikowanie barier regulacyjnych, przy jednoczesnym ograniczeniu kosztów, które ponosi pomysłodawca przy wprowadzaniu innowacji na rynek [Marchewka-Bartkowiak 2018: 138–142].

3. DYREKTYWA PSD2 JAKO PRZYKŁAD REGULACJI UNIJNYCH

Wśród najistotniejszych regulacji unijnych uchwalonych w przeciągu ostatnich lat należy wymienić Dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego zwaną w skrócie *PSD2* (*Payment Services Directive 2*). Zastępuje ona wcześniejszą dyrektywę *PSD1* z dnia 13 listopada 2007 r. a wprowadzone przez nią zmiany mają na celu uregulować wcześniej obszary wcześniej nie objęte przez *PSD1*. Tworząc nową dyrektywę ustawodawca unijny chciał przede wszystkim dostosować regulacje rynku finansowego do zachodzących na nim zmian, głównie w zakresie dokonywanych płatności oraz zapewnić konsumentom odpowiedni poziom bezpieczeństwa¹.

Jedną z wprowadzanych zmian jest rozszerzenie definicji usług płatniczych o dwie pozycje. Dokładniej o usługi inicjowania płatności (*payment initiation services – PIS*) oraz o usługi dostępu do informacji z rachunku (*account information services – AIS*) [Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r..., załącznik nr 1]. Ustawodawca wyróżnił również nową kategorię podmiotów na rynku finansowym – dostawcę usług płatniczych będącego osobą trzecią (*third party payment provider – TPP*), która wykonuje usługi *AIS* i *PIS*. Ten typ podmiotów funkcjonuje jako pośrednik między bankiem, innymi dostawcami usług płatniczych oraz konsumentem. Wprowadzenie pojęcia tych jednostek obrazuje, jak zmieniło się podejście regulatorów unijnych do podmiotów unijnych i świadczy o tym, że zostały zaakceptowane jako uczestnicy rynku finansowego [Ferrarini 2017, dostęp 21.07.2019: 138–139].

Funkcjonowanie usług inicjowania płatności opiera się na udzieleniu dostępu podmiotowi trzeciemu do rachunku zleceniodawcy płatności. Uzyskany dostęp ma charakter krótkoterminowy i służy tylko do sprawdzenia aktualnego stanu środków płatnika. W przypadku gdy kwota na rachunku będzie wystarczająca *TPP* zainicjuje płatność i wyśle do właściciela rachunku informację o jej wykonaniu. W przeciwnym razie płatność nie zostanie zrealizowana, a płatnik zostanie poinformowany o jej odrzuceniu. Drugi typ usług – *AIS*, również polega na udzieleniu *TPP* dostępu do rachunku klienta. Jednak w tym wypadku informacje nie są wykorzystywane do weryfikacji usługi, tylko są bezpośrednio udzielane konsumentowi. Przedstawiane informacje mają formę zagregowaną oraz pokazują aktualny stan wszystkich posiadanych przez klienta rachunkach płatniczych. Ważną informacją dla konsumentów jest to, że obie powyższe usłu-

¹ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, zmieniająca dyrektywy 2002/65/WE, 2009/110/WE, 2013/36/UE i rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 oraz uchylająca dyrektywę 2007/64/WE, Motywy nr 1, 3, 5, 6.

gi są traktowane jako usługi pomocnicze wobec właściwych usług płatniczych. Za te uznaje się operacje, podczas których dochodzi do realnego transferu środków pieniężnych między rachunkami. Ma to zagwarantować konsumentom dodatkową ochronę ich środków, w szczególności przy realizacji usług typu *PIS* [Czugan i Rogowski 2017: 29].

Dyrektywa określa również, jakie wymogi licencyjne muszą spełnić *TPP*. Podmioty, które są zainteresowane świadczeniem usług typu *PIS* mają obowiązek uzyskania licencji na prowadzenie działalności. Temu obowiązkowi nie podlegają jednostki świadczące usługi *AIS*, ale są wciąż zobowiązane do zarejestrowania swojej działalności [Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r..., art. 33]. Na podmioty trzecie są też nakładane stosunkowo mniejsze wymagania, niż w przypadku pozostałych uczestników rynku, m.in. wysokość kapitału własnego. Jednostki inicjujące płatności muszą posiadać przez całość działalności kapitał własny na poziomie przynajmniej 50 tys. euro. Dla porównania, instytucje świadczące bardziej tradycyjne usługi płatnicze są zobligowane do posiadania 125 tys. euro kapitału własnego [Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r..., art. 7, ust. b i c].

Zmianom na korzyść konsumentów uległy limity odpowiedzialności płatników za nieautoryzowane transakcje płatnicze. Dotychczas limit odpowiedzialności wynosił 150 euro, ale wraz z wprowadzeniem *PSD2* został zmniejszony do 50 euro, a w wypadku gdy instytucja świadcząca usługi płatnicze nie zachowała należytego poziomu zabezpieczeń i płatnik nie dokonał czynu niedozwolonego, wówczas nie ponosi on żadnej odpowiedzialności. Jednak w standardowych transakcjach należy pamiętać, iż limit nie ma zastosowania, jeśli nie zostaną spełnione następujące warunki [Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r..., art. 74, ust. 1 i 2]:

– Przed zleceniem płatności płatnik nie mógł stwierdzić, iż posiadany przez niego instrument płatniczy został utracony, skradziony lub przywłaszczony, ale żeby ten warunek miał zastosowanie płatnik nie może mieć nieuczciwych zamiarów;

– Utrata instrumentu wyniknęła z działań lub ich braku ze strony innych jednostek, niezależnych od płatnika lub ich pracowników, które uczestniczyły w przeprowadzeniu transakcji – pracownika, agenta, oddziału instytucji, która działa jako dostawca usług płatniczych lub jednostki *outsourcingowej*.

Akt prawny porusza również aspekt bezpieczeństwa środków pieniężnych konsumenta. Jeśli zostanie przeprowadzona transakcja, która według płatnika nie została autoryzowana przez niego lub została wykonana w sposób nieprawidłowy, to obowiązkiem jednostki świadczącej usługi płatnicze będzie udowodnienie, iż operacja otrzymała odpowiednią autoryzację oraz została należycie przeprowadzona [Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366

z dnia 25 listopada 2015 r..., art. 72, ust. 1]. W przypadku, gdy konsument korzysta ze swojego rachunku przez Internet, zleca elektroniczne transakcje płatnicze lub przeprowadza operacje z poziomu kanału zdalnego, który ze swojej natury jest narażony na liczne oszustwa i nadużycia, płatnik jest zobligowany do korzystania z silnego uwierzytelniania klienta [Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r..., art. 97, ust. 1]. Tym pojęciem regulator określił typ autoryzacji, który wykorzystuje co najmniej dwa elementy zakwalifikowane do poniższych kategorii [Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r..., art. 4, ust. 30]:

- Wiedza – zasób informacji, który powinien być znany tylko płatnikowi;
- Posiadanie – związane z rzeczami posiadanymi przez konsumenta, przykładowo *tokenem*;
- Cechy klienta – wykorzystujące cechy przypisane bezpośrednio do użytkownika, m.in. linie papilarne, które mogą być stosowane w weryfikacji biometrycznej.

Dodatkowo wybrane elementy powinny być niezależne od siebie, czyli naruszenie jednego nie ma negatywnych skutków na pozostałe, jak ma to miejsce w przypadku daty urodzenia i numeru PESEL. Ten warunek ma zagwarantować dodatkową ochronę poufności integralnych danych.

Skutkiem wdrożenia dyrektywy było ustalenie Regulacyjnych Standardów Technicznych (RTS), czyli pewnych reguł, które mają zastosowanie w relacjach między bankami a podmiotami trzecimi dostarczającymi usługi płatnicze. Zgodnie z ogólnymi zasadami, banki muszą zagwarantować podmiotom *TPP* dostęp do informacji o rachunkach. Powinien być on udzielany przez dedykowany dostęp (*Application Programming Interface – API*), a w przypadku gdy taki kanał nie jest dostępny przez interfejs, z którego korzystają klienci instytucji [Grzywacz i Jagodzińska-Komar 2018: 162–163]. Bez względu na wybrany kanał dostępu, banki muszą zagwarantować podmiotom trzecim taki sam standard dostępności i funkcjonalności. Pozwoli to na zapewnienie jak najwyższej jakości uzyskiwanych informacji. Oprócz tego, został nałożony na banki zakaz celowego ingerowania w usługi *AIS* i *PIS*. Przez takie działania rozumiane są wszystkie operacje, których celem jest utrudnianie działalności podmiotów trzecich, m.in. obowiązku *redirection*. Dodatkowo oprócz jednego kanału dostępu instytucje finansowe są zobligowane do przedstawienia alternatyw, z których *TPP* będą mogły natychmiast skorzystać, jeśli pojawi się problem z podstawowym źródłem dostępu [Gałązka 2017, dostęp 20.07.2019].

Postulaty zawarte w dyrektywie są niezwykle istotne z punktu widzenia zarówno banków, jak i podmiotów *FinTech*, ponieważ wprowadzają potrzebę współpracy. Z jednej strony, banki potrzebują wprowadzić wyższy poziom bezpieczeństwa swoich konsumentów, m.in. poprzez wprowadzenie silnej autoryza-

cji transakcji, jednak aby to zrobić wymagają one wsparcia ze strony innowacyjnych podmiotów. W konsekwencji umożliwia im to wzbogacenie dostępnych metod zabezpieczeń o m.in. biometrię odcisku palca lub rozpoznawanie twarzy. Z drugiej strony, część działalności podmiotów *FinTech* w zakresie realizacji płatności została zakwalifikowana, jako poboczna względem tej oferowanej przez banki. Sprawia to, że aby móc funkcjonować na rynku część innowacyjnych podmiotów będzie zmuszona do zawarcia współpracy. Niemniej jednak wprowadzenie dyrektywy w pewien sposób otworzyło drogę jednostkom *FinTech* i pozwoliło im na znalezienie swojego miejsca na rynku finansowym [Grzywacz i Jagodzińska-Komar 2018: 167–168].

4. KRAJOWE REGULACJE PRAWNE

W Polsce ramy prawne mogą być tworzone zgodnie z jedną z dwóch dróg – przez uchwalanie nowych ustaw lub przez popularniejsze zmienianie już obowiązujących przepisów prawa. Jednocześnie należy nadmienić, iż z uwagi na dynamikę podmiotów *FinTech* ustawodawcy decydują się na wprowadzenie regulacji o charakterze przedmiotowym, czyli odnoszące się do obszaru aktywności samego podmiotu. Z uwagi na to, iż innowacje technologiczne są wprowadzane w różnych podsektorach rynku finansowego, przepisy prawa, które go obejmują, także są rozproszone na poszczególne ustawy, a wśród najistotniejszych z nich należy wymienić [Czugań i Rogowski 2017: 29]:

- Ustawę z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych;
- Ustawę z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe;
- Ustawę z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej;
- Ustawę z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi;
- Ustawę z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych oraz wcześniejszą ustawę z dnia 29 sierpnia 1997 r.;
- Ustawę z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny.

Ustawa o usługach płatniczych reguluje kwestie związane z pieniądzem elektronicznym. Chociaż nie wymienia on wprost walut cyfrowych w swoim słowniczku pojęciowym, to można znaleźć typy usługi, które teoretycznie mogą je wykorzystywać, m.in. wydawanie instrumentów płatniczych. Biorąc pod uwagę to, jak ogólnie zostały zdefiniowane zarówno same instrumenty płatnicze, jak i zlecenia płatnicze, do których są wykorzystywane, nie można wykluczyć możliwości stosowania tej ustawy w kontekście kryptowalut. Tym bardziej, iż słownik pojęciowy uwzględnia instytucje pieniądza elektronicznego [Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r..., Dz.U. 2011, poz. 1175, art. 3 ust. 1, art. 2 ust. 10,

10a i 36]. Ważną informacją jest również fakt, że znowelizowana wersja ustawy wprowadza postulaty zawarte w dyrektywie *PSD2*. Oznacza to, że niektóre pojęcia, takie jak przykładowo środki pieniężne, powinny być rozumiane zgodnie z definicjami zawartymi w dyrektywie, która w tym przypadku uwzględnia pieniądze elektroniczne [Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r..., art. 4 ust. 25]. Kolejne odniesienia do walut cyfrowych można znaleźć w ustawie o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi. Jednak tutaj nie odnoszą się do samego używania ich jako środków płatniczych, tylko do inwestowania w nie w celach zarobkowych [Rogowski 2017: 62].

Chociaż regulator nie określa wprost kwestii związanych z ustalaniem umów, zarówno w bankowości mobilnej, jak i elektronicznej, to nie można powiedzieć, że nie zostały one poruszone. W ustawie znajdują się liczne odniesienia wskazujące na to, że banki będą akceptowały dokumentację w postaci elektronicznej [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r..., Dz.U. 2018, poz. 2187, art. 4 ust. 1 art. 5, art. 7]. Te same zmiany w procesie dokumentacji wprowadza nowelizacja Kodeksu Cywilnego. Dopuszcza ona możliwość stosowania elektronicznej formy dokumentów oraz stosowania podpisu elektronicznego zamiast standardowej wersji papierowej [Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r..., Dz.U. 2018, poz. 1025, art. 78].

Kwestie związane z ochroną i przetwarzaniem danych osobowych zostały poruszone w większości wyżej wymienionych ustaw. W świetle dotychczas obowiązującego prawa, podmioty zajmujące się administracją danych były zobligowane do uzyskania zgody na ich przetwarzanie, pod warunkiem iż w umowie, zgodnie z którą wykonują tę usługę nie było to ogólnie wymagane. Te same wymogi miały zastosowanie w przypadku analizy danych wrażliwych, czyli takiej kategorii danych, które z racji na swój charakter wymagają dodatkowej ochrony. Jeśli podmiot zainteresowany wyraził zgodę na ich przetwarzanie, to musi mieć to potwierdzenie na piśmie [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r..., Dz.U. 2016, poz. 922, art. 23, ust. 1, art. 27]. Zbliżone wymogi prawne są przedstawione w ustawie o działalności ubezpieczeniowej i regulacyjnej, w kontekście weryfikacji danych medycznych. Ubezpieczyciele chcący potwierdzić u lekarza zebrane informacje, muszą wpiery uzyskać od ubezpieczonego pisemne oświadczenie [Ustawa z dnia 11 września 2015 r..., Dz.U. 2018, poz. 999, art. 38 ust. 6]. Regulator wyłączył również możliwość wydawania zautomatyzowanych decyzji na podstawie profilowania. Wyjątkiem są sytuacje, w których konsument wcześniej wyraził zgodę na to, przykładowo podczas oceny ryzyka kredytowego [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r o ochronie ..., art. 26a].

Uregulowana została również możliwość korzystania z zewnętrznych przedsiębiorstw do *outsourcingowania* części procesów przez banki [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo..., art. 6a. ust. 1] oraz ubezpieczycieli [Ustawa

z dnia 11 września 2015 r..., art. 73, ust. 1–3]. W przypadku gdy podmiot przetwarzający dane osobowe na zlecenie instytucji finansowej będzie je transferował poza Europejski Obszar Gospodarczy, ponieważ przykładowo ma siedzibę w kraju trzeciej, to podmioty korzystające z ich usług będą musiały liczyć się z wymogiem przedstawienia dodatkowej podstawy prawnej [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie..., art. 47]. Oprócz tego, banki chcące korzystać z usług zagranicznych podmiotów muszą wpieryw uzyskać zgodę od KNF [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo..., art. 6d ust. 1]. Podstawą do przekazania podmiotowi trzeciemu danych do analizy jest umowa o powierzenie, a jeśli nie zostało w niej inaczej określone, to podczas trwania umowy administrator staje się odpowiedzialny za przestrzeganie zgodności prac z obowiązującymi ramami prawnymi [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie..., art. 31, art. 36–39].

W trosce o zasadność oraz jakość wprowadzanych regulacji, KNF prowadzi szereg inicjatyw związanych z sektorem *FinTech* w Polsce. Jedną z nich jest powołanie pod koniec 2016 roku specjalnej komórki dedykowanej rozwojowi innowacyjnych podmiotów. Zespół roboczy ds. rozwoju innowacji finansowych (*FinTech*) powstał w wyniku współpracy Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Rozwoju oraz Komisji Nadzoru Finansowego, która koordynuje jego pracę. Podstawowym celem tegoż zespołu jest identyfikacja wszelkich barier rozwoju sektora oraz opracowywanie ich rozwiązań. Rok po powołaniu komórki, w listopadzie 2017, został opracowany raport z prac Zespołu, w którym przedstawiono aż osiemdziesiąt pięć barier rozwoju sektora, wraz z proponowanymi rozwiązaniami oraz stopniem prac w zakresie ich likwidacji. Spośród nich trzy zostały już usunięte, a nad aż pięćdziesięcioma ośmioma prowadzone są prace [KNF, 2017, dostęp 21.07.2019: 33–123].

Polska podejmuje jednocześnie działania mające na celu wsparcie rodzimych innowacji. W tym celu wprowadziła projekt Piaskownicy regulacyjnej KNF. Podobnie do piaskownic organizowanych przez inne kraje, pozwoliła na sprawdzenie swoich pomysłów w środowisku testowym. Uczestnikami projektu mogą być zarówno podmioty nadzorowane jak i start-upy, które oprócz KNF mogą także oczekiwać wsparcia od operatorów piaskownicy, czyli instytucji, które zgłosiły się do wsparcia projektu. W przypadku Piaskownicy regulacyjnej takich podmiotów jest osiem, z czego większość to banki – PKO Bank Polski S.A., Alior Bank S.A., Bank Pekao S.A., Bank Handlowy w Warszawie S.A. oraz Bank BGŻ BNP Paribas S.A. Pozostałe trzy podmioty to Huge Thing Sp. z o.o., D-RAFT S.A. oraz Fundacja Rozwoju Przedsiębiorczości BusinessCaddy. Ich najważniejszym zadaniem było stworzenie specjalnej przestrzeni do zorganizowania projektu oraz weryfikacja potencjalnych uczestników, ponieważ to właśnie operatorzy będą wspierać wprowadzenie produktu na rynek. Zgłoszenia są oceniane przez operatorów, a następnie wysłane KNF, który po-

dejmuje ostateczną decyzję o uczestnictwie w projekcie oraz ustala plan, warunki środowiska testowego oraz indywidualne wymogi licencyjne [Folwarski 2018: 132–133].

Kolejnym sukcesem KNF jest organizacja projektu *Innovation Hub* dedykowanego rozwojowi innowacyjnych podmiotów. W ramach tej inicjatywy zainteresowane przedsiębiorstwa mają możliwość uzyskania ze strony KNF wsparcia regulacyjno-prawnego oraz mogą uzyskać wszystkie niezbędne informacje o sposobie i warunkach uzyskania licencji na rynku finansowym. Zespół powołany przez KNF zajmuje się również wsparciem krajowego regulatora, zarówno w dostosowywaniu prawa do regulacji unijnych, jak i tworzeniu przepisów, mających zastosowanie tylko na polskim rynku. Przykładem takich działań jest wsparcie Ministerstwa Finansów w tworzeniu projektu ustawy o usługach płatniczych w celu implementacji postulatów dyrektywy *PSD2*. Wtedy właśnie Zespół zaproponował wprowadzenie w polskich przepisach prawnych nowego typu jednostki gospodarczej – małych instytucji płatniczych (MIP). Jednostki zainteresowane funkcjonowaniem jako MIP będą zobligowane do zarejestrowania swojej działalności w KNF. Wtedy też zostaną na nie nałożone określone wymogi do spełnienia, jednak będą one relatywnie niższe niż w przypadku wymagań krajowych instytucji płatniczych. Jednostka po uzyskaniu odpowiedniej licencji, będzie mogła zacząć swoją działalność, która nie musi być ograniczona jedynie do świadczenia usług płatniczych, ale będzie zobowiązana do funkcjonowania tylko i wyłącznie wewnątrz obrębu kraju. Podczas prowadzenia działalności jednostka będzie również musiała na bieżąco monitorować swój obrót, ponieważ jeśli przekroczy on 1 500 000 euro miesięcznie, to podmiot nie będzie mógł od następnego miesiąca działać jako MIP [Kabza i in. 2019: 111–114].

Widoczne są też działania KNF w kontekście kryptowalut. Komisja niejednokrotnie przestrzega konsumentów przez jednostkami, które zostały wpisane na „Listę ostrzeżeń publicznych Komisji Nadzoru Finansowego”. W komunikacie odnośnie walut cyfrowych KNF ostrzega, że instytucje, które nimi obracają nie są licencjonowane, a w przypadku gdy dany podmiot stanie się niewypłacalny, środki konsumentów nie będą w żaden sposób prawnie chronione. Organ nadzorczy wyjaśnił też schemat działania kryptowalut, żeby podkreślić jego odrębność od innych produktów pośrednio objętych ochroną [www1].

5. KONCEPCJA *LAW AS A RULE VERSUS LAW AS A CODE*

Alternatywnym nurtem do działań legislacyjnych jest koncepcja *law as a rule versus law as a code*. Powstała ona na bazie przemyśleń, zgodnie z którymi kultura i jednostki instytucjonalne nie mogą działać niezależnie od siebie i jedno z nich wpływa na drugie. Powoduje to, że skuteczność działania podmiotów jest

w pewnym stopniu zależna od otoczenia, w którym funkcjonuje, a w efekcie czynniki kulturowe wpływają na to jakie jest tempo i kierunek rozwoju kulturowego na danym obszarze. W efekcie rządy krajów cechują się pewnym stopniem nieskuteczności w zakresie wprowadzania i egzekwowania prawa [Szpringer 2017, dostęp: 21.07.2019: 7–8].

Metodą na wyeliminowanie tej, w pewien sposób przymusowej nieskuteczności, jest wspieranie już obowiązującego prawa lub jego stopniowe wypieranie przez oprogramowanie. Zaletą takiego podejścia jest fakt, iż w przeciwieństwie do prawa zawartego w aktach prawnych, reguły umieszczone w kodzie oprogramowania muszą być automatycznie przestrzegane. Dzieje się tak, ponieważ ich wprowadzenie ogranicza możliwości danego oprogramowania i tym samym przykładowy użytkownik takiego programu nie będzie mógł wykonać części operacji, które są w świetle prawa uznane za zakazane, ponieważ oprogramowanie, z którego korzysta nie pozwoli mu na to, ponieważ nie posiada funkcji wykonania takich komend. Chociaż podobnie jak regulacje, programy nie są w stanie zagwarantować, że wszyscy użytkownicy będą stosować się do ustalonych reguł, gdyż zawsze znajdą się osoby skłonne do ingerowania w kod źródłowy, aby osiągnąć swój cel, to jednak pozwala to teoretycznie znacznie zmniejszyć odsetek osób działających wbrew prawu [Szpringer 2017, dostęp: 21.07.2019: 8–9].

Jest to spowodowane przez fakt, iż korzystając z oprogramowania system nadzoruje aktywność swoich użytkowników oraz reaguje w chwili, w której zostaną wykryte wszelkie nieprawidłowości. Istotny jest też sam charakter reguł zapisanych w kodzie. W porównaniu do prawa zawartego w aktach prawnych, są one bardziej surowe i dokładniej sprecyzowane. Jest to spowodowane tym, że podczas tworzenia oprogramowania jego twórca musi określić pulę dozwolonych i niedozwolonych czynności, w oparciu o które tworzony jest kod. W ten sposób wszyscy użytkownicy muszą przestrzegać jednej narzuconej interpretacji, co zwykle nie ma miejsca przy tradycyjnych przepisach prawa, które często są tworzone w dość ogólny sposób pozwalający na więcej niż jedną interpretację. Z jednej strony sprawia to, że przepisy prawa są relatywnie dłużej aktualne. Przykładowo, jeśli w ustawie dotyczącej kwestii instrumentów płatniczych zostanie napisane, iż dotyczy wszystkich środków zdolnych do wykonywania transakcji, to teoretycznie może objąć produkty finansowe, które jeszcze nie powstały, a które będą mogły realizować tę funkcję. Z drugiej strony, przepisy prawa są relatywnie bardziej przyjazne, gdyż dopuszczają możliwość odwołania się od nich lub złożenia wniosku o indywidualną interpretację podatkową. Niewątpliwą wadą stosowania koncepcji *law as a rule versus law as a code*, jest możliwość wystąpienia błędów powodujących nieprawidłowe egzekwowanie zasad zapisanych w kodzie, jednak jego twórcy podejmują działania mające ograniczyć to ryzyko. Prowadzone są również prace w zakresie wykorzystania

sztucznej inteligencji. Pozwala ona na stworzenie „uczącego się” programowania, które będzie wykorzystywało informacje z zewnętrznych źródeł. Teoretycznie umożliwi to stworzenie systemu, który pozwoli na dynamiczne zmiany obowiązujących reguł i dzięki temu relatywnie dokładniejsze wykonanie zadania. Jednak nie jest to rozwiązanie bez wad i nadal można je rozwijać [Hassan i De Filippi 2017: 89–90].

PODSUMOWANIE

Sektor *FinTech* jest niezwykle rozległy i głęboko zintegrowany z tradycyjnym rynkiem finansowym, do tego stopnia, iż niejednokrotnie granice między nimi są zacierane. Jest to skutek wszechobecnej cyfryzacji oraz przyzwyczajenia do korzystania z Internetu. Obecnie dostęp do kanałów internetowych jest tak powszechny, iż wielu konsumentów, szczególnie młodych, nie wyobraża sobie produktów finansowych bez nich, tak jak obsługi konta w inny sposób niż przez portal bankowości internetowej. Jeszcze dobitniej świadczy to o tym, iż dzisiejszy rynek finansowy nie mógłby istnieć bez stałego dopływu innowacji oraz zmian jakie wprowadzają. Jednocześnie dzięki dynamice sektora technologii finansowych rynek jest poddawany ciągłym zmianom. Sprawia to, że powstają usługi wcześniej nie oferowane przez podmioty finansowe, a w konsekwencji nie uwzględnione w regulacjach dotyczących tychże podmiotów. W efekcie tego powstają luki prawne, które są często wykorzystywane przez innowacyjne podmioty, co pośrednio przyczynia się do kreowania ryzyka dla pozostałych uczestników rynku. Świadczy to o tym, iż obecne regulacje nie obejmują w pełni całości sektora, a tym samym nie zapewniają należytej ochrony jego uczestnikom. Chcąc temu zaradzić, różni ustawodawcy podejmują działania mające objąć sektor *FinTech* ramami prawnymi, zarówno poprzez stworzenie nowych aktów prawnych, jak i aktualizowanie obecnych. Przykładem drugiego podejścia jest unijna dyrektywa *PSD2* o charakterze międzynarodowym, która obejmuje szerokorozumiane transakcje płatnicze. Wprowadzone w niej postulaty uznają działalność *FinTech* i tworzą potrzebę współpracy z bankami. Pokazuje to, że chociaż od lat stosowane są różnego rodzaju usługi płatnicze, to nadal ustawodawcy potrafią zidentyfikować coraz to nowe problemy. Wśród krajowych ustaw istotną rolę odgrywa ustawa o usługach płatniczych, która została sformułowana tak, aby teoretycznie dopuszczać kryptowaluty do puli uznanych instrumentów płatniczych. Jednocześnie rozwija się alternatywne podejście do ram prawnych, zgodnie z którym oprogramowanie może wymusić na uczestnikach rynku przestrzeganie obowiązującego prawa, bez potrzeby wprowadzania kolejnych aktów prawnych. Jednak dopiero z czasem będzie można ocenić, czy ta koncepcja sprawdzi się lepiej niż tradycyjne prawodawstwo.

BIBLIOGRAFIA

- Baszyński A., 2016, *Zmiana technologiczna jako determinanta struktury konkurencyjnej rynku usług bankowych*, „Zeszyty Naukowe Wydziału Zamiejscowego w Chorzowie Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Finanse dziś i jutro – szanse, wyzwania i zagrożenia”, nr 18.
- Bednarczyk TH., Jańska A., 2018, *Innowacje produktowe i procesowe w obszarze ubezpieczeń majątkowych dla osób fizycznych*, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H – Oeconomia”, vol 53, no 3.
- Cieślik B., 2017, *Zastosowania telematyki w ubezpieczeniach komunikacyjnych*, „Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych”, nr 47.
- Czugan M., Rogowski W. (red.), 2017, *Regulacje finansowe. FinTech – nowe instrumenty finansowe – resolution*, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, zmieniająca dyrektywy 2002/65/WE, 2009/110/WE, 2013/36/UE i rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 oraz uchylająca dyrektywę 2007/64/WE.
- Dziawgo D., Dziawgo L., 2018, *Regulacje rynku finansowego w Polsce. Equilibrium vs. inwersja*, „Nauki o Finansach”, nr 4(23).
- Ferrarini G., 2017, *Regulating FinTech: Crowdfunding and Beyond*, European Economy – Banks, „Regulation, and the Real Sector”, http://european-economy.eu/wp-content/uploads/2018/01/EE_2.2017-2.pdf [dostęp 21.07.2019].
- Folwarski M., 2018, *Sektor FinTech na europejskim rynku usług bankowych. Wyzwania konkurencyjne i regulacyjne*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa.
- Gałązka P., 2017, *Komisja Europejska opublikowała dzisiaj standardy techniczne (RTS) do dyrektywy PSD II*, <https://alebank.pl/komisja-europejska-opublikowala-dzisiaj-standardy-techniczne=-rts-do-dyrektywy-psd-ii/?id236100&catid=18911> [dostęp 20.07.2019].
- Grzywacz J., Jagodzińska-Komar E., 2018, *Rola banków i sektora FinTech w świetle implementacji dyrektywy PSD2*, Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego „Studia i Prace”, nr 2.
- Harasim J., Mitręga-Niestrój K., 2018, *FinTech – dylematy definicyjne i determinanty rozwoju*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 531.
- Hassan S., De Filippi P., 2017, *The Expansion of Algorithmic Governance: From Code is Law to Law is Code*, „Field Actions Science Reports: The Journal of Field Actions”, special issue 17: Artificial Intelligence and Robotics in the City.
- Kabza M., Gąsioriewicz L., Monkiewicz J. (red.), 2019, *Ochrona konsumentów usług finansowych FinTech*, Wyzwania współczesnych rynków finansowych, Warszawa.
- KNF, 2017, Raport z prac Zespołu roboczego ds. rozwoju innowacji finansowych (FinTech), https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport_KNF_11_2017_60290.pdf [dostęp: 21.07.2019].
- Manta O., 2018, *Financial technologies (FinTech), instruments, mechanisms and financial products*, „Internal Auditing & Risk Management”, vol. 4(52).
- Marchewka-Bartkowiak K., 2018, *Nowe rozwiązania regulacyjne – RIA, sandbox, compliance, RegTech – w świetle procesu „inflacja prawa finansowego”*, Studia BAS 1.
- Mazurczak K., 2015, *Anonimowe płatności internetowe wykorzystywane w cyberprzestępczości. Istota kryptowaluty Bitcoin*, Czasopismo Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, „De Securitate et Defensione – O Bezpieczeństwie i Obronności”, nr 2(1).
- Micu A., Micu I., 2016, *Financial Technology (FinTech) and its Implementation on the Romanian Non-Banking Capital Market*, „SEA – Practical Application of Science”, vol. IV, no 2(11).

