FINANSE i PRAWO FINANSOWE

JOURNAL of FINANCE and FINANCIAL LAW

ISSN 2353-5601

vol. 2(26)

CZERWIEC/JUNE 2020

KWARTALNIK

WYDZIAŁ EKONOMICZNO-SOCJOLOGICZNY
Uniwersytet Łódzki

UNIWERSYTET ŁÓDZKI

FINANSE i PRAWO FINANSOWE

JOURNAL of FINANCE and FINANCIAL LAW

ISSN 2353-5601 vol. 2(26)

CZERWIEC/JUNE 2020

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 Alcala de Henares

Witold Orłowski
Uniwersytet Łódzki

Ramona Rupeika-Apoga
Uniwersytet Łotwy

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 Bogołębska
Uniwersytet Łódzki, Wydział Filologiczny, Katedra Dziennikarstwa i Komunikacji Społecznej

Redaktor Języka Angielskiego

Mark Hrabi
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

Stała 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 Zimny, 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

ISSN 2353-5601 (wersja elektroniczna) ISSN 2391-6478 (wersja drukowana)

www.finanseiprawofinansowe.uni.lodz.pl
e-mail: joffl@uni.lodz.pl

SPIS TREŚCI

Od Redakcji ……... 7

Krzysztof Borowski – Sensitivity of the Art Market to Price Volatility ….……... 11

Tomasz Florczak – The Growing Importance of the Financial Sector in the Founding Countries of the European Union ….…….. 37

Sophia Lobozynska, Iryna Skomorovych, Ulyana Vladychyn – State Policy of Consumer Protection in the Digital Financial Services Market in Ukraine … 51

Aleksandra Nadolska – Skuteczność prawna ochrony tzw. „frankowiczów" w kontekście terminów przedawnienia ….…….. 63

Małgorzata Politowska-Iwaszko – Leasing jako źródło finansowania samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej w Polsce w latach 2013 –2019…… 83

Jan Krzysztof Solarz, Krzysztof Waliszewski – Pandemia czy wojna pokoleń? ... 99

Anna Szymańska – Udział kosztów działalności ubezpieczeniowej w składce zakładów działu II w Polsce …… 115

Jarosław Szymański – Wpływ formuły in-house na efektywność zamówień udzielanych przez administrację samorządową …….. 129

Michał Włodarczyk – Klastry finansowe i aglomeracje FinTech – czynniki lokalizacyjne …….. 145

Daniel Zarzycki, Maciej Malaczewski – Health Capital and its Relationship to Economic Growth ……... 157

Dodatek kwartalny ……. 171

Marta Paduszyńska – Amartya Kumar Sen - laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 1998 roku …… 173

Magda Witecka, Maciej Jabłoński, Adrian Stępniak – Sytuacja gospodarcza w Polsce po I kwartale 2020 r. ……. 175

Artur Zimny – Koniunktura w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych …… 181

Radosław Witczak – Zmiany w podatku dochodowym od osób fizycznych a Covid-19…… 185

• F I N A N S E I P R A W O F I N A N S O W E •
• Journal of Finance and Financial Law •

Czerwiec/June 2020 • vol. 2(26): 7–9

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 szósty numer, licząc od początku edycji na rynku czasopism naukowych, a także drugi numer w roku 2020. Nadal cieszymy się z powodu umieszczenia naszego czasopisma na liście Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego i uzyskania 20 pkt. To dobry powód do radości. Tymczasem na całym świecie zaczynają występować zaburzenia wywołane epidemią koronawirusa, w różnych obszarach. Konsekwencje pandemii są także widoczne w systemie finansowym w Polsce. W najbliższej przyszłości będą stanowić szczególne wyzwanie z powodu generowania kosztów ponoszonych przez społeczeństwo. Jak wskazują informacje University of Medicine John Hopkinsa, obecnie – czerwiec 2020 – najwięcej przypadków zarażeń odnotowano w USA, łącznie przeszło 2,5 mln, a w Polsce około 44 tys. Istnieją takie momenty w historii, kiedy z powodu kryzysów zmieniających dotychczasowy porządek świata, istotne staje się przypominanie o wartościach, stanowiących antidotum na problemy. Niepokój skłania do refleksji nad przyszłością. Ale ważne jest także podjęcie próby poznania i zrozumienia prawidłowości oraz mechanizmów funkcjonowania aktualnych procesów zachodzących na rynkach finansowych. Uporządkowanie postrzegania rzeczywistości dzięki badaniom teoretycznym i praktycznym pozwala lepiej zrozumieć ludzkie zachowania. W niniejszym numerze podjęto właśnie taką próbę. Temu celowi służą rozważania i refleksje skoncentrowane wokół finansów, instrumentów, instytucji oraz przede wszystkim wobec klientów czy konsumentów tego rynku.

W bardzo ciekawym artykule Krzysztofa Borowskiego, inicjującym obecny numer czasopisma, Autor przygląda się rynkowi sztuki w perspektywie budowy potencjalnego portfela inwestycji zgodnie z teorią Markovitza. Przedstawia specyfikę tego typu inwestycji, zwracając uwagę na indeksy rynku sztuki w porównaniu z tradycyjnymi inwestycjami na rynkach finansowych. Stara się m.in. weryfikować hipotezę o normalności rozkładu stóp zwrotu analizowanych indeksów, wykorzystując w tym celu test Jarque-Bera.

Przystępując do analiz sektora finansowego, ważne jest ustalenie poziomu jego rozwoju. Takiego zadania podjął się w atrakcyjnym opracowaniu Tomasz Florczak. Jako cel opracowania ustanowił określenie poziomu rozwoju sektora finansowego w krajach założycielskich Unii Europejskiej, wykorzystując wskaźniki związane z funkcjonowaniem gospodarki i sektora bankowego, a także metodę unitaryzacji zerowanej.

Kolejny tekst zawiera bardzo aktualne i interesujące informacje potrzebne do całościowego spojrzenia na strategiczne kierunki polityki państwa dotyczące ochrony konsumentów na rynku cyfrowych usług finansowych na Ukrainie. Autorki: Sophia Lobozynska, Iryna Skomorovych, Ulyana Vladychyn, na podstawie analizy rozwiązań krajowych oraz globalnych doświadczeń opisują rekomendacje służące budowie niezawodnego systemu takiej ochrony. Wartościowe jest przedstawienie specyfiki rozwiązań regulacyjnych służących ochronie praw konsumentów na rynku cyfrowych usług finansowych na Ukrainie.

Natomiast Aleksandra Nadolska w swoim artykule stara się w sposób wnikliwy uporządkować ustalenia teoretyczne odnoszące się do przesłanek i podstaw unieważnienia umowy kredytu, w perspektywie uznania niektórych warunków umowy za nieuczciwe, oraz spełnienia warunków przedawnienia. Powyższe zagadnienia łączą się z wyrokiem TSUE z 3.10.2019 r. (C-260/18 Dziubak vs. Raiffeisen). Autorka podejmuje udaną próbę poznania i zrozumienia prawidłowości rozstrzygania przez krajowe sądy spraw tzw. „frankowych" w korespondencji do regulacji unijnych.

Tymczasem Małgorzata Politowska-Iwaszko przygląda się jednemu ze źródeł finansowania, którym jest leasing. Przekonuje, na podstawie rezultatów własnych badań empirycznych, że pomimo stosunkowo rzadkiego wykorzystania, jest to elastyczne źródło, sprawdzające się w pozyskiwaniu aktywów rzeczowych (sprzęt medyczny, samochody) przez jednostki publicznej służby zdrowia.

Wieloaspektowy i wielopoziomowy aspekt pandemii jest przedmiotem przykuwającego uwagę opracowania Jana Krzysztofa Solarza oraz Krzysztofa Waliszewskiego. Tym sposobem Autorzy dostosowują się do bieżącej sytuacji i wpisują, jako pierwsi na łamy czasopisma, poruszając ten jakże aktualny oraz budzący wiele wątpliwości i rozterek temat.

U podstaw funkcjonowania firm ubezpieczeniowych znajdują się koszty działalności. Tej problematyce został poświęcony następny, atrakcyjny i klarowny artykuł, autorstwa Anny Szymańskiej. Dokonano w nim oceny kosztów działalności ubezpieczeniowej poprzez analizę struktury oraz dynamiki wybranych wskaźników kosztów, wyznaczono i porównano statystyczne normy rynkowe wymienionych wskaźników w badanym okresie, weryfikowano hipotezę o dużym zróżnicowaniu kosztów w Dziale II.

Z kolei Jarosław Szymański włącza się swoim wartościowym artykułem do dyskusji dotyczącej procedur przetargowych w krajowym systemie zamówień publicznych. Autor bada nową (od 2017 r.) formułę włączeń ustawowych, występującą pod nazwą in-house. W rozważaniach koncentruje się na usługach odbioru i zagospodarowania odpadów, wykorzystując dane ilościowe publikowane w systemie zamówień publicznych. Celem tego opracowania jest ocena zmian efektywności i konkurencyjności na badanym rynku po wprowadzeniu formuły in-house.

Kwestie klastrów finansowych i aglomeracji fin-tech w perspektywie czynników lokalizacyjnych stanowią główny temat rozważań Michała Włodarczyka. Autor stawia sobie za cel, badając tę zajmującą problematykę, ustalenie typologii czynników mających wpływ na lokalizację i rozwój klastrów finansowych, kładąc szczególny nacisk na aglomerację fin-tech. Wykazuje silne powiązania między wysokim poziomem innowacyjności w skali regionalnej a powstawaniem ośrodków branży fin-tech.

W ostatnim z przedstawionych artykułów Autorzy: Daniel Zarzycki i Maciej Malaczewski podejmują udaną próbę wykazania, że potencjał zdrowotny człowieka i społeczeństwa ma wpływ na dobrobyt gospodarczy. Jako narzędzie wykorzystują ekonometryczny model wzrostu gospodarczego. Wyniki uzyskane przez Autorów mogą stanowić asumpt do dalszych, pogłębionych badań.

W niniejszym numerze czasopisma, jak zwykle, umieszczamy naszą stałą rubrykę: dodatek kwartalny, w którym prezentujemy sylwetki noblistów w dziedzinie ekonomii (Amartya Kumar Sen) oraz krótkie informacje dotyczące najważniejszych zjawisk finansowych w kraju i zagranicą. Ponadto, w dodatku znajdziemy informacje dotyczące bieżącej sytuacji gospodarczej Polski (Sytuacja gospodarcza w Polsce po I kwartale 2020; Koniunktura w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych), a także przegląd najnowszych zmian w zakresie prawa podatkowego (Zmiany w podatku dochodowym od osób fizycznych a Covid).

Zespół Redakcji „Finansów i Prawa Finansowego” zwraca uwagę na istotne zmiany w sposobie komunikowania się ze studentami, współpracownikami, partnerami. W codziennej pracy, w której nie ma bezpośredniego kontaktu, wykorzystujemy inne niż do tej pory umiejętności. Dostosowujemy się. W tych trudnych warunkach życzymy Państwu oraz sobie, aby prowadzony dialog nie był uboższy pod względem emocjonalnym, życzymy takich spotkań i rozmów, które znów pozwolą nam poczuć się wspólnotą.

W imieniu Redakcji

Iwona Dorota Czechowska

• F I N A N S E I P R A W O F I N A N S O W E •
• Journal of Finance and Financial Law •
Czerwiec/June 2020 • vol. 2(26): 11–36

SENSITIVITY OF THE ART MARKET TO PRICE VOLATILITY

Krzysztof Borowski
Warsaw School of Economics
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-0434-7573

Abstract

The purpose of the article: The art market becomes very popular among investors, when there is strong turbulence on the stock market. In times of calm, the art market is used by investors to diversify risk and build more efficient investment portfolios according to the Markovitz's theory. The aim of this paper is to: (i) present the peculiarity of investment on the art market, represented by art market indexes in comparison to traditional investments in other financial market segments (money market, equity indexes and commodity market), (ii) to verify the hypothesis of normality of the distribution of rates of return of the analyzed art market indices as well as (iii) to analyze calendar effects occurrence on the art market.

Methodology: Comparison of rates of return on the stock, bond, commodity and money markets with rates on the art market in four different time intervals. For each of the analyzed periods, an income-risk map was presented, taking into account the spectrum of financial instruments, including six art indexes: Old Masters, 19th Century, Modern art, Post War art, Contemporary art and Global art. The hypothesis of normality of the distribution of rates of return of the art market indices for four analyzed periods was verified with the use of Jarque-Bera test.

Results of the research: Comparison of rates of return on the stock market and art market leads to the conclusion that their relationship depends on the period chosen. For two of the analyzed periods, the rates of return on the stock market were higher than on the art market, but for others periods, the opposite. The distribution of quarterly rates of return resulted to be a normal distribution for almost all of analyzed indices and time periods. Calendar effects were observed in the case of four analyzed indexes.

Keywords: art market, art indexes, financial market efficiency, normal distribution.

JEL Class: G10, G14.

INTRODUCTION

Taking the perspective of financial economics, works of art may be treated as investments. In this approach the purchase of a work of art is aimed at achieving positive returns of the investment in the future. Investments on the art market may be confronted to other forms of investment, i.e. investing in: securities, real estates, precious metals (gold, platinum, silver), precious stones (diamonds), investable alcohols (wine, whisky) as well as in numerous collectors' items. Consequently, many authors have studied the returns of the art market, as well as their correlation with the returns of more conventional assets such as equities and bonds, in order to assess the potential benefits of investing versus such alternatives.

Downturn of economy results in reduction of confidence in intangible financial instruments, and thus investment on the art market may gain on importance. Art, as tangible investment, represents a value storage mean; having the ability to maintain the value in unfavorable external conditions.

A key challenge to study returns in this market is that the relevant prices are not as clearly defined as in other markets. Taking stocks into consideration: the return r between t_1 and t_2, may be expressed as: $\frac{P_2}{P_1} - 1$, where P_1 and P_2 represent the corresponding stock prices. Thus returns on the stock market may be considered as well-defined quantities. A return computed in such a way is the real (*ex post*) return; it is not an estimate, because P_1 and P_2 are observed prices at the times of interest. Hence, there is no error associated with r computing. It seems that the same reasoning may be the use in case of art market indexes instead of prices of individual works of art.

Art market is characterized by features differentiating it from the securities market, e.g. features of objects of investment, necessity to ensure special maintenance conditions, classification of objects of investment, character of ownership, market classification (primary, secondary), institutional markets (auctions, stock exchanges) and informal markets, frequency of organizing auctions and stock exchange sessions, availability of information on prices of concluded transactions, price indices used for art markets and securities markets [Białynicka-Birula 2013, access 7.11.2019].

The aim of this paper is to present the peculiarity of investment on the art market, represented by art market indexes in comparison with traditional investments in other financial market segments (money market, equity indexes and commodity market). Special attention will be paid to basic categories related to any investment, namely risk and rates of return. Risks connected with works of art will be identified with respect to the concept of system approach to art market. Another aim of the paper is verification of the hypothesis of normality of

the distribution of rates of return of the analyzed art market indices as well as the analysis of the calendar effects for art market indexes.

In the scientific literature, there are very few studies on the normality of distribution rates of return and calendar effects on the art market. In the following article the use of art market indexes made it possible to conduct an analysis of the normality of the distribution of rates of return of these indexes, as well as allowed to conduct an analysis regarding the effectiveness of the art market in terms of the occurrence of calendar effects.

1. LITERATURE REVIEW

Anderson was the first researcher who explored the art market with the use of econometric tools [Anderson 1974: 13–26]. Using sales data for the period of 1643–1970, he presented the model based on the art market returns as well as on the common stocks returns. He also suggested that art market returns were higher compared to returns assessed for stocks in recent years, but emphasized that there were important differences depending on the artists and the type of school or movement.

Hsieh et al. [2010, access 7.06.2020] proved that in the period from 2000 to 2009 Asian Contemporary and Modern Art had a positive performance (8.39%) and outperformed returns of four stock markets, including the Hang Seng Total Return Index (HK), –0.67%, the Shanghai Stock Market Comprehensive Stock Price Index (SH), 1.58%, the S&P 500 Stock Index (SP), –7.01%, and the Taiwan Stock Exchange Corporation Weighted Index (TW), –4.46%.

Kraeussl and Logher analyzing performance and risk-return characteristics of three major emerging art markets: Russia, China, and India, on the basis of the hedonic index, proved that the geometric annual returns were equal to 10.00%, 5.70%, and 42.20% for Russia (1985–2008), China (1990–2008), and India (2002–2008), respectively (The period covered by the analysis is shown in brackets) [Kraeussl and Logher 2010: 301–318]. The rates of return on the art market in Russia and India were higher than the rates of return of the S&P 500 index at the same time intervals. The situation on the Chinese art market was different.

Baumol [1986: 10–14]contrasted the painting market to the stock market and underlined that in the case of stocks the intrinsic value is known whereas in the art market such concept is imprecise. On the basis of the data for 640 painting transactions between 1652 and 1961, he concluded that returns on the art market were lower compared with those of government securities and exhibited a remarkable degree of variability. According to the author the process of predicting art market prices was extremally difficult. Broad academic literature found that than the returns on the art market are lower than those on stocks, confirming earlier works of Baumol [Frey and Eichenberger 1995: 528–537;

Burton and Jacobsen 1999: 193–212]. Higgs constructed a quarterly hedonic price index for 64,203 artworks, created by seventy-one well-known modern and contemporary Australian artists, sold at auction houses over the period 1986–2009 [Higgs 2012: 189–209]. The study proved that that over the entire period the art market only marginally underperformed the stock and housing markets. Worthington and Higgs examining the short and long-term price linkages among major art (Contemporary Masters, French Impressionists, Modern European, 19th Century European, Old Masters, Surrealists, 20th Century English and Modern US paintings) and equity markets (S&P 500) over the period 1976–2001, found that returns on paintings are much lower and the risks much higher than in conventional financial markets [Worthington and Higgs 2003: 649–669]. David [2014, access 6.06.2020] argues that, except under very specific circumstances, art does not provide a „safe haven" for investment during times of crisis. Constructing an art price index for the French art market during, and just after the WW1 period (1911–1925), she found that, in terms of risk weighted return, gold, real-estate, bonds and stocks, outperformed art.

Renneboog and Spaenjers [2013: 36–53], built an art index that exhibited 3.97% real annual return in US dollars covering the period 1957–2007. That is, a performance similar to that of corporate bonds but characterized by higher risk. Mandel [2009: 1653–1663] published similar results for the period 1950–1999, indicating that the art returns resulted to be lower than both the S&P 500 and the Dow Jones Industrial Index, but with higher volatility. Worthington and Higgs [2004: 257–272], applying data of some specific art market segments (Old Masters, Surrealists, Impressionists, 19th Century European, etc.) found that painting returns were lower but volatility was higher when compared with more conventional assets. The results of Worthington and Higgs research confirmed conclusions presented by the many authors [Renneboog and Van Houte 1999: 331–357; Ashenfelter and Graddy 2003: 763–786; Agnello 2006, access 12.02.2020]. Campbell [2008: 64–81] summarizes art market returns obtained by different authors for different segments and time-periods. A comprehensive literature review regarding returns can be found in the paper by Renneboog and Spaenjers [Renneboog and Spaenjers 2013: 36–53].

A big set of recent studies proved that there may be value in including art in investment portfolios, due to negative correlation with other assets returns [Ashenfelter and Graddy 2003: 763–786; Mei and Moses 2002: 1656–1668; Taylor and Coleman 2011: 1519–1529]. Boyer found that there was a negative relationship between stock market performance and the art price index on the US market [Boyer 2011: 77–83]. She developed the „diversity hypothesis" suggesting that in the periods when stocks perform well, people invest less in art. However, when the stock market index is lagged by two months, its relationship with the art price index is positive.

Goetzmann et al. created an art price index of repeated sales for the period of 1765–2007 [Goetzmann et al. 2009]. Moreover they also built an index of British

stock price returns for the analyzed period that covered dividend return, total return and capital appreciation, which was then compared to the art market returns. Results indicated a strong relationship between art and equity markets and that art prices are driven by capital gains and losses. Financial markets react quickly to economic shocks, and that the profits generated on these markets may be invested in art. Botha et al. analyzed the Citadel art price index in relation to the movement of the FSTE/JSE All Share Index, the Absa house price index, and the South African government bond index [Botha et al. 2016: 358–368]. They came to the conclusion that when there are increased returns on the stock markets in the preceding period and wealth increases, there is a change in the Citadel art price index in the same direction. Of the four asset classes, investing in art seems to be the most risky, followed by shares.