- Pięta A., 2018, *Technologie regulacyjne szansą na obniżenie kosztów compliance*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 80, z. 2.
- Rogowski W., 2017, *Świt wirtualnego doradztwa finansowego (robo-advisor)*, Czasopismo Naukowe Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, E-mentor, nr 4(71).
- Szpringer W., 2017, *Kierunki regulacji sektora fin-tech na rynku usług finansowych*, Ośrodek Badań i Analiz Systemu Finansowego Alterum, <http://alterum.pl/uploaded/Szpringer%20full%20last.pdf> [dostęp 21.07.2019].
- Szpringer W., 2017, *Nowe Technologie a Sektor Finansowy: FinTech Jako Szansa i Zagrożenie*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa.
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz.U. 2018, poz. 999).
- Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz.U. 2011, poz. 1175).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. 2018, poz. 1025).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz.U. 2018, poz. 2187).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. 2016, poz. 922). [www1] https://www.knf.gov.pl/?articleId=61994&p_id=18 [dostęp 22.07.2019]. [www2] https://www.knf.gov.pl/dla_rynku/fin_tech [dostęp 16.07.2019].

REGULATORY ENVIRONMENT OF FINTECH ON THE EXAMPLE OF PSD2 DIRECTIVE AND CHOSEN INTERNAL LAWS

Abstract

Nowadays in digital age many financial institutions decide to cooperate with FinTech entities. Such decision allows them to create brand new products and improve those in their pipeline. However financial market is not always ready for such innovations. With scarce and vague regulations, FinTech sector is not always able to guarantee the safety of consumers' funds and FinTech entities may in the worst case scenario not be allowed to function on financial market. Therefore all actions leading to stable regulations are deemed especially important. The aim of this article is to present the chosen regulations of this sector and assess whether they are sufficient.

Keywords: FinTech, financial regulations, PSD2, technological innovations.

Przyjęto/Accepted: 15.12.2019
Opublikowano/Published: 31.12.2019

SPECYFIKA I KONKURENCYJNOŚĆ BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH W POLSCE

Klaudia Musialik

Wydział Zarządzania, Uniwersytet Łódzki

Streszczenie

Bankowość spółdzielcza postrzegana jest głównie jako mało nowoczesna bankowość tradycyjna o charakterze lokalnym. W związku z tym podjęto taki, a nie inny temat artykułu, by pokazać jego konkurencyjność w różnych obszarach. Celem artykułu jest pokazanie różnic i podobieństw między bankami spółdzielczymi a bankami komercyjnymi i SKOK-ami. Przedstawiono również wybrane dane statystyczne dotyczące tych instytucji. Ponadto, zamierzeniem autorki artykułu było zbadanie stopnia konkurencyjności bankowości spółdzielczej. Autorka w artykule weryfikowała hipotezę badawczą, że najbardziej konkurencyjnymi spośród banków spółdzielczych, banków komercyjnych, jak i SKOK-ów są banki spółdzielcze, co jest oceniane przez klientów w perspektywie ich zadowolenia. Badanie przeprowadzono za pomocą kwestionariusza ankiety. Ukazało ono, że w ocenie klientów występują zarówno dobrze prosperujące obszary instytucji finansowych, jak i te, które wymagają poprawy.

Słowa kluczowe: bank spółdzielczy, bank komercyjny, SKOK, konkurencyjność, zadowolenie, usługi finansowe.

JEL Class: G21, G23.

WPROWADZENIE

W obecnych czasach na rynku finansowym dochodzi do szeroko pojętej konkurencji między instytucjami finansowymi. Istotą konkurencji jest pozyskanie klienta oraz nawiązanie z nim trwałej relacji. Jest to możliwe poprzez sprostanie jego oczekiwaniom oraz zapewnienie mu satysfakcji korzystania z oferowanych usług. Zarówno banki komercyjne, banki spółdzielcze, jak i SKOK-i charakteryzują się pewnymi indywidualnymi cechami, które wykorzystują by zachęcić klientów do swoich usług.

Konkurencyjność banków spółdzielczych jest ciekawym, dość kontrowersyjnym zagadnieniem. Jest to związane z tym, że bankowość spółdzielcza postrzegana jest głównie jako mało nowoczesna bankowość tradycyjna o charakterze lokalnym. W związku z tym podjęto taki, a nie inny temat artykułu, by bliżej przyrzeć się specyfice tego sektora i pokazać jego konkurencyjność w różnych obszarach, chociażby w perspektywie zadowolenia klientów tych instytucji, a nie przedstawionych stereotypów.

Celem artykułu jest przedstawienie różnic i podobieństw między bankami spółdzielczymi a bankami komercyjnymi i spółdzielczymi kasami oszczędnościowo-kredytowymi. Ponadto zamierzeniem autorki artykułu jest pokazanie wybranych danych statystycznych instytucji finansowych oraz zbadanie poziomu konkurencyjności banków spółdzielczych na tle banków komercyjnych oraz spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych.

W tym celu autorka artykułu weryfikowała *hipotezę badawczą* mówiącą o tym, że najbardziej konkurencyjnymi spośród banków spółdzielczych, banków komercyjnych, jak i SKOK-ów są banki spółdzielcze, co jest oceniane przez klientów w perspektywie ich zadowolenia. Główny problem badawczy obejmuje bardziej szczegółowe zagadnienia takie jak:

- zakres korzystania z usług finansowych,
- ocena obszarów funkcjonowania instytucji finansowych,
- aspekty funkcjonalności bankowości elektronicznej i mobilnej,
- wiedza z zakresu akcji promocyjnych i marketingowych.

Artykuł składa się z trzech części.

Pierwsza część została poświęcona porównaniu banków spółdzielczych z bankami komercyjnymi oraz spółdzielczymi kasami oszczędnościowo-kredytowymi. Pod uwagę wzięto m.in. cel działania, przepisy prawne, wymagane fundusze własne czy formę organizacyjno-prawną.

W drugiej części przedstawiono informacje statystyczne dotyczące liczby placówek, instytucji oraz zatrudniania w omawianych instytucjach finansowych w latach 2014–2018.

W trzeciej części podjęto próbę oszacowania zadowolenia klientów z usługi działania instytucji finansowych. Przeprowadzono badanie, na podstawie którego

określono zainteresowanie usługami finansowymi oraz przeanalizowano poszczególne obszary działania instytucji finansowych w celu określenia stopnia ich konkurencyjności. Badanie ankietowe zostało przeprowadzone w lutym 2019 roku.

1. BANKI SPÓŁDZIELCZE W KONKURENCYJNYM OTOCZENIU

1.1. Podobieństwa i różnice między bankami spółdzielczymi a SKOK-ami

W Polsce, na dzień dzisiejszy istnieją dwa rodzaje spółdzielni oszczędnościowo-kredytowych, którymi są banki spółdzielcze oraz spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe. Instytucje te są do siebie podobne pod wieloma względami, ale też znacząco się różnią. Podobieństwa oraz różnice między nimi najbardziej uwidaczniają się w aspekcie historycznym, prawnym, uwarunkowań potencjału, kondycji finansowej oraz oferty [Orzeszko 2014: 130–131].

Jeżeli chodzi o podobieństwa na podłożu historycznym, można zauważyć wspólne pochodzenie obydwu instytucji. Ich powstanie sięga okresu średniowiecza. W tym okresie tworzono pierwsze przedspółdzielcze zakłady, oferujące usługi pożyczkowe lub pożyczkowo-oszczędnościowe. Różnic można upatrywać w samej formie funkcjonowania instytucji. Spółdzielnie Schulzego zyskały cechy charakterystyczne dla instytucji komercyjnych, przekształcając się w obecnie funkcjonujące banki spółdzielcze. Spółdzielnie Raiffeisena z kolei przetrwały się w aktualnie działające spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe [Orzeszko 2014: 132–134].

Banki spółdzielcze oraz kasy oszczędnościowo-kredytowe działają według określonych norm prawnych. Funkcjonowanie SKOK-ów określa ustawa z 2009 r. [Ustawa z dnia 5 listopada 2009 r..., Dz.U. 2018, poz. 2386] oraz w przypadku nieregulowanych w niej aspektów, tak jak w przypadku banków spółdzielczych – ustawa Prawo spółdzielcze [Ustawa z dnia 16 września 1982 r..., Dz.U. 2018, poz. 1285]. Niektóre akty prawne regulują działalność obydwu instytucji o charakterze spółdzielczym. Jest to np. ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych [Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r..., Dz.U. 2019, poz. 865]. Banki spółdzielcze są objęte w szerszym stopniu regulacjami prawa unijnego niż SKOK-i. Przykładem tego jest obowiązek stosowania się banków spółdzielczych do Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady [Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z 26 czerwca 2013 r...], gdzie spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe takiego obowiązku nie mają [Orzeszko 2014: 142–146].

Biorąc pod uwagę samą istotę działania przedstawionych instytucji zauważalne są istotne podobieństwa. Zarówno banki spółdzielcze, jak i SKOK-i są zobowiązane funkcjonować zgodnie z zasadami spółdzielczymi: dobrowolnego

i powszechnie dostępnego członkostwa, demokratycznej kontroli, ekonomicznego uczestnictwa członków, samorządności i niezależności, kształcenia, szkolenia i informowania, współpracy między spółdzielniami oraz troski o społeczność lokalną. Cechami związanymi z tą formą organizacyjno-prawną są m.in. możliwość zrzeszania się oraz niestała liczba członków spółdzielni. Dla banków spółdzielczych, jak i SKOK-ów charakterystyczne jest również to, że gromadzony fundusz udziałowy zwiększa się głównie w wyniku składek członkowskich. Działalność gospodarcza tych instytucji jest prowadzona w interesie wszystkich członków. Do istotnych cech różnicujących przedstawione typy spółdzielni można zaliczyć to, że banki spółdzielcze, jak wskazuje na to nazwa, zaliczane są do banków, natomiast SKOK-i charakteryzowane są jako instytucje niebankowe. Banki spółdzielcze realizują kompleksowo zasadę „otwartych drzwi”. Oznacza to, że członkowie banków spółdzielczych nie muszą być ze sobą powiązani w żaden sposób, a oferta banków kierowana jest do szerokiego grona odbiorców. Spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe natomiast stosują powyższą zasadę w ograniczonym stopniu, co oznacza, że członkowie SKOK-ów muszą być ze sobą powiązani w określony, organizacyjny lub zawodowy sposób. W przypadku instytucji pozabankowej, jej usługi skierowane są do znacznie mniejszej grupy osób, tj. tylko do jej członków. Dzięki temu ryzyko związane z nieodzyskaniem środków od odbiorców jest dużo mniejsze niż w przypadku banków spółdzielczych [Orzeszko 2014: 137–140].

1.2. Podobieństwa i różnice między bankami spółdzielczymi a bankami komercyjnymi

Podobieństwa jakie można zauważyć pomiędzy bankami spółdzielczymi a bankami komercyjnymi wynikają z przepisów prawnych. Zarówno banki w formie spółek akcyjnych, jak i banki spółdzielcze są określane mianem banków, przy czym spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe definiowane są już jako instytucje niebankowe. Banki komercyjne oraz spółdzielcze spełniają podstawową rolę, jaką jest przyjmowanie środków pieniężnych od deponentów oraz udzielanie kredytów. Pośredniczą one w ten sposób między deponentami a kredytobiorcami [Marcinkowska 2013: 11].

Ze względu na to, że banki działają na rynku międzybankowym i podlegają prawu bankowemu są nadzorowane przez państwowe instytucje kontrolujące. Nadzór ten jest bardzo znaczącym elementem wpływającym na funkcjonowanie banków na rynku z uwagi na to, że banki przechowują pieniądze deponentów. Ponadto banki komercyjne i spółdzielcze są nastawione na ryzyko. Jest to nieunikniony proces, gdyż wynika ze specyfiki prowadzenia działalności bankowej. Wielkość przyjmowanego ryzyka przez banki jest uzależniona od wielu czynni-

ków, np. rozmiarów posiadanych kapitałów własnych [Marcinkowska 2013: 17–18].

Banki komercyjne, jak i spółdzielcze są instytucjami zaufania publicznego, z czego wynika, że ich wspólnym celem jest utrzymanie jak największego grona odbiorców. Jest to bardzo ważne, gdyż klienci, którzy utracą zaufanie do konkretnej instytucji bankowej, mogą utracić je również do całego systemu bankowego. Wynika z tego, że najważniejszą grupą interesariuszy dla banków komercyjnych, jak i spółdzielczych są ich klienci. Zarówno deponenci, jak i kredytobiorcy w największym stopniu wpływają na funkcjonowanie banków oraz generowanie przez nie zysków [Marcinkowska 2013: 30].

Podstawowym czynnikiem różnicującym banki spółdzielcze oraz komercyjne jest to, że banki komercyjne za swój najważniejszy cel działania uważają uzyskiwanie oraz gromadzenie środków finansowych, by następnie ulokować je w produkty bankowe, które będą generować zamierzone zyski. Akcjonariusze banków komercyjnych również otrzymują benefity dzięki uzyskiwaniu zadowalających zysków oraz umocnieniu pozycji banku na rynku międzybankowym. Banki spółdzielcze natomiast, nie koncentrują się w tak dużym stopniu jak banki komercyjne na osiąganiu zysków, lecz skupiają się w głównej mierze na interesie swoich klientów [Cichorska 2013: 148]. Odmienne cele dwóch rodzajów banków wynikają z ich różnych form własności. W bankach w formie spółdzielni właścicielami są członkowie spółdzielni, czyli udziałowcy, natomiast w bankach działających jako spółki akcyjne właścicielami są akcjonariusze. Banki komercyjne w związku z podstawowym celem maksymalizacji zysków przez akcjonariuszy skutecznie udoskonalają swoją ofertę wprowadzając substytuty oraz komplementarne produkty bankowe, co pomaga im osiągnąć dodatkowe źródło finansowania [Wąsowski 2004: 31].

Kolejną, ważną różnicą zauważalną w funkcjonowaniu banków w formie spółek akcyjnych oraz banków spółdzielczych jest wielkość gromadzonych przez banki funduszy własnych. Banki spółdzielcze muszą zgromadzić minimalny kapitał w wysokości 1 mln euro, by móc funkcjonować na rynku. Jeżeli chodzi o banki komercyjne wymagane fundusze własne wynoszą 5 mln euro. W przypadku skumulowania przez bank spółdzielczy kwoty co najmniej 5 mln euro, bank ten nie musi zrzekać się z wybraną instytucją zrzeszającą, ale może funkcjonować w indywidualnym zakresie, podobnie jak banki prowadzące swoją działalność w formie spółki akcyjnej. Jeżeli bank spółdzielczy nie zgromadzi kapitału na poziomie 5 mln euro musi działać w ramach zrzeszenia. Biorąc pod uwagę to, że banki komercyjne są dużo większe od banków spółdzielczych ich oferta znacząco różni się w zakresie wyspecjalizowanych usług, których często nie oferują banki spółdzielcze lub oferują w znacznie ograniczonym zakresie. Związane jest to również z mniejszym gronem odbiorców, pochodzących głównie z mniejszych miejscowości [Nastarowicz 2017: 17].

Tabela 1. Porównanie banków spółdzielczych ze SKOK-mi i bankami komercyjnymi

Wybrane elementy porównawcze	Banki spółdzielcze	SKOK-i	Banki komercyjne
Typ instytucji	Bank	Instytucja niebankowa	Bank
Cel działania	Zaspokajanie potrzeb członków spółdzielni oraz społeczności lokalnych	Zaspokajanie potrzeb członków SKOK-ów	Maksymalizacja zysków
Przepisy prawne regulujące funkcjonowanie instytucji	Prawo Bankowe, Ustawa o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, Prawo spółdzielcze	Ustawa o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych, Prawo spółdzielcze	Prawo Bankowe, Kodeks spółek handlowych
Wymagane fundusze własne	Co najmniej 1 mln euro	Nie regulowane do roku 2012, od 2013 roku wymagane fundusze własne na poziomie co najmniej 5% aktywów	Co najmniej 5 mln euro
Nadzór nad instytucją	KNF	Do roku 2012 Krajowa Spółdzielcza Kasa Oszczędnościowo-Kredytowa, od 2013 roku KNF	KNF
Typ organizacyjny	Banki zrzeszające się w Banku Polskiej Spółdzielczości (BPS S.A.) lub w Spółdzielczej Grupie Bankowej (SGB Bank S.A.)	SKOK-i zrzeszające się w Kasie Krajowej SKOK	Indywidualnie ustalany dla każdego banku
Forma organizacyjno-prawna	Spółdzielnia	Spółdzielnia	Spółka akcyjna
Właściciele	Członkowie spółdzielni nie muszą być ze sobą powiązani w żaden sposób	Członkowie spółdzielni muszą być ze sobą powiązani w określony sposób, np. zawodowo, organizacyjnie	Akcjonariusze

Źródło: opracowanie na podstawie Kil [2018: 137].

Jeżeli chodzi o wykonywanie czynności bankowych przez banki spółdzielcze i komercyjne warto zauważyć, że wybrane czynności bankowe sprawowane są przez banki spółdzielcze tylko w przypadku uzyskania pozwolenia od banku, z którym są zrzeszone. Te same czynności bankowe, banki komercyjne mogą wykonywać zgodnie z regulacjami prawnymi. Banki spółdzielcze działające w ramach zrzeszeń zabezpieczają się w ten sposób przed utratą klientów, bowiem osoby zainteresowane określonymi produktami bankowymi bądź usługami, którymi bank spółdzielczy stricte nie dysponuje, nie są zmuszeni do korzystania z usług banków komercyjnych [Nastarowicz 2017: 17].

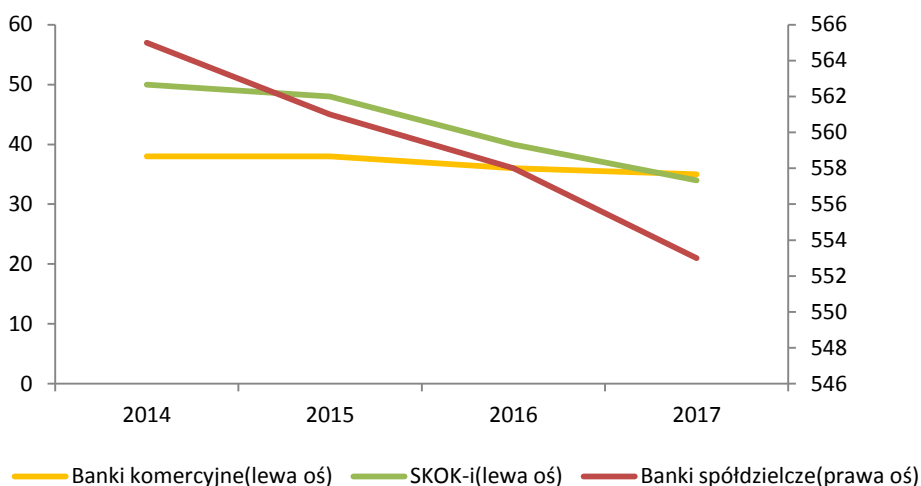
2. DANE STATYSTYCZNE DOTYCZĄCE BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH, BANKÓW KOMERCYJNYCH ORAZ KAS OSZCZĘDNOŚCIOWO-KREDYTOWYCH

2.1. Liczba instytucji

Na wykresie 1 pokazano jak kształtowała się liczebność instytucji bankowych oraz spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych na przestrzeni lat 2014–2017.

Z uwagi na dużą rozbieżność w liczebności poszczególnych instytucji finansowych, na lewej osi przedstawiono liczebność instytucji banków komercyjnych oraz spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych. Na prawej osi natomiast pokazano liczbę banków spółdzielczych.

Zauważalna jest tendencja malejąca w przypadku wszystkich badanych instytucji finansowych w badanych latach.



Wykres 1. Liczba banków spółdzielczych, komercyjnych oraz SKOK w latach 2014–2017.

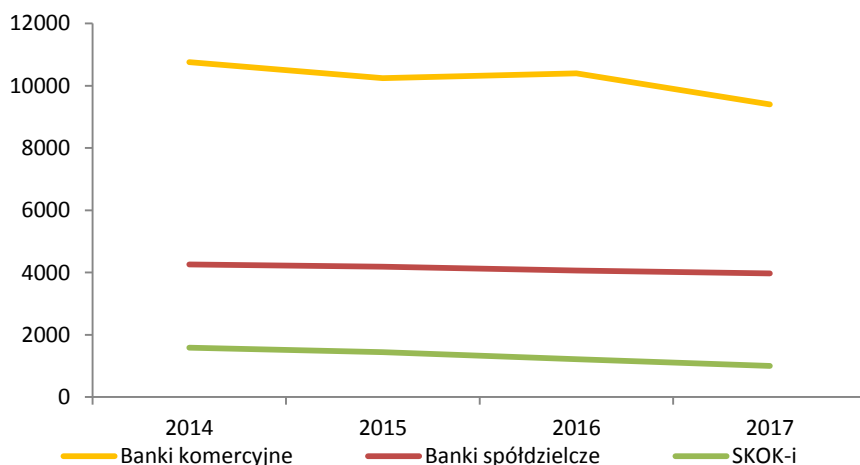
Źródło: opracowanie na podstawie danych Komisji Nadzoru Finansowego; danych miesięcznych sektora bankowego za grudzień 2018 r. oraz raportów o sytuacji spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w latach 2015–2017.

Na koniec 2017 roku działało 553 banków spółdzielczych, 352 z nich było zrzeszonych w BPS S.A. w Warszawie, a 199 w SGB-Banku S.A. w Poznaniu. Poza nimi działały banki niezrzeszone – Krakowski Bank Spółdzielczy oraz Bank Spółdzielczy w Brodnicy. Liczba banków spółdzielczych w 2017, w porównaniu do roku 2014, zmniejszyła się o 12. Jeżeli chodzi o banki komercyjne

i SKOK-i w 2017 roku ich liczba ukształtowała się na porównywalnym poziomie tj. odpowiednio 35 i 34. Było to o 3 banki komercyjne i 16 SKOK-ów mniej niż w 2014 roku [Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2017 r., 2018: 3; Dane miesięczne sektora bankowego..., dostęp 28.02.2019].

2.2. Liczba placówek

Na wykresie 2 ukazano w jaki sposób zmieniała się liczba oddziałów i innych placówek instytucji o charakterze spółdzielni oraz banków komercyjnych w latach 2014–2017.



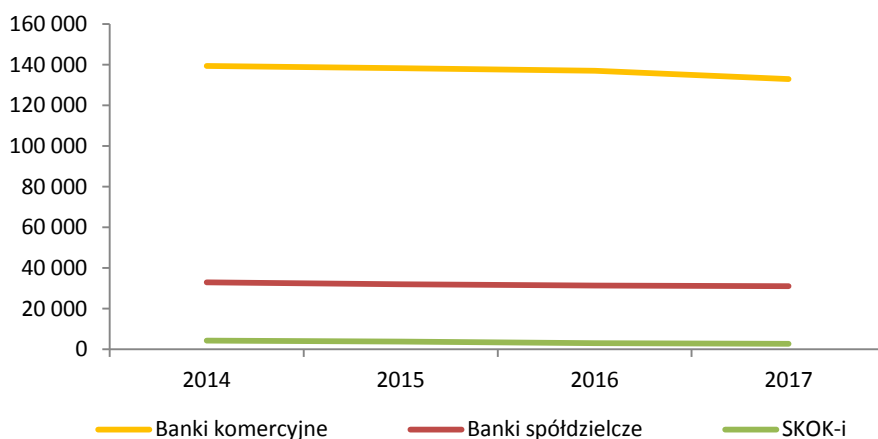
Wykres 2. Liczba oddziałów i innych placówek banków spółdzielczych, komercyjnych oraz SKOK w latach 2014–2017

Źródło: opracowanie na podstawie danych statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego.

Liczba placówek banków komercyjnych w 2014 roku wynosiła 10760. W roku 2016, w porównaniu do poprzedniego, odnotowano wzrost tej wartości o 1,5%, natomiast w roku 2017 w porównaniu do 2016 zauważono spadek o 10,6%. Liczba placówek banków spółdzielczych w latach 2014–2017 sukcesywnie spadała, aż do wartości 3 969. Było to o 296 mniej placówek niż w roku 2014. W przypadku SKOK-ów, liczba ich placówek w analizowanych latach zmniejszyła się o 581 [Monitoring banków 2017, 2018: 41–42; Wyniki finansowe spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w latach 2014–2017].

2.3. Zatrudnienie

Poniżej zaprezentowano liczbę osób podejmujących pracę w instytucjach bankowych oraz spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych w przedziale czasowym 2014–2017. Zauważalny jest spadek pracowników tych instytucji w badanych latach.



Wykres 3. Liczba zatrudnionych w bankach spółdzielczych, komercyjnych oraz SKOK-ach w latach 2014–2017

Źródło: opracowanie na podstawie danych statystycznych Głównego Urzędu Statystycznego.

W bankach komercyjnych w 2017 roku w porównaniu do 2016 zatrudnienie zmniejszyło się o około 3%, w bankach spółdzielczych o 1%, natomiast w SKOK aż o 15%. Średnio 14 pracowników przypada na jedną placówkę banku komercyjnego, 7 na jedną placówkę banku spółdzielczego i 2 na jedną placówkę SKOK-u [Monitoring banków 2017, 2018: 43; Wyniki finansowe spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w latach 2014–2017: 1].

3. ANALIZA ZADOWOLENIA KLIENTÓW BANKÓW SPÓŁDZIELCZYCH W PORÓWNANIU DO BANKÓW KOMERCYJNYCH I SPÓŁDZIELCZYCH KAS OSZCZĘDNOŚCIOWO-KREDYTOWYCH

W obecnych czasach na rynku usług finansowych dochodzi do znaczącej konkurencji między bankami spółdzielczymi, komercyjnymi oraz spółdzielczymi kasami oszczędnościowo-kredytowymi. Instytucje te działając w tym samym obszarze rynku, muszą się czymś wyróżniać, by wypracować sobie konkurencyjną

pozycję. W przeciwnym razie, klienci będą wybierać instytucje finansowe w sposób przypadkowy. W celu pozyskania jak największej grupy klientów instytucje opracowują swoją misję i strategię działania [Staszyńska 2013: 67].

Najważniejszym celem realizowanej strategii jest osiągnięcie zadowolenia klienta. Zadowolenie to może być całkowite lub częściowe. Zadowolenie klienta z usług oferowanych przez wybraną instytucję finansową jest tak ważnym aspektem, gdyż może spowodować, że klient ponownie skorzysta z usług tej samej instytucji. Na podstawie porównania oczekiwań z rzeczywistością oszacowuje się poziom zadowolenia klienta. Wpływa na to doświadczenie konsumenta oraz jego znajomość sytuacji na rynku. Tak więc, przykładowo świadomy konsument znający wysokość opłat i prowizji za prowadzenie rachunku w swojej instytucji finansowej, będzie skłonny ją zmienić, jeśli dowie się o bardziej korzystnej ofercie innej instytucji. Na zadowolenie klienta nie będzie wpływać tylko jakość produktu bankowego, ale również jakość sposobu sprzedaży (np. miła obsługa w placówce) [Staszyńska 2013: 186].

W celu poznania oczekiwań klientów oraz ich poziomu zadowolenia z usług oferowanych przez instytucje finansowe, takie jak banki spółdzielcze, banki komercyjne i spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe, autorka artykułu przeprowadziła badanie wśród grupy respondentów. Badanie pozwoliło określić stopień konkurencyjności banków spółdzielczych w porównaniu do wymienionych wyżej instytucji finansowych. Kwestionariusz ankiety „Korzystanie z usług finansowych a zadowolenie klientów” składa się z 18 pytań dotyczących tematyki badania oraz z 6 pytań metryczkowych. Pytania tematyczne są zamknięte i półotwarte. Poruszają następujące zagadnienia:

- zakres korzystania z usług finansowych,
- ocena obszarów funkcjonowania instytucji finansowych,
- aspekty funkcjonalności bankowości elektronicznej i mobilnej,
- wiedza z zakresu akcji promocyjnych i marketingowych.

W lutym 2019 r. przeprowadzono przez autorkę artykułu badanie ilościowe na temat zadowolenia klientów z usług finansowych oferowanych przez banki spółdzielcze, banki komercyjne oraz spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe. W przeprowadzonym badaniu wykorzystano metodę CAWI, czyli *Computer Assisted Web Interviewing*. Wykorzystany system umożliwił przeprowadzenie badania w formie ankiety, którą respondenci wypełniali za pośrednictwem Internetu. Każda udzielona przez ankietowanego odpowiedź była zapisana w automatycznie tworzonej bazie danych. Ułatwiło to tworzenie kwestionariusza oraz późniejszą analizę [Sobocińska 2005: 200].