The findings regarding correlation between art returns and the returns experienced by more traditional assets seem to be more ambiguous. For example, many authors found that the art market and equities returns were highly correlated [Mandel 2009: 1635–1663]. This is in contrast with Mei and Moses [2002: 1656 –1668], who concluded that paintings returns were lowly correlated with equity returns (S&P 500), as well as treasuries and corporate bonds returns. Campbell also found low correlation between art returns in general and both, stocks (MSCI world stock index), and bonds (treasury and corporates) [Campbell 2008: 64–81]. Worthington and Higgs detected a 16% correlation between art and large capitalization stocks and a –31% correlation between art and small caps [Worthington and Higgs 2004: 257–272]. Renneboog and Spaenjers reported a –3% correlation between art and the S&P 500 index, a 20% value in the case of global stocks, and somewhat higher values (in the 30–45% range) when comparing commodities and real estate indexes [Renneboog and Spaenjers 2013: 36–53]. Clearly, some of these discrepancies may be explained by different time periods, different art market segments, and the application of different techniques to estimate returns. However, it is difficult to make solid statements regarding the correlation between the art market (or some segments of it) and broader market indexes.

Charlin and Cifuentes estimated the correlation between the returns of the S&P 500 index based portfolio and paintings of two artists: Picasso and Renoir and two groups of artists (Surrealists and Impressionists) in the period of March 1985−December 2014 [Charlin and Cifuentes 2017: 128–131]. Unlike previous studies that relied on single-point estimates of the correlation to explore the merits of adding art assets to a portfolio of stocks, the authors relied on a wild bootstrap algorithm to determine confidence intervals for the correlation estimates. The authors found that these confidence intervals were so wide that it seemed impossible to make absolute remarks about the merits of adding art-related assets to stocks portfolios.

According to Renneboog and Spaenjers the Sharpe ratio for art market returns does not surpass that calculated for stock and bond returns, it is higher than for

other popular alternative asset classes, e.g. commodities and real estate [Renneboog and Spaenjers 2013: 36–53].

Using a large database with more than a million observations, David et al. [2013: 23–25] applied four tests to assess the weak form of efficiency in the art market. Results show that the art market is not even weakly efficient, since net returns are highly auto-correlated. According to the authors it is structurally impossible for auction prices to be efficient. Potential investors in the art market thus should be aware of this bias, which benefits those with insider information on reserve prices.

Kompa and Witkowska [2014: 414–428] on the basis of 750 object prices, applying hedonic index methodology to estimate returns on the Polish art market in the period 2007–2010, justified the opinion that art can be treated as safe asset class, especially in comparison to equity market.

Lucinska [2015: 67–79] calculated quarterly hedonic price indices and rates of return using 1708 auction records covering the sale of paintings by 30 painters obtained from Polish art websites at www.artinfo.pl and www.agraart.pl. She analyzed the relationship between the hedonic index and the rates of return of European (i.e. French and British) art indices. This study proved that returns on Polish art averaged 5.51 % in nominal terms over the period 2008–2012 with a standard deviation of 8.34 %. In the analyzed period the art market in Poland proved to be more profitable and more variable in comparison with European art markets.

2. DESCRIPTION OF THE RESEARCH APPROACH

The increased interest in the art market has contributed to the creation of specialized indexes, however, due to the specific features of this market presented in the previous parts of the paper, in particular the low liquidity and heterogeneous nature of trading objects, the construction of the art market index is a more complex task than in the case of classic assets. Among the existing methods of constructing art market indexes, two main approaches are distinguished, namely repeat sales models that consider price changes of objects sold at least twice, and hedonic models that allow estimating changes in the value of a work resulting from the passage of time.

There are many analytical websites publishing this type of art market indicators, the most important include AMR, Artprice, Artnet, Sotheby's Mei& Moses. For the purpose of this work, indexes from the Artprice website will be used. In addition to developing indicators, the company also publishes reports on the condition of the art market as well as analyzes of individual artists. The choice of this site was dictated primarily by the availability of one of the most extensive

databases, as Artprice reported over 30 million auction results from 4,500 auction houses from around the world [www1, access 7.11.2019].

For the purpose of this paper, the Global Art Index and the following indexes representing individual segments in art will be used [www2, access 7.11.2019; *Art Market Trends 2010*, access 7.11.2019; *The Art Market in 2018*, access 7.10.2019]:

1) Old Masters – referring to the works of artists born before 1760;
2) 19th Century (19th Century works) – referring to the works of artists born between 1760 and 1860;
3) Modern art – referring to works of artists born between 1860 and 1920;
4) Post War art (post-war works) – referring to the works of artists born between 1920 and 1945;
5) Contemporary art – referring to works of artists born after 1945.

All of the analyzed indexes are repeated sales indexes.

The Artprice indexes are constructed on the basis of public auctioning. Auction turnover covers about half of all transactions on the art market. In addition, the premium paid by the buyer is not included in the process of building Artprice indicators, which could lead to distorted results. Considering the imperfections of the art market, it should be remembered that art indexes that have some disadvantages may not fully represent the real situation of this market. Nevertheless, they are one of the best tools illustrating the condition of the art market and enabling comparison of this market with others in terms of investment efficiency.

In order to compare the art market with the traditional market, the following equity indexes were used for the analysis:

1) CAC40, Nikkei225, DAX, UK100, WIG20, NASDAQ, DJIA,
2) LCS – MSCI USA Large Cap Index (published by Morgan Stanley),
3) SMID – MSCI USA Small and Mid Cap Index (published by Morgan Stanley).

In addition, money market indices and inflation indicator were applied:

1) GB – ICE BofA Current 10-Year Treasury Index mapping the prices of 10-year US Treasury bonds.
2) CB – ICE BofA Corporate Index, reflecting the prices of USD--denominated investment grade corporate bonds (Moody's, S&P, Fitch).
3) CPI – US inflation rate.

The following commodity prices were also analyzed: BRENT oil, gold, silver and copper.

3. METHODOLOGY

The study was divided into the following parts:

1) Four periods were chosen:
   (i) T1 – before the financial crisis (Q4 2001–Q4 2007),
   (ii) T2 – financial crisis (Q1 2008–Q2 2009),
   (iii) T3 – after the financial crisis (Q3 2009–Q4 2018),
   (iv) T4 – the entire available data in the database (Q4 1997–Q4 2018).

The beginning of the first period was set at a time when the stock market stabilized after the depreciation of internet companies' rally (March 2000–July 2001).

The second period represents the 2008–2009 financial crisis and the third period covers the increase of prices on equity markets (the lowest prices on the equity markets were registered in the beginning of 2009).

Logarithmic returns, as well as standard deviation coefficients were calculated for each financial instruments in each of the four periods.

The values of the art indexes in the database are calculated on a quarterly basis. Therefore, it was necessary to annualize the rates of return and standard deviations for all analyzed financial instruments, e.g. (art indexes, equity indexes, money markets instruments and inflation).

2) Based on the obtained results, return-risk maps were constructed for each of the four periods.

3) The hypothesis of normality of the distribution of rates of return of the art market indices for four analyzed periods was verified. For this purpose, the Jarque-Bera test was implemented.

4) For all analyzed art market indexes, a study was conducted regarding the occurrence of calendar effects. In this case, two hypotheses were verified:

H_0: average quarter return of a given art market index is equal to the average return of the same index in the three remaining quarters (for example, the average quarterly rate of return in the first quarter is equal to the average quarterly rate of return, calculated for data from the second, third and fourth quarters),

H_1: average quarter return of a given art market index is not equal to the average return of the same index in the three remaining quarters.

4. RESULTS

4.1. Analysis of annualized returns and standard deviation coefficients

A list of annualized returns and standard deviation coefficients for the four analyzed periods is presented in Table 1.

The average rates of return were:

a) In the first period – positive for all art indexes. The highest rate of return among the art market indexes was recorded for: Post War (15.33%), and the lowest for Old Masters (5.95%);

b) In the second and third periods – negative for all art indexes. The highest rate of return among the art market indexes for the second and third period was recorded for: Old Masters (–5.13%) and Post War (–2.17%), respectively. And the lowest for 19th Century (–27.09%) and Old Masters (–7.48%), respectively;

c) In the fourth period – negative for all art indexes, except for the Post War and Contemporary indexes. The highest rate of return among the art market indexes was recorded for: Post War (2.28%), and the lowest for Old Masters (–3.07%).

On the basis of the research it can be concluded that in the overwhelming number of cases, rates of return on the art market were higher than on the stock market for the first two analyzed periods, and lower for the other two. For the art and commodity markets, the rate of return on this first market was lower than on the second.

Analysis of the volatility of the art market indexes returns allows to draw the following conclusions:

1) The most risky art index in all time intervals resulted to be Global Art;

2) The least risky index in all time intervals, except for the second period, was Modern Art. In the second period, the least risky art index was Post War.

The ranking of rates of return (1 – the highest rate of return and 22 – the lowest) for individual periods and financial instruments bring the following conclusions (see Table 2):

1) In period I, the art index with the highest rate of return was placed in the 10th place, and the lowest in the 20th place;

2) For the other periods the classification may pe presented as follows:
   a) II: 11th and 21st,
   b) III: 3rd and 20th,
   c) IV: 9th and 20th.

Table 1. Nominal returns and standard deviations coefficients for four analyzed periods

		LCS	SMID	GB	CB	Global Art Index	Old Masters	19th Century	Modern Art	Post War	Contemporary	CPI	CAC40	Nikkei225	DAX	UK100	WIG20	Nasdaq	DJIA	Oil BRENT	Gold	Silver	Copper
I period	Risk	13.65	15.23	7.09	4.26	15.02	10.01	7.34	5.90	9.22	12.24	1.15	20.85	16.52	27.97	13.63	16.35	19.62	13.71	22.49	10.76	24.85	24.98
	Return	3.22	8.23	5.07	5.93	9.80	5.95	6.64	9.85	15.33	14.91	2.98	1.39	4.38	4.33	2.89	16.16	3.83	4.18	24.09	18.71	19.33	22.50
II period	Risk	23.15	30.06	13.65	10.66	21.31	19.88	9.89	9.80	7.65	11.89	3.45	21.52	32.12	25.78	15.61	30.43	28.44	19.41	85.98	9.61	34.32	71.34
	Return	–33.05	–34.78	5.20	0.62	*–23.56*	*–5.13*	*–27.09*	*–21.15*	*–21.38*	*–21.35*	0.99	–41.15	–33.90	–37.87	–29.14	–45.90	–28.86	–32.07	–96.82	6.34	–13.36	–60.21
III period	Risk	12.90	16.28	7.14	4.40	25.95	10.51	9.87	5.96	7.06	14.41	0.75	16.65	19.02	18.39	13.16	16.78	14.96	12.44	33.59	15.59	28.00	22.30
	Return	9.51	10.04	3.04	5.20	*–4.74*	*–7.48*	*–5.92*	*–4.24*	*–2.17*	*–3.94*	1.71	2.82	5.51	6.49	3.96	0.65	12.38	9.91	–11.64	2.11	–2.56	–0.94
VI period	Risk	16.66	20.36	7.85	4.95	21.08	13.27	9.73	7.29	9.49	14.67	1.30	22.20	21.08	25.71	15.14	24.10	25.92	15.71	37.96	13.58	25.75	29.57
	Return	2.73	4.34	4.18	5.17	*–0.68*	*–3.07*	*–2.54*	*–0.31*	2.48	1.12	2.11	–0.47	–1.02	0.69	0.11	–1.03	3.22	3.88	–7.02	6.13	1.07	0.02

Source: own calculations.