Zasięg przeprowadzonego badania ankietowego był ograniczony ze względu na zbyt liczną zbiorowość do przebadania (osoby korzystające oraz nie korzystające z usług finansowych). Dobór respondentów odbył się w sposób nielosowy. Zastosowano metodę doboru proporcjonalnego. Oznacza to, że dobierając próbę

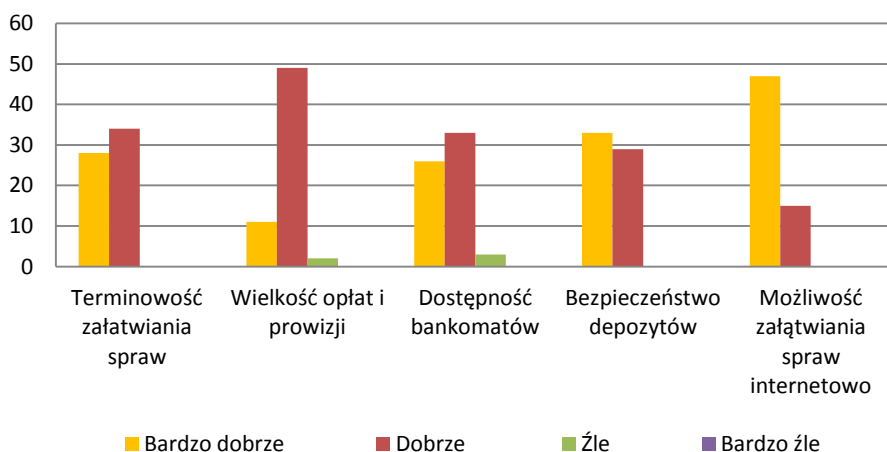
badawczą starano się wyszukać podobną liczbę respondentów w przedziale wiekowym 18–25, 26–37, 38–49 oraz 50 lat i powyżej. W celu szybszego i skuteczniejszego dotarcia do badanych środowisk zastosowano dwie metody doboru próby (metoda opierająca się na dystrybucji ankiet internetowych za pośrednictwem portalu społecznościowego Facebook oraz metoda kuli śnieżnej przy użyciu drogi mailowej, poprzez rozsyłanie linka do ankiety) [Marak 2005: 115].

Celem przeprowadzonego badania jest weryfikacja hipotezy badawczej mówiącej o tym, że osoby korzystające z usług banków spółdzielczych są bardziej zadowolone niż osoby korzystające z oferty banków komercyjnych oraz spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych. Zadowolenie klientów zostanie zbadane w oparciu o wybrane czynniki.

3.1. Analiza danych empirycznych

W przeprowadzonym badaniu ankietowym przebadano 100 respondentów. Struktura płci ankietowanych kształtuje się na podobnym poziomie, z niewielką przewagą kobiet, które stanowią 57% wszystkich badanych. Jeżeli chodzi o wiek respondentów, wszystkie badane grupy wiekowe (tj. 18–25, 26–37, 38–49, 50 lat i więcej) stanowią taki sam udział (25%).

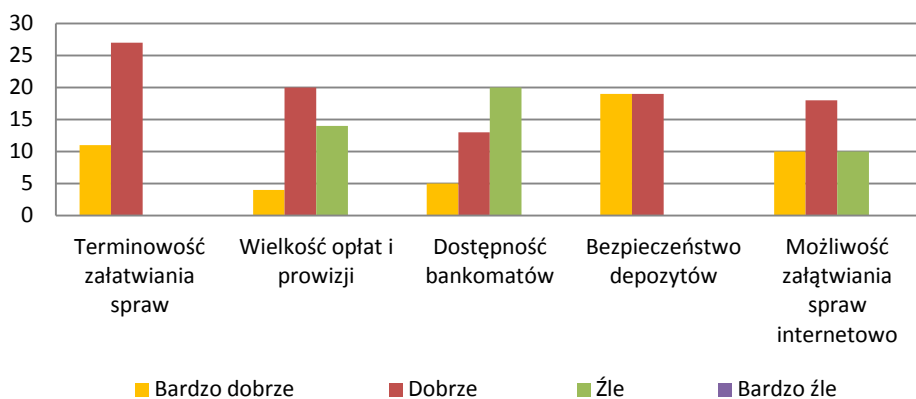
W przeprowadzonej ankiecie zbadano m.in. jak wybrane obszary funkcjonowania banków spółdzielczych, banków komercyjnych oraz SKOK-ów oceniają ich klienci. Wyniki pokazano na dwóch wykresach 4 i 5.



Wykres 4. Ocena wybranych obszarów funkcjonowania banku komercyjnego

Źródło: opracowane na podstawie badania ankietowego autorki artykułu.

Jeżeli chodzi o ocenę przedstawionych już obszarów funkcjonowania, w bankach komercyjnych terminowość załatwiania spraw postrzegana jest dobrze przez 55% respondentów oraz bardzo dobrze przez 45% klientów. Zdecydowana większość ankietowanych, tj. 79%, deklaruje, że wielkość opłat i prowizji jest na dobrym poziomie, 18% na bardzo dobrym, a jedynie 3% twierdzi, że koszty są za duże. Kolejnym badanym obszarem jest dostępność bankomatów banków komercyjnych, która jest oceniana w 53% dobrze, w 42% bardzo dobrze, a tylko w 5% źle. 53% ankietowanych jest pewnych, że ich depozyty są bezpieczne, natomiast 47% ocenia bezpieczeństwo w stopniu dobrym. Najlepiej oceniana jest możliwość załatwiania spraw internetowo. Aż 76% klientów banków komercyjnych ocenia ją bardzo dobrze, natomiast 24% dobrze.



Wykres 5. Ocena wybranych obszarów funkcjonowania banku spółdzielczego

Źródło: opracowane na podstawie badania ankietowego autorki artykułu.

W przypadku banków spółdzielczych terminowość załatwiania spraw w tego typu instytucjach oceniana jest dobrze przez 71% badanych oraz bardzo dobrze przez 29% ankietowanych. Jeżeli chodzi o wielkość opłat i prowizji nieco ponad połowa ankietowanych uważa ją za odpowiednią, 37% wskazuje na to, że koszty są zbyt wysokie, a jednie 10% jest bardzo zadowolona z ich poziomu. W bankach komercyjnych jedynie 3% uważa koszty opłat i prowizji za zbyt wysokie. Dostępność bankomatów banków spółdzielczych jest oceniana najgorzej ze wszystkich pięciu obszarów. Ponad połowa respondentów (53%) ocenia źle tą funkcjonalność, 34% dobrze, a jedynie 13% bardzo dobrze. W bankach komercyjnych 5% ocenia źle tą funkcjonalność. Kolejnym badanym obszarem było bezpieczeństwo depozytów. 50% ankietowanych bardzo dobrze ocenia bezpieczeństwo swoich środków. Ostatnim z wziętych pod uwagę obszarów

funkcjonalności instytucji jest możliwość załatwiania spraw za pomocą Internetu. Prawie połowa ankietowanych ocenia taką możliwość dobrze, 26% bardzo dobrze, jak i również 26% źle. W bankach komercyjnych wszyscy badani oceniają mobilność banku dobrze lub bardzo dobrze. W przypadku SKOK-u respondent ocenia wszystkie funkcjonalności w stopniu dobrym.

Zapytano również respondentów o stopień ich zadowolenia z instytucji finansowej, z której usług korzystają. Swoje zdanie musieli wyrazić za pomocą skali od 1 do 5, gdzie 1 oznaczało najmniej zadowolony, a 5 najbardziej zadowolony.

Tabela 2. Stopień zadowolenia respondentów z wybranej instytucji finansowej

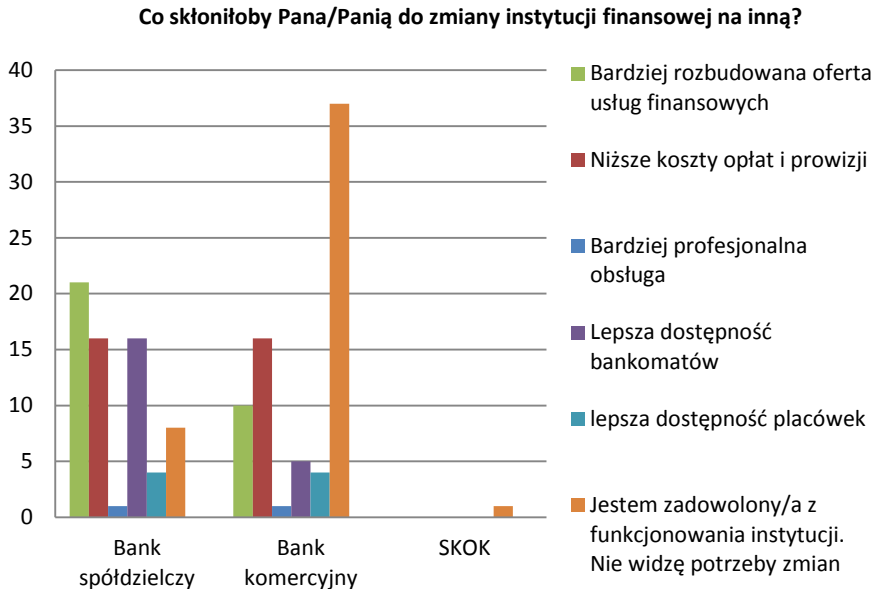
Stopień zadowolenia z instytucji finansowej	Bank spółdzielczy (liczba badanych)	Bank komercyjny (liczba badanych)	SKOK (liczba badanych)
1	0	0	0
2	1	0	0
3	14	4	1
4	18	34	0
5	5	24	0

Źródło: opracowane na podstawie badania ankietowego autorki artykułu.

W przypadku banków spółdzielczych 47% ankietowanych oceniło swoje zadowolenie na 4, 37% na 3, 13% na 5, a niespełna 3% na 2. W bankach komercyjnych zadowolenie ich klientów z działania instytucji było na wyższym poziomie niż w przypadku klientów banków spółdzielczych. Około 55% badanych oceniło stopień zadowolenia na 4, 39% na 5, a jedynie 6% oceniło działanie instytucji na 4. Klient SKOK-u ocenił jej działanie na 3.

Zbadano również czynniki, które w największym stopniu mogą przyczynić się do zmiany instytucji finansowej na inną przez klientów.

W bankach spółdzielczych ankietowani najczęściej podawali następujące odpowiedzi: bardziej rozbudowana oferta usług finansowych, tj. 32%, niższe koszty opłat i prowizji oraz lepsza dostępność bankomatów, tj. 16%. Lepsza dostępność placówek i bardziej profesjonalna obsługa miały znikomy udział. Jedynie 12% ankietowanych nie widzi potrzeby zmian instytucji na inną. Odmienna sytuacja jest w przypadku banków komercyjnych, gdyż ponad połowa respondentów jest zadowolona z funkcjonowania instytucji. Pozostali ankietowani wskazywali takie odpowiedzi jak niższe koszty opłat i prowizji 22%, bardziej rozbudowana oferta banku. Każdy z pozostałych czynników (lepsza dostępność bankomatów, placówek, profesjonalna obsługa) stanowił poniżej 10% odpowiedzi respondentów.



Wykres 6. Czynniki wpływające na zmianę instytucji finansowej na inną

Źródło: opracowane na podstawie badania ankietowego autorki artykułu.

4. WNIOSKI Z BADAŃ

Z przeprowadzonego badania wynika, że zdecydowana większość tj. 93% konsumentów korzysta z usług finansowych. Wśród badanej grupy respondentów przeważająca część osób korzystających z usług finansowych jest klientelą banków komercyjnych, a znacznie mniejsza banków spółdzielczych. Tylko jeden ankietowany jest klientem SKOK-u. Przy wstępnej analizie można zatem stwierdzić, że to banki komercyjne są najbardziej konkurencyjnymi instytucjami finansowymi. Jednak należy pamiętać, że oddziałów i placówek banków komercyjnych jest zdecydowanie więcej niż banków spółdzielczych oraz SKOK-ów, co może powodować taką strukturę badanych.

Część klientów banków spółdzielczych jest widocznie niezadowolona z dostępności bankomatów, wielkości opłat i prowizji oraz możliwości załatwiania spraw internetowo. Te same obszary funkcjonowania zdecydowana większość klientów banków komercyjnych ocenia jako dobre lub bardzo dobre. Klienci banków spółdzielczych najczęściej oceniali swoje zadowolenie z usług instytucji

na niższym poziomie w porównaniu do klientów banków komercyjnych. Podobna liczba osób korzystających z usług bankowości spółdzielczej była zadowolona z funkcjonowania swojej instytucji jak również niezadowolona. W przypadku banków komercyjnych zdecydowana większość badanych zawsze była zadowolona z usług swojego banku. Większa część klientów banków spółdzielczych poleciłaby swoją instytucję finansową, jednak jest ich aż o 28 punktów procentowych mniej w porównaniu do klientów banków komercyjnych. Większą konkurencyjność banków komercyjnych potwierdza również fakt, że dominująca część ich klientów jest zadowolona z działania instytucji i nie widzi potrzeby zmiany na inną. Inna sytuacja jest w przypadku banków w formie spółdzielni, gdyż ich klienci wskazywali, że mogliby zmienić swoją instytucję z uwagi na za słabo rozbudowaną ofertę bankową, zbyt wysokie koszty oraz zbyt niską dostępność bankomatów.

Aż 68% osób korzystających z usług banków spółdzielczych nie jest świadoma podejmowanych działań promocyjnych przez swoją instytucję. Przekłada się to na wysoki odsetek osób niekorzystających z promocji. Banki komercyjne natomiast skupiając się w dużym stopniu na akcjach marketingowych pozyskują klientów zainteresowanych takimi okazjami. Wysoki procent klientów banków spółdzielczych jak i komercyjnych korzysta z bankowości elektronicznej/mobilnej za pomocą Internetu. Powoduje to coraz rzadszą potrzebę odwiedzania placówek. Można zatem stwierdzić, że zakres czynności, które można załatwić samemu przez Internet jest ważnym czynnikiem konkurencyjnym, który wykorzystują banki komercyjne, zachęcając do nowych rozwiązań mobilnych. Nie każdy konsument jest zadowolony z reklam, prawie 1/4 konsumentów wskazuje negatywny stosunek do takiej formy promocji. Należy jednak pamiętać, że nadal reklamy skutkują pozyskaniem nowych klientów.

O dużej konkurencyjności banków komercyjnych świadczy również struktura wiekowa ich klientów. Młodsze pokolenie znacznie częściej decyduje się na skorzystanie z usług tych instytucji finansowych. Banki spółdzielcze bazując na starszych odbiorcach mogą być zagrożone w przyszłości spadającą liczbą klientów.

Podsumowując, klienci banków komercyjnych są dużo bardziej zadowoleni z działania swojej instytucji niż klienci banków spółdzielczych. Potwierdza to, że banki komercyjne są bardziej konkurencyjne, chociażby ze względów kosztowych i technologicznych. Klienci banków spółdzielczych w większości zostali zachęcani do wyboru swojej instytucji dzięki swoim bliskim. Może to świadczyć o tym, że banki spółdzielcze w pełni wykorzystują swój potencjał lokalny. Duże znaczenie w bankach lokalnych mają produkty oszczędnościowe, to właśnie na nie klienci banków spółdzielczych decydują się dużo częściej niż klienci banków komercyjnych. W celu poprawy konkurencyjności banki spółdzielcze powinny skupić się na rozszerzeniu sieci bankomatów, mniejszych opłatach i prowizjach oraz szeroko pojętej technologii informatycznej.

PODSUMOWANIE

Bankowość spółdzielcza, której dotyczy niniejszy artykuł, została przedstawiona na wielu płaszczyznach. Miało to na celu pokazanie innego, aktualnego spojrzenia na ten sektor, z punktu widzenia obywateli.

W artykule, autorka *realizowała przedstawione we wstępie cele* poprzez analizę i interpretację literatury, dotyczącej szeroko pojętej bankowości spółdzielczej. Ponadto autorka korzystała z publikacji statystycznych, udostępnionych na stronach GUS oraz KNF. Pozwoliło to na porównanie danych jakościowych i ilościowych sektora bankowości spółdzielczej, komercyjnej oraz SKOK-ów. Podstawowym narzędziem służącym do zbadania konkurencyjności instytucji finansowych z perspektywy zadowolenia klientów był kwestionariusz ankiety.

W artykule skupiono się na weryfikacji konkurencyjności z punktu widzenia zadowolenia klientów. Pozwoliło to na zweryfikowanie poprawności *hipotezy badawczej* mówiącej o tym że, najbardziej konkurencyjnymi instytucjami finansowymi, z punktu widzenia satysfakcji klientów, spośród banków spółdzielczych, banków komercyjnych i SKOK-ów są banki spółdzielcze.

Na weryfikację hipotezy badawczej w największym stopniu wpłynęło to, że 53% klientów banków spółdzielczych widocznie wskazywało na potrzebę bardziej rozbudowanej sieci bankomatów, 37% klientów zadeklarowało problem zbyt wysokich opłat i prowizji, natomiast 26% badanych wskazało, że potrzebuje lepiej dostępnych i rozbudowanych rozwiązań elektronicznych. W bankach komercyjnych sytuacja ta kształtowała się o wiele bardziej korzystnie. Jedynie 5% klientów uważało, że liczba dostępnych bankomatów jest zbyt niska, 3% badanych stwierdziło, że wysokość opłat i prowizji jest za wysoka. Wszyscy przebadani klienci banków komercyjnych uznali, że bankowość elektroniczna jest na odpowiednim poziomie.

Na podstawie badania stwierdzono, że klienci banków spółdzielczych nie są przywiązani kluczowo do swojej instytucji finansowej, pomimo dostrzegania atutów lokalności. Jedynie 20% klientów banków spółdzielczych nie widzi konieczności zmiany swojej instytucji na inną, w przypadku banków komercyjnych aż 60% ich klientów nie widzi potrzeby zmian (71% klientów banków spółdzielczych oraz 98% klientów banków komercyjnych poleciłoby swoją instytucję finansową znajomym). Badanie pokazało również, że SKOK-i nie są dużą konkurencją dla sektora banków spółdzielczych, gdyż tylko 1 na 100 respondentów korzysta z usług tego typu instytucji. Klienci banków spółdzielczych zapytani o określenie swojego zadowolenia z instytucji w 5-stopniowej skali, w 61% ocenili ją na 4 lub 5. W przypadku banków komercyjnych, aż 94% klientów oceniło swoje zadowolenie również na poziomie 4 lub 5.

Powyższe wnioski dały podstawę do *odrzużenia hipotezy badawczej*. Dalsze badania mogłyby być podstawą do poprawy konkurencyjności banków spółdzielczych w przyszłości.

BIBLIOGRAFIA

- Cichorska J., 2013, *Kierunki zmian aktywności współczesnego banku*, „Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Studia Ekonomiczne Innowacje w Bankowości i Finansach”, nr 173, t.1.
- Dane miesięczne sektora bankowego, Komisja Nadzoru Finansowego, https://www.knf.gov.pl/?articleId=56224&p_id=18 [dostęp 28.02.2019].
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/36/UE z 26 czerwca 2013 roku w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi.
- Informacja o sytuacji banków spółdzielczych i zrzeszających w 2017 r., 2018, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa
- Informacja o sytuacji spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w 2017 r., Komisja Nadzoru Finansowego.
- Informacja o sytuacji spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w III kwartale 2018 r., Komisja Nadzoru Finansowego.
- Kil K., 2018, *Stabilność finansowa banków spółdzielczych w Polsce w świetle pokryzysowych zmian regulacyjnych*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa.
- Komunikat dot. ustawy o kredycie hipotecznym nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, KNF 2017.
- Komunikat Urzędu Komisji Nadzoru Finansowego w sprawie nowych regulacji dot. komitetów audytu, 2017.
- Marak J., 2005, *Wykorzystanie metod ankietowych w badaniu zachowań podmiotów rynku*, [w:] K. Mazurek-Łopacińska (red.), *Badania Marketingowe Teoria i Praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Marcinkowska M., 2013, *Wartość banku. Kreowanie wartości i pomiar wyników działalności banku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Monitoring banków 2017, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2018.
- Nastarowicz E., 2017, *Bankowość spółdzielcza – wyróżniki, misja, wartości*, Wydawnictwo Centrum Prawa Bankowego i Informacji, Warszawa.
- Orzeszko T., 2014, *Banki spółdzielcze i spółdzielcze kasy oszczędnościowokredytowe w Polsce – podobieństwa oraz różnice*, „Bezpieczny Bank”, nr 4(57).
- Raport o sytuacji spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych na koniec 2015 roku, Komisja Nadzoru Finansowego.
- Raport o sytuacji spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych na 31 grudnia 2016 roku, Komisja Nadzoru Finansowego.
- Sobocińska M., 2005, *Badania marketingowe przez Internet*, [w:] K. Mazurek-Łopacińska (red.), *Badania Marketingowe Teoria i Praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Staszyńska K. M., 2013, *Marka, Konsument, Badacz. Spotkania na rynku*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. 2019, poz. 865.

Ustawa z dnia 5 listopada 2009 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych, Dz.U. 2018, poz. 2386.

Ustawa z dnia 16 września 1982 r. Prawo spółdzielcze, Dz.U. 2018, poz. 1285.

Wąsowski W., 2004, *Ekonomika i finanse banku komercyjnego*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Wyniki finansowe banków w I półroczu 2018 r., Główny Urząd Statystyczny.

Wyniki finansowe spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w 2017 r., Główny Urząd Statystyczny.

Wyniki finansowe spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w 2016 r., Główny Urząd Statystyczny.

Wyniki finansowe spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w 2015 r., Główny Urząd Statystyczny.

THE CHARACTER AND COMPETITIVENESS OF COOPERATIVE BANKS IN POLAND

Abstract

Cooperative banking is perceived mostly as a low-level traditional local banking. Therefore, the topic of the article was taken to show it is competitiveness in various areas. The aim of the article is to show the differences and similarities between cooperative banks and commercial banks and credit unions. Selected statistical data on these institutions was also presented. In addition, the author's intention was to examine the degree of competitiveness of cooperative banking. The author in the article was verifying the hypothesis that the most competitive among cooperative banks, commercial banks and credit unions are cooperative banks, which is assessed by customers in the perspective of their satisfaction. The research was conducted using a questionnaire. It showed that in the opinion of customers there are both prosperous areas of financial institutions and those that need improvement.

Keywords: cooperative bank, commercial bank, credit union, competitiveness, contentment, financial services.

Przyjęto/Accepted: 15.12.2019

Opublikowano/Published: 31.12.2019

UBEZPIECZENIE NIERUCHOMOŚCI Z CESJĄ PRAW JAKO ZABEZPIECZENIE SPŁATY KREDYTU HIPOTECZNEGO W KONTEKŚCIE INTERESU KONSUMENTA

Katarzyna Nowak

Instytut Finansów, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Streszczenie

Udzielanie kredytów przez banki obarczone jest ryzykiem kredytowym, jakim jest brak spłaty zobowiązania przez dłużnika. W tym celu banki wymagają zabezpieczeń, a jedną z głównych form zabezpieczenia kredytu jest ubezpieczenie, w szczególności ubezpieczenie nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych. W praktyce banki wymagają również przeniesienia praw przyszłych przysługujących kredytobiorcy z umowy ubezpieczenia. Również kredytobiorcy narażeni są na różnego rodzaju ryzyka, których zmaterializowanie się może skutecznie utrudnić spłatę kredytu. W związku z tym, kredytobiorcy korzystają z ubezpieczeń w nadziei, że ubezpieczyciel pokryje dług w ramach ochrony ubezpieczeniowej. W artykule autorka przedstawia główne nieprawidłowości występujące w praktyce w dystrybucji ubezpieczeń nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych oraz ocenia warunki cesji praw z umowy ubezpieczenia na bank.

Słowa kluczowe: kredyt, ubezpieczenie, zabezpieczenie kredytów.

JEL Class: G21, G22, D18.

WPROWADZENIE

Bank przy udzielaniu kredytu hipotecznego wymaga od kredytobiorcy wykupienia licznych ubezpieczeń. Pomimo, że ubezpieczenie kredytu jest dla kredytobiorcy dobrowolne i regulacje ustawowe nie definiują go jako obligatoryjnego, to bank ma prawo wymagać ubezpieczenia przez cały okres trwania kredytu.

Jedną ze szczególnych form zabezpieczenia spłaty kredytu jest ubezpieczenie nieruchomości. Ubezpieczenie to jest wymagane przez banki jako obligatoryjne, ponieważ stanowi zabezpieczenie kredytowanej nieruchomości przed skutkami zdarzeń losowych. Od posiadania tego ubezpieczenia często uzależnione jest w ogóle uzyskanie kredytu hipotecznego przez kredytobiorcę.

Ubezpieczony w omawianym ubezpieczeniu jest chroniony na wypadek powstania szkody, która wpływa niekorzystnie na wartość zabezpieczenia kredytu. Bank poprzez cesję wierzytelności z umowy ubezpieczenia jest uprawnionym do otrzymania odszkodowania z tytułu zaistnienia wypadku ubezpieczeniowego (wystąpienia zdarzeń negatywnych) na stanowiącej zabezpieczenie kredytu nieruchomości. W związku z umową cesji praw to bank, a nie kredytobiorca podejmuje decyzję o sposobie wykorzystania środków z odszkodowania.

Produkt ubezpieczeniowy tego typu ogranicza również ryzyko kredytowe konsumenta. Konsument, który zaniecha spłacania kredytu z przyczyn losowych objętych ubezpieczeniem korzysta z ochrony ubezpieczeniowej a własność przedmiotu kredytowania pozostaje u kredytobiorcy. W rezultacie kredytodawca i kredytobiorca ponoszą znacznie mniejsze skutki wypadków losowych [Monkiewicz 2010: 352].

Autorka artykułu podejmuje próbę odpowiedzi na następujące pytania:

- czy ubezpieczenie nieruchomości chroni konsumenta przed ryzykiem utraty zdolności spłaty kredytu?
- czy konsument ma swobodę wyboru dowolnego ubezpieczyciela?
- na jakich warunkach jest wypłacane konsumentowi odszkodowanie z umowy ubezpieczenia?

Celem artykułu jest identyfikacja głównych nieprawidłowości występujących w dystrybucji ubezpieczeń nieruchomości przez banki oraz ocena warunków wypłaty odszkodowania przez ubezpieczyciela. Autorka stawia tezę, że cesja wierzytelności z umowy ubezpieczenia nieruchomości na bank przyczynia się do pogorszenia realności ochrony ubezpieczeniowej ze względu na utrudnioną procedurę uzyskania odszkodowania od ubezpieczyciela.

Artykuł został oparty na podstawie analizy literatury przedmiotu, jak i do analizy zostały wykorzystane otrzymane od banków oferty, w szczególności zapisy ogólnych warunków ubezpieczenia.

1. FORMY ZABEZPIECZENIA RYZYKA KREDYTOWEGO W KREDYCIE HIPOTECZNYM

Instytucje finansowe, w tym banki prowadząc działalność, są nastawione na osiągnięcie zysku, a jednym ze sposobów, by go osiągnąć jest udzielanie kredytów. Kredyt jest obarczony ryzykiem, dlatego w celu minimalizacji tego ryzyka banki stosują różne formy zabezpieczeń.

Zabezpieczenie kredytu to rodzaj ochrony udzielonego przez bank zobowiązania kredytowego. Zgodnie z art. 93 ust. 1 ustawy Prawo bankowe [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r..., Dz.U. 2018, poz. 2187 ze zm.], (dalej jako PB) „w celu zabezpieczenia wierzytelności, które wynikają z czynności bankowych, bank może żądać od swoich dłużników zabezpieczenia przewidzianego w Kodeksie cywilnym i prawie wekslowym oraz zwyczajami przyjętymi w obrocie krajowym i zagranicznym”. Artykuł ten wskazuje, że bank ma prawo wymagać zabezpieczenia w celu ograniczenia ryzyka kredytowego, jakim jest brak spłaty zobowiązania przez dłużnika. Zabezpieczenie to ma umożliwić wierzycielowi, czyli bankowi, zapewnienie zwrotu całej zaangażowanej przez bank kwoty wraz z należnymi odsetkami i prowizjami. Komentowany przepis nie zawiera w swojej treści ustawowej definicji pojęcia zabezpieczenia wierzytelności, dlatego można je rozumieć szeroko, jako każdy możliwy sposób umocnienia określonej wierzytelności bankowej.

Klasyfikacja rodzajów zabezpieczeń jest zróżnicowana i zależy od przyjętych kryteriów podziału. W literaturze przedmiotu najczęściej stosowana jest typologia na podstawie uwarunkowań prawnych. Prawne zabezpieczenia produktów finansowych dzieli się na dwa rodzaje: osobiste i rzeczowe. Zabezpieczenia osobiste kredytu charakteryzuje osobista odpowiedzialność kredytobiorcy, czyli osoby udzielającej zabezpieczenia. Kredytobiorca odpowiada wobec kredytodawcy całym swoim majątkiem, zarówno tym, który posiada w momencie zaciągania kredytu, jak i tym w którego posiadanie dopiero wejdzie [Dobosiewicz 2010: 88]. Przy takiej formie zabezpieczenia, w sytuacji braku spłaty zobowiązania, wierzyciel ma prawo do kapitału, który został zgromadzony przed, jak i po udzieleniu kredytu. Ten rodzaj zabezpieczenia stosowany jest przez banki w stosunku do konsumentów, którzy posiadają niewystarczającą zdolność kredytową. Do zabezpieczeń osobistych stosowanych przez banki przy kredycie zalicza się: poręczenie cywilne, poręczenie wekslowe (awal), weksel in blanco (gwarancja bankowa), cesje wierzytelności, przystąpienie do długu, przejęcie długu oraz pełnomocnictwo [Torzewska 2018].

Instytucje finansowe do powyższego zabezpieczenia osobistego mają prawo zażądać od kredytobiorcy również dokonania drugiego typu zabezpieczenia tj. rzeczowego. W zabezpieczeniach rzeczowych kredytu, odpowiedzialność osoby udzielającej zabezpieczenia ogranicza się do poszczególnych składników

jej majątku. Do tego rodzaju zabezpieczeń mogą także zostać przypisane osoby trzecie, które nie pobierały żadnych korzyści związanych z zobowiązaniem. Zabezpieczeniami rzeczowymi kredytu są: hipoteka umowna, zastaw ogólny (zwykły), zastaw rejestrowy, przewłaszczenie na zabezpieczenie, kaucja bankowa, blokada środków na rachunku bankowym oraz ubezpieczenie kredytu [Torzewska 2018].

Banki wymagają od konsumentów (kredytobiorców) przede wszystkim zawarcia umowy ubezpieczenia, jako środka minimalizującego ryzyko związane ze spłatą kredytu [Więcko 2009: 19–35; Śmieja 2007: 193–214]. Dlatego przy kredytach hipotecznych oprócz wymaganego prawnego zabezpieczenia w postaci hipoteki banki zobowiązują kredytobiorcę do ustanowienia dodatkowego zabezpieczenia w postaci ubezpieczenia na życie i utraty pracy, ubezpieczenia nieruchomości stanowiącej przedmiot zabezpieczenia i przelewu wierzytelności z tytułu umowy ubezpieczenia na bank.

Umowę ubezpieczenia definiuje art. 805 Kodeksu cywilnego [Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r..., Dz.U. 2019, poz. 1145 ze zm.], (dalej jako k.c.) w związku z tym jest to umowa nazwana [Więcko-Tułowicka 2014: 57]. Artykuł ten stanowi, że „przez umowę ubezpieczenia ubezpieczyciel zobowiązuje się w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa, spełnić określone świadczenie w razie zajścia przewidzianego w umowie wypadku, a ubezpieczający zobowiązuje się zapłacić składkę ubezpieczeniową”. Umowa ubezpieczenia jest zgodnym oświadczeniem dwóch stron, czyli umową konsensualną [Więcko 2009: 19–35; Łuc 2010: 375]. Ma charakter dwustronnie zobowiązaniowy – ponieważ każda ze stron ma zobowiązanie wobec drugiej, jednostronnie kwalifikowany – ponieważ jedną ze stron jest podmiot profesjonalny – ubezpieczyciel, który prowadzi swoją działalność za zezwoleniem organu nadzoru oraz odpłatny [Gneta 2013: 27–47; Szpunar 1997: 267]. O odpłatności umowy ubezpieczenia świadczy obowiązek ubezpieczającego do zapłaty składki na rzecz ubezpieczyciela [Dubis 2017]. Umowa ubezpieczenia to kontrakt najwyższego zaufania, którym powinny darzyć się nawzajem strony umowy [Krajewski 2004: 674]. Świadczenie ubezpieczyciela w razie zajścia przewidzianego w umowie zdarzenia polega na zapłacie w przypadku ubezpieczeń majątkowych odszkodowania.

Wybór formy zabezpieczenia należy do kompetencji banku, co wynika z treści art. 93 ust. 1 PB, jak i stosowanej praktyki bankowej. Formę zabezpieczenia kredytu bank ustala w porozumieniu z kredytobiorcą, biorąc pod uwagę takie elementy jak: rodzaj kredytu, okres spłaty, stan majątkowy, status prawny kredytobiorcy [Szczukocka 2017: 145–156]. Jednak w myśl art. 69 ust. 2 pkt 6 PB instytucje bankowe są zobowiązane, aby sposób zabezpieczenia spłaty kredytu był określony w umowie kredytu hipotecznego.

Umowę ubezpieczenia mienia zawierają właściciele tego mienia, czyli kredytobiorcy z zamiarem ochrony przed skutkami ryzyka majątkowego, powodu-

jącymi utratę, zniszczenie lub uszkodzenie mienia objętego ubezpieczeniem. Kredytobiorca zobowiązany jest otrzymane odszkodowanie przeznaczyć na odnowienie (odbudowę, naprawę) uszkodzonej nieruchomości [Wieczorek-Kosmala 2018: 324–341]. Ubezpieczenie mienia zapewnia właścicielowi ubezpieczonej nieruchomości odszkodowanie, czyli świadczenie pieniężne, którego wysokość i zasady ustalania określa umowa lub ogólne warunki ubezpieczenia. Jednak w ubezpieczeniach majątkowych kwota wypłacona przez ubezpieczyciela z umowy ubezpieczenia może nie stanowić w pełni zwrotu kosztów poniesionych w celu przywrócenia stanu poprzedniego w majątku ubezpieczonego. W takim przypadku odszkodowanie nie odpowiada odszkodowaniu w rozumieniu art. 361§ 1 i 2 k.c.

2. UBEZPIECZENIE NIERUCHOMOŚCI JAKO ZABEZPIECZENIE SPŁATY ZADŁUŻENIA

Spośród licznych rodzajów ubezpieczeń stosowanych przez banki jako zabezpieczenia kredytu hipotecznego i zaliczanych do ubezpieczeń wymaganych jest ubezpieczenie nieruchomości. Ubezpieczenie nieruchomości należy do grupy ubezpieczeń majątkowych oferowanych w ramach współpracy banków z ubezpieczycielami [Nowak P. 2019: 57–67; Szaraniec 2015: 119–129]. Banki oferują ubezpieczenia w ramach sprzedaży łączonej wraz z innymi usługami bankowymi, szczególnie w umowie o kredyt.

Ubezpieczenie nieruchomości ma chronić konsumenta przed ryzykiem utraty zdolności spłaty kredytu, a kredytodawcę od ryzyka kredytowego, jakim jest brak spłaty zobowiązania przez dłużnika. Jeżeli nieruchomość jest ubezpieczona, a polisa jest sporządzona z cesją na bank, to – w przypadku zniszczenia nieruchomości – bank jako beneficjent otrzyma pieniądze z odszkodowania, które przeznaczy w pierwszej kolejności na pokrycie spłaty zadłużenia.

Ubezpieczenie nieruchomości do kredytu hipotecznego na rynku nazywane jest potocznie „ubezpieczeniem od ognia i innych zdarzeń losowych”. Ubezpieczenie ogniowe chroni przed zniszczeniem, uszkodzeniem lub utratą mienia w wyniku wystąpienia określonych zdarzeń ujętych w zakresie ochrony. Ubezpieczenie obowiązuje w przypadku szkody powstałej bezpośrednio na skutek zdarzenia losowego, które ma cechy: nagłego, przypadkowego i nieprzewidzianego zdarzenia i wymaga się, aby było niezależne od woli ubezpieczonego. Ubezpieczenie tego rodzaju obejmuje takie zdarzenia losowe, jak: ogień, powódź, huragan, eksplozja, deszcz nawalny, grad, lawina, zapadanie lub usuwanie się ziemi i innych zdarzeń, które powodują utratę lub znaczne zmniejszenie wartości nieruchomości [Strupczewski 2013: 146]. Nie znaczy to, że standardowa polisa ubezpieczenia nieruchomości zabezpiecza ją przed ryzykiem wystąpienia wszystkich zdarzeń losowych spowodowanych przez żywioły oraz tych wymie-

nionych w grupie 8 i 9 załącznika do ustawy o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej [Załącznik do ustawy z dnia 11 września 2015 r. podział ryzyka według działów, grup i rodzajów ubezpieczeń – dział II..., Dz.U. 2019, poz. 381 ze zm.]. Ubezpieczyciele dokładnie precyzują w warunkach umowy zdarzenia objęte ochroną oraz podają definicje stosowanych pojęć w ogólnych warunkach ubezpieczenia (OWU).

Przedmiot ubezpieczenia jest definiowany indywidualnie przez zakład ubezpieczeń, ale w podstawowych polisach ochronie podlegają następujące rodzaje nieruchomości: budynki mieszkalne, lokale mieszkalne i budynki mieszkalne w stadium budowy. W zależności od ubezpieczyciela, wraz z nieruchomością również objęte ochroną ubezpieczeniową mogą być: garaż, budowla, urządzenia budowlane związane z obiektem budowlanym oraz składowane na terenie posesji materiały budowlane.

Ubezpieczenia nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych różnią się między sobą zakresem ubezpieczenia, czyli zdarzeniami, które wywołują odpowiedzialność odszkodowawczą. Zakres ubezpieczenia dobierany jest indywidualnie przez danego ubezpieczyciela i będzie różny w zależności od tego z jakim ubezpieczycielem zostanie zawarta umowa ubezpieczenia [Nowotarska-Romaniak i Ogródnik 2015: 213–224]. Dla kredytobiorcy istotne jest, aby przed podjęciem decyzji o wyborze ubezpieczyciela sprawdzić zakres ochrony ubezpieczeniowej [Lewandowski 2006: 104]. Im zakres ubezpieczenia określony w ogólnych warunkach umowy jest szerszy, tym korzystniejszy dla konsumenta, bo zapewnia większą ochronę od różnego rodzaju ryzyk. Zakres ochrony powinien spełniać wymagania banku, ale przede wszystkim powinien być odpowiedni dla ubezpieczonego.

Odpowiedzialność ubezpieczyciela jest wyłączona w przypadku szkód powstałych wskutek umyślnego działania ubezpieczającego/ubezpieczonego, rażącego niedbalstwa i ich działań pod wpływem alkoholu i innych środków. Ponadto wyłączeniom mogą podlegać inne zdarzenia oraz niektóre rodzaje mienia, które są określone w OWU i skutkują brakiem wypłaty odszkodowania przez zakład ubezpieczeń.

Wybór sposobu ustalenia wartości przedmiotu ubezpieczenia jest zagadnieniem ważnym dla kredytobiorcy, bo wysokość sumy ubezpieczenia limituje odpowiedzialność ubezpieczyciela z tytułu wszelkich wypadków ubezpieczeniowych. Wybór zasady określenia sumy ubezpieczenia zależy od ubezpieczyciela i jest różny w zależności od przedmiotu podlegającego ochronie ubezpieczeniowej. Wyróżnia się dwa odmienne podejścia dla budynku mieszkalnego tj. według wartości odtworzeniowej, inaczej nowej, lub w wartości rzeczywistej, inaczej zwanej technicznej. Wybór jednej z dwóch powyższych metod uzależniony jest od wieku budynku mieszkalnego. Dla budynku, którego wiek jest mniejszy niż 30 lub 40 lat stosuje się wartość nową, a powyżej tego wieku war-

tość techniczną. Z kolei w przypadku lokalu mieszkalnego jego wartość określa się na podstawie wartości rynkowej.

Każdy bank stosuje inne wymagania odnośnie określenia wartości sumy ubezpieczenia nieruchomości. Część banków wymaga ubezpieczenia nieruchomości na wartość zaciągniętego kredytu, a część na wartość nabytej nieruchomości. Dla kredytobiorców korzystne jest ubezpieczenie na pełną wartość nieruchomości niezależnie od wysokości zaciągniętego kredytu hipotecznego. Ubezpieczenie nieruchomości jedynie na wartość kredytu wiąże się z niedoubezpieczeniem nieruchomości. Skutkuje to tym, że w przypadku powstania szkody otrzymane odszkodowanie jest na niższym poziomie w stosunku do wartości nieruchomości. Wypłata odszkodowania przez ubezpieczyciela będzie ograniczona do wartości kwoty kredytu, ponieważ stanowi ona górną granicę odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń. W celu uniknięcia niedoubezpieczenia w momencie wyboru konkretnego ubezpieczyciela należy sprawdzić, w jaki sposób jest określana wartość nieruchomości, a także jaka jest podana we wniosko-polisie [Wąsewicz 2011: 51–62].

Innym istotnym elementem dla kredytobiorcy w ubezpieczeniach nieruchomości jest wysokość składki. Składki ubezpieczeń zazwyczaj są naliczane od kwoty kredytu, a w niektórych bankach również od wartości rynkowej nieruchomości. Wartość składki obliczana jest według stosowanych przez ubezpieczycieli algorytmów. Średnia stawka ubezpieczenia może wynosić od 0,08% do 0,1% wartości ubezpieczanej w skali roku. Ubezpieczenie nieruchomości jest stosunkowo niedrogię w porównaniu do innych kosztów kredytu hipotecznego oraz pozostałych ubezpieczeń, ale w zależności od wybranych wariantów ochrony i sumy ubezpieczenia, okresu kredytowania składka ubezpieczeniowa może kształtować się na różnym poziomie. Cena ubezpieczenia jednak nie powinna być dla kredytobiorcy wyłącznym kryterium wyboru oferty ubezpieczeniowej. Kredytobiorca powinien dokonać wyboru takiego ubezpieczenia, które w jego opinii jest najlepiej dopasowane do jego potrzeb ubezpieczeniowych.

Ubezpieczenie kredytowanej nieruchomości, pomimo że należy do grupy ubezpieczeń nieobowiązkowych, dla banków jest ubezpieczeniem obligatoryjnym przy zawieraniu umowy kredytu hipotecznego. Obligatoryjność umowy ubezpieczenia wynika z zapisów ustawowych i zgodnie z art. 9 ust. 2 ustawy o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami [Ustawa z dnia 23 marca 2017 r..., Dz.U. 2017, poz. 819 ze zm.] „kredytodawca może wymagać od konsumenta zawarcia lub posiadania umowy ubezpieczenia dotyczącej umowy o kredyt hipoteczny lub przelewu wierzytelności z tej umowy ubezpieczenia na kredytodawcę, informując jednocześnie konsumenta o możliwości wyboru oferty dowolnego ubezpieczyciela odpowiadającej minimalnemu zakresowi ubezpieczenia akceptowanemu przez kredytodawcę”.

Zgodnie z powyższą ustawą dano konsumentowi prawo wyboru dowolnego ubezpieczyciela pod warunkiem, że oferowane ubezpieczenie spełnia minimalny zakres ochrony akceptowany przez bank [Nierodka 2019; Paxford 2018]. W tej sytuacji bank ma obowiązek poinformować konsumenta zarówno o możliwości samodzielnego wyboru oferty ubezpieczenia, jak i przedstawić wymogi, jakie musi spełnić umowa ubezpieczenia (art. 9 ust. 3) aby kredytodawca ją zaakceptował. Regulacja ustawowa w tym zakresie jest zbieżna z wydaną przez KNF w 2014 r. Rekomendacją U [Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance, 2014, dostęp 10.05.2019], w której w punkcie 13 zaznaczono, że bank powinien zapewnić swobodę wyboru przez klienta zakładu ubezpieczeń, z którego klient zamierza skorzystać [Maśniak 2015: 221–232]. W tym celu bank zobowiązany jest przekazać klientowi minimalny zakres ochrony ubezpieczeniowej wystarczający dla zabezpieczenia roszczeń banku.

Umowa ubezpieczenia nieruchomości zawierana przez kredytobiorcę może być zawarta za pośrednictwem banku lub indywidualnie poza bankiem. Pierwsza opcja pozwala konsumentowi zaoszczędzić czas, ponieważ współpraca z bankiem pozwala na znaczne skrócenie procesu załatwiania formalności. Sposób ubezpieczenia nieruchomości indywidualnie jest zalecany świadomym konsumentom, którym zależy na wyborze jakości ubezpieczenia. W przypadku wyboru ubezpieczenia nieruchomości we własnym zakresie, konsument może uzyskać lepszą polisę majątkową, np. na szerszy zakres objętych ochroną zdarzeń losowych lub obniżyć koszty tego ubezpieczenia, bo ma możliwość wynegocjowania niższej składki.

W świetle powyższych przepisów prawa, banki wywiązują się z obowiązków informacyjnych o możliwości samodzielnego wyboru oferty ubezpieczenia u dowolnego ubezpieczyciela przez konsumenta. Skorzystanie z tego przepisu przez konsumenta nie jest już takie jednoznaczne i pewne. W rzeczywistości konsument zawsze może udać się do innego zakładu ubezpieczeń, ale musi liczyć się z tym, że bank u którego stara się o kredyt może podnieść mu koszt (cenę) kredytu. Pomimo, że banki spełniają wymóg informacyjny i informują klienta o jego prawie wyboru dobrowolnego ubezpieczyciela, to nadal występują w tej materii liczne nieprawidłowości utrudniające dokonanie tego wyboru.

Jedną z głównych nieprawidłowości występujących w praktyce bankowej jest podwyższanie marży, w sytuacji gdy kredytobiorca zwróci się o ochronę ubezpieczeniową do innego zakładu ubezpieczeń niż ten, który współpracuje z bankiem. Podwyższenie marży w takim przypadku pomimo faktu, iż nie jest to ustawowo zakazane, może skutecznie zniechęcić kredytobiorcę do poszukiwania ochrony ubezpieczeniowej u innego ubezpieczyciela. Takie praktyki przyczyniają się do wzrostu całkowitego kosztu kredytu, przez co kredyt staje się dla konsumenta droższy.

Innym zastrzeżeniem wobec banków jest wymaganie od konsumenta zawarcia umowy ubezpieczenia za pośrednictwem banku na pierwsze 3–4 lata trwania kredytu, a dopiero po upływie tego okresu klient może skorzystać z oferty innego zakładu ubezpieczeń.

Zidentyfikowane powyżej nieprawidłowości zagrażają interesom pojedynczych konsumentów [Nowak P. 2018: 199–209]. W przypadku podjęcia decyzji o ubezpieczeniu kredytu konsument powinien wnikliwie zapoznać się z warunkami umowy ubezpieczenia. Ubezpieczenie nieruchomości do kredytu hipotecznego przez potencjalnego konsumenta – kredytobiorcę zazwyczaj nie jest dostatecznie analizowane pod względem przedmiotu i zakresu ochrony czy wartości sumy ubezpieczenia i innych warunków, a nawet pomijane. Zapewne wynika to z faktu, że ubezpieczenie nieruchomości jest obowiązkowe w każdym banku i stanowi jeden z niższych kosztów w kalkulacji ceny kredytu hipotecznego.

Wybór ubezpieczenia nieruchomości, której zakup finansowany jest przy pomocy kredytu hipotecznego nie jest łatwy ze względu na skomplikowany charakter czy trudny do zrozumienia język umów [Nowak K. 2019: 68–82]. Ważne jest jednak, by kredytobiorca przy wyborze ubezpieczenia dobrze przeanalizował różne warianty, które pozwolą mu uniknąć błędów, ale przede wszystkim ułatwią mu wybór właściwej dla siebie opcji. Popełnione błędy przez kredytobiorcę na etapie zawierania umowy ubezpieczeniowej mogą być dla niego krytyczne i skutkować nawet brakiem wypłaty odszkodowania.

3. CESJA WIERZYTELNOŚCI Z UMOWY UBEZPIECZENIA

Zabezpieczenie spłaty kredytu umową ubezpieczenia mienia polega na dokonaniu cesji praw przysługujących ubezpieczonemu na bank, który udziela kredytu. Przy zawieraniu umowy ubezpieczenia nieruchomości przez kredytobiorcę banki, w celu posiadania gwarancji spłaty kredytu, żądają cesji praw z polisy ubezpieczeniowej. Bez wątplenia umowa ta służy ochronie wierzytelności banków i ma na celu zabezpieczenie spłaty kredytu w razie zajścia przewidzianego w umowie zdarzenia losowego [Pokrzywniak 2008: 104; Gruszczyński 2018: 43–61]. Co do zasady przeniesienie praw z umowy ubezpieczenia powoduje również przeniesienie obowiązków wynikających z tej umowy [Szydłowska 2018: 51–67]. Bank, aby być zwolnionym z obowiązku zapłaty składki ubezpieczeniowej zastrzega w umowie cesji, że to cedent (kredytobiorca) jest zobowiązany do spełniania wszystkich warunków stawianych przez ubezpieczyciela dla zachowania ważności umowy ubezpieczenia, a więc między innymi terminowego opłacania składki.

Wypłata świadczenia następuje na rzecz banku na podstawie umowy cesji wierzytelności z umowy ubezpieczenia nieruchomości. Zabezpieczenie spłaty

kredytu umową ubezpieczenia mienia polega na dokonaniu cesji praw przyszłych przysługujących ubezpieczonemu z tytułu umowy ubezpieczenia na bank, który kredytuje ubezpieczoną nieruchomość. Cesja praw z umowy ubezpieczenia oznacza, że poszkodowany, czyli kredytobiorca, w przypadku zaistnienia wypadku ubezpieczeniowego nie otrzyma odszkodowania, choć zgodnie z kodeksem cywilnym kwota odszkodowania powinna być wypłacona przez zakład ubezpieczeń osobie, która poniosła szkodę. Odszkodowanie ma zrekompensować poniesione przez poszkodowanego straty. W okresie obowiązywania umowy jedynym uprawnionym do otrzymania odszkodowania z tytułu umowy ubezpieczenia jest bank, który przeznacza otrzymane odszkodowanie na spłatę długu kredytobiorcy, a dopiero w przypadku ewentualnej nadwyżki zwraca ją cedentowi.

W umowie cesji zastrzega się, że to bank podejmie decyzję o sposobie wykorzystania środków z odszkodowania. Istnieje możliwość, że na wniosek kredytobiorcy bank może zlecić ubezpieczycielowi wypłatę odszkodowania cedentowi w celu przywrócenia przedmiotu ubezpieczenia do stanu poprzedniego. Jeżeli takiego zezwolenia nie otrzyma, cedent jest zobowiązany do usunięcia szkody na własny koszt w terminie wyznaczonym przez bank. W przypadku całkowitego zniszczenia nieruchomości, jeżeli cedent nie złoży powyższego wniosku, to kwota odszkodowania automatycznie zostaje przeznaczona na spłatę zadłużenia konsumenta.

Warunki, jakie konsument musi spełnić, aby odszkodowanie zostało mu wypłacone, są zawarte w umowie cesji. Niektóre banki wypłacają odszkodowanie tylko rzetelnemu kredytobiorcy, a inne uzależnią wypłatę od wysokości odszkodowania. W związku z tym istotne jest, aby konsument mógł zapoznać się z umową cesji i jej warunkami, np. wypłaty odszkodowania jeszcze przed podpisaniem umowy kredytowej. Niestety nie każdy bank udostępnia wzór umowy cesji, w związku z tym zapoznanie się z umową i porównanie warunków cesji oferowanych przez różne banki jest utrudnione.

Kredytobiorca podpisując umowę cesji zrzeka się z wszelkich roszczeń od ubezpieczyciela i prawa do otrzymania odszkodowania, które mógłby przeznaczyć na usunięcie szkody powstałej w wyniku zdarzenia. Kredytobiorca, który nie otrzyma od ubezpieczyciela odszkodowania, a więc kwoty na naprawienie szkody i nie posiada środków własnych na jej naprawienie może mieć problem z doprowadzeniem mienia do stanu sprzed szkody, co negatywnie wpłynie na wartość nieruchomości.

Co prawda, w przypadku wypłaty odszkodowania z tytułu szkody na nieruchomości, kwota ta zazwyczaj zmniejsza zobowiązanie kredytobiorcy wobec banku, ale przecież nie to jest głównym celem ubezpieczenia. Celem ubezpieczenia jest ochrona nieruchomości, która również stanowi zabezpieczenie spłaty kredytu. W związku z tym, przeznaczenie wypłaty odszkodowania powinno zależeć od potrzeb kredytobiorcy, który powinien sam lub w porozumieniu

z bankiem zdecydować na co przeznaczyć odszkodowanie. Umowa ubezpieczenia nieruchomości powinna stanowić lepszą ochronę interesów konsumenta, który przecież ponosi koszty ubezpieczenia.

PODSUMOWANIE

Umowa ubezpieczenia nieruchomości zabezpiecza w szczególności bank, ale również i konsumenta, jednakże tylko w zakresie spłaty długu. Bank wymaga tego ubezpieczenia w minimalnym zakresie ochrony, dlatego ubezpieczenie to nie jest drogie, a chroni kredytobiorcę przed poważnym ryzykiem wystąpienia wypadku ubezpieczeniowego oraz daje mu poczucie bezpieczeństwa. Niejednokrotnie świadomość tego, że w przypadku nieprzewidzianych zdarzeń losowych część lub całość kredytu zostanie spłacona z polisy jest warta poniesienia kosztów związanych z ubezpieczeniem kredytu.

W ocenie autorki ubezpieczenie od „ognia” dystrybuowane przez banki nie uwzględnia wszystkich potrzeb klienta. W związku z tym, nie jest ono w pełni dopasowane i zindywidualizowane. Pomimo, że w większości są to ubezpieczenia jednostkowe (indywidualne), to jednak ogólnie określony zakres ochrony jest taki sam dla wielu ubezpieczonych (kredytobiorców).

Również zapisy umowy cesji autorka ocenia jako niekorzystne dla kredytobiorcy. Odszkodowanie powinien otrzymać podmiot, który poniósł stratę na nieruchomości, czyli kredytobiorca a nie bank, który tak naprawdę szkody nie poniósł. Powyższą ocenę potwierdza również fakt, że nieruchomość jest zabezpieczeniem kredytu (hipoteka) i dlatego podtrzymanie jej wartości powinno być istotne zarówno dla konsumenta, jak i dla banku.

Łatwy dostęp do kredytów sprawia, że ubezpieczenia kredytów cieszą się dużym zainteresowaniem i są często stosowaną formą zabezpieczenia spłaty kredytu [Szcukocka 2017: 145–156]. Nie bez znaczenia jest świadomość konsumenta podczas zawierania umowy ubezpieczenia nieruchomości, gdy zapoznaje się z warunkami i wyłączeniami ochrony oraz zasadami cesji praw z umowy ubezpieczenia. Tylko rzeczywista ocena i świadomie podejmowane decyzje przez konsumenta przy wyborze ubezpieczenia mogą przyczynić się do wzrostu adekwatności ochrony ubezpieczeniowej.

BIBLIOGRAFIA

- Dobosiewicz Z., 2010, *Kredyt hipoteczny. Poradnik*, Difin, Warszawa.
- Dubis W., 2017, *Komentarz do art. 805 Kodeksu cywilnego*, [w:] E. Gniewek, P. Michnikowski, *Kodeks cywilny. Komentarz*, C.H. Beck.
- Gnela B., 2013, *Konsumencki a ubezpieczeniowy reżim ochrony podmiotów stosunku ubezpieczenia*, [w:] B. Gnela, M. Szaraniec (red.), *Kierunki rozwoju ubezpieczeń gospodarczych w Polsce. Wybrane zagadnienia prawne*, Difin, Warszawa.
- Gruszczynski A., 2018, *Przeniesienie wierzytelności z umowy ubezpieczenia majątkowego*, „Wiadomości ubezpieczeniowe”, nr 2.
- Monkiewicz J., 2010, *Ubezpieczenia na rynku finansowym*, [w:] J. Handschke, J. Monkiewicz (red.), *Ubezpieczenia. Podręcznik akademicki*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa.
- Krajewski M., 2004, *Umowa ubezpieczenia. Art. 805-834 KC. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa.
- Lewandowski K., 2006, *Ubezpieczenie nieruchomości*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa.
- Luc M., 2010, *Umowy o usługi finansowe w sektorze ubezpieczeniowym*, [w:] F. Grzegorzczak, M. Szaraniec, *Instytucje i usługi finansowe*, LexisNexis, Warszawa.
- Maśniak D., 2015, *Doinformowanie czy przeciężenie informacyjne w stosunku bancassurance, czyli o zakresie informowania ubezpieczonych*, [w:] B. Gnela, M. Szaraniec, *Informacja w prawie ubezpieczeń gospodarczych*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Nierodka A., 2019, *Komentarz do art. 9 ustawy o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami*, [w:] I. Heropolitańska, A. Nierodka, *Ustawa o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami. Komentarz*. Wolters Kluwer.
- Nowak K., 2019, *Dostęp konsumenta do informacji w procesie kredytowym*, [w:] B. Gnela, E. Sługocka-Krupa, M. Szaraniec, A. Viglianisi Ferraro, *Prawo konsumenckie w Polsce oraz innych wybranych państwach UE. Zagadnienia wybrane*, C.H. Beck, Warszawa.
- Nowak P., 2018, *Ocena zdolności kredytowej jako narzędzie ochrony konsumenta*, [w:] M. Jagielska, K. Podgórski, E. Sługocka-Krupa, M. Frasz, *Prawa konsumenta w teorii i praktyce*, C.H. Beck, Warszawa.
- Nowak P., 2019, *Ubezpieczenie kredytu gotówkowego – korzyści dla kredytobiorcy czy kredytodawcy*, [w:] B. Gnela, E. Sługocka-Krupa, M. Szaraniec, A. Viglianisi Ferraro, *Prawo konsumenckie w Polsce oraz innych wybranych państwach UE. Zagadnienia wybrane*, C.H. Beck, Warszawa.
- Nowotarska-Romanik B., Ogródnik H., 2015, *Ubezpieczenia mieszkaniowe. Konstrukcja, decyzje zakupu*, [w:] W. Sułkowska, G. Strupczewski, *Dylematy teorii i praktyki ubezpieczeń*, Poltext, Warszawa.
- Paxford B., 2018, *Art. 9 ustawy o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami*, [w:] B. Paxford, *Ustawa o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami. Komentarz*. C.H. Beck.
- Pokrzywniak J., 2018, *Komentarz do niektórych przepisów Kodeksu cywilnego*, [w:] M. Orlicki, J. Pokrzywniak, *Umowa ubezpieczenia. Komentarz do nowelizacji kodeksu cywilnego*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance*, 2014, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- Strupczewski G., 2013, *Charakterystyka wybranych ubezpieczeń majątkowych*, [w:] W. Sułkowska, *Współczesne ubezpieczenia gospodarcze*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.

- Szaraniec M., 2015, *Reżimy ochronne ubezpieczonego w umowie ubezpieczenia na cudzy rachunek*, [w:] B. Gnela, K. Michałowska, *Współczesne wyzwania prawa konsumenckiego*, C.H. Beck, Warszawa.
- Szczukocka A., 2017, *Ubezpieczenie jako forma zabezpieczenia kredytu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Szpunar A., 1997, *Zabezpieczenia osobiste wierzytelności*, Wydawnictwo prawnicze Lex, Sopot.
- Szydłowska N., 2018, *Bank jako uprawniony do dochodzenia roszczeń z umowy ubezpieczenia zawartej jako zabezpieczenie spłaty kredytu*, „Wiadomości ubezpieczeniowe”, nr 3.
- Śmieja A., 2007, *Z problematyki przeniesienia praw w celu zabezpieczenia wierzytelności (przeгляд możliwości)*, [w:] B. Gnela, *Ochrona konsumenta usług finansowych. Wybrane zagadnienia prawne*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Torzewska I., 2018, *Ubezpieczenia kredytu hipotecznego*, KNF, CEDUR, Warszawa.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r., Kodeks cywilny, (t.j. Dz.U. 2019, poz. 1145 ze zm.).
- Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami (Dz.U. 2017, poz. 819 ze zm.).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (t.j. Dz.U. 2018, poz. 2187 ze zm.).
- Wąsewicz M., 2011, *Ubezpieczenie jako instrument zmniejszający ryzyko w procesie zarządzania nieruchomościami*, [w:] W. Sułkowska, *Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne. Wybrane zagadnienia ekonomiczne*, Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Wieczorek-Kosmala M., 2018, *Ubezpieczenie mienia*, [w:] M. Iwanowicz-Drozdowska, *Ubezpieczenia*, PWE, Warszawa.
- Więcko M., 2009, *Umowa ubezpieczenia jako zabezpieczenie wierzytelności banku – analiza podstaw prawnych, teorii i praktyki*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe”, nr 7.
- Więcko-Tułowicka M., 2014, *Ochrona konsumentów w umowach ubezpieczenia*, Lexis Nexis, Warszawa.
- Załącznik do ustawy z dnia 11 września 2015 r. podział ryzyka według działów, grup i rodzajów ubezpieczeń - dział II. Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (t.j. Dz.U. 2019, poz. 381 ze zm.).