Table 2. The ranking of rates of return and standard deviations coefficients (1 – the highest rate of return and 22 – the lowest)

		LCS	SMID	GB	CB	Global Art Index	Old Masters	19th Century	Modern Art	Post War	Contemporary	CPI	CAC40	Nikkei225	DAX	UK100	WIG20	Nasdaq	DJIA	Oil BRENT	Gold	Silver	Copper
I period	Risk	13.65	15.23	7.09	4.26	15.02	10.01	7.34	5.90	9.22	12.24	1.15	20.85	16.52	27.97	13.63	16.35	19.62	13.71	22.49	10.76	24.85	24.98
	Return	3.22	8.23	5.07	5.93	9.80	5.95	6.64	9.85	15.33	14.91	2.98	1.39	4.38	4.33	2.89	16.16	3.83	4.18	24.09	18.71	19.33	22.50
II period	Risk	23.15	30.06	13.65	10.66	21.31	19.88	9.89	9.80	7.65	11.89	3.45	21.52	32.12	25.78	15.61	30.43	28.44	19.41	85.98	9.61	34.32	71.34
	Return	–33.05	–34.78	5.20	0.62	*–23.56*	*–5.13*	*–27.09*	*–21.15*	*–21.38*	*–21.35*	0.99	–41.15	–33.90	–37.87	–29.14	–45.90	–28.86	–32.07	–96.82	6.34	–13.36	–60.21
III period	Risk	12.90	16.28	7.14	4.40	25.95	10.51	9.87	5.96	7.06	14.41	0.75	16.65	19.02	18.39	13.16	16.78	14.96	12.44	33.59	15.59	28.00	22.30
	Return	9.51	10.04	3.04	5.20	*–4.74*	*–7.48*	*–5.92*	*–4.24*	*–2.17*	*–3.94*	1.71	2.82	5.51	6.49	3.96	0.65	12.38	9.91	–11.64	2.11	–2.56	–0.94
VI period	Risk	16.66	20.36	7.85	4.95	21.08	13.27	9.73	7.29	9.49	14.67	1.30	22.20	21.08	25.71	15.14	24.10	25.92	15.71	37.96	13.58	25.75	29.57
	Return	2.73	4.34	4.18	5.17	*–0.68*	*–3.07*	*–2.54*	*–0.31*	2.48	1.12	2.11	–0.47	–1.02	0.69	0.11	–1.03	3.22	3.88	–7.02	6.13	1.07	0.02

Source: own calculations.

Performance of individual financial instruments and indexes in the analyzed period (Q4 1997 – Q4 2018) is presented in Appendix.

4.2. Analysis of correlation coefficients

The values of correlation coefficients of rates of return on the art market and rates of return in other segments of the financial market, in analyzed time intervals, are presented in Tables 3–6.

In the first period, the lowest value of the correlation coefficient was minus 0.49 (Contemporary), and the highest 0.25 (Old Masters). A significant percentage of correlation coefficients were grouped in the ranges (–0.5; –0.1), (–0.1; 0.1) and (0.1; 0.5). The values of correlation coefficients were negative up to 14 times for the Contemporary index.

In the second period, the highest value of the correlation coefficient mounted to 0.94 (Global Art Index), while the lowest was equal to minus 0.23 (Contemporary). For this time interval, a significant percentage of correlation coefficients were higher than 0.5 or belonged to the range (0.1; 0.5). Correlation coefficient were 6 times negative for the Contemporary sector.

In the third period, the highest value of the correlation coefficient reached the level of 0.44 (Modern Art Index), while the lowest was equal to minus 0.15 (Global Art Index). As in the first time interval, a significant percentage of correlation coefficients were grouped in three ranges (–0.5; –0.1), (–0.1; 0.1) and (0.1; 0.5). Correlation coefficient values were negative 12 times for the Global Art Index.

Throughout all analyzed period (e.g. the fourth period), correlation coefficients were concentrated in the ranges (–0.1; 0.1) and (0.1; 0.5). The lowest correlation coefficient (–0.03) was recorded for the Global Art Index, and the highest (0.43) for the Modern Art index. The correlation coefficient was three times lower than zero for the Modern Art index.

The correlation coefficients calculated for the rates of return of stock indexes and the art market were low (except for the second period) in all analyzed periods.

The correlation coefficients of returns between art market indexes are also noteworthy to mention. The highest value of this type of coefficients, equal to 0.69, was recorded for the Contemporary and Post War pair, and the lowest equal to minus 0.05 for the Contemporary and Old Masters pair.

Table 3. Correlation coefficients in the first analyzed period

	LCS	SMID	GB	CB	Global Art Index	Old Masters	19th century	Modern Art	Post-war	Contemporary	CPI	CAC40	Nikkei225	DAX	UK100	WIG20	Nasdaq	DJIA	Oil BRENT	Gold	Silver	Copper
Global Art Index	–0.20	–0.07	0.03	–0.01	1.00	0.36	0.18	0.57	0.60	0.45	0.20	–0.10	–0.16	–0.15	–0.13	0.00	–0.13	–0.22	0.20	0.06	0.08	–0.02
Old Masters	0.15	0.21	0.03	0.19	0.36	1.00	–0.31	0.21	0.22	–0.07	0.08	0.13	–0.08	0.07	0.15	0.25	0.19	0.15	0.03	0.21	0.03	0.04
19th century	–0.17	–0.22	0.10	0.01	0.18	–0.31	1.00	0.44	0.33	0.24	–0.06	–0.29	–0.36	–0.30	–0.33	–0.39	–0.15	–0.12	0.00	–0.16	–0.05	–0.01
Modern Art	0.15	0.18	–0.18	–0.10	0.57	0.21	0.44	1.00	0.56	0.39	–0.15	0.08	–0.21	0.06	0.10	–0.01	0.21	0.19	–0.06	0.01	0.01	–0.03
Post-war	–0.05	0.08	0.09	0.11	0.60	0.22	0.33	0.56	1.00	0.71	–0.10	–0.05	–0.13	–0.08	–0.09	–0.02	–0.05	–0.04	0.05	–0.24	–0.03	–0.05
Contemporary	0.05	0.13	–0.12	–0.17	0.45	–0.07	0.24	0.39	0.71	1.00	0.08	0.08	–0.01	0.08	0.03	0.06	0.05	0.05	0.07	–-0.49	–0.33	–0.07

Source: own calculations.

Table 4. Correlation coefficients in the second analyzed period

	LCS	SMID	GB	CB	Global Art Index	Old Masters	19th century	Modern Art	Post-war	Contemporary	CPI	CAC40	Nikkei225	DAX	UK100	WIG20	Nasdaq	DJIA	Oil BRENT	Gold	Silver	Copper
Global Art Index	0.66	0.71	–0.48	0.83	1.00	0.41	0.49	0.48	0.37	0.19	0.26	0.67	0.85	0.75	0.94	0.55	0.64	0.52	0.54	0.17	0.44	0.28
Old Masters	0.74	0.74	–0.58	0.08	0.41	1.00	0.76	0.75	0.39	0.05	0.82	0.62	0.54	0.57	0.46	0.60	0.58	0.76	0.67	–0.12	-0.05	0.47
19th century	0.58	0.62	–0.47	0.31	0.49	0.76	1.00	0.95	0.89	0.66	0.74	0.37	0.44	0.28	0.37	0.41	0.46	0.53	0.77	0.55	0.57	0.76
Modern Art	0.72	0.73	–0.55	0.43	0.48	0.75	0.95	1.00	0.86	0.59	0.74	0.53	0.51	0.41	0.45	0.62	0.59	0.70	0.80	0.48	0.53	0.81
Post-war	0.37	0.43	–0.36	0.38	0.37	0.39	0.89	0.86	1.00	0.91	0.54	0.16	0.29	0.04	0.21	0.24	0.33	0.28	0.70	0.84	0.85	0.83
Contemporary	0.07	0.15	–0.23	0.24	0.19	0.05	0.66	0.59	0.91	1.00	0.36	–0.12	0.10	–0.23	–0.02	–0.08	0.12	–0.07	0.55	0.92	0.93	0.75

Source: own calculations.

Table 5. Correlation coefficients in the third analyzed period

	LCS	SMID	GB	CB	Global Art Index	Old Masters	19th century	Modern Art	Post-war	Contemporary	CPI	CAC40	Nikkei225	DAX	UK100	WIG20	Nasdaq	DJIA	Oil BRENT	Gold	Silver	Copper
Global Art Index	–0.06	–0.05	–0.32	–0.36	1.00	–0.11	0.28	0.26	0.33	0.28	0.07	–0.14	0.11	0.00	–0.02	–0.02	–0.15	–0.01	0.05	–0.14	–0.12	0.16
Old Masters	–0.07	0.02	0.05	0.05	–0.11	1.00	–0.07	0.08	-0.24	-0.16	0.21	0.01	–0.09	0.02	–0.07	–0.01	–0.12	–0.05	0.29	0.05	0.13	–0.11
19th century	0.20	0.24	–0.29	–0.05	0.28	–0.07	1.00	0.49	0.52	0.40	0.41	0.17	0.09	0.05	0.28	0.20	0.19	0.12	0.34	0.07	0.29	0.32
Modern Art	0.44	0.51	–0.56	–0.18	0.26	0.08	0.49	1.00	0.60	0.70	0.35	0.43	0.28	0.36	0.42	0.38	0.40	0.43	0.44	0.02	0.36	0.41
Post-war	0.37	0.44	–0.43	–0.10	0.33	–0.24	0.52	0.60	1.00	0.82	0.17	0.30	0.19	0.27	0.36	0.26	0.30	0.35	0.22	0.05	0.34	0.43
Contemporary	0.39	0.46	–0.47	–0.17	0.28	–0.16	0.40	0.70	0.82	1.00	0.29	0.29	0.21	0.26	0.33	0.18	0.36	0.37	0.40	0.07	0.37	0.38

Source: own calculations.