INSURANCE OF REAL ESTATE WITH ASSIGNMENT OF RIGHTS AS A SECURITY FOR MORTGAGE LOAN REPAYMENT IN THE CONTEXT OF INTERESTS OF CONSUMERS

Abstract

Lending by banks is fraught with credit risk which can be defined as a risk of default of the borrower. For this purpose banks require collateral especially insurance specifically insurance of real estate. Borrowers are also exposed to various types of risks which may make difficult to repay the loan in the future. In this connection borrowers can also benefit from insurance in the hope that insurer will repay the debt within insurance protection. In the article author presents the impropriety occurring in practice at the insurance of real estate distribution and assesses the main conditions assignment of rights to the bank.

Keywords: credit, collateral of loans, insurance.

Przyjęto/Accepted: 15.12.2019
Opublikowano/Published: 31.12.2019

USŁUGI FINANSOWE A TECHNOLOGIA BLOCKCHAIN – AKTUALNE PROBLEMY ORAZ WYZWANIA PODATKOWE

Maria Supera-Markowska

Katedra Prawa Finansowego,
Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Warszawski

Streszczenie

Usługi finansowe wobec możliwości wykorzystania do płatności walut wirtualnych (przede wszystkim bitcoina), opartych na technologii blockchain, nabierają nowego wymiaru. Dokonywanie płatności bezpośrednich z użyciem kryptowalut kreuje zagadnienia istotne podatkowo, zarówno w zakresie samego pozyskiwania, jak i obrotu walutami wirtualnymi, w tym w szczególności wykorzystywania ich do realizacji funkcji płatniczej, ale także traktowania jako inwestycji lub przedmiotu działalności handlowej. Kwestie z tym związane generują liczne wyzwania podatkowe, zarówno w systemie podatków dochodowych, jak i podatków obrotowych oraz majątkowych. Tym wyzwaniom w zakresie podatkowych konsekwencji stosowania w systemie usług finansowych technologii blockchain dla płatności z użyciem kryptowalut poświęcono niniejszy artykuł.

Słowa kluczowe: usługi finansowe, blockchain, waluty wirtualne, kryptowaluty, podatki.

JEL Class: K34.

WPROWADZENIE

Usługę finansową można zdefiniować jako *usługę świadczoną przez podmiot działający w sektorze usług finansowym (pośrednika finansowego), która wiąże się z inwestowaniem bądź pozyskiwaniem środków pieniężnych, a także z zapewnieniem odpowiedniego przepływu środków pieniężnych pomiędzy uczestnikami rynku* [Iwanicz-Drozdowska i in. 2009: 10]. W polskim prawie usługi finansowe są wymienione w art. 4 ust. 2 ustawy o prawach konsumenta [Ustawa z 30 maja 2014 r..., tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 134 ze zm.], zgodnie z którym usługami finansowymi są w szczególności czynności bankowe¹ oraz usługi płatnicze. Do czynności bankowych należą czynności zastrzeżone wyłącznie dla banków (tzw. czynności bankowe *sensu stricto*) [Ofiarski 2017: 177–178], w tym m.in. przyjmowanie wkładów pieniężnych płatnych na żądanie lub z nadejściem oznaczonego terminu oraz prowadzenie rachunków tych wkładów, prowadzenie innych rachunków bankowych, udzielanie kredytów [art. 5 ust. 1 Ustawy z 29 sierpnia 1997 r..., tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 2357 ze zm.], dalej: pr. bank] oraz czynności dozwolone także niektórym podmiotom niebankowym (tzw. czynności bankowe *sensu largo*) [Ofiarski 2017: 177–179], w tym m.in.: udzielanie pożyczek pieniężnych, świadczenie usług płatniczych czy pośrednictwo w dokonywaniu przekazów pieniężnych oraz rozliczeń w obrocie dewizowym [art. 5 ust. 2 pr. bank].

Na podstawie tych przepisów można wskazać, iż usługi finansowe, zdefiniowane w art. 2 pkt 12 dyrektywy w sprawie praw konsumentów [Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/83/UE z 25 października 2011 r..., Dz.Urz. UE L 304 z 22 listopada 2011 r.: 64–88] jako: każde usługi o charakterze bankowym, kredytowym, ubezpieczeniowym, emerytalnym, inwestycyjnym lub płatniczym, obejmują m. in. świadczenie usług płatniczych.

W przepisach ustawy o usługach płatniczych [Ustawa z 19 sierpnia 2011 r..., tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 659 ze zm., dalej: u.usł.pł.] znajduje się zamknięty katalog określonych rodzajów działalności, którą należy traktować jako usługi płatnicze (w tym m.in.: wykonywanie transakcji płatniczych, w tym transfer środków pieniężnych na rachunek płatniczy u dostawcy użytkownika lub u innego dostawcy [art. 3 ust. 1 u.usł.pł.]). Działalność w zakresie usług płatniczych, w ramach której dostawca usługi wchodzi w posiadanie środków pieniężnych, będących przedmiotem transakcji płatniczej, podlega przepisom u.usł.pł., o ile nie zachodzą, określone w art. 6 u.usł.pł. przesłanki wyłączające stosowanie przepisów tej ustawy [Zalcewicz i Bajor 2016: 34–35]. Tak rozumiane usługi płatnicze mogą być wykonywane przez dostawców usług płatni-

¹ Należy mieć przy tym na względzie istotne różnice terminologiczne w nauce, głównie ekonomii, gdyż zamiast pojęcia czynności bankowe autorzy posługują się pojęciami: operacje bankowe, usługi bankowe czy usługi finansowe [Ofiarski 2017: 175].

czych, którymi – oprócz banków – są także m.in. instytucje płatnicze, instytucje pieniądza elektronicznego, biura usług płatniczych [art. 4 ust. 1 u.usł.pł.], czyli różnego rodzaju pośrednicy finansowi, którzy mieliby zostać wyeliminowani w myśl koncepcji płatności bezpośrednich z zastosowaniem sieci P2P².

Koncepcja ta została przedstawiona w 2008 r. [Nakamoto, *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System*, 2008: 1] i opiera się na idei wprowadzenia na wzór obecnie funkcjonującej gotówki – jej elektronicznej wersji (*electronic cash*) umożliwiającej dzięki zastosowaniu technologii blockchain dokonywanie płatności bez pośredników finansowych.

Blockchain można zdefiniować jako *rozproszoną bazę danych, która zawiera stale rosnącą ilość informacji (rekordów) pogrupowanych w bloki i powiązanych ze sobą w taki sposób, że każdy następny blok zawiera oznaczenie czasu (timestamp), kiedy został stworzony oraz link do poprzedniego bloku, będący zaszyfrowanym „streszczeniem” (hash) jego zawartości* [Piech (red.) 2016: 5].

Technologia ta została po raz pierwszy użyta w 2009 r.³ w kryptowalucie bitcoin [Piech (red.) 2016: 5–6], stąd też kojarzona jest najczęściej właśnie z walutami wirtualnymi, podczas gdy jej zastosowanie może być znacznie szersze⁴.

Bitcoina można zdefiniować, po pierwsze jako walutę wirtualną (cyfrową), a po drugie jako zdecentralizowany system płatności [Barta i Murphy 2018: 21].

Niniejszy artykuł ma na celu przedstawienie podatkowych konsekwencji związanych z zastosowaniem w systemie usług finansowych walut wirtualnych (kryptowalut), możliwym dzięki technologii blockchain, oraz dokonanie systemowej oceny obowiązujących w tym zakresie regulacji prawno-podatkowych. Analiza zostanie dokonana na gruncie przepisów prawa podatkowego dotyczących podatków dochodowych, obrotowych i majątkowych, z uwzględnieniem ich ewolucji w ostatnich latach (w tym zwłaszcza zmian obowiązujących od 2019 r.), interpretacji przepisów prawa podatkowego, dorobku orzecznictwa sądowego oraz literatury krajowej i zagranicznej. Wynikające z analizy ustalenia co do tego, czy ustawodawstwo podatkowe uwzględni w wystarczającym stopniu specyfikę kryptowalut oraz czy ich podatkowe ujęcie w systemie prawa podatkowego spełnia warunki spójności, neutralności i pewności, mają służyć sformułowaniu ewentualnych postulatów *de lege lata* lub *de lege ferenda*.

² Sieć P2P (ang. *peer-to-peer*) tworzona jest przez system klientów (programów zainstalowanych na poszczególnych komputerach), które komunikują się ze sobą jako równorzędne węzły w sieci [szerzej zob. Homa 2015: 29 i n.].

³ W styczniu 2009 r. wygenerowano inicjalny blok bitcoina – „blok Genesis” [Klinger i Szczepański 2017: 12–13].

⁴ Na temat znaczenia technologii blockchain, nie tylko w zakresie kryptowalut [zob. Boucher i in. 2017; European Commission..., 2019; Klinger i Szczepański 2017; Kopańko i Kozłowski 2015: 115 i n.].

1. BLOCKCHAIN A PŁATNOŚCI BEZ POŚREDNIKÓW FINANSOWYCH

Blockchain wiąże się z koncepcją płatności i przepływów funduszy z pominięciem pośredników finansowych (płatności P2P) [Nakamoto 2008: 1 i n.] czy szerzej założeniem powstania „pieniądza”, a właściwie całego systemu walutowego w obrocie gospodarczym z funkcją płatności z pominięciem banków i innych instytucji finansowych, działającego w przestrzeni cyfrowej [Szostek 2018: 90]. W tym kontekście warto wskazać, iż technologia blockchain (oraz technologia DLT⁵) są narzędziami służącymi realizacji koncepcji nowego ładu w cyberprzestrzeni bez udziału dotychczasowych instytucji i organów, opierającymi się na w pełni autonomicznych i demokratycznych działaniach, w których nadzór zostaje przekazany społeczności internautów w miejsce instytucji działających na podstawie reguł prawa krajowego [Szostek 2018: 19].

Można zauważyć, iż spadające znaczenie pośredników⁶ to jeden z mocno zaznaczających się trendów gospodarki cyfrowej; rezygnacja z pośredników albo przynajmniej minimalizacja ich roli jest podstawowym celem optymalizacji procesów biznesowych [Szostek 2018: 15]. Idea rezygnacji z pośredników finansowych w płatnościach stała u podstaw koncepcji kryptowalut, jakkolwiek w praktyce w miejsce dotychczasowych pośredników (przede wszystkim banków) pojawili się nowi⁷, w tym w szczególności giełdy kryptowalut⁸ (jakkolwiek można się spodziewać, iż wraz z coraz powszechniejszą akceptacją kryptowalut zapotrzebowanie na usługi giełd będzie maleć) [Barta i Murphy 2018: 79]). Niemniej jednak można stwierdzić, iż zastosowanie technologii blockchain w płatnościach z użyciem walut wirtualnych służy pominięciu pośrednictwa banków przy przepływach funduszy.

Kwestiom konsekwencji pominięcia pośrednictwa bankowego przy przepływach funduszy poświęcono m.in. rezolucję Parlamentu Europejskiego w sprawie technologii rozproszonego rejestru i łańcucha bloków: budowanie zaufania dla przepływów funduszy z pominięciem pośrednictwa bankowego [Rezolucja Parlamentu Europejskiego z 3 października 2018 r..., 2017/2772(RSP)], która uwzględnia m.in. rezolucję Parlamentu w sprawie wirtualnych walut [Rezolucja Parlamentu Europejskiego z 26 maja 2016 r..., 2016/2007(INI)] oraz rezolucję Parlamentu w sprawie FinTech [Rezolucja Par-

⁵ *Distributed ledger technology*, czyli technologia rozproszonego rejestru. Szerzej na ten temat [np. *Distributed Ledger Technology...*].

⁶ oraz platformyzacja czynności.

⁷ Rolą pośredników jest zapewnienie mechanizmów konwersji kryptowalut na waluty tradycyjne, dzięki czemu klienci mogą „wydawać” kryptowaluty, a sprzedawcy otrzymywać zapłatę w walucie tradycyjnej [Barta i Murphy 2018: 71–72].

⁸ Giełdy są instytucjami pozwalającymi wymienić kryptowalutę na waluty fiducyjną [Barta i Murphy 2018: 69]. Szerzej na temat giełd kryptowalut zob. np. Homa [2015: 89–101].

lamentu Europejskiego 17 maja 2017 r..., 2016/2243(INI)]. Na forum unijnym kwestie użycia kryptowaluty oraz związanych z tym zarówno potencjalnych zagrożeń, jak i pozytywnych efektów, analizował też Europejski Bank Centralny, m.in. w swoim raporcie z 2015 r. [European Central Bank, 2015]. W dokumentach krajowych kwestie zastosowania blockchain i kryptowalut uwzględniono w szczególności w programie *Od papierowej do cyfrowej Polski* [www6], w ramach którego przewidziano strumień *Blockchain/DLT i Waluty Cyfrowe*.

2. KRYPTOWALUTY – DEFINICJE I STATUS PRAWNY

Na wstępie konieczne jest ustalenie zakresu samego pojęcia i statusu prawnego kryptowalut. Wśród państw z całego świata⁹ występują takie, w których kryptowaluty traktuje się tak, jak waluty FIAT (Luksemburg [www2]), uznaje się je za prywatną walutę (Niemcy) [Homa 2015: 135] albo takie, w których kryptowaluta jest nielegalna (Ekwador, w którym jednakże po zakazaniu obrotu kryptowalutami w 2014 r., już w następnym roku wprowadzano walutę cyfrową: *Dinero Electrónico*, za którą odpowiada centralny bank Ekwadoru, a jej kurs jest ściśle powiązany z kursem amerykańskiego dolara¹⁰, będącego oficjalną walutą obowiązującą w tym kraju) [www5].

W prawie unijnym w 2018 r. [Dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/843 z 30 maja 2018 r..., Dz. Urz. UE L 156 z 19 czerwca 2018 r.: 43–74] wprowadzono następującą definicję walut wirtualnych: *cyfrowe wyznaczniki wartości, które nie są emitowane ani gwarantowane przez bank centralny lub organ publiczny, nie muszą być powiązane z walutą prawnie obowiązującą i nie posiadają prawnego statusu waluty lub pieniądza, lecz które są akceptowane przez osoby fizyczne lub prawne jako środek wymiany i mogą być przekazywane, przechowywane lub sprzedawane drogą elektroniczną* [art. 3 pkt 18 Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/849 z 20 maja 2015 r..., Dz. Urz. UE L 141 z 20 maja 2015 r.: 73–117].

W polskim porządku prawnym definicja kryptowaluty, a właściwie waluty wirtualnej¹¹, znajduje się w art. 2 ust. 2 pkt 26 ustawy o przeciwdziałaniu praniu

⁹ Przegląd regulacji (lub braku regulacji) dotyczących bitcoina w różnych krajach zawarty jest w: The Law Library of Congress, 2014.

¹⁰ Zwrócić należy uwagę, iż to powiązanie oraz zaangażowanie banku centralnego powodują, iż *Dinero Electrónico* nie można uznać za kryptowalutę, charakteryzowaną m.in. właśnie przez brak centralnego emitenta i organu nadzoru.

¹¹ Jak wskazuje się w literaturze [Stolarski 2018: 28 i przywołana tam literatura], do czasu pojawienia się pierwszych legalnych definicji walut wirtualnych, zarówno w praktyce, jak i literaturze, termin waluta wirtualna często używany był zamiennie z pojęciami: kryptowaluta, cyberwaluta czy waluta internetowa, ale obecnie termin ten należy uznać za pewnego rodzaju metapojęcie,

pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu [Ustawa z 1 marca 2018 r..., tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 1115 ze zm., dalej: u.p.p.f.t.]. Wynika z niej, iż kryptowaluty nie są pieniądzem, tj. nie są prawnym środkiem płatniczym, ani pieniądzem elektronicznym¹² czy instrumentem finansowym; nie podlegają zatem przepisom u.usł.pl.¹³, ani ustawy o obrocie instrumentami finansowymi [Ustawa z 29 lipca 2005 r..., tekst jedn., Dz.U. 2018, poz. 2286 ze zm., dalej: u.o.i.f.]. Jednocześnie jednak ani posiadanie, ani obrót kryptowalutami w Polsce nie narusza przepisów prawa, a kryptowalutą można „płacić” za realne transakcje (oczywiście pod warunkiem, iż druga strona zaakceptuje taką formę „zapłaty”).

Dla celów podatkowych definicję kryptowaluty (od 2019 r.¹⁴) znaleźć można w obydwu ustawach o podatkach dochodowych [art. 5a pkt 33a Ustawy z 26 lipca 1991 r..., (tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 1387 ze zm., dalej: u.p.d.o.f.) oraz art. 4a pkt 22a u.p.d.o.p. Ustawy z 15 lutego 1992 r..., (tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 865 ze zm.)], które odwołują się wprost do definicji zawartej w u.p.p.f.t.. Definicji kryptowaluty nie ma natomiast w ustawie o podatku od towarów i usług [Ustawa z 11 marca 2004 r..., tekst jedn., Dz.U. 2018, poz. 2174 ze zm., dalej: u.p.t.u.], ani w ustawie o podatku od czynności cywilnoprawnych [Ustawa z 9 września 2000 r..., tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 1519 ze zm., dalej: u.p.c.c.] oraz ustawie o podatku od spadków i darowizn [Ustawa z 28 lipca 1983 r..., tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 1813, dalej: u.p.s.d.]. W związku z tym, w zakresie nieuregulowanym wprost w prawie podatkowym, zastosowanie znajduje definicja, a właściwe klasyfikacja, wypracowana

w szczególności w stosunku do terminów kryptowaluta i cyberwaluta, obejmujące zarówno kryptowaluty, jak i inne środki rozliczeń za dobra i usługi, jak mile lotnicze, kupony internetowe oraz mobilne czy nawet nieformalne dokumenty potwierdzające istnienie zobowiązań. W niniejszym tekście pojęcia te (waluty wirtualne i kryptowaluty) będą mimo to stosowane zamiennie, przy czym należy im nadawać znaczenie odpowiednie dla pojęcia kryptowaluty (z pominięciem innych wspomnianych środków rozliczeń za dobra i usługi).

¹² Pieniądz elektroniczny w unijnym systemie prawnym definiuje dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/110/WE z 16 września 2009 r..., [Dz.Urz. UE L 267 z dnia 10 października 2009: 7–17], zgodnie z którą (art. 2 pkt 2) „pieniądz elektroniczny” oznacza wartość pieniężną przechowywaną elektronicznie, w tym magnetycznie, stanowiącą prawo do roszczenia wobec emitenta, która jest emitowana w zamian za środki pieniężne w celu dokonywania transakcji płatniczych określonych w art. 4 pkt 5 dyrektywy 2007/64/WE i akceptowana przez osoby fizyczne lub prawne inne niż emitent pieniądza elektronicznego. W przepisach krajowych, definicja pieniądza elektronicznego zawarta jest w art. 2 pkt 21a u.usł.pl., zgodnie z którym pieniądzem elektronicznym jest wartość pieniężna przechowywana elektronicznie, w tym magnetycznie, wydawana, z obowiązkiem jej wykupu, w celu dokonywania transakcji płatniczych, akceptowana przez podmioty inne niż wyłącznie wydawca pieniądza elektronicznego.

¹³ Por. Czarnocki [2017: 56] oraz Zacharzewski [2015: 194].

¹⁴ W wyniku nowelizacji ustaw o podatkach dochodowych wprowadzonych Ustawą z 23 października 2018 r..., [Dz.U. 2018, poz. 2193].

w orzecznictwie sądów administracyjnych¹⁵ i w doktrynie¹⁶, zgodnie z którą kryptowaluty należy zaliczyć do kategorii praw majątkowych.

W doktrynie prawa podatkowego¹⁷ przy definiowaniu praw majątkowych sięga się do wykładni systemowej i powszechnego stosowania tego terminu na gruncie prawa cywilnego. Art. 44 kodeksu cywilnego [Ustawa z 23 kwietnia 1964 r..., tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 1145 ze zm., dalej: k.c.] obejmuje zbiorczo kategorie podmiotowych praw majątkowych. Zgodnie z definicją zaproponowaną w literaturze [Wolter i in. 2018: 164] podmiotowymi prawami majątkowymi są prawa bezpośrednio uwarunkowane interesem ekonomicznym ich podmiotu; uznaje się przy tym, iż bez znaczenia jest, czy za określone prawo można uzyskać realnie wartość majątkową w obrocie bądź wręcz przeciwnie wskazuje się, iż prawem majątkowym jest jedynie prawo posiadające wartość majątkową ustaloną według zasad rynkowych [Romanowski 2006: 30]. Kryptowaluty można zaliczyć do praw majątkowych¹⁸ w obydwu tych ujęciach; pozostają one w ścisłym powiązaniu z ekonomicznym interesem uprawnionego, związane są z jego majątkiem i charakteryzują się dwoma podstawowymi cechami, tj.: mogą być przedmiotem obrotu i posiadają określoną wartość majątkową. Te cechy zarazem wyznaczają podstawowy zakres problemowy tematyki podatkowego ujęcia kryptowalut.

3. UJĘCIE KRYPTOWALUT DLA CELÓW PODATKOWYCH – ZAKRES PROBLEMOWY

Zasadniczo można dokonać następującego pogrupowania różnych sposobów pozyskania kryptowaluty:

- wytworzenie we własnym zakresie, tzw. „wykopanie”,
- odpłatne nabycie,
- nieodpłatne nabycie (w drodze darowizny bądź dziedziczenia),

która to kryptowaluta następnie może zostać odpłatnie zbyta w zamian za prawny środek płatniczy (sprzedaż kryptowaluty), wykorzystana do „zapłaty” za towar, usługę lub prawo majątkowe (funkcja płatnicza kryptowaluty) albo nieodpłatnie przekazana (darowizna kryptowaluty). Wszystkie te kwestie wymagają analizy w zakresie podatków dochodowych, w szczególności co do: powstania przychodu z kryptowaluty i zakwalifikowania go do odpowiedniego źródła

¹⁵ Zob. wyrok NSA z 6 marca 2018 r. [III FSK 488/16], a później wyrok WSA w Olsztynie z 9 maja 2018 r. [I SA/OI 202/18].

¹⁶ Zob.: Dąbrowska [2017: 58]; Prokurat [2015: 25].

¹⁷ Zob. np. Gomułowicz i Małecki [2003: 190–192].

¹⁸ W doktrynie prezentowane są też poglądy odmienne (zob.: Stolarski 2018: 29 i przywołana tam literatura); analiza w tym zakresie wykracza jednak poza ramy tematyczne niniejszego opracowania.

przychodów, ustalenia kosztów uzyskania przychodu oraz momentów rozpoznania przychodów i potrącenia kosztów.

Zdarzenia te generują też potencjalnie możliwe opodatkowanie z tytułu obrotu kryptowalutą, czyli wymagają analizy w zakresie podatku od towarów i usług lub podatku od czynności cywilnoprawnych.

W końcu należy zwrócić uwagę, iż zarówno pierwotne, jak i w ramach tzw.: obrotu wtórnego, wejście w posiadanie waluty wirtualnej skutkuje powiększeniem majątku jej użytkownika o wartość kryptowaluty, co rozszerza zakres problematyki prawno-podatkowego ujęcia kryptowaluty na zagadnienia z zakresu podatków majątkowych.

4. WYMIANA KRYPTOWALUTY NA PRAWNE ŚRODKI PŁATNICZE A PODATKI DOCHODOWE

Najbardziej bezproblemowe wydawać by się mogło zbycie kryptowaluty w drodze jej wymiany na prawne środki płatnicze. Taka transakcja – przekazanie jednostek kryptowaluty w zamian za określoną sumę pieniężną w legalnym pieniądzu – stanowi realizację umowy sprzedaży [Zacharzewski 2015: 187]. Niemniej jednak, nawet w tym przypadku, kwestie z tym związane budziły pewne wątpliwości wobec licznych alternatywnych wariantów podatkowego ujęcia takich transakcji. W stanie prawnym obowiązującym do końca 2018 r. organy podatkowe uznawały przychód ze sprzedaży kryptowalut za przychód z odpłatnego zbycia praw majątkowych¹⁹ (opodatkowany na zasadach ogólnych), o ile podatnik nie prowadził działalności gospodarczej, w ramach której dokonywał transakcji związanych z kryptowalutami – wtedy bowiem przychód powinien zostać zakwalifikowany do źródła pozarolnicza działalność gospodarcza²⁰, z której dochód mógł być opodatkowany według skali lub 19% stawki podatku liniowego (ewentualnie w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych²¹). Wielość wariantów rozliczenia transakcji takich samych co do swej istoty budzić

¹⁹ Zob. np.: Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 25 lutego 2014 r. [IPPB2/415-842/13-2/MK], Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 26 czerwca 2014 r. [IPPB1/415-276/14-4/EC], Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z 2 października 2014 r. (ILPB2/415-741/14-2/TR), Interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 3 kwietnia 2017 r. [2461-IBPB-2-2.4511.12.2017.2.BF].

²⁰ Na gruncie przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych ta dychotomia oczywiście nie występowała.

²¹ Zob.: Interpretacje Dyrektora Izby Skarbowej w Łodzi z 18 lipca 2014 r. [IPTPB1/415-220/14-5/KSU i IPTPB1/415-221/14-10/KSU] oraz Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z 30 października 2014 r. [ILPB1/415-746/14-4/AA]. Polemikę co do prawidłowości takiego stanowiska przedstawia: Prokurat [2015: 29].

mogła poważne zastrzeżenia co do spójności²² i podatkowej neutralności²³ ich ujęcia. Od 2019 r. te różne formy rozliczenia zostały zastąpione jedną, polegającą na ujmowaniu przychodów ze zbycia kryptowaluty jako przychodów z: kapitałów pieniężnych (w przypadku podatników podatku dochodowego od osób fizycznych) albo zysków kapitałowych (w przypadku podatników podatku dochodowego do osób prawnych) i opodatkowaniu powstałych z tego tytułu dochodów jednolitą stawką podatkową w wysokości 19% [art. 30b ust. 1a u.p.d.o.f. oraz art. 22d ust. 1 u.p.d.o.p.].

5. OPODATKOWANIE ZYSKU ZE ZBYCIA KRYPTOWALUT OD 2019 ROKU

Na gruncie przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych przychody z odpłatnego zbycia waluty wirtualnej należy zaliczyć do przychodów z kapitałów pieniężnych (art. 17 ust. 1 pkt 11 u.p.d.o.f.), a na gruncie przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych przychody z odpłatnego zbycia waluty wirtualnej należy zakwalifikować jako przychody z zysków kapitałowych (art. 7b ust. 1 pkt 6 lit. f) u.p.d.o.p.); dotyczy to też przychodów uzyskanych w ramach prowadzonej działalności gospodarczej²⁴.

²² Zasada spójności oznacza, że jeżeli dwie transakcje mają taki sam skutek gospodarczy, to powinny one mieć taki sam skutek podatkowy. W doktrynie formuluje się zasadę wewnętrzną spójności i zasadę zewnętrzną spójności. Zasada wewnętrznej spójności dotyczy spójności między różnymi podatkami oraz ich szczegółowej konstrukcji. Zasada zewnętrznej spójności odnosi się natomiast do konieczności synchronizacji ustawodawstwa podatkowego, uwzględniającej standardy wspólnotowe i międzynarodowe [Gomułowicz i Małecki 2013: 240].

²³ Neutralność podatkowa oznacza, że podatki nie wpływają na decyzje przedsiębiorców dotyczące wyboru formy prawnej, miejsca prowadzenia działalności gospodarczej, ani sposobu jej finansowania [Company Taxation in the Internal Market 2001: 2; Kotowska 1998: 132]. Zapewnia brak oddziaływania podatków na konkurencję gospodarczą w obrębie danego rynku, albo (...) sytuację, w której podatki determinują działania podatnika funkcjonującego w określonych warunkach gospodarczych w możliwie najmniejszym stopniu [Kiszka 2003: 3]. W literaturze taką cechę prawa podatkowego określa się jako neutralność ekonomiczną prawa podatkowego, wskazując, iż system prawa podatkowego nie powinien stanowić autonomicznej i samoistnej przesłanki decyzyjnej podatników [Modzelewski (red.) 2008: 33]. Zasada neutralności podatkowej opiera się na założeniu, iż inwestycje o podobnym charakterze nie powinny być obłożone różnym ciężarem podatkowym tylko z uwagi na odmienne miejsce ich dokonywania, źródło finansowania czy formę prawną, a podatnicy powinni zachowywać się przy uwzględnieniu istniejących uregulowań podatkowych tak samo, jak w hipotetycznej sytuacji ich nieistnienia. W swoich decyzjach mają uwzględniać przede wszystkim czynniki gospodarcze, dzięki czemu struktura inwestycji i działalność gospodarza są bardziej efektywne [Hamaekers i in. 2006: 66].

²⁴ Z wyjątkiem działalności gospodarczej polegającej na świadczeniu usług w zakresie: wymiany pomiędzy walutami wirtualnymi i środkami płatniczymi, wymiany pomiędzy walutami wirtualnymi, pośrednictwa w tych wymianach lub prowadzenia rachunków prowadzonych w formie elektronicznej zapewniających osobom uprawnionym możliwość korzystania z jednostek walut wirtualnych, w tym przeprowadzania transakcji ich wymiany [art. 17 ust. 1g u.p.d.o.f. lub

Obecnie zatem, wszystkie przychody osiągnięte z tytułu sprzedaży wirtualnych walut, niezależnie od wysokości osiągniętego przychodu (dochodu) i bez względu, czy następuje to w ramach prowadzenia działalności gospodarczej, należy zakwalifikować do przychodów z kapitałów pieniężnych (zysków kapitałowych) opodatkowanych stawką w wysokości 19%. Oznacza to, iż przedsiębiorcy nie mogą łączyć dochodów ze sprzedaży wirtualnych walut z pozostałymi dochodami z prowadzonej działalności gospodarczej; dochodów tych nie łączy się też z dochodami z odpłatnego zbycia papierów wartościowych lub pochodnych instrumentów finansowych, co wynika wprost z art. 30b ust. 5d u.p.d.o.f. Dochodów z odpłatnego zbycia walut wirtualnych nie łączy się też z innymi dochodami (przychodami) podatnika podatku dochodowego od osób prawnych (art. 22d ust. 4 u.p.d.o.p.). Jednak, jeśli cały dochód podatnika podatku dochodowego od osób fizycznych (nie tylko ze sprzedaży kryptowaluty) przekroczy 1 mln zł, to wtedy podatnik powinien dodatkowo uiścić daninę solidarnościową w wysokości 4% od uzyskanego dochodu powyżej 1 mln zł [art. 30h ust. 2 u.p.d.o.f.]. Z kolei w przypadku podatników podatku dochodowego od osób prawnych przychód ze sprzedaży kryptowaluty jest uwzględniany w kwocie przychodów, której przekroczenie (1 200 000 euro) może skutkować utratą prawa do stosowania stawki 9% dla opodatkowania pozostałych dochodów [art. 19 ust. 1 pkt 2 u.p.d.o.p.].