Table 6. Correlation coefficients in the fourth analyzed period

	LCS	SMID	GB	CB	Global Art Index	Old Masters	19th century	Modern Art	Post-war	Contemporary	CPI	CAC40	Nikkei225	DAX	UK100	WIG20	Nasdaq	DJIA	Oil BRENT	Gold	Silver	Copper
Global Art Index	–0.06	–0.05	–0.32	–0.36	1.00	–0.11	0.28	0.26	0.33	0.28	0.07	–0.14	0.11	0.00	–0.02	–0.02	–0.15	–0.01	0.05	–0.14	–0.12	0.16
Old Masters	–0.07	0.02	0.05	0.05	–0.11	1.00	–0.07	0.08	–0.24	–0.16	0.21	0.01	–0.09	0.02	–0.07	–0.01	–0.12	–0.05	0.29	0.05	0.13	–0.11
19th century	0.20	0.24	–0.29	–0.05	0.28	–0.07	1.00	0.49	0.52	0.40	0.41	0.17	0.09	0.05	0.28	0.20	0.19	0.12	0.34	0.07	0.29	0.32
Modern Art	0.44	0.51	–0.56	–0.18	0.26	0.08	0.49	1.00	0.60	0.70	0.35	0.43	0.28	0.36	0.42	0.38	0.40	0.43	0.44	0.02	0.36	0.41
Post-war	0.37	0.44	–0.43	–0.10	0.33	–0.24	0.52	0.60	1.00	0.82	0.17	0.30	0.19	0.27	0.36	0.26	0.30	0.35	0.22	0.05	0.34	0.43
Contemporary	0.39	0.46	–0.47	–0.17	0.28	–0.16	0.40	0.70	0.82	1.00	0.29	0.29	0.21	0.26	0.33	0.18	0.36	0.37	0.40	0.07	0.37	0.38

Source: own calculations.

Table 7. Summary of the number of correlation coefficients in individual ranges

Number of cases	<–0.5	(–0.5; –0.1)	(–0.1; 0.1)	(0.1; 0.5)	>0.5	Max	Min	Total max of correlation coefficient	Total min of correlation coefficient	<0
First period (T1)										
Global Art Index	0	6	8	5	2	0.20	–0.22	0.25	–0.49	10
Old Masters	0	1	8	12	0	0.25	–0.08			1
19th Century	0	11	6	4	0	0.00	–0.39			14
Modern Art	0	4	8	7	2	0.21	–0.21			7
Post War	0	3	12	3	3	0.05	–0.24			12
Contemporary	0	4	12	4	1	0.08	–0.49			6
Second period (T2)										
Global Art Index	0	1	0	9	11	0.94	0.17	0.94	–0.23	1
Old Masters	1	1	4	3	12	0.76	–0.12			3
19th Century	0	1	0	8	12	0.77	0.28			1
Modern Art	1	0	1	4	15	0.81	0.41			1
Post War	0	1	1	11	8	0.85	0.04			1
Contemporary	0	3	6	5	7	0.93	–0.23			6
Third period (T3)										
Global Art Index	0	7	8	6	0	0.16	–0.15	0.44	–0.15	12
Old Masters	0	5	13	3	0	0.29	–0.12			7
19th Century	0	1	5	14	1	0.34	0.05			2
Modern Art	1	1	3	13	3	0.44	0.02			2
Post War	0	2	2	14	3	0.43	0.05			2
Contemporary	0	3	1	15	2	0.40	0.07			2
Fourth period (T4)										
Global Art Index	0	1	11	9	0	0.18	–0.03	0.43	–0.03	3
Old Masters	0	1	4	16	0	0.41	0.08			1
19th Century	0	1	2	17	1	0.34	0.09			1
Modern Art	0	1	1	16	3	0.43	0.19			1
Post War	0	1	2	16	2	0.32	0.06			1
Contemporary	0	1	6	12	2	0.30	0.05			1

Source: own calculations.

4.3. Risk-reward maps for specific periods

Maps showing the location of individual asset classes, taking into account the rates of return and risk (standard deviation) are presented in Chart 1–4.

For the first investment period, the following art market indexes are located most north of other assets with similar investment risk: Modern Art and Post War. The 19th Century Index location on the map may be considered as less favorable.

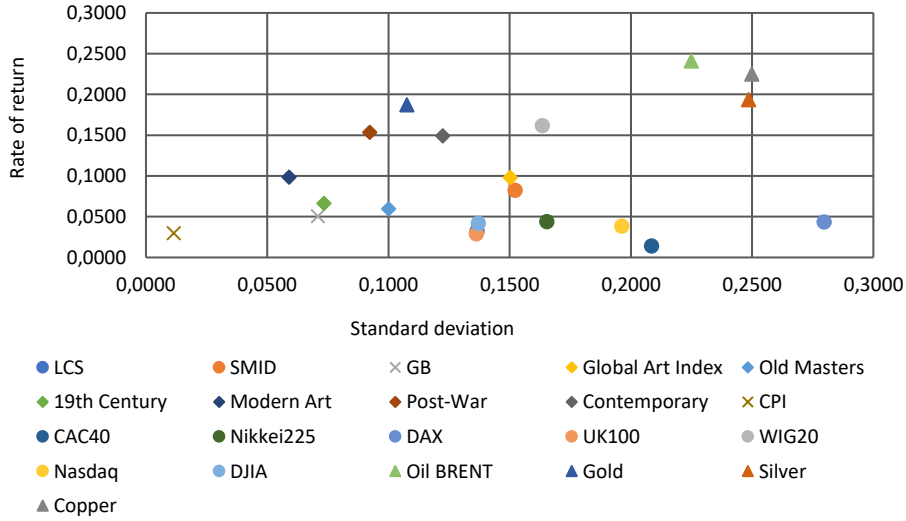


Chart 1. Risk-reward map for the first subperiod

Source: own calculations.

In the second period, dominated by negative rates of return, the location of such art market indices as Post War, Modern Art, Contemporary and 19th Century (characterised by low investment risk) had a slightly negative returns. This fact deserves attention. The investment risk for the Old Masters index was greater than for above mentioned four indices, but the rate of return was higher, although still negative. The investment risk of the Old Master index was similar to the risk of investment in the portfolio replicating the Global Art Index. In the case of the latter index, the investment risk in the analyzed period was the highest among all art market indexes. Similar investment risk to that of the four above-mentioned indices (Post War, Modern Art, Contemporary and 19th Century) was registered in the case of gold, but its return remains positive.

From the portfolio theory point of view, the locations of art market indexes on the map in the third period are not favorable. All indexes are characterised by negative rates of return with relatively low risk, except of the Global Art Index. Attention should be paid to the favorable location of stock market indices.

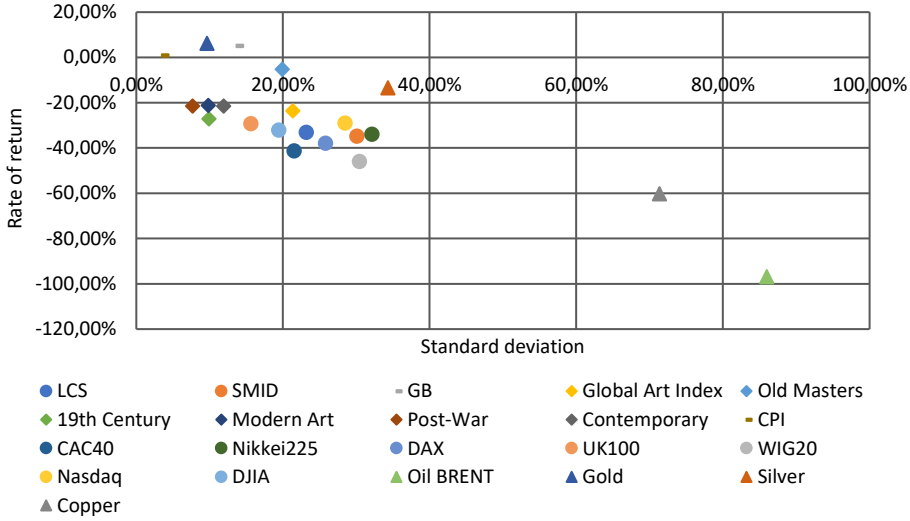


Chart 2. Risk-reward map for the second subperiod

Source: own calculations.

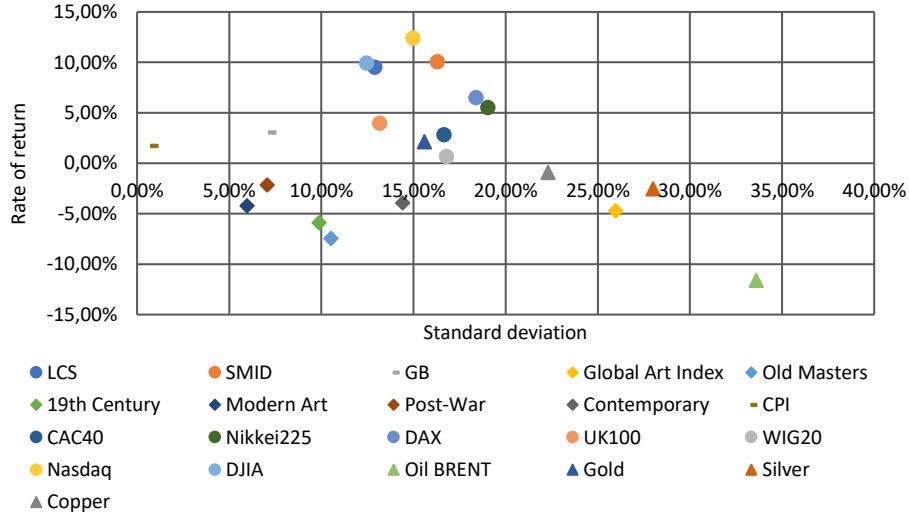


Chart 3. Risk-reward map for the third subperiod

Source: own calculations.

In the entire analyzed investment period (the four period), the following art market indexes are located close to the effective portfolios curve: Post War and Modern Art. The returns of 19th Century and Old Masters indexes were negative, but the risks assigned to these two instruments were the same as the risks of the following financial instruments: Post War and gold, respectively. Investments in the portfolio replicating the Contemporary index were characterized by a positive rate of return with a slightly higher risk than the Old Masters index. The last position in this raking is occupied by Global Art Index, which with the highest risk for the art market indexes, offered a negative rate of return. The high profit/risk ratio was assigned to the gold market.

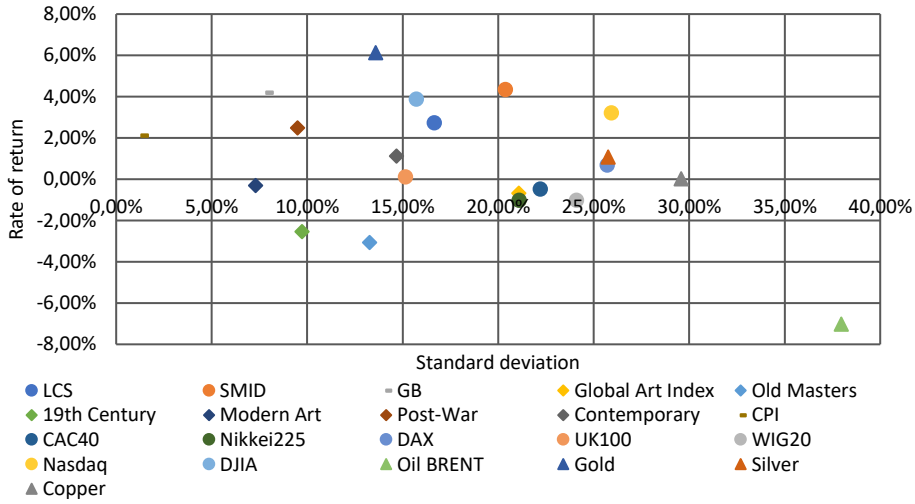


Chart 4. Risk-reward map for the fourth period (all available data)

Source: own calculations.

4.4. Analysis of the coefficient of variation

For each of the financial instruments, the coefficient of variation (risk measure divided by the rate of return) was calculated, and then a ranking was created according to the following criteria (see Table 8). The highest positions in the ranking are occupied by instruments with the lowest coefficient of variation, assuming that it is positive. Subsequently, instruments with the highest negative coefficient of variation were classified.

Table 8. Variation coefficient and the ranking of financial instruments

	1 st subperiod		2nd subperiod		3rd subperiod		All analyzed peiord (4th period)	
Position in ranking	V. Coeff.	Instument	V. Coeff.	Instument	V. Coeff.	Instument	V. Coeff.	Instument
1	0.39	CPI	1.52	Gold	0.44	CPI	6.10	LCS
2	0.58	Gold	2.62	GB	0.84	CB	4.69	SMID
3	0.60	**Modern Art**	3.50	CPI	1.21	Nasdaq	1.88	GB
4	0.60	**Post War**	17.26	CB	1.25	DJIA	0.96	CB
5	0.72	CB	–0.36	**Post War**	1.36	LCS	–31.17	**Global Art Index**
6	0.82	**Contemporary**	–0.36	**19th Century**	1.62	SMID	–4.33	**Old Masters**
7	0.93	Oil BRENT	–0.46	**Modern Art**	2.35	GB	–3.83	**19th Century**
8	1.01	WIG20	–0.52	CAC40	2.83	DAX	–23.27	**Modern Art**
9	1.11	**19th Century**	–0.54	UK100	3.32	UK100	3.82	**Post-war**
10	1.11	Copper	–0.56	**Contemporary**	3.45	Nikkei225	13.09	**Contemporary**
11	1.29	Silver	–0.61	DJIA	5.90	CAC40	0.62	CPI
12	1.40	GB	–0.66	WIG20	7.38	Gold	–46.81	CAC40
13	1.53	**Global Art Index**	–0.68	DAX	25.88	WIG20	–20.63	Nikkei225
14	1.68	**Old Masters**	–0.70	LCS	–1.40	**Modern Art**	37.30	DAX
15	1.85	SMID	–0.86	SMID	–1.40	**Old Masters**	140.41	UK100
16	3.28	DJIA	–0.89	Oil BRENT	–1.67	**19th Century**	–23.50	WIG20
17	3.78	Nikkei225	–0.90	**Global Art Index**	–2.89	Oil BRENT	8.05	Nasdaq
18	4.24	LCS	–0.95	Nikkei225	–3.25	**Post-war**	4.05	DJIA
19	4.72	UK100	–0.99	Nasdaq	–3.66	**Contempo-rary**	–5.41	Oil BRENT
20	5.12	Nasdaq	–1.18	Copper	–5.48	**Global Art Index**	2.22	Gold
21	6.46	DAX	–2.57	Silver	–10.94	Silver	24.02	Silver
22	15.00	CAC40	–3.88	**Old Masters**	–23.61	Copper	1260.05	Copper

Source: own calculations.

In the first analyzed sub-period, four art market indexes were classified in the top ten (ranking in brackets): Modern Art (3), Post War (4), Contemporary (6) and 19th Century (9). In the second sub-period, the same indexes are included in the top ten ranking, only in different places: Post War (5), 19th Century (6), Modern Art (7) and Contemporary (10). In turn, in the third sub-period all art

market indexes were classified except for the top ten: Modern Art (14), Old Masters (15) and 19th Century (16). In the ranking created for the entire analyzed period, all art market indexes were placed in the top ten, in positions from 5 to 10. The following three indexes were classified in the first three places: Global Art Index (5), Old Masters (6) and 19th Century (7).

4.5. Analysis of the normality of the distribution of rates of return and calendar effects

Although in the last three decades the validity of this assumption has been widely rejected because of the strong leptokurtosis of financial variables, the normal distribution is still the assumption underlying most of the methods used in empirical finance. Most scientific papers are devoted to examining the normality of distribution on the stock, commodity or currency market. Therefore, it is interesting to verify the hypothesis about the normality of distribution of rates of return in one of the financial market segments, i.e. the art market.

The analysis of normal distribution of rates of return and the occurrence of calendar effects was proceeded for:

a) all art market indexes,

b) individual quarters (and for all four quarters in the case of normal distribution).

The results are presented in Table 9.

Table 9. p-value coefficients calculated in the process of analyzing the normality of distribution of returns and the occurrence of calendar effects (p-value less than 0.05 in italics).

Art. Market index	Calendar effects (z statistic)				Normal distribution of returns (Jarque-Bera test)				
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	All data
Global Art Index	0.2600	0.1010	*0.0000*	*0.0005*	0.5939	0.7632	*0.0000*	0.4364	0.1505
Old Masters	0.1987	0.9157	0.2130	0.8204	0.4732	0.7953	0.4022	0.8553	0.7238
19th Century	0.7779	0.7581	0.7554	0.8277	0.5827	0.7166	0.5565	0.8410	0.6242
Modern Art	*0.0291*	*0.0449*	*0.0237*	0.2467	0.5299	0.5523	0.9575	*0.0145*	0.0777
Post War	*0.0115*	*0.0489*	*0.0011*	0.0535	0.8485	0.3765	0.8913	0.2946	0.6007
Contempo-rary	*0.0045*	0.8703	*0.0028*	0.8190	0.0758	0.4967	0.1022	0.4428	0.7076

Source: own calculations.

In the case of the analysis of the normality of the distribution of returns, the null hypothesis was rejected in two cases (the p value in brackets):

a) Returns in the 3rd quarter of the Global Art Index (0.0000),

b) Returns in the 4th quarter of the Modern Art index (0.0145).

In other cases, there were no reasons for rejecting the null hypothesis. Generally, it can be concluded that the distribution of quarterly rates of return was a normal distribution for all analyzed indices.

The Efficient Market Hypothesis is a cornerstone of modern investment theory that essentially advocates the futility of information in generation of abnormal returns in capital markets over a period of time. However, the existence of anomalies challenge the notion of efficiency in stock markets. Calendar effects, in particular, violate the weak form of efficiency, highlighting the role of past patterns and seasonality in estimating future prices. Calendar effects were observed for the following indexes (p value parameter in brackets):

a) Global Art Index: 3Q (0.0000) and 4Q (0.0005),

b) Modern Art: 1Q (0.0291), 2Q (0.0449) and 3Q (0.0237),

c) Post War: 1Q (0.0115), 2Q (0.0489) and 3Q (0.0011),

d) Contemporary: 1Q (0.0045) and 3Q (0.0028).

In the case of Old Masters and 19th Century, no calendar effects were found. Thus, calendar effects occurred in 10 out of 24 analyzed cases (41.67%).

CONCLUSIONS

Comparison of rates of return on the stock and art markets leads to the conclusion that their relationship depends on the period chosen. In some of these periods, the rates of return on the stock market were higher than calculated for other segments of financial market. However, in other periods this relationship was inverse. For example, in the longest analyzed period, rates of return on the art market were lower than on the stock market. In the overwhelming number of cases the rates of return on the commodity market were higher than on the art market. A similar relation occurred also for the money and art market – the returns on the money market were higher than on the art market (except for the first analyzed period).

In turn, comparing the volatility on the following markets: art, commodity and stocks allow to draw the conclusion that the volatility on the art market was lower than the volatility in the other two segments of the financial market. By confronting the volatility of the art and the money market, one can conclude that they are comparable. Furthermore, it can be ascertain that the distribution of quarterly returns on the art market was mostly a normal distribution. The analysis of the effectiveness of the art market led to the conclusion that calendar effects are

present on this market (differences in returns in individual quarters) except indexes: Old Masters and 19th Century.

The conclusions presented in this article for the first and second analyzed periods, confirms earlier works, maintaining that the rates of return on the art market are higher than on the stock market [Anderson 1974: 13–26; Hsieh et al. 2010, access 7.06.2020; Kraeussl and Logher 2010: 301–318].

The obtained results for the third and fourth analyzed period are in line with conclusions published by the authors, who claimed that the rates of return on the art market are lower than rates on the stock market [Baumol 1986: 10-14; Frey and Eichenberger 1995: 528–537; Burton and Jacobsen 1999: 193–212; Agnello 2006, access 12.02.2020; Renneboog and Van Houte 1999: 331–357; Worthington and Higgs 2003: 649–669; Ashenfelter and Graddy 2003: 763–786; Mandel 2009: 1653–1663; Higgs 2012: 189–209; David 2014].

In turn, the results presented in the article regarding the low correlation of rates of return on the stock and art market, are consistent with the observations published by other researchers [Mei and Moses 2002: 1656–1668; Ashenfelter and Graddy 2003: 763–786; Worthington and Higgs 2004: 257–272; Campbell 2008: 64–81; Taylor and Coleman 2011: 1519–1529; Renneboog and Spaenjers 2013: 36–53], while they deny the outcomes presented by Mandel [2009: 1635–1663].