Z punktu widzenia postulatów spójności i neutralności podatkowej, zapewnienie w systemie podatków dochodowych od 2019 r. dla wszystkich podatników, zarówno podatku dochodowego od osób fizycznych, jak i podatku dochodowego od osób prawnych, niezależnie od tego, czy obrót kryptowalutą dokonywany jest w ramach działalności gospodarczej czy też poza nią, opodatkowania na takich samych zasadach i na takim samym poziomie (stawką 19%), należy ocenić pozytywnie. Jednakże powstaje pytanie, czy sam (obecnie ujednolicony) sposób opodatkowania jest odpowiedni do zdolności podatkowej podatników? Wiąże się to w szczególności z ograniczonymi możliwościami zaliczania do kosztów uzyskania przychodów wydatków związanych z walutami wirtualnymi. To ograniczenie budzi wątpliwości co do tego, czy opodatkowaniu rzeczywiście podlega dochód czy faktycznie jednak przychód uzyskany z ich zbycia?

art. 7b ust. 3 u.p.d.o.p. w zw. z art. 2 ust. 1 pkt 12 u.p.p.f.t.]. Zob. też: Interpretacje Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 8 maja 2019 r. [0113-KDIPT2-3.4011.100.2019.2.PRz] i z 30 maja 2019 r. [0114-KDIP2-2.4010.69.2019.4.AG].

6. OPODATKOWANIE DOCHODU CZY PRZYCHODU ZE ZBYCIA KRYPTOWALUT?

Zgodnie z art. 30b ust. 1b u.p.d.o.f. (art. 22d ust. 2 u.p.d.o.p.) dochodem z odpłatnego zbycia walut wirtualnych jest osiągnięta w roku podatkowym różnica między sumą przychodów uzyskanych z tytułu ich odpłatnego zbycia a kosztami uzyskania przychodów określonymi na podstawie art. 22 ust. 14–16 u.p.d.o.f. (art. 15 ust. 11–13 u.p.d.o.p.), które stanowią udokumentowane wydatki bezpośrednio poniesione na nabycie walut wirtualnych oraz koszty związane z ich zbyciem²⁵. Po pierwsze zatem wydatki należy odpowiednio udokumentować, a po drugie nie mogą to być wydatki pośrednio związane z nabyciem kryptowalut.

Warunek „bezpośredniości” jest szczególnie problematyczny w przypadku kosztów wydobycia zbywanych następnie kryptowalut. Wydobywanie bitcoinów (i innych kryptowalut) wymaga inwestycji w specjalistyczny sprzęt (tzw. koparki), którego koszty mogą wynosić nawet do kilkudziesięciu tysięcy złotych [Homa 2015: 63, 115 i n.]. Brak możliwości rozliczenia takich wydatków (podobnie jak w przypadku kosztów z tytułu zwiększonego poboru prądu przez koparki) z uwagi na ich uznawanie za koszty pośrednie²⁶ – jest bardzo dotkliwy, jakkolwiek prezentowany jest też pogląd²⁷, iż wydatki takie należy traktować jako podlegające odliczeniu koszty bezpośrednie. Niewątpliwie pozbawienie podatników możliwości podatkowego rozliczenia jednych z najważniejszych i w pełni uzasadnionych ekonomicznie wydatków związanych z kryptowalutami, budzi poważne wątpliwości co do adekwatności takiego stanowiska do rzeczywistości gospodarczej pozyskiwania kryptowalut.

Kolejnym częstym problemem, wynikającym z istoty transakcji kryptowalutowych, jest brak możliwości udokumentowania poniesionych wydatków w sposób wymagany przez organy podatkowe. Transakcje te często są anonimowe, a jedyne dokumenty potwierdzające nabycie stanowią dowody przelewu (wynika to z zasad stosowanych przez wyspecjalizowane giełdy, w przypadku których podatnik może jedynie pokazać wpłaty i wypłaty na swój tzw. *wallet*, bez możliwości przyporządkowania kosztów i przychodów do konkretnej transakcji). Niektóre²⁸ organy podatkowe w takich sytuacjach odmawiają prawa do

²⁵ W tym udokumentowane wydatki poniesione na rzecz podmiotów, o których mowa w art. 2 ust. 1 pkt 12 u.p.p.p.f.t.

²⁶ Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 10 lipca 2014 r. [IPPB5/423-397/14-4/MW], Interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 2 marca 2019 r. [0113-KDIP3.4011.599.2018.1.SK].

²⁷ Interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 19 października 2018 r. [0112-KDIL3-1.4011.350.2018.1.AN].

²⁸ Zdarzają się też bowiem organy takie prawo przyznające, zob. Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 26 czerwca 2014 r. [IPPB1/415-276/14-4/EC].

rozpoznania kosztu z tytułu nabycia kryptowalut ze względu na brak odpowiedniego udokumentowania²⁹, co jednak nie znajduje uznania w orzecznictwie sądowo-administracyjnym³⁰.

Pewne problemy występują ponadto w sytuacji zbywania kryptowalut, które były nabywane po różnych kursach. Dla prawidłowego rozliczenia staje się bowiem konieczne ustalenie, która z nabytych walut sprzedawana jest w danym momencie. Przepisy ustawy o podatkach dochodowych nie zawierają uregulowań dotyczących kolejności sprzedaży kryptowalut. Tutaj akurat można się zgodzić ze stanowiskiem organów podatkowych³¹, prezentowanym też w orzecznictwie sądowo-administracyjnym³², z którego wynika, iż podatnik powinien prowadzić dokumentację zakupu i sprzedaży kryptowaluty w sposób pozwalający na jej identyfikację, a jeśli nie będzie takiej możliwości, to podatnik powinien zastosować metodę „pierwsze przyszło, pierwsze wyszło” (FIFO).

Przedstawione kwestie (warunek bezpośredniości, udokumentowania i identyfikacji), stanowią wyzwania, którym niesprostanie może skutkować faktycznym opodatkowaniem przychodu, a nie dochodu, z odpłatnego zbycia walut wirtualnych, powodującym nadmierny ciężar podatkowy.

7. NEUTRALNOŚĆ PODATKOWA WYKOPANIA KRYPTOWALUT

Pozyskanie kryptowalut może następować na rynku pierwotnym albo wtórnym. Pierwotne nabycie następuje przez wykopanie kryptowaluty; obecnie jednak większość nabyć następuje w ramach wtórnego pozyskania z rynku, tj. na giełdzie, w kantorze, w tzw. bitcoinmatach³³, w wirtualnych sklepach czy bezpośrednio od osoby, która je posiada [Bala i in. 2016: 86], w tym także w takie tradycyjne sposoby jak zakup, zamiana, darowizna, itd. [Szostek 2018: 80].

Kopaniem kryptowaluty nazywany jest proces tworzenia nowych bloków w łańcuchu. Utworzenie nowego bloku wiąże się z powstaniem nowej wartości kryptowaluty, która jest zapłatą za znalezienie odpowiedniej wartości funkcji skrótu przypisanej rozwiązaniem blokowi. Nowo powstała wartość jest rezulta-

²⁹ Zob. np.: Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z 29 lipca 2015 r. [IBPB-1-1/4511-107/15/AB] czy Interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 3 kwietnia 2017 r. [2461-IBPB-2-2.4511.12.2017.2.BF].

³⁰ WSA w Warszawie w wyroku z 11 września 2015 r. [III SA/Wa 3374/14] stwierdził, że skoro giełdowy obrót kryptowalutami jest anonimowy i nie można pozyskać dokumentów potwierdzających dane stron transakcji, to do udokumentowania kosztu wystarczą dokumenty, które jednoznacznie będą potwierdzać zakup bitcoinów (ich ilość, cenę zakupu, itp.).

³¹ Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 26 czerwca 2014 r. [IPPB1/415-276/14-4/EC].

³² Wyrok WSA w Warszawie z 11 września 2015 r. [III SA/Wa 3374/14].

³³ Zob. Homa [2015: 104–106]. Pierwszy bitcoinowy bankomat uruchomiono w październiku 2013 r. w Kanadzie [Kopańko i Kozłowski 2015: 127].

tem kopania. Użytkownik dostarczający mocy obliczeniowej do kopania otrzymuje kryptowalutę za oddanie do dyspozycji mocy obliczeniowej swojego komputera i za potwierdzenie transakcji występujących w sieci kryptowaluty, a kryptowaluta ma określoną rynkowo wartość, więc osoba, która nabędzie ją w ten sposób, zwiększa swój majątek (podobnie zresztą, jak osoba nabywająca kryptowalutę w inny z możliwych sposobów). Powstaje więc pytanie, czy osoba zajmująca się wydobywaniem, powinna rozpoznać przychód z tego tytułu już na etapie „wykopania” bitcoina. Na to pytanie należy udzielić odpowiedzi negatywnej, gdyż na skutek wykopania nie dochodzi do otrzymania żadnych praw ani należności. Nie ma również możliwości zakwalifikowania tej sytuacji jako darowizny³⁴. Wejście w posiadanie kryptowaluty w pierwotny sposób bliższe jest działalności wydobywczej (produkcyjnej), w której dopiero sprzedaż wytworzonego produktu wiąże się z przychodem. Samo wykopanie kryptowaluty nie powinno zatem powodować powstania obowiązku podatkowego w podatku dochodowym. Takie podejście, wcześniej już prezentowane przez organy podatkowe³⁵, obecnie wynika wprost z brzmienia przepisów³⁶, zgodnie z którymi obowiązek podatkowy kreuje jedynie odpłatne zbycie wirtualnych walut. Oznacza to, iż osoby zajmujące się wykopywaniem kryptowalut mają obowiązek wykazać przychód dopiero na etapie zbycia waluty wirtualnej. Samo wykopanie kryptowaluty pozostaje zatem obojętne podatkowo.

8. „ZAPŁATA” KRYPTOWALUTĄ ZA TOWARY, USŁUGI LUB PRAWA MAJĄTKOWE

Podstawową funkcją kryptowaluty jest funkcja płatnicza; przypomnieć należy, iż u podstaw jej stworzenia leżała koncepcja płacenia bez pośredników finansowych. I wprawdzie kryptowaluta nie ma prawnego statusu środka płatniczego, jednakże faktycznie może tak funkcjonować, kiedy służy nabyciu towarów, usług lub praw majątkowych (za które „płaci się” walutą wirtualną). Powstaje w związku z tym fundamentalne pytanie, jakie konsekwencje podatkowe mają takie transakcje?

Zgodnie z art. 17 ust. 1f u.p.d.o.f. przez odpłatne zbycie waluty wirtualnej rozumie się wymianę waluty wirtualnej na prawny środek płatniczy, towar, usługę lub prawo majątkowe inne niż waluta wirtualna lub regulowanie innych zobowiązań walutą wirtualną. Z kolei na podstawie art. 7b ust.1 pkt 6 lit. f) u.p.d.o.p. przychodem z zysków kapitałowych jest przychód z wymiany waluty wirtualnej na środek płatniczy, towar, usługę lub prawo majątkowe inne niż

³⁴ Por. Prokurat [2015: 26].

³⁵ Zob. m.in. Interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 22 grudnia 2017 r. [0113-KD IPT2-1.4011.472. 2017.1.DJD].

³⁶ Zob. art. 30b ust. 1a u.p.d.o.f. oraz art. 7b ust.1 pkt 6 lit. f) u.p.d.o.p.

waluta wirtualna lub z regulowania innych zobowiązań walutą wirtualną. Z przytoczonych przepisów wynika neutralność podatkowa wymiany jednej waluty wirtualnej na inną walutę wirtualną. Oznacza to, że w razie, gdy osoba zajmująca się handlem kryptowalutami dokonuje ich zamiany, nie musi ustalać przychodu z takiej transakcji. Jednocześnie jednak, zgodnie z art. 23 ust.1 pkt 38d u.p.d.o.f. oraz art. 16 ust. 1 pkt 75 u.p.d.o.p., poniesionych wydatków związanych z zamianą waluty wirtualnej na inną walutę wirtualną nie może potem zaliczyć do kosztów uzyskania przychodów.

Natomiast w sytuacji, gdy wirtualna waluta jest wymieniana na towary, usługi lub prawa majątkowe inne niż kryptowaluty, powstaje z tego tytułu przychód u obydwu stron transakcji traktowanej jako rodzaj transakcji barterowej³⁷. Rozróżnić przy tym trzeba przychód u sprzedawcy towaru, usługi lub prawa majątkowego, za które otrzymuje on „zapłatę” w postaci kryptowaluty. Powinien on wykazać przychód w odpowiedniej wysokości, od którego to przychodu może odjąć koszty nabycia, wytworzenia lub wykonania towaru, usługi czy prawa majątkowego, za które otrzymał wirtualną walutę. Takie ujęcie „zapłaty” kryptowalutą po stronie dostawcy towaru, usługi lub prawa majątkowego, nie budzi wątpliwości, oddając istotę jej podstawowej funkcji, tj. funkcji płatniczej. Jednocześnie jednak z przytoczonych przepisów wynika konieczność ustalenia przychodu u nabywcy towaru, usługi lub prawa majątkowego jako przychodu z odpłatnego zbycia waluty wirtualnej. Takie ujęcie jest konsekwencją tego, iż wirtualna waluta nie jest prawnym środkiem płatniczym i powoduje ono, iż „zapłata” walutą cyfrową jest ujmowana w sposób niezgodny z funkcją, jaką pełni (funkcją płatniczą) i odmiennie niż w przypadku zapłaty za takie same towary, usługi lub prawa majątkowe walutą fiducjarną, które to transakcje w swej istocie ekonomicznej się nie różnią. Kwestia ta (ujęcie podatkowe zgodne albo niezgodne z funkcją płatniczą) wymaga także analizy dla celów podatku od towarów i usług.

9. KRYPTOWALUTY A VAT

Podobnie, jak w przypadku podatków dochodowych, także w przypadku podatku od towarów i usług (podatku od wartości dodanej, dalej: VAT) należy rozróżnić zasadniczo dwie sytuacje: sprzedaż kryptowaluty i „zapłatę” kryptowalutą. Fundamentalną kwestię stanowi przy tym rozstrzygnięcie, czy przekazanie kryptowaluty należy traktować jako świadczenie usług (transakcje związane z obrotem kryptowalutami nie stanowią bowiem z pewnością dostawy towa-

³⁷ Szerzej zob. Zacharzewski [2015: 187–188].

rów³⁸), a dalej: opodatkowane czy zwolnione z opodatkowania jako transakcje (usługi) finansowe, czy też należy je uznać za dokonanie płatności innym środkiem płatniczym aniżeli prawny środek płatniczy (funkcja płatnicza).

W tym drugim przypadku dokonanie „zapłaty” kryptowalutą nie rodzi konsekwencji na gruncie przepisów o VAT, gdyż nie stanowiąc ani dostawy towarów, ani świadczenia usług, nie mieści się w katalogu czynności podlegających opodatkowaniu³⁹ tym podatkiem. Takie stanowisko zajął rzecznik generalny w opinii z 16 lipca 2015 r. w sprawie C-264/14 [Opinia Rzecznika Generalnego..., Sprawa C-264/14], odwołując się do orzeczenia TSUE w sprawie C-172/96 [Wyrok TSUE z 14 lipca 1998 r. w sprawie C-172/96...], wskazując, iż przekazanie środków płatniczych jako takich nie stanowi zdarzenia powodującego powstanie obowiązku podatkowego w VAT, a może być jedynie świadczeniem wzajemnym za opodatkowane świadczenie (towar lub usługę), gdyż VAT jest podatkiem obciążającym ostateczną konsumpcję dóbr. Istniejące prawne środki płatnicze nie posiadają zasadniczo innej praktycznej możliwości ich wykorzystania niż jako środek płatniczy, a ich funkcja ogranicza się w ramach transakcji do ułatwienia wymiany dóbr w gospodarce; nie są one jednak jako takie konsumowane lub używane jako dobra. To, co obowiązuje w stosunku do prawnych środków płatniczych, powinno też obowiązywać wobec innych środków płatniczych, których funkcja się do tego ogranicza. Nawet w wypadku, gdy takie środki nie są gwarantowane i kontrolowane, jeśli spełniają jednak takie same funkcje jak prawne środki płatnicze, to powinno się z nimi postępować – zgodnie z zasadą neutralności podatkowej – w taki sam sposób. Zgodnie z tym tokiem rozumowania „zapłata” kryptowalutą nie powoduje w ogóle powstania obowiązku podatkowego na gruncie przepisów o VAT i nie ma zatem konieczności dalszej analizy co do podstaw jej ewentualnego zwolnienia z opodatkowania⁴⁰.

³⁸ Zgodnie z art. 14 ust. 1 Dyrektywy Rady 2006/112/WE z 28 listopada 2006 r..., [Dz. Urz. UE L 347 z 11.12.2006: 1–118, dalej: dyrektywa] dostawa towarów oznacza przeniesienie prawa do rozporządzania rzeczą jak właściciel (art. 7 ust. 1 u.p.t.u.), a kryptowaluta, w świetle regulacji zawartej w art. 45 k.c., nie jest rzeczą (por. Dąbrowska [2017: 59]; Zacharzewski [2015: 1133]). Nie jest też energią, ani inną kategorią zrównaną z rzeczami na podstawie art. 15 dyrektywy (art. 2 pkt 6 u.p.t.u.). Skoro jednocześnie na podstawie art. 24 ust. 1 dyrektywy (art. 8 ust. 1 u.p.t.u.) świadczenie usług oznacza każdą transakcję, która nie stanowi dostawy towarów, to obrót kryptowalutami może potencjalnie stanowić świadczenie usług. Tak też wskazywały polskie organy podatkowe, kwalifikując obrót bitcoinami jako świadczenie usług (np. Dyrektor Izby Skarbowej w Katowicach w interpretacji z 21 czerwca 2013 r., [IBPP2/443-258/13/ICz]).

³⁹ Zawartym w art. 2 ust. 1 dyrektywy (art. 5 ust. 1 u.p.t.u.).

⁴⁰ Tak też wskazał Dyrektor Izby Skarbowej w Poznaniu w interpretacji z 8 stycznia 2014 r. [ILPP1/443-910/13-2/AWa], w której stwierdził, iż *umorzenie długu kontrahentom, jak również uregulowanie zobowiązań za pomocą bitcoinów nie będzie rodziło w spółce konsekwencji na gruncie podatku VAT, gdyż nie stanowi ani dostawy towarów, ani świadczenia usług i nie będzie mieściło się w katalogu czynności podlegających opodatkowaniu podatkiem VAT, wymienionych w przepisie art. 5 ust. 1 u.p.t.u.*

To ewentualne zwolnienie do zastosowania to zwolnienie przewidziane dla transakcji (usług) finansowych⁴¹, co do którego możliwości zastosowania dla transakcji z użyciem kryptowaluty wypowiedział się TSUE w wyroku z dnia 22 października 2015 roku w sprawie C-264/14. Chodzi tutaj o sytuacje związane z obrotem kryptowalutami (sprzedają kryptowalut – zamianą ich na walutę tradycyjną, a nie „zapłatę” kryptowalutą). W wyroku tym Trybunał wskazał, iż bezspornym jest to, że jedynym przeznaczeniem wirtualnej waluty jest funkcja środka płatniczego⁴². Trybunał orzekł, iż świadczenie usług, które polegają na wymianie walut tradycyjnych na jednostki wirtualnej waluty i odwrotnie, dokonywane za zapłatą kwoty odpowiadającej marży wynikającej z różnicy pomiędzy ceną, po jakiej przedsiębiorca nabywa waluty, a ceną, po jakiej je sprzedaje klientom, stanowi transakcje zwolnione z podatku od wartości dodanej. Orzeczenie to ma moc wiążącą w państwach członkowskich dla sądów krajowych oraz organów podatkowych, a tym samym, obrót walutami wirtualnymi jest zwolniony z podatku VAT, analogicznie jak i inne transakcje dotyczące walut i innych prawnych środków płatniczych. Przedmiotowy wyrok znalazł odzwierciedlenie w późniejszych interpretacjach organów podatkowych⁴³ oraz w orzecznictwie sądów administracyjnych⁴⁴. Zaznaczyć jednak trzeba, iż takie podejście oznacza brak prawa do odliczenia podatku naliczonego od zakupów wykorzystywanych na potrzeby działalności w zakresie obrotu kryptowalutami⁴⁵. Należy też zauważyć, iż zwolnienie z VAT determinuje brak opodatkowania obrotu kryptowalutami podatkiem od czynności cywilnoprawnych⁴⁶, podczas gdy brak opodatkowania wynikający z braku obowiązku podatkowego na gruncie u.p.t.u. takiego skutku nie ma.

⁴¹ Zawarte w art. 135 ust. 1 lit e) dyrektywy (art. 43 ust. 1 pkt 7 u.p.t.u.).

⁴² Pewną polemikę w tym zakresie przedstawia Dudek [2016].

⁴³ Np. Dyrektor Izby Skarbowej w Poznaniu w interpretacji z 6 kwietnia 2016 r. [ILPP5/4512-1-5/16-4/IP] uznał, iż zarówno pozyskiwanie waluty bitcoin w ramach tzw. wykopania, jak i pozyskiwanie w ramach odpłatnego nabycia od podmiotów trzecich, a następnie zbywanie tak nabytych jednostek w zamian za polskie złote, może być uznane za usługę zwolnioną na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 7 u.p.t.u.

⁴⁴ Zob. wyrok WSA w Łodzi z 23 marca 2016 r. [I SA/Łd 54/16].

⁴⁵ Np.: Dyrektor Krajowej Informacji Skarbowej w interpretacji z 1 grudnia 2017 r. [0111-KDIB3-3.4012.122.2017.2.PK], dotyczącej spółki zajmującej się handlem kryptowalutami wydobywanymi przy użyciu własnego oraz leasingowanego sprzętu, stanął na stanowisku, że skoro obrót kryptowalutami stanowi transakcję zwolnioną z VAT, to konsekwencją tego jest brak możliwości odliczenia podatku VAT naliczonego od zakupów, które mają bezpośredni związek z tym obrotem, czyli przykładowo urządzeń służących do ich wydobywania.

⁴⁶ Wynika to z art. 2 pkt 4 lit. b) u.p.c.c.; zob. też m.in. Interpretacje Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 30 listopada 2017 r. [0111-KDIB4.4014.393.2017.3.PM] i z 24 października 2018 r. [0111-KDIB2-2.4014.99.2018.6.MZ].

10. KRYPTOWALUTY JAKO PRAWA MAJĄTKOWE W PODATKU OD CZYNNOŚCI CYWILNOPRAWNYCH ORAZ W PODATKU OD SPADKÓW I DAROWIZN

Punkt wyjścia dla podatkowego ujęcia obrotu kryptowalutami w podatku od czynności cywilnoprawnych stanowi traktowanie ich sprzedaży lub zamiany jako obrotu prawami majątkowymi, co jest objęte zakresem przedmiotowym ustawy o podatku od czynności cywilnoprawnych [art. 1 ust. 1 pkt a) u.p.c.c.]. Jak wskazał NSA w wyroku II FSK 488/16 kryptowaluty należy traktować jako prawa majątkowe, z czego Minister Finansów w komunikacie z kwietnia 2018 r. [Komunikat Ministra Finansów z 4 kwietnia 2018 r..., www.mf.gov.pl] wywiódł, iż umowa sprzedaży oraz zamiany kryptowaluty podlega opodatkowaniu podatkiem od czynności cywilnoprawnych. W przypadku umowy sprzedaży obowiązek podatkowy spoczywa na kupującym [art. 4 pkt 1 u.p.c.c.], a w przypadku zamiany – solidarnie na kupującym i sprzedającym [art. 4 pkt 2 u.p.c.c.]; stawka podatku wynosi 1% [art. 7 ust. 1 pkt 1–2 u.p.c.c.], a podstawa opodatkowania ustalana jest jako wartość rynkowa nabywanego prawa majątkowego [art. 6 ust. 1 pkt 1–2 u.p.c.c.] (zbywanej kryptowaluty). Oczywiście dotyczy to sytuacji obrotu tzw. nieprofesjonalnego, tzn. takiego, w którym nie podstaw do wyłączenia stosowania przepisów u.p.c.c. z uwagi na to, że obrót podlega opodatkowaniu podatkiem od towarów i usług albo przynajmniej jedna ze stron jest zwolniona od podatku od towarów i usług z tytułu dokonania tej czynności obrotu [art. 2 pkt 4 u.p.c.c.]. W przypadku bowiem obrotu tzw. profesjonalnego transakcje w jego ramach pozostają poza zakresem u.p.c.c.

Przywołany powyżej komunikat, w zakresie opodatkowania transakcji związanych z obrotem kryptowalutami podatkiem od czynności cywilnoprawnych wzbudził kontrowersje i spowodował falę krytyki⁴⁷; zarzucono, że takie podejście nie uwzględnia realiów obrotu kryptowalutami, w przypadku których dochodzi często do bardzo licznych transakcji przeprowadzanych jednego dnia. Składanie zatem deklaracji podatkowej dla każdej transakcji i opłacanie każdorazowo podatku, byłoby niezwykle uciążliwe, a podatek mógłby znacznie przekroczyć wartość nie tylko zysku, ale w ogóle zainwestowanych środków w kryptowaluty. Doraźnie problem został rozwiązany w wyniku zaniechania poboru podatku na rozporządzenia Ministra Finansów⁴⁸, w uzasadnieniu do którego

⁴⁷ Zob. np.: [www3](#); [www7](#).

⁴⁸ Rozporządzenie Ministra Finansów z 11 lipca 2018 r..., [Dz.U. 2018, poz. 1346 ze zm.], które obowiązywało pierwotnie do 30 czerwca 2019 r.; następnie na skutek nowelizacji rozporządzeniem Ministra Finansów z 24 czerwca 2019 r. zmieniającym rozporządzenie w sprawie zaniechania poboru podatku od czynności cywilnoprawnych od umowy sprzedaży lub zamiany waluty wirtualnej [Dz.U. 2019, poz. 1184] miało obowiązywać do 31 grudnia 2019 r., a po kolejnej nowelizacji (rozporządzeniem Ministra Finansów z 18 grudnia 2019 r. zmieniającym rozporządzenie

wskazano, iż *uwzględniając specyfikę handlu walutami wirtualnymi, który sprowadza się do obracania tymi prawami majątkowymi przez ich zakup, sprzedaż i wymianę, a zatem wielokrotnego zawierania umów sprzedaży i zamiany, po stronie podmiotu dokonującego obrotu walutą wirtualną powstać może obowiązek zapłaty podatku w wysokości niejednokrotnie przewyższającej zainwestowane środki. W konsekwencji, stosowanie ścisłej wykładni przepisów ustawy o podatku od czynności cywilnoprawnych może skutkować nałożeniem na podatników obowiązków niemożliwych do wykonania, prowadzących w wielu przypadkach do konfiskaty majątku, a tym samym naruszeniem konstytucyjnej zasady dotyczącej prawa do ochrony własności.* Rozwiązanie to (zaniechanie poboru) jest jednak tymczasowe i należy postulować jak najszybsze docelowe rozstrzygnięcie tej kwestii przez stosowne zmiany w ustawodawstwie podatkowym.

Traktowanie kryptowalut jako praw majątkowych determinuje też pewne skutki na gruncie przepisów o podatku od spadków i darowizn. Zgodnie bowiem z art. 1 ust. 1 pkt 1 i 2 u.p.s.d. opodatkowaniu podatkiem od spadków i darowizn podlega m.in. nabycie przez osoby fizyczne własności praw majątkowych wykonywanych na terytorium Polski tytułem darowizny lub dziedziczenia. Wobec tego darowizna (odziedziczenie⁴⁹) kryptowalut – traktowana jako darowizna (odziedziczenie) praw majątkowych – kreuje obowiązek podatkowy w podatku od spadków i darowizn. Obowiązek podatkowy spoczywa na obdarowanym (spadkobiercy) [art. 5 u.p.s.d.] i powstaje z chwilą wykonania umowy darowizny (przyjęcia spadku) [art. 6 u.p.s.d.]. W przypadku późniejszej sprzedaży kryptowaluty i powstania przychodu z tego tytułu, z uwagi na to, iż przy nabyciu nieodpłatnym, jakim jest zarówno darowizna, jak i dziedziczenie, nie występują zasadniczo koszty uzyskania przychodów, powstanie dochód o wartości ceny uzyskanej ze sprzedaży.

PODSUMOWANIE

Cyfryzacja staje się faktem i wymusza konieczność zaakceptowania nowych narzędzi i instytucji funkcjonujących w przestrzeni internetowej. Jednym z jej aspektów jest technologia blockchain, która wprowadziła do systemu usług finansowych możliwości dokonywania płatności bez pośredników finansowych, a z użyciem kryptowalut – początkowo negowanych albo co najmniej lekceważonych, potem zauważonych i „oswajanych”, aż w końcu (jakkolwiek w róż-

w sprawie zaniechania poboru podatku od czynności cywilnoprawnych od umowy sprzedaży lub zamiany waluty wirtualnej [Dz.U. 2019, poz. 2459]) ma obowiązywać do 30 czerwca 2020 r.

⁴⁹ Jakkolwiek, jak wskazuje się w literaturze [por. Dąbrowska 2017: 58], kwestia dziedziczenia kryptowalut może budzić pewne problemy natury praktycznej wynikające z ich anonimowości.

nych państwach na różnym etapie) akceptowanych i regulowanych, w tym także w obszarze prawa podatkowego.

W przypadku Polski taka ewolucja jest wyraźnie widoczna w systemie podatków dochodowych, w przypadku których początkowy chaos wynikający z problemu umiejscowienia kryptowalut w istniejących ramach prawnych ustąpił wyraźnym regulacjom dotyczącym walut wirtualnych.