The occurrence of calendar effects for the six analyzed art market indexes is in line with the conclusions of David's work on the effectiveness of the art market [David et al. 2013: 23–25].

Similar tests should also be proceeded in other time intervals, e.g. on an annual, two, three, four and five year basis, as well as for other art market indexes, including hedonic ones. This analysis can also be extended for other stock market indices, as well as for other commodities.

BIBLIOGRAPHY

Agnello R., 2006, *Do U.S. Paintings Follow The CAPM? Findings Disaggregated By Subject, Artist, And Value Of The Work*, https://ideas.repec.org/p/dlw/wpaper/06-02.html [access 12.02.2020].

Anderson R., 1974, *Paintings As An Investment*, „Economic Inquiry", vol. 12.

Art Market Trends 2010, https://imgpublic.artprice.com/pdf/trends2010_en.pdf [access 7.11.2019].

The Art Market In 2018, https://www.artprice.com/artprice-reports/the-art-market-in-2018 [access 7.10.2019].

Ashenfelter O., Graddy K., 2003, *Auctions And The Price Of Art*, „Journal of Economic Literature", vol. 41.

Baumol J., 1986, *Unnatural Value: Or Art Investment As A Floating Crap Game*, „American Economic Review", vol. 76.

Białynicka-Birula J., 2013, *Investment In Art – Specificity, Risks, And Rates Of Return*, „Proceedings of the 14th International Conference on Finance and Banking", Ostrava; http://icfb.rs.opf.slu.cz/content/conference-proceedings [access 7.11.2019].

Botha F., Snowball J., Scott B., 2016, *Art Investment in South Africa: Portfolio Diversification And Art Market Efficiency*, „South African Journal of Economic and Management Sciences", vol.19(3).
Boyer C., 2011, *The Market For Fine Art And The Economy*, „Journal of Wealth Management", vol. 13(4).
Burton B., Jacobsen J., 1999, *Measuring Returns On Investments In Collectibles*, „Journal of Economic Perspectives", vol. 13.
Campbell R., 2008, *Art As A Financial Investment*, „Journal of Alternative Investments", vol. 10(4).
Charlin V., Cifuentes A., 2017, *On The Correlation Between Stocks And Art Market Returns*, „Applied Economic Letters", vol. 24(2).
David G., 2014, *Is Art Really A Safe Haven? Evidence From The French Art Market During WW1*, „Centre Emile Bernheim (CEB) Working Paper", vol. 14/025, https://dipot.ulb.ac.be/dspace/bitstream/2013/176148/1/wp14025.pdf [access 6.06.2020].
David G., Oosterlinck K., Szafarz A., 2013, *Art Market Inefficiency*, „Economics Letters", vol. 121.
Frey B., Eichenberger R., 1995, *On The Role Of Return In The Art Market: Survey And Evaluation*, „European Economic Review", vol. 39.
Goetzmann W., Renneboog L., Spaenjers C., 2009, *Art And Money*, „NBER Working Paper", no. 15502, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
Higgs, H., 2012, *Australian Art Market Prices During The Global Financial Crisis And Two Earlier Decades*, „Australian Economic Papers", vol. 51(4).
Hsieh S., Lee J., Tzeng L., 2010, *Art As An Investment: Empirical Study Of Asian Contemporary And Chinese 20th Century Modern Art, International Conference On Finance Department Of Finance*, National Taiwan University, December 10–11, 2010, *Discussion Paper*. http://www.fin.ntu.edu.tw/~conference/conference2010/proceedings/proceeding/11/11-1(A40).pdf [access 7.06.2020].
Kompa K., Witkowska D., 2014, *Returns Form The Art Market, Price Index Evaluated For The Most-Traded Polish Painters*, „Quantitative Methods in Economics", vol. 15(2).
Kraeussl R., Logher R., 2010, *Emerging Art Markets*, „Emerging Markets Review", vol. 11(4).
Lucinska A., 2015, *The Art Market in The European union*, „International Advances in Economic Research", vol. 21.
Mandel B., 2009, *Art As An Investment And Conspicuous Consumption Good*, „American Economic Review", vol. 99(4).
Mei J., Moses M., 2002, *Art As An Investment An The Underperformance Of Masterpieces*, „American Economic Review", vol. 92.
Renneboog L., Spaenjers C., 2013, *Buying Beauty: On Prices And Returns In The Art Market*, „Management Science", vol. 59.
Renneboog L., Van Houtte T., 1999, *The Monetary Appreciation Of Paintings: From Realism To Magritte*, „Cambridge Journal of Economics", vol. 26.
Taylor D., Coleman L., 2011, *Price Determinants Of Aboriginal Art, And Its Role As An Alternative Asset Class*, „Journal of Banking and Finance", vol. 35.
Worthington A., Higgs H., 2003, *Art as an Investment: Short and Long-Term Comovements in Major Paintings Markets*, „Empirical Economics", vol. 28.
Worthington A., Higgs H., 2004, *Art as an Investment: Risk, Return and Portfolio Diversification in Major Painting Markets*, „Accounting and Finance", vol. 44.
[www1] www.artprice.com/catalogues/info [access 7.11.2019].
[www2] www.artpressagency.wordpress.com/category/stock-market/ [access 7.11.2019].

Przyjęto/Accepted: 10.06.2020
Opublikowano/Published: 30.06.2020

Appendix

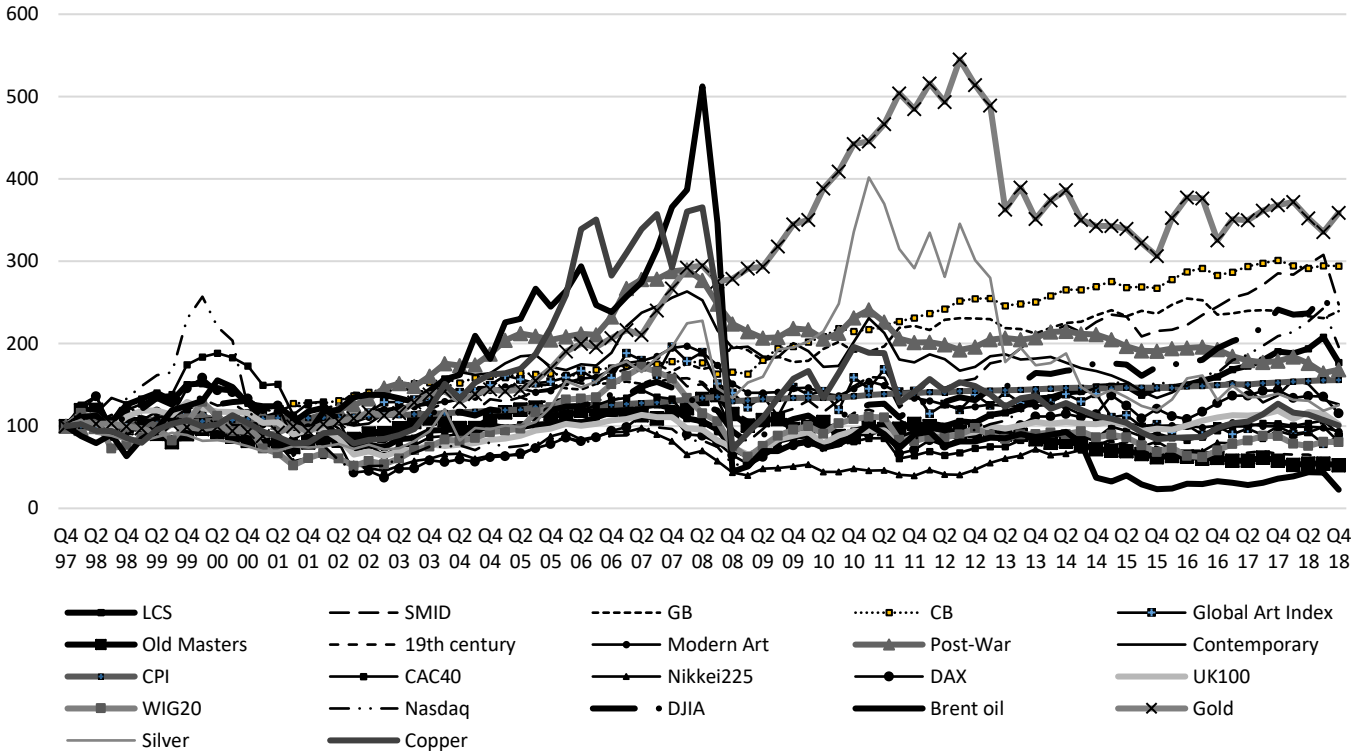


Chart 5. Performance of individual financial instruments and indexes in the analyzed period (Q4 1997–Q4 2018)

Source: own calculations.

• F I N A N S E I P R A W O F I N A N S O W E •
• Journal of Finance and Financial Law •

Czerwiec/June 2020 • vol. 2(26): 37–49

THE GROWING IMPORTANCE OF THE FINANCIAL SECTOR IN THE FOUNDING COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

Tomasz Florczak
Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-9111-3400

Abstract

The economies of the 21st century countries operate on the principle of connected vessels. A significant element of changes in economies is the growth of the financial sector. The process of financial sector growth is often referred as financialization. The significant impact of this sector on economic development was shown during the financial crisis of 2008. Financialization is more visible in highly developed countries. Undoubtedly the founding countries of the European Union belong to highly developed countries. It is possible that the financialization is higher in bigger countries like France, Germany, Italy or United Kingdom, which can also have bigger financial sectors. From the other side there is also country, which economy is based on banks. The aim of the article is to indicate the growth of the financial sector in the founding countries of the European Union. To determine the growth of the financial sector, the author used the indicators appearing in the literature of subject. There are indicators relating to functioning of the economy and banking sector. The second method helps to determine in which country financialization is higher. To made the research there was used zero unitarization method. The results of the study allows to determine in which of the subjects the financial sector is at a higher level of development. It is possible, that during researched period there were changes in financializiation of researched countries.

Keywords: financialization, financial sector, European Union.

JEL Class: G21, G23, G30.

INTRODUCTION

The perception of the economy has changed since the middle of the 20th century – particular attention has been paid to the risk and profitability of investments. This was the beginning of economic changes that allowed for increasing the role of the financial sector. In the United States and the global financial crisis as its direct consequence has highlighted the special role of finance. Since then, many activities have been undertaken to study the growth of the financial sector, which is referred as financialization in the literature. Financialization is especially visible in developed and developing countries.