Nie można przy tym zapominać o specyfice kryptowalut; jednym z większych problemów z punktu widzenia prawa podatkowego, a korzyści – z punktu widzenia ich użytkowników, jest występujący w przypadku usług finansowych z użyciem kryptowalut ich zdecentralizowany i zanonimizowany charakter, jaki zapewnia technologia blockchain. Z jednej strony, nie może to zwalniać z obowiązków podatkowych, z drugiej jednak strony należy postulować uwzględnienie przez ustawodawcę i organy podatkowe właśnie tej specyfiki obrotu walutami wirtualnymi. Obecnie bowiem, w istniejącym stanie prawnym i przy prezentowanym przez organy podatkowe podejściu, spełnienie wszystkich warunków dla prawidłowego rozliczenia dochodów z walut wirtualnych może sprawiać pewne problemy. W tym kontekście krytycznie trzeba odnieść się do ograniczenia możliwości rozliczania kosztów związanych z kryptowalutami tylko do kosztów bezpośrednich oraz restrykcyjnego podejścia organów podatkowych do kwestii dokumentowania wydatków na waluty wirtualne. Anonimowość, stanowiąca systemową cechę obrotu wirtualnymi walutami, nie powinna bowiem uniemożliwiać rozliczania kosztów z uwagi na brak możliwości ich standardowego udokumentowania.

Kwestia niedostrzeżenia przez ustawodawcę podatkowego specyfiki obrotu kryptowalutami jest szczególnie dotkliwa w przypadku podatku od czynności cywilnoprawnych, dla potrzeb którego konieczne jest systemowe i docelowe rozwiązanie problemu nadmiernego opodatkowania obrotu kryptowalutami jako prawami majątkowymi, obecnie tymczasowo rozwiązanego przez zaniechanie poboru. Wymaga to jednak zrozumienia, zarówno ze strony ustawodawcy, jak i organów podatkowych, jak kryptowaluty pasują [Homa 2015: 133], a właściwie nie pasują, do ram obecnych regulacji prawnych.

Warto przy tym zadbać, żeby podatkowe ujęcie kryptowalut spełniało warunki spójności, neutralności i pewności. W tym kontekście (zwłaszcza spełnienia postulatu spójności i neutralności) szczególnie pozytywnie należy ocenić jednolite od 2019 r. traktowanie kryptowaluty dla celów obydwu podatków dochodowych. Jednocześnie jednak spowodowało ono pewien „wyłom” w systemie podatkowym, gdyż wprawdzie dla celów podatków dochodowych kryptowaluty już nie są traktowane jak prawa majątkowe, zachowują jednak taki charakter dla celów podatku od czynności cywilnoprawnych i podatku od spadków i darowizn. Ten niejednorodny stan i brak systemowej spójności jeszcze dodatkowo komplikuje odmienne ujęcie kryptowalut dla celów podatku od towarów

i usług, oparte na funkcji płatniczej walut wirtualnych i faktycznym zrównaniu ich z walutami tradycyjnymi.

Obecnie zatem w polskim systemie podatkowym równoległe do kwalifikacji waluty wirtualnej na potrzeby podatków dochodowych (jako praw majątkowych do 2018 r., a od 2019 r. – kapitałów pieniężnych lub zysków kapitałowych) istnieje odmienna klasyfikacja na potrzeby podatku od towarów i usług, w przypadku którego waluta wirtualna zrównana jest z walutą tradycyjną, podczas gdy z kolei na gruncie przepisów u.p.c.c. i u.p.s.d. waluty wirtualne traktowane są nadal jako prawa majątkowe. Ten brak systemowej spójności należy ocenić krytycznie, postulując jak najszybsze uporządkowanie przepisów podatkowych. Docelowy spójny systemowo stan prawny powinien służyć realizacji zasady pewności, szczególnie ważnej dla przedsiębiorców.

Bardzo istotną w tym kontekście kwestią jest rozstrzygnięcie, jak kryptowaluty, pełniąc w istocie funkcję płatniczą (usługi finansowe bez pośrednictwa banków), mają być traktowane w systemie podatkowym. Trzeba bowiem mieć świadomość, iż bitcoin (i ewentualnie inne kryptowaluty) jest obecnie środkiem wymiany⁵⁰, przyjmowanym jako zapłata [Barta i Murphy 2018: 91–92] i pełniącym funkcję płatniczą (konceptcja płatności bez pośredników finansowych), jakkolwiek bez uznania za prawny środek płatniczy (w szczególności w polskim systemie prawa). Niemniej jednak waluty wirtualne spełniają rolę środka płatniczego (jakkolwiek nie powszechnie akceptowalnego) i w związku z tym możliwe podejście do ich podatkowego ujęcia jest analogiczne, jak dla prawnych środków płatniczych. Takie podejście, w pewnym zakresie, występuje na potrzeby VAT, niemniej jednak, pomimo jego atrakcyjności, w obecnym stanie prawnym, powoduje ono asymetrię w podatkowym ujęciu transakcji „zapłaty” kryptowalutą dla celów VAT (zdarzenie obojętne podatkowo) i dla celów podatków dochodowych (zdarzenie kreujące przychód u „płacącego”).

Przedstawione kwestie nie wyczerpują wszystkich możliwych problemów, jakie na gruncie przepisów prawa podatkowego mogą się wiązać z wykorzystywaniem technologii blockchain w usługach finansowych dla dokonywania płatności z użyciem walut wirtualnych. Związane z tym podatkowe wyzwania warte są uwagi badawczej, gdyż, jak się przewiduje [Boucher i in. 2017], technologia blockchain istotnie wpłynie w najbliższych latach na gospodarkę UE, a Europa nie może od niej uciec. W lutym 2018 r. Komisja Europejska uruchomiła unijne Obserwatorium i Forum ds. Łańcucha Bloków, którego celem ma być przedstawianie najważniejszych postępów w dziedzinie technologii blockchain, wspieranie europejskich podmiotów oraz zwiększenie współpracy UE z zainteresowanymi stronami działającymi w tym obszarze [Komisja Europejska – Komunikat prasowy, 2018]. Komisja wskazała, iż *technologia łańcucha bloków w znaczący*

⁵⁰ Por. Prokurat [2015: 24].

sposób wpłynie na usługi cyfrowe oraz spowoduje przekształcenie modeli biznesowych w wielu obszarach działalności [www4], a wśród licznych technologii stymulujących innowacje cyfrowe system „blockchain” może doprowadzić do poważnych transformacji w obszarze usług i rynków finansowych [Komisja Europejska – Komunikat prasowy, 2018].

Warto zatem przygotować się do tego, aby usługi finansowe z zastosowaniem technologii blockchain dla płatności bezpośrednich, nie stały się „środkiem” do ucieczki od podatków, ale żeby też nieprzemyślane opodatkowanie nie skutkowało ucieczką od tej technologii i jej możliwego zastosowania. W polskim systemie podatkowym kwestie te zaczynają być dostrzegane i porządkowane, jakkolwiek niektóre państwa są już na znacznie dalszym etapie zaawansowania, przewidując nawet możliwość regulowania kryptowalutami zobowiązań podatkowych⁵¹. Nie mogąc zatem uniknąć tej problematyki, warto jak najlepiej i jak najwcześniej się do niej przygotować, co jednak wymaga jeszcze wielu zmian w przepisach podatkowych, tak aby zapewnić jednolite i spójne traktowanie kryptowalut w całym systemie podatkowym, odpowiadające istocie funkcji, którą pełnią i uwzględniające specyfikę pozyskiwania i obrotu walutami wirtualnymi.

BIBLIOGRAFIA

- Bala S., Kopyściański T., Srokosz W., 2016, *Kryptowaluty jako elektroniczne instrumenty płatnicze bez emitowania. Aspekty informatyczne, ekonomiczne i prawne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Barta S., Murphy R., 2018 *Zrozumieć Bitcoina: techniczny i ekonomiczny przewodnik po kryptowalutach*, Fijorr Publishing, Wrocław (przekład Trąbski R.).
- Boucher P., Nascimento S., Kritikos M., 2017, *How blockchain technology could change our lives*, Brussels, [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/581948/EPRS_IDA\(2017\)581948_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2017/581948/EPRS_IDA(2017)581948_EN.pdf).
- Company Taxation in the Internal Market, 2001, SEC 2001 1681.
- Czarnocki J., 2017, *Prawne aspekty zastosowania technologii blockchain na rynkach finansowych*, [w:] W. Rogowski (red.), *Regulacje finansowe. FinTech nowe instrumenty finansowe – resolution*, C.H. Beck, Warszawa.
- Dąbrowska J., 2017, *Charakter prawny bitcoin*, „Człowiek w Cyberprzestrzeni”, nr 1.
- Distributed Ledger Technology: Beyond Block Chain, <http://fintechpoland.com/wp-content/uploads/2017/01/Technologie-rozproszonych-rejestrow-UK-GOfS-FTP-NASK-PL.pdf>.
- Dudek P., 2016, *Waluta bitcoin – glosa do wyroku Trybunału Sprawiedliwości z 22 października 2015 r. w sprawie C-264/14 Skatteverket przeciwko Davidowi Hedqvistowi*, „Europejski Przegląd Sądowy”, nr 6.

⁵¹ W Polsce kryptowaluty nie mogą być wykorzystane do spłaty zobowiązań podatkowych, podczas gdy w Szwajcarii kryptowalutą można opłacać podatki: Miasta Zug i Chiasso, w kantonie Ticino dopuszczają płatność podatków bitcoinami, jeśli podatek nie przekracza 250 franków szwajcarskich [www1].

- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/849 z 20 maja 2015 r. w sprawie zapobiegania wykorzystywaniu systemu finansowego do prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu, zmieniająca rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 648/2012 i uchylająca dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2005/60/WE oraz dyrektywę Komisji 2006/70/WE (Dz.Urz. UE L 141 z 20 maja 2015 r., s. 73–117).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2018/843 z 30 maja 2018 r. zmieniająca dyrektywę (UE) 2015/849 w sprawie zapobiegania wykorzystywaniu systemu finansowego do prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu oraz zmieniająca dyrektywę 2009/138/WE i 2013/36/UE (Dz.Urz. UE L 156 z 19 czerwca 2018 r., s. 43–74).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/110/WE z 1 września 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje pieniądza elektronicznego oraz nadzoru ostrożnościowego nad ich działalnością, zmieniająca dyrektywy 2005/60/WE i 2006/48/WE oraz uchylająca dyrektywę 2000/46/WE (Dz.Urz. UE L 267 z 10 października 2009 r., s. 7–17).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/83/UE z 25 października 2011 r. w sprawie praw konsumentów, zmieniająca dyrektywę Rady 93/13/EWG i dyrektywę 1999/44/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz uchylająca dyrektywę Rady 85/577/EWG i dyrektywę 97/7/WE Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz.Urz. UE L 304 z 22 listopada 2011 r., s. 64–88).
- Dyrektywa Rady 2006/112/WE z 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej (Dz.Urz. UE L 347 z 11 grudnia 2006 r., s. 1–118).
- European Central Bank, 2015, *Virtual currency schemes – a further analysis*, Frankfurt am Main, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemesen.pdf>.
- European Commission, 2019, *How can europe benefit from blockchain technologies?*, Brussels, <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/how-can-europe-benefit-blockchain-technologies>
- Gomułowicz A., Małecki J., 2003, *Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych. Komentarz*, „ABC”, Warszawa.
- Gomułowicz A., Małecki J., 2013, *Podatki i prawo podatkowe*, LexisNexis Polska, Warszawa.
- Hamaekers H., Holmes K., Głuchowski J., Kardach T., Nykiel W., 2006, *Wprowadzenie do międzynarodowego prawa podatkowego*, Wydawnictwo Prawnicze „LexisNexis”, Warszawa.
- Homa D., 2015, *Sekrety bitcoina i innych kryptowalut. Jak zmienić wirtualne pieniądze w realne zyski*, Helion – Onepress, Gliwice.
- Interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 1 grudnia 2017 r. (0111-KDIB3-3.4012.122.2017.2.PK).
- Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z 21 czerwca 2013 r., (IBPP2/443-258/13/ICz).
- Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z 29 lipca 2015 r. (IBPB-1-1/4511-107/15/AB).
- Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Łodzi z 18 lipca 2014 r. (IPTPB1/415-220/14-5/KSU i IPTPB1/415-221/14-10/KSU).
- Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z 2 października 2014 r. (ILPB2/415-741/14-2/TR).
- Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z 30 października 2014 r. (ILPB1/415-746/14-4/AA).
- Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z 6 kwietnia 2016 r. (ILPP5/4512-1-5/16-4/IP).
- Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Poznaniu z 8 stycznia 2014 r. (ILPP1/443-910/13-2/AWa).

- Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 10 lipca 2014 r. (IPPB5/423-397/14-4/MW).
- Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 25 lutego 2014 r. (IPPB2/415-842/13-2/MK).
- Interpretacja Dyrektora Izby Skarbowej w Warszawie z 26 czerwca 2014 r. (IPPB1/415-276/14-4/EC).
- Interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 19 października 2018 r. (0112-KDIL3-1.4011.350.2018.1.AN).
- Interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 24 października 2018 r. (0111-KDIB2-2.4014.99.2018.6.MZ).
- Interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 2 marca 2019 r. (0113-KDIPT3.4011.599.2018.1.SK).
- Interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 22 grudnia 2017 r. (0113-KDIPT2-1.4011.472.2017.1.DJD).
- Interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 3 kwietnia 2017 r. (2461-IBPB-2-2.4511.12.2017.2.BF).
- Interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 30 listopada 2017 r. (0111-KDIB4.4014.393.2017.3.PM).
- Interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 30 maja 2019 r. (0114-KDIP2-2.4010.69.2019.4.AG).
- Interpretacja Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej z 8 maja 2019 r. (0113-KDIPT2-3.4011.100.2019.2.PRz).
- Iwanicz-Drozdowska M., Matuszyk A., Nowak A., Kitala R., 2009, *Produkty finansowe i edukacja finansowa w Polsce na tle wybranych krajów wysokorozwiniętych. Raport z badań*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Kiszka J., 2003, *Ochrona podatnika w prawie Europejskiej*, „Przegląd Podatkowy”, nr 8.
- Klinger A., Szczepański J., 2017, *Blockchain – historia, cechy i główne obszary zastosowań*, „Człowiek w cyberprzestrzeni”, nr 1.
- Komisja Europejska – Komunikat prasowy, 2018, *Komisja uruchamia Unijne Obserwatorium i Forum ds. Łańcucha Bloków*, Bruksela, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-18-521_pl.htm.
- Komunikat Ministerstwa Finansów z 4 kwietnia 2018 r. Skutki podatkowe obrotu kryptowalutami w PIT, VAT i PCC, www.mf.gov.pl.
- Kopańko K., Kozłowski M., 2015, *Bitcoin. Złoto XXI wieku*, Helion – Onepress, Gliwice.
- Kotowska E., 1998, *Dostosowanie polskiego prawa do wymogów Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe”, nr 11.
- Modzelewski W. (red.), 2008, *Wstęp do nauki polskiego prawa podatkowego*, Instytut Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy, Warszawa.
- Nakamoto S., 2008, *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System*, <https://nakamotoinstitute.org/bitcoin/>
- Ofiarski Z., 2017, *Prawo bankowe: komentarz*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Opinia Rzecznika Generalnego Juliane Kokott z 16 lipca 2015 r. Sprawa C-264/14 Skatteverket przeciwko Davidowi Hedqvistowi.
- Piech K. (red.), 2016, *Leksykon pojęć na temat technologii blockchain i kryptowalut*, https://www.gov.pl/documents/31305/0/leksykon_pojec_na_temat_tehnologii_blockchain_i_kryptowalut.pdf/77392774-1180-79ab-4dd5-089ffab37602.
- Prokurat J., 2015, *Podatkowe aspekty obrotu wirtualnymi walutami*, „Przegląd Podatkowy”, nr 3.
- Rezolucja Parlamentu Europejskiego 17 maja 2017 r. w sprawie FinTech: wpływ technologii na przyszłość sektora finansowego (2016/2243(INI)).

- Rezolucja Parlamentu Europejskiego z 26 maja 2016 r. w sprawie wirtualnych walut (2016/2007(INI)).
- Rezolucja Parlamentu Europejskiego z 3 października 2018 r. w sprawie technologii rozproszonego rejestru i łańcuchów bloków: budowanie zaufania do przepływów funduszy z pominięciem pośrednictwa bankowego (2017/2772(RSP)).
- Romanowski M., 2006, *Podział praw podmiotowych na majątkowe i niemajątkowe*, „Państwo i Prawo”, nr 3.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 18 grudnia 2019 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie zaniechania poboru podatku od czynności cywilnoprawnych od umowy sprzedaży lub zamiany waluty wirtualnej (Dz. U. 2019, poz. 2459).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 11 lipca 2018 r. w sprawie zaniechania poboru podatku od czynności cywilnoprawnych od umowy sprzedaży lub zamiany waluty wirtualnej (Dz.U. 2018, poz. 1346 ze zm.).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 24 czerwca 2019 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie zaniechania poboru podatku od czynności cywilnoprawnych od umowy sprzedaży lub zamiany waluty wirtualnej (Dz. U. 2019, poz. 1184).
- Stolarski K., 2018, *Prawny i podatkowy status walut wirtualnych w kontekście wprowadzenia do prawa polskiego definicji legalnej waluty wirtualnej*, „Monitor Podatkowy”, nr 9.
- Szostek D., 2018, *Blockchain a prawo*, C.H. Beck, Warszawa.
- The Law Library of Congress, Global Legal Research Center, 2014, *Regulation of Bitcoin in Selected Jurisdictions*, Washington.
- Ustawa z 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 659 ze zm.).
- Ustawa z 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 1115 ze zm.).
- Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (tekst jedn., Dz.U. 2018, poz. 2174 ze zm.).
- Ustawa z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 865 ze zm.).
- Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 1145 ze zm.).
- Ustawa z 23 października 2018 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy – Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw (Dz.U. 2018, poz. 2193).
- Ustawa z 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 1387 ze zm.).
- Ustawa z 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn (tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 1813).
- Ustawa z 29 lipca 2005 r. o obrocie instrumentami finansowymi (tekst jedn., Dz.U. 2018, poz. 2286 ze zm.).
- Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 2357).
- Ustawa z 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 134 ze zm.).
- Ustawa z 9 września 2000 r. o podatku od czynności cywilnoprawnych (tekst jedn., Dz.U. 2019, poz. 1519 ze zm.).
- Wolter A., Ignatowicz J., Stefaniuk K., 2018, *Prawo cywilne. Zarys części ogólnej*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Wyrok NSA z 6 marca 2018 r. (II FSK 488/16).
- Wyrok TSUE z 14 lipca 1998 r. w sprawie C-172/96 Commissioners of Customs & Excise przeciwko First National Bank of Chicago.
- Wyrok TSUE z 22 października 2015 roku w sprawie C-264/14 Skatteverket przeciwko Davidowi Hedqvistowi.
- Wyrok WSA w Łodzi z 23 marca 2016 r. (I SA/Łd 54/16).
- Wyrok WSA w Olsztynie z 9 maja 2018 r. (I SA/Ol 202/18).

Wyrok WSA w Warszawie z 11 września 2015 r. (III SA/Wa 3374/14).

[www1] <http://fortune.com/2017/09/12/switzerland-chiasso-bitcoin-tax-zug/>

[www2] <http://ict-infcomtech.lu/index.php/2015/08/10/view-on-regulation-for-bitcoin-in-the-grand-duchy/>

[www3] <https://bezprawnik.pl/kryptowaluty-pcc-podatek/>

[www4] <https://businessinsider.com.pl/technologie/blockchain/powstaje-unijne-forum-ds-blockchaina/et3398d>

[www5] <https://news.bitcoin.com/use-bitcoin-ecuador-grow-government-ban/>

[www6] <https://www.gov.pl/web/cyfryzacja/od-papierowej-do-cyfrowej-polski>

[www7] <https://www.spidersweb.pl/2018/04/chaos-w-rozliczeniach-podatkowych-z-kryptowalut.html>

Zacharzewski K., 2015, *Praktyczne znaczenie bitcoina na wybranych obszarach prawa prywatnego*, „Monitor Prawniczy”, nr 4.

Zalcewicz A., Bajor B., 2016, *Ustawa o usługach płatniczych. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa.

FINANCIAL SERVICES AND BLOCKCHAIN TECHNOLOGY – CURRENT TAX PROBLEMS AND CHALLENGES

Abstract

Financial services due to the possibility of using virtual currencies (mainly bitcoins) for payments based on blockchain technology take on a new dimension. Making direct payments with the use of cryptocurrencies creates numerous tax-related issues, both in terms of acquiring and trading in virtual currencies, including in particular using them to perform the payment function, but also treating them as an investment or commercial activity. The issues related to this generate numerous tax challenges, both in the income tax system, as well as in turnover and property tax systems. These challenges, resulting from the need to determine the tax consequences of the use of blockchain technology in the financial services system for payments with cryptocurrencies, this paper has been devoted to.

Keywords: financial services, blockchain, virtual currencies, crypto-currencies, taxes.

Przyjęto/Accepted: 15.12.2019

Opublikowano/Published: 31.12.2019

DODATEK KWARTALNY

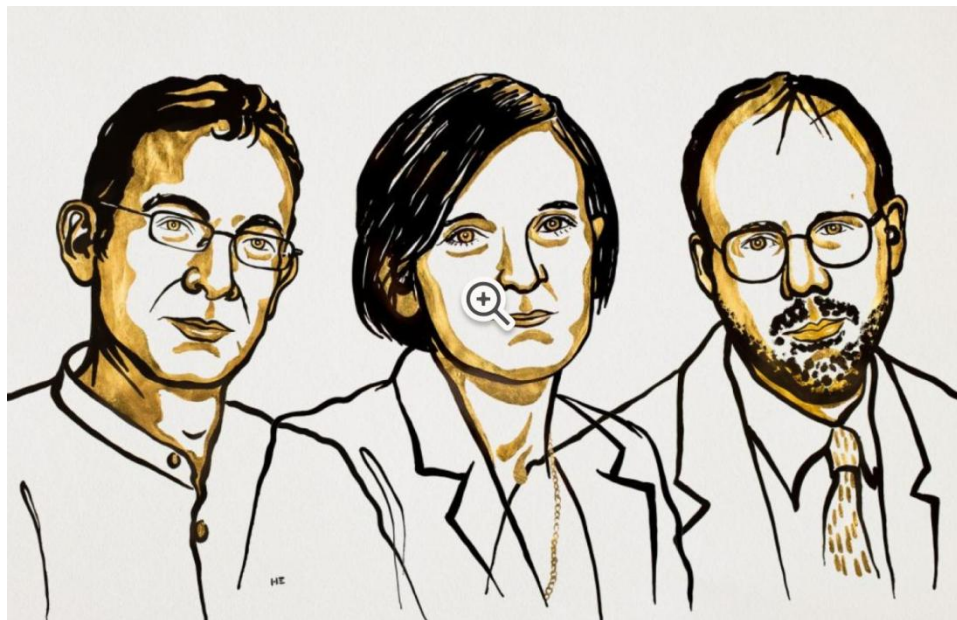
Laureaci Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 2019 roku

Lena Grzesiak

Wydział Zarządzania
Uniwersytet Łódzki

W roku 2019 ta prestiżowa Nagroda została przyznana trojgu ekonomistom: Abhijitowi Banerjee i Esther Duflo, afiliowanych w momencie przyznania Nagrody w Massachusetts Institute of Technology oraz Michaelowi Kremerowi, afiliowanego w Harvard University [Press release].

Laureatów można uznać za wyjątkowych z wielu względów. Po pierwsze: Esther Duflo jest żoną Abhijita Banerjee, co czyni ich pierwszym nagrodzonym ekonomicznym małżeństwem. Po drugie: Esther Duflo jest też drugą kobietą w historii Nobla z ekonomii (pierwszą była Elinor Ostrom w 2009) i jednocześnie najmłodszym laureatem tej nagrody (rocznik 1972). Komisja Noblowska przyznała Nagrodę „za eksperymentalne podejście do łagodzenia światowego ubóstwa” [<https://www.nobelprize.org/all-2019-nobel-prizes/>]. Jak tłumaczy w komunikacie, wyniki ich badań „pomogły w zmniejszeniu globalnego ubóstwa i mają ogromny potencjał do dalszej poprawy życia najbardziej zubożałych ludzi na świecie” [Press release]. Nobliści zajmują się ekonomią rozwoju, wyjaśniają m.in. dlaczego poszczególne kraje rozwijają się w różnym tempie. Ekonomię rozwoju Komisja Noblowska nazwała „kwitnącą dziedziną badań” [Press release].



<https://www.nobelprize.org/all-2019-nobel-prizes/> [dostęp: 17.12.2019].

Komisja Noblowska doceniła ich wkład w walkę z ubóstwem. Bezpośrednim wynikiem jednego z ich badań było m.in. skorzystanie ponad pięciu milionów indyjskich dzieci z programów korepetycji w szkołach, wysokie dotacje na prewencyjną opiekę zdrowotną wprowadzone w wielu krajach. W oświadczeniu prasowym Komisja stwierdziła, że „tego-roczni laureaci wprowadzili nowe podejście, jeśli chodzi o uzyskanie wiarygodnych odpowiedzi dotyczących najlepszych sposobów walki z globalnym ubóstwem” oraz że „praca ekonomistów pokazała, w jaki sposób można rozwiązać problem ubóstwa, zadając bardziej precyzyjne pytania dotyczące edukacji i opieki zdrowotnej” [Press release].

Badania prowadzone przez Noblistów znacznie poprawiły zdolność do walki z globalnym ubóstwem. Tegoroczni Laureaci wprowadzili nowe podejście do uzyskiwania wiarygodnych odpowiedzi na temat najlepszych sposobów walki z globalnym ubóstwem. Ich eksperymentalne metody badawcze obecnie całkowicie dominują w ekonomii rozwoju. Nagrodzeni laureaci opracowali podejście pozwalające problem biedy podzielić na węższe zagadnienia, dotyczące np. zdrowia czy edukacji. Zastosowanie odpowiednich narzędzi wobec tych węższych obszarów jest najbardziej efektywne [Press release].

Press release, The Prize in Economic Sciences 2019. NobelPrize.org. Nobel Media AB 2019. Thu. 19 Dec 2019 <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2019/press-release/> [dostęp 17.12.2019].

<https://www.nobelprize.org/all-2019-nobel-prizes/> [dostęp 17.12.2019].

SYTUACJA GOSPODARCZA W POLSCE PO III KWARTALE 2019 R.

**Edyta Karpowicz, Magda Witecka,
Maciej Jabłoński**

Studenckie Koło Naukowe Analiz i Prognozowania
Gospodarczego 4FUTURE

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

Wrost gospodarczy

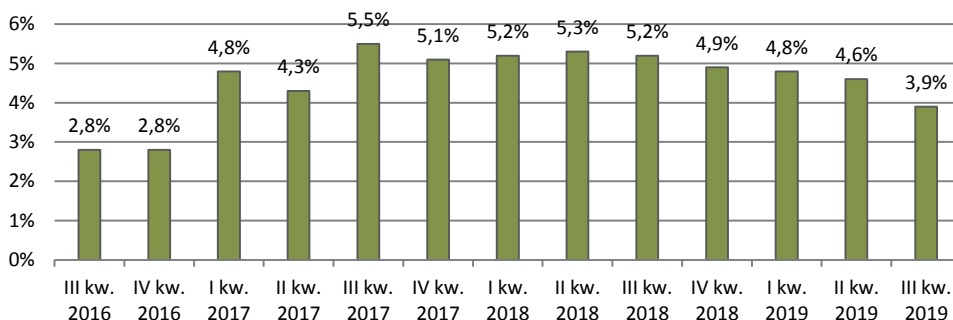
Na podstawie danych GUS, produkt krajowy brutto (PKB) niewyrównany sezonowo w III kwartale 2019 r. był realnie wyższy o 3,9% rok do roku, wobec 5,2% w analogicznym kwartale 2018 r. (w cenach stałych średniorocznych roku poprzedniego). To mniej niż w II kwartale, kiedy PKB wzrósł o 4,6%. Natomiast po uwzględnieniu sezonowości PKB wzrósł o 4,1% r/r.

W III kwartale 2019 głównym czynnikiem, który składał się na wzrost gospodarczy był popyt krajowy. Wzrósł on bowiem o 3,3% w skali całego roku. Jednakże był on niższy od popytu notowanego w II kwartale 2019r., kiedy

wzrósł o 4,6%. Wpłynął na to niższy niż w II kwartale 2019 r. wzrost akumulacji brutto, który wyniósł 0,4% (wobec 7,1% w II kwartale 2019 r.). Pomimo spowolnienia wzrostu gospodarczego głównym motorem pozostało spożycie ogółem, które wzrosło o 4,0%, w podobnym tempie jak w II kwartale 2019 r. Spożycie publiczne wzrosło o 4,7% (wobec +3,1% w II kw.2019 r.). Konsumpcja gospodarstw domowych wzrosła o 3,9%. Wynik okazał się gorszy o 0,5 % w stosunku do kwartału poprzedniego.

PKB (wyrównany sezonowo) wzrósł jedynie o 0,4% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego, a w stosunku do poprzedniego kwartału zmalał o 0,1%.

Pozytywnym czynnikiem wpływającym na tempo wzrostu gospodarczego okazał się dodatni bilans handlowy, na który złożył się wzrost eksportu (w ujęciu niewyrównanym sezonowo) o 5% (wobec 3,2% wzrostu w II kw. 2019 r.) oraz wzrost importu o 3,9% (wobec 3,1%



Wykres 1. Dynamika PKB niewyrównanego sezonowo (r/r)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

wzrostu w II kw.2019 r.). Eksport netto dodał aż 0.8 pp do wzrostu gospodarczego. Istotnym wpływem na dodatni wkład eksportu netto do PKB jest okres spowolnienia w Niemczech, polskie tanie produkty dobrze sprzedają się za granicą.

Negatywnym wpływem na kształtowanie się dynamiki PKB jest spowolnienie tempa wzrostu inwestycji. Tempo wzrostu nakładów brutto na środki trwałe było słabsze niż w II kwartale 2019r.i wynosiło 4,7% (wobec 9,1%).

Istotnym odnotowania jest również zwiększający się poziom wskaźnika inflacji, który w ujęciu rocznym w listopadzie wyniósł 2,6% (wobec 2,5% r/r w październiku). W stosunku do poprzedniego miesiąca ceny towarów i usług konsumpcyjnych wzrosły o 0,1% w listopadzie. Najszybciej drożącą kategorią produktów była żywność i napoje bezalkoholowe ze wzrostem o 6,5% r/r.

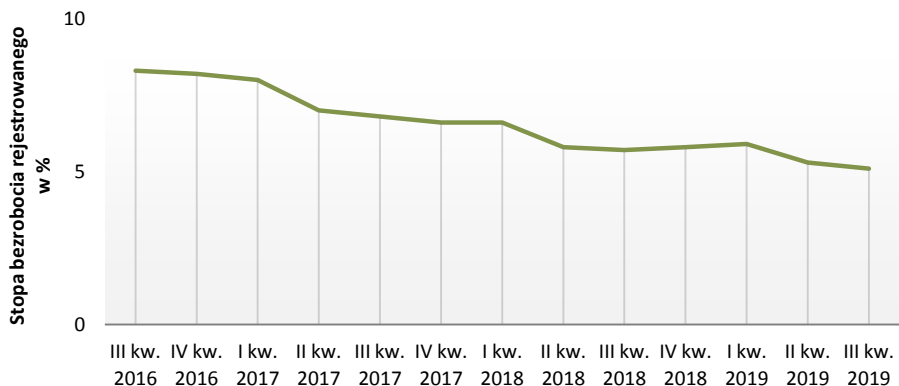
Rynek pracy

Stopa bezrobocia rejestrowanego, mierzona na podstawie jej stanu w końcu okresu wyniosła 5,1% i spadła w stosun-

ku do poprzedniego okresu o 0,2 pp., natomiast w stosunku do poprzedniego roku spadła o 0,6 pp. Oznacza to, iż mamy w Polsce obecnie rynek pracowników i większym problemem jest znalezienie pracowników, niż pracy. Dowodem na to jest np. fakt, iż na rynku pracy pojawiło się 85,1 tysięcy ofert i był to wynik wyższy o 1,2 tysiąca niż w okresie poprzedzającym. Natomiast, w stosunku do poprzedniego roku, liczba ofert w III kwartale spadła o 12,9 tys., co może sugerować, iż spowolnienie, które pojawia się w gospodarce krajowej przekłada się na zapotrzebowanie na pracę.

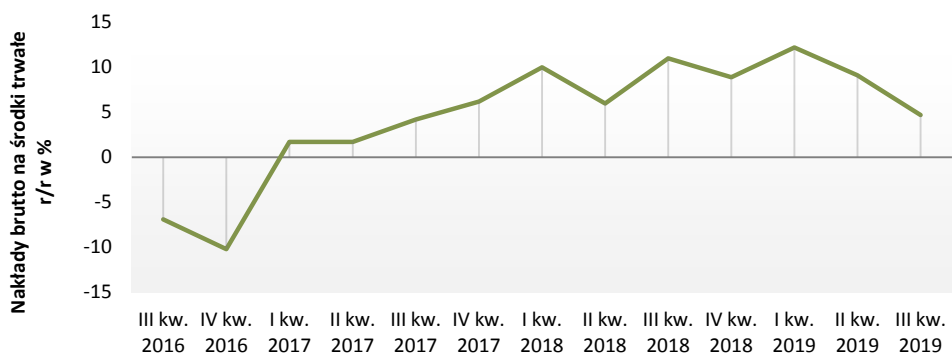
Stopa bezrobocia mierzona za pomocą Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) wyniosła 3.2% co jest rekordowo niskim wynikiem. Poziom tej miary spadł o 0,7 pp. w porównaniu do poprzedniego okresu i o 0,4 pp. w porównaniu do poprzedniego okresu.

Badanie w rozbiciu na płeć wykazuje nieznaczny zmianę wskaźnika dla mężczyzn (spadek z 3,4% do 3,2%) i znaczącą zmianą dla kobiet (bezrobocie w tej grupie spadło z 4,6% do 3,3%) w porównaniu do poprzedniego okresu. Natomiast



Wykres 2. Stopa bezrobocia, stan na koniec kwartału

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.



Wykres 3. Dynamika zmian inwestycji (r/r)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

patrząc na sytuację w porównaniu do III kwartału 2018 r. to poziom tej stopy spadł dla mężczyzn o 0,8 pp., natomiast dla kobiet o 0,4 pp.

W rozbiciu na aktywność ekonomiczną ludzi zamieszkujących wieś lub miasto, stopa bezrobocia BAEL wyniosła dla mieszkańców wsi 3,5%, natomiast dla mieszkańców miast 3,0%. W porównaniu do poprzedniego okresu oznaczało to, że bezrobocie mierzone tą miarą spadło na wsiach o 0,8 pp., natomiast w miastach o 0,7 pp.

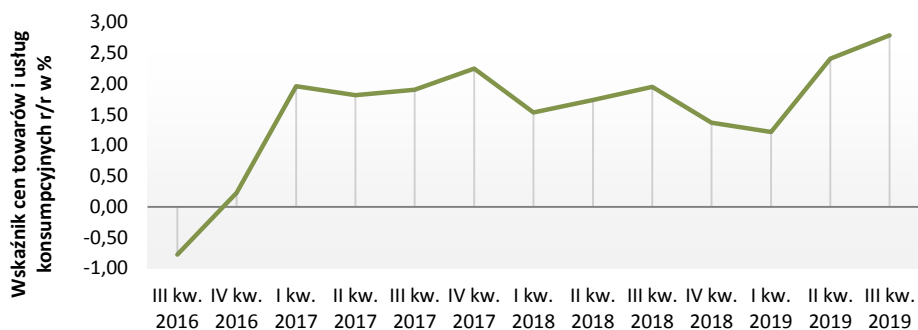
Z tego opisu wyłania się obraz dobrej kondycji krajowego rynku pracy. Bezrobocie, mimo słabych nastrojów przedsiębiorców i kondycji globalnej gospodarki, ciągle jest bardzo niskie, a pracownicy mogą stawiać warunki pracodawcom. Dowodem na to jest fakt, że przeciętne wynagrodzenie w gospodarce wyniosło 4931,59 zł, i jest o 7,7 proc. wyższe w porównaniu do tego samego okresu zeszłego roku.

Inwestycje

Na podstawie szybkiego szacunku Głównego Urzędu Statystycznego dla III kwartału 2019 roku, nakłady brutto na środki

trwałe wzrosły o 4,1% w porównaniu z analogicznym okresem 2018 roku (nie-wyrównane sezonowo). Jest to wynik wskazujący na spowolnienie w gospodarce – w poprzednim kwartale nakłady brutto na środki trwałe wzrosły o 9,1% r/r. Na taki poziom inwestycji miały wpływ hamujące inwestycje sektora publicznego – ma to związek z kończeniem prac dofinansowanych środkami pozyskanymi z Unii Europejskiej oraz ze spadkiem inwestycji samorządów, które mają zmniejszony budżet ze względu na zmiany w podatkach. Innym czynnikiem takiego wyniku są inwestycje prywatne, które są powiązane z niepewnością przedsiębiorców spowodowaną gorszą koniunkturą w innych krajach (np. Niemczech) oraz poprzez zmiany w prawie, przez co przedsiębiorcy ostrożnie planują swoje inwestycje.

Spadek inwestycji wskazuje na to, że zaczynają się sprawdzać odnotowane wcześniej niepokoje przedsiębiorców. Dla przypomnienia, według raportu NBP zainteresowanie przedsiębiorców inwestowaniem jest najniższe od 2013 roku. Oznacza to, że mimo tego, że były to wyłącznie nastroje, to (niestety dla polskiej gospodarki) zaczynają się one sprawdzać.



Wykres 4. Dynamika wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych r/r w %
 Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Dodatkowo, jak było to wcześniej wspomniane, zanotowany spadek w sektorze publicznym, a dokładniej w sferze inwestycji samorządów spowodowany jest nowymi regulacjami w związku ze zmianą podatku PIT – który z 18% został obniżony na 17%. Przez zmianę tego podatku, do budżetu samorządów wpływa mniej pieniędzy, co jest skutkiem mniejszych wydatków samorządów.

Wynik inwestycji dla III kwartału ma w dalszym ciągu mniejszy wpływ na wzrost PKB od konsumpcji prywatnej (w tym kwartale dokładnie dla spożycia prywatnego wkład w PKB wyniósł 2,2 pp., a inwestycje miały wkład w postaci 0,8 pp).

Inflacja

Bazując na danych przedstawionych w szybkim szacunku Głównego Urzędu Statystycznego oraz na danych Narodowego Banku Polskiego, wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych w III kwartale 2019 roku wzrósł o 2,8% względem analogicznego okresu roku poprzedniego. Oznacza to, że w wspomnianym kwartale wartość wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych

przekroczyła cel inflacyjny – który (dla przypomnienia) pozwala na wzrost wskaźnika CPI o 2,5% r/r. Pomimo tego wyniku, jest mało prawdopodobne, że Rada Polityki Pieniężnej w najbliższym czasie podniesie stopy procentowe.

W III kwartale 2019 roku na wzrost wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych miały wpływ przede wszystkim takie kategorie jak: żywność i napoje bezalkoholowe (które osiągnęły największy wzrost w III kwartale 2019 - dokładnie o 6,7% r/r), zdrowie (tutaj wzrost jest na poziomie 3,7% r/r) oraz edukacja (wzrost na poziomie 3,5% r/r).

Natomiast największy spadek w kategoriach wskaźnika CPI zanotowany został dla odzieży i obuwia (gdzie wyniósł on 1,4% r/r – co oznacza, że jest to największy spadek wśród kategorii), transport (odnotowano tutaj spadek o 0,5% r/r) oraz łączność (w tej kategorii spadek wynosi 0,3% r/r, co oznacza, że jest to najmniejszy spadek dla kategorii wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych).

Pozostałe kategorie wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych osiągnęły następujące wartości - napoje alkoholowe

i wyroby tytoniowe (wzrost o 1,2% r/r), użytkowanie mieszkania i nośniki energii (wzrost o 1,9% r/r), wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego (wzrost o 0,6%) oraz rekreacja i kultura (tutaj odnotowano wzrost na poziomie 2,8% r/r).

Eksperci w dalszym ciągu przewidują wzrost inflacji, głównie ze względu na wzrost cen żywności – w następnym kwartale (to znaczy IV kwartale 2019) znaczenie będą miały zbliżające się święta, które również będą oznaczać wzrost cen żywności oraz innych dóbr ze względu na zwyczaj kupowania prezentów.

Podsumowanie i prognoza

W związku z danymi jakie dotarły do nas z gospodarki, prognozujemy, że ten rok zakończy się wzrostem PKB o 4,2% w 2019 r. Rok 2020 będzie przebiegał pod hasłem spowolnienia, z wzrostem PKB o 3,9%. Czynniki negatywne, mogące zaszkodzić gospodarce, to ciągle niewyjaśniona sytuacja z Brexitem (choć, jeżeli sondaże dla wyborów parlamentarnych się potwierdzą, Brexit powinien odbyć się zgodnie z umową do stycznia 2020 r.), słaba sytuacja gospodarcza na świecie związana ze sporem handlowym między Chinami i USA, czy niepewność co do sytuacji gospodarczej w Unii Europejskiej. Dodatkowo, odczyty dotyczące konsumpcji wykazują, że zastrzyki fiskalne nie wpłynęły na jej pobudzenie (zmniejszyła się o 0,5 pkt. proc.) co dowodzi, że główny silnik napędzający jak dotąd polską gospodarkę, mimo dodatkowego paliwa, traci siłę.

Inwestycje w przyszłym roku również będą słabły. Czynniki które na to będą głównie wpływać to sytuacja światowej gospodarki oraz słabe nastroje przedsiębiorców związane z gospodarką. Dodatkowo, negatywnym czynnikiem będzie osłabienie inwestycji publicznych związane z realizacją projektów związanych z unijną perspektywą finansową 2014-2020.

Bezrobocie rejestrowe w tym roku powinno wynieść 5.3% na koniec okresu. Zapotrzebowanie na pracowników na rynku pracy jest ciągle wysokie, a wciąż brakuje ludzi mogących je zaspokoić. Należy jednak zauważyć, iż na rynku pracy pojawia się mniej ofert niż w roku poprzedzającym, co może oznaczać, że obawy przedsiębiorców przekładają się na ich popyt na pracowników.

Inflacja w przyszłym roku będzie zależeć od kilku czynników. Ciągłe niewiadomą są ceny prądu, gdyż z rządu dochodzą sprzeczne sygnały dotyczące dopłat do energii dla gospodarstw domowych. Jednak, ceny prądu wzrosną dla podmiotów gospodarczych (przynajmniej zgodnie z zapowiedziami). Kolejnym, niepewnym elementem, który może wpłynąć na inflację w przyszłym roku jest to, czy ceny żywności będą dalej zwyżkować w związku z suszą, czy jednak dobre zbiory przełożą się na wolniejszy wzrost inflacji. Czynnikiem stabilnym, jeśli chodzi o inflację, najprawdopodobniej będzie RPP, z której sygnały ciągle sugerują, że stopy procentowe zostaną utrzymane na niskim poziomie.

KONIUNKTURA W SEKTORZE PRZEDSIĘBIORSTW NIEFINANSOWYCH

Artur Zimny

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

Dane dotyczące wyników przedsiębiorstw niefinansowych w 3. kw. 2019 r. potwierdzają, że tempo wzrostu w naszym kraju słabnie. Sprzedaż co prawda nadal rośnie, ale dynamika tego wzrostu nie jest wysoka – w 3. kw. 2019 r. przychody z całokształtu działalności były realnie o 3,1% wyższe niż w analogicznym kwartale rok wcześniej, podczas gdy w ostatnich 3 latach wskaźnik ten był zwykle wyraźnie wyższy (w niektórych kwartałach nawet ponaddwukrotnie). Niekorzystnie prezentuje się też dynamika wyniku finansowego – w 3. kw. 2019 r. była ona ujemna (wynik finansowy, urealniony o inflację, był o 5,8% niższy niż rok wcześniej) i na 7 ostatnich kwartałów 5 przyniosło spadki, a tylko dwa – wzrosty. Odnotowana w tym kwartale rentowność obrotu netto (3,8%) była niższa niż w poprzednim kwartale, i uplasowała się na średnim poziomie, typowym dla kilku ostatnich lat. Wstępny rachunek PKB (po urealnieniu) wykazał w 3. kw. 2019 r. wzrost tego miernika o 4,1% w stosunku do analogicznego kwartału rok wcześniej; tę samą wartość przyrostu wykazano w poprzednim kwartale. Poziom ten wyraźnie odbiega od tempa wzrostu PKB w 2018, w którym przeważały wzrosty ponadpięcioprocentowe. Spowolnienie tempa rozwoju potwierdza też rosnąca od 4 lat liczba bankructw, monitorowana przez firmę Euler Hermes, jak i przez wskaźnik PMI, już od roku utrzymujący się poniżej 50% (wartość niższa od tej granicy oznacza przewidy-

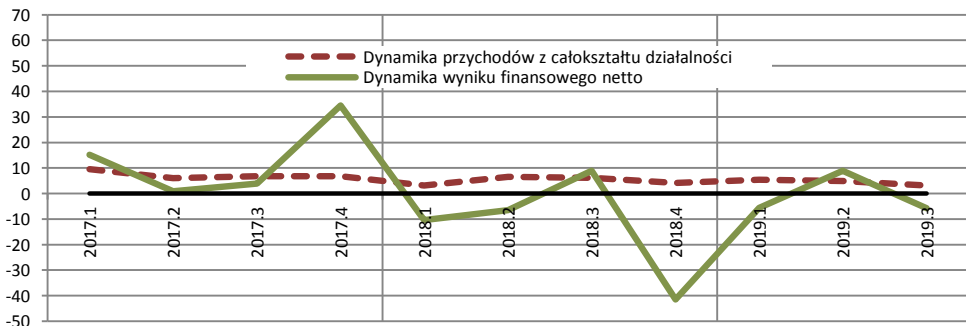
wanie spadku aktywności firm). I choć na rynku pracy sytuacja ciągle jest bardzo dobra (bezrobocie wciąż spada, w październiku 2019 r. osiągnęło rekordowo niski poziom 5,0%), to należy spodziewać się osłabienia popytu na nowych pracowników ze względu na zmiany przepisów podnoszące koszty pracy (program PPK, zwiększanie minimalnej płacy, niepewność dotycząca tzw. 30-krotności).

Minimalnie poprawiły się wskaźniki odzwierciedlające gospodarkę aktywami obrotowymi przedsiębiorstw niefinansowych. Nieznacznie wzrosły płynność I i II stopnia (wartości w 3. kw. 2019 r. wyniosły odpowiednio 35,4% oraz 98,7%), a cykl inkasa należności skrócił się (do 43,4 dnia) i jedynie cykl obrotu zapasami uległ wydłużeniu (do 35,2 dnia). Wskaźniki te pozostają jednak na poziomach wyraźnie gorszych, niż w latach ubiegłych (aż do początku roku 2018).

Na tym tle nadal zaskakująco dobrze przedstawiają się dane charakteryzujące inwestycje – już od 2 lat wykazują one dodatnią i dość wysoką dynamikę. I choć w 2 kw. 2019 r. (świeższych danych na razie nie ma) dynamika ta była nieco niższa, niż w 1. kw., to nadal jest to zadowalający przyrost (nakłady inwestycyjne były o 17,2% wyższe od ich wartości w analogicznym kwartale rok wcześniej). Ze względu na opóźnienie publikowania danych o inwestycjach w stosunku do pozostałych danych o finansach firm trudno jednak przewidzieć, czy wzrostowy trend inwestycji nadal trwa.

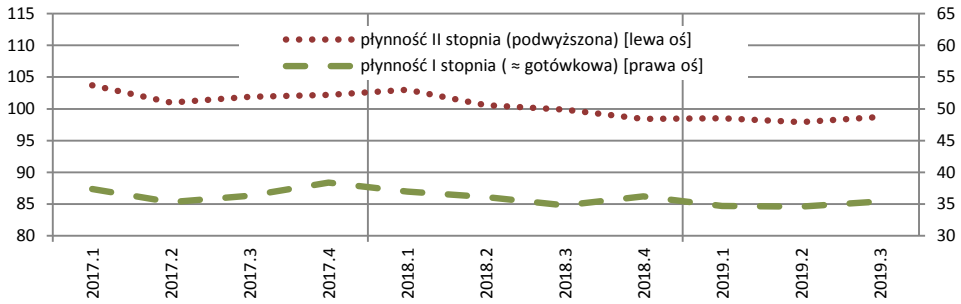
Przemysł przetwórczy wykazał w 3. kw. 2019 ponownie relatywnie niską dynamikę sprzedaży (przyrost o 4,6% w stosunku do analogicznego kwartału rok wcześniej; w poprzednich latach dynamika ta była wyższa) oraz spadek wyniku finansowego (o 7,1%). Rentowność obrotu pozostawała poniżej możliwości tej branży, była też niższa niż w poprzednim kwartale, choć nadal relatywnie wysoka na tle innych branż. Umiarkowanie optymistycznie przedstawia się płynność branży (odnotowano poprawę) oraz wskaźnik dynamiki nakładów inwestycyjnych, wg którego nakłady w 2. kw. 2019 r. były o 12,7% wyższe od ich wartości rok wcześniej i była to dynamika niewiele niższa od wykazanej w kwartale poprzedzającym. Z kolei w budownictwie inwestycje w 2. kw. 2019 r. były aż o 20,4% niższe, niż w analogicznym kwartale rok wcześniej, i pod tym względem branża ta mocno wyróżniła się (negatywnie) w grupie przedsiębiorstw niefinansowych. W zakresie dynamiki przychodów, wyniku finansowego, rentowności oraz płynności branża w 3. kw. wykazała umiarkowaną poprawę. Energetyka również odnotowała wzrost sprzedaży (w stosunku do analogicznego kwartału rok wcześniej), ale dynamika tego wzrostu była zdecydowanie niższa niż w dwóch poprzednich kwartałach. Wynik finansowy branży natomiast był aż o 35,9%

niższy niż przed rokiem, co skutkowało relatywnie niskim wskaźnikiem rentowności dla tej branży (2,4%). Jest to niewątpliwie pokłosie regulacji zamrażających ceny energii, których rozliczenie przypadło w głównej mierze właśnie na ten kwartał, a które jeszcze nie w pełni zostały pokryte rekompensatami obiecanyymi przez państwo (na dodatek przewiduje się, że rekompensaty te nie będą w pełni adekwatne do ponoszonych strat). Dynamika inwestycji branży energetycznej w 2. kw. 2019 r. była niższa niż w kwartale poprzednim, ale nadal dodatnia. Branża handlowa w 2. kw. 2019 r. wykazała umiarkowany, 11%-owy wzrost nakładów inwestycyjnych (w stosunku do analogicznego kwartału rok wcześniej). Dynamika sprzedaży i rentowność obrotu pozostają w tej branży stabilne, a płynność nieznacznie się poprawia, pozostając jednak tradycyjnie na o wiele niższym poziomie niż w przypadku innych branż. W branży transportowej w 3. kw. 2019 r. odnotowano relatywnie duży przyrost sprzedaży (w porównaniu z analogicznym kwartałem rok wcześniej) kontynuując silne wzrosty z ostatnich kwartałów, ale wynik finansowy uległ spadkowi. Spadła też nieco płynność I stopnia, choć płynność II stopnia wzrosła – i oba te wskaźniki pozostają na wysokim poziomie, odróżniając tę branżę od pozostałych.

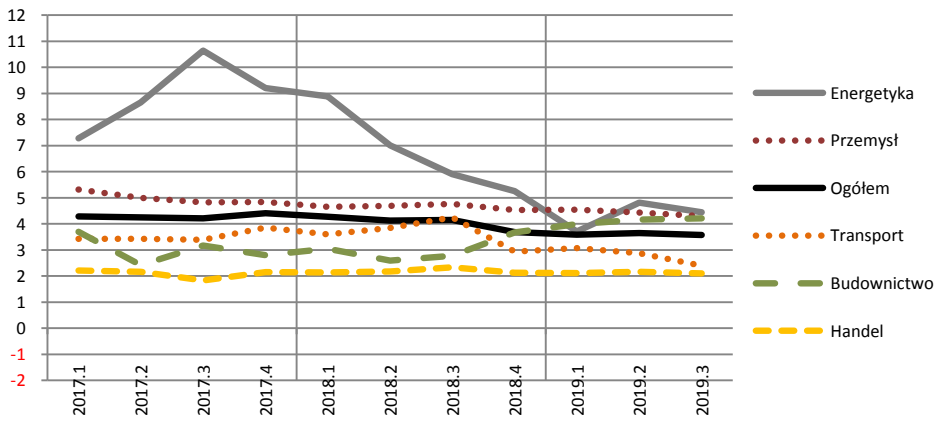


Wykres 1. Dynamika wyników kwartalnych [analogiczny kwartał roku poprzedniego = 100], urealniona o wskaźnik CPI

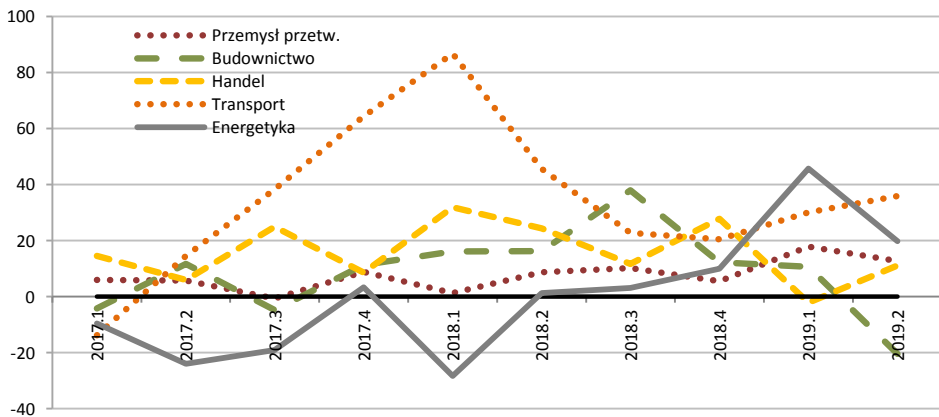
DODATEK KWARTALNY



Wykres 2. Wskaźniki płynności przedsiębiorstw niefinansowych [w %]



Wykres 3. Rentowność obrotu netto za ostatnie 4 kwartały [w %]



Wykres 4. Dynamika nakładów inwestycyjnych [przyrost % w stosunku do analogicznego kwartału roku poprzedniego]

ZMIANY W ŚWIECIE PODATKÓW NA IV KWARTAŁ 2019

Radosław Witzak

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

Wybory parlamentarne, które odbyły się w październiku 2019 r. odcisnęły swoje piętno również w świecie podatków. W systemie podatkowym wprowadzono zmiany, które z jednej strony miały być atrakcyjne dla wyborców, a z drugiej strony mają przyczynić się do uszczelnienia systemu podatkowego, a przez to wpłynąć na zwiększenie dochodów budżetowych celem sfinansowania obietnic wyborczych.

Przykładem zmian, które miały być atrakcyjne dla wyborców są: zwolnienia dla podatników do 26 roku życia oraz nowe stawki podatkowe wskazane w skali podatkowej w podatku dochodowym od osób fizycznych (dalej PIT). W pierwszej kolejności należy wskazać na nowe zwolnienie zawarte w art. 21 pkt 148 PIT. Dotyczy one przychodów otrzymanych przez podatnika do ukończenia 26. roku życia. Zwolnienie jest ograniczone jedynie do przychodów ze stosunku służbowego, stosunku pracy, pracy nakładczej, spółdzielczego stosunku pracy oraz umów zlecenia zaliczanych do działalności wykonywanej osobiście. Czyli tych umów, które są wykonywane zasadniczo na rzecz podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Zwolnienie nie obejmuje przychodów uzyskanych z umów zlecenia zawieranych na rzecz osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej. Również przychody z umów zlecenia do kwoty 200 zł objęte zryczałtowanym opodatkowaniem są wyłączone ze zwolnienia. Zwolnione są przychody w wysokości nieprzekraczającej w roku podatkowym kwoty

85 528 zł. Należy zauważyć, że zwolnieniu podlegają przychody a nie dochody, czyli dla potrzeb ustalenia kwoty zwolnionej z opodatkowania nie uwzględniamy kosztów podatkowych. Koszty zazwyczaj oblicza się dla przychodów, które przekroczyły próg 85 528 zł. Przepisy wprowadzające zwolnienie obowiązują z dniem 1 sierpnia 2019 r. Oznacza to, że dla roku 2019 zwolnienie wynosi 35636,67 zł. Niezależnie od miesiąca w którym osiągnięto przychody. Zatem np. 23. letni student, który pracował na umowę zlecenie w okresie od lutego do maja i zarobił łącznie 11000 zł będzie mógł skorzystać z dobrodziejstwa zwolnienia. Natomiast od 2020 r. będzie zwolniona pełna kwota 85 528 zł. Z punktu widzenia rozliczeń podatkowych istotne stają się data urodzin. Biorąc pod uwagę treść art. 11 PIT zgodnie z którym przychodami są otrzymane lub postawione do dyspozycji podatnika w roku kalendarzowym pieniądze i wartości pieniężne oraz wartości otrzymanych świadczeń w naturze i innych nieodpłatnych świadczeń, należy stwierdzić, że przychody uzyskane przed dniem urodzin będą podlegały zwolnieniu. Nawet gdy przychody te są wypłacane z góry i dotyczą pracy (okresu), która dopiero ma zostać wykonana. Z drugiej strony jeśli otrzymamy przychody dzień po 26. urodzinach w związku z pracą (okresem) wykonaną przed tymi urodzinami, to będą one już podlegały opodatkowaniu. Rozliczając wynagrodzenia z tytułu umów zlecenia należy również pamiętać, o treści art. 29 PIT. Przychody osób objętych ograniczonym obowiązkiem podatkowym (np. obywatele Ukrainy, dorabiający w Polsce, ale mieszkający na Ukrainie) podlegają zryczałtowanej stawce 20% i nie stosuje się do ich przychodów omawianego zwolnienia.

Bardzo ważną zmianą jest wprowadzenie nowej stawki podatkowej w skali podatkowej. Od 2020 r. zamiast obowiązującej do końca 2018 r. 18% stawki stosować będziemy 17% stawkę. Ponieważ zmiana ta obowiązuje od 1. października 2019 roku, to wyjątkowo dla tego roku dochody do poziomu 85 528 zł opodatkowane będą stawką 17,75%. Niezależnie kiedy zostały faktycznie uzyskane. Czyli osoby, które pracowały w pierwszym półroczu 2019 r. i pobierane były od ich dochodów zaliczki z wykorzystaniem wówczas obowiązującej 18% stawki, zyskają na zmianie, bo w rozliczeniu rocznym będą mogły zastosować niższą stawkę 17,75%. Zmiany stawki spowodowały również zmiany w obliczeniach kwoty podatku dla dochodów przekraczających poziom 85 528 zł, jak również obliczenia kwoty zmniejszającej podatek dla celów uwzględnia kwoty wolnej od opodatkowania. Należy podkreślić, że same kwoty wolne od opodatkowania nie zmieniły się (z wyjątkiem omówionego już zwolnienia dla osób do 26. roku życia). Należy zauważyć, że w samym tekście ustawy PIT nie znajdziemy skali podatkowej dla 2019 r. Znajduje się ona w ustawie o zmianie ustawy o podatku dochodo-

wym od osób fizycznych oraz ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz niektórych innych ustaw z dnia 30 sierpnia 2019 r. (Dz.U. z 2019 r. poz. 1835)

Przykładem zmiany, która ma na celu uszczelnienie systemu podatkowego jest wprowadzenie obowiązkowego split payment czyli mechanizmu podzielonej płatności od 1 listopada 2019r. dla niektórych rodzajów dóbr. Dotychczas podzielona płatność miała charakter dobrowolny.

Obowiązek stosowania mechanizmu podzielonej płatności dotyczy towarów i usług wskazanych w załączniku nr 15 do ustawy o VAT np. usług budowlanych, ale też paliw, jeśli kwota na fakturze przekracza wartość 15000 zł brutto. Przy czym brak zastosowania mechanizmu podzielonej płatności i niewywiązywanie się z obowiązków z nim związanych (np. oznaczanie faktur wyrazami „mechanizm podzielonej płatności”) skutkować może nałożeniem sankcji (M. Szymankiewicz, *Nawet o 30 proc. wyższy VAT za niestosowanie podzielonej płatności*, Rzeczpospolita z dnia 18 listopada 2019).