The aim of the article was to compare the growth of the financial sector in the founding countries of th European Union. The research hypothesis was that financialization is higher in countries with bigger economies. In order to verify the research hypothesis, indicator analysis and the zero unitarization method were used.

The first section of the article describes financialization and some of its effects. Next the research methods are described. The results of conducted research for the founding countries of the European Union are presented. The author also undertook a discussion on the results obtained. The last part of the article presents short conclusions resulting from the research.

1. LITERATURE REVIEW

After the beginning of financial crisis there began to appear more research on financialization in the literature of the subject. Financialization is the subject of research from various scientific disciplines. Many of the published studies include social changes that illustrate the growing importance of finance in everyday life. In the case of research on the rise of the financial sector there are used various methods – from research containing aggregated economic data to ethnographic research and case studies [Engelen et al. 2014: 1075].

The collapse of the Bretton Woods system was a main event that contribute to the development of the financial sector and financialization. That change led to exchange rate volatility and stimulated changes in accumulation processes. New market situation was taken as the starting point for faster development of financial products. The new market conditions created threats related mainly to floating exchange rates. In response to this threat, several financial instruments were created to hedge market participants. The group of instruments hedging against the risk of floating exchange rates mainly includes futures, options and swaps. The creation of these instruments was the opportunity to create markets for new

instruments. New markets created opportunities and its side effect became market speculation [Vercelli 2017].

Capital market flows are considered as stimulants of the development of finance. In the literature of subject there were three main flows of private capital [Vasudevan 2009: 291]:

– The first had its beginning in the 1960s and 1970s. It consisted of developing eurodollar markets and increasing sovereign debt. It ended up with a debt crisis of the 1980s.

– The second took place through debt securitization and liberalization on financial markets.

– The third was the inflow of funds to emerging markets, which was the basis for the mechanisms supporting the floating dollar standard.

Financialization is often identified as a derivative of globalization [Bowman 2018: 3–5]. The forces of globalization affect countries differently. It can be observed especially in the effects of the financial crisis of 2008. This theory points to new directions in the study of financialization taking into account the institutional factors of the countries concerned [Alves and Toporowski 2019: 16–20].

Undoubtedly, many events and factors influenced the development of the financial sector. Because of that, it is difficult to find a consistent definition of this process. Therefore, there are many different definitions of financialization in the literature on the subject. Assuming that it includes the basic factors stimulating the development of the financial sector, the following should be considered as financialization [Wiśniewski 2014: 326–329]: increase in the importance of financial transactions in the economy [Turbeville 2014: 5–6], change of type investments from enterprise development into investments aimed at maximizing profits [Batt 2012], increase in the role of financial institutions [Bruno et al. 2013: 1], privatization, destabilization and deregulation of financial markets [Kalogerakos 2013: 22–24].

Various approaches to defining financialization are presented below.

The first of these definitions focuses on the general understanding of financialization. According to this definition, there is a growing separation of the financial sector from the real economy. Bryan pointed unreality related to finance, which has risen too quickly – the indicators determining the finance are growing exponentially, disproportionately to production [Bryan et al. 2009: 459].

Palley argues that the financialization contributes to changes in economic systems and states politics. In addition, it shapes economic results. The main effect of financialization is the increase in the importance of the financial sector in relation to the real part of the economy, the transfer of funds from the real to the financial sector and the increase in wage inequalities and stagnation [Palley 2007: 3–6].

In turn, Iain Hardie believes that financialization can be described as the ability to trade risk. In this case, it is understood as both risk taking and risk trading related to the results from the assets. According to this definition, securities markets allow to buy and sell of various types of risk. There are differences between markets due to their liquidity [Hardie 2011: 143]. Hardie distinguishes two basic types of markets:

– Single financial product market (with relatively low financialization) – most outstanding securities are owned by banks and pension funds. The securities remain the property of the said entities until they are repaid.

– A market with a variety of financial products (highly financialized) – these markets are dominated by short-term investors focused on trade. The purchase and sale of numerous financial products is very frequent.

The financialization process develops in various forms. They are often distinguished due to the economic conditions of the area. There are three models for the development of financialization proposed by Till van Treeck [2007: 2–9]:

– increase of profits from non-commercial operations,
– return to highly profitable investments and an increase in cash flows,
– income distribution – an increase in the share of profits in state revenues.

Financialization brings many benefits to economic development. On the other hand, there are also many opinions that after exceeding a certain point it poses a threat to the economy, and its negative effects outweigh the positive ones. According to Imad Moosa, financialization has a negative impact on many aspects of economic life. Among them stands out [Moosa 2018: 3407]:

– capital accumulation,
– consumption,
– productivity,
– employment,
– wages,
– financial stability,
– financial sector complexity.

Changes related to financialization are related with the dynamics of distribution of funds in the economy, including: reduction the share of wages, falling fixed assets investments and shifts in the composition of aggregate demand [Thompson 2013: 474–475]. The decrease of wages is associated with various forms of profit redistribution. Changes in distribution between gross profit and wages have a significant role. This is due to the growing importance of investors focusing on high returns. Therefore, the importance of remuneration is reduced. Another effect of the new ways of distribution of capital the reduction of price competition on the real goods market. This has an impact on the increasing number of mergers and acquisitions. Subsequently, human capital can lose on

value. The consequence of this situation could be an increase in unemployment [Hein 2009: 14–15].

The effects of the 2008 financial crisis have highlighted the special role of the financial sector in the economies of the 21st century, for enterprises operating in the economy and for individual fundraising [Jäger and Springer 2015: 5–6]. There is no doubt that there was the change in the attitude of non-financial enterprises to operations in the financial sector, which in particular includes the repurchase of shares, payment of interest, payment of dividends [Crotty 2003: 271–273]. In connection with the above, the increase in financial resources in the economy in recent years has not been accompanied by a corresponding increase in actual accumulation [Glyn 2006].

2. RESEARCH METHODOLOGY

Financialization is a process that significantly affects the economies of the 21st century. The impact of financial sector growth is particularly evident in developed countries. For this reason, the investigated countries are the founder countries of the European Union. The data employed for the study were extracted from the Eurostat database and Financial Development and Structure Dataset published by the World Bank. The years from 2000 to 2017 was adopted as the study period. This choice is caused by the presentation of financial changes before, during and after the financial crisis of 2008.

The research hypothesis was that the degree of financialization is higher in countries with bigger economies. In literature of subject, the most common method of assessing the degree of financialization is the ratio analysis. Mentioned analysis let the author attempt to verify the hypothesis. The study used four indicators relating to the financial system and the banking sector, which include the following indicators:

– the share of public debt to the level of GDP,
– the share of the financial sector in domestic GDP,
– the share of loans to the private sector to GDP,
– the share of the assets of the three largest banks in the total assets of the banking sector.

The results obtained from the abovementioned indicators allowed to approximate which country has a higher value of individual indicators and a higher degree of financialization. In order to obtain a clear result taking into account all applied indicators, the zero unitarization method was used [Balcerzak 2015: 194]. Since all the indicators listed were stimulants of the financialization process, the indicators were normalized in accordance with the following formula [Zygmunt 2017: 511]:

$$z_{ijt} = \frac{x_{ijt} - \min\limits_{it} x_{ijt}}{\max\limits_{it} x_{ijt} - \min\limits_{it} x_{ijt}} \quad , \max\limits_{it} x_{ijt} \neq \min\limits_{it} x_{ijt}$$

where:
$z_{ijt} \in [0; 1]$; $i = 1, \ldots, r$; $j = 1, \ldots, n$; $t = 1, \ldots, l$;
x_{ijt} – value of the i-th parameter for the j-th subject in the t-th year, $i = 1, \ldots, 5$; $j = 1, 2$; $t = 1, \ldots, 15$;
$\min\limits_{it} x_{ijt}$ – minimum value of the i-th parameter;
$\max\limits_{it} x_{ijt}$ – maximum value of the i-th parameter.

To obtain one assessment characterizing the examined process, all normalized variables for this entity should be added together.

$$q_{ijt} = \sum_{i=1}^{n} z_{ijt} \qquad (i = 1,\ldots, r)$$

In addition, a synthetic Q_i variable characterizing the subject has been introduced:

$$Q_{it} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^{n} q_{ijt} \qquad (i = 1,\ldots, r)$$

Variable Q_{it} takes values from of range [0;1].

To obtain one assessment characterizing the examined process, all normalized variables for this entity should be added together.

The method used allows for standardization of indicators, which describe the process of financialization by entering their values to the range [0; 1]. This allows determining the degree of financialization in the entities under consideration taking into account all the indicators examined. The application of the zero unitarization method deepens the indicator analysis used in the literature. The study should be supplemented with the strength of the impact of individual factors on the designated indicator describing financialization.

3. RESULTS

The results of the indicator analysis of the process of financialization in the founding countries of the EU are presented in Charts 1–4. Every chart shows the development of indicator values in the 2000–2017 research period. The first of the indicators examined is the ratio of public debt to GDP. This variable is

a stimulant to financialization. It is because the increase in public debt reveals increased demand for credit money at the state level. Public debt also includes costs of its servicing, which increase the demand for work in the financial sector.

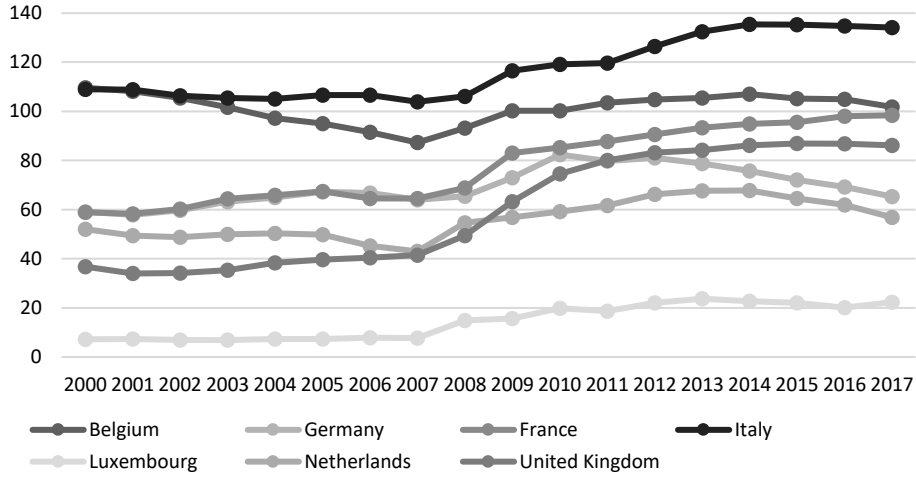


Chart 1. The ratio of public debt to GDP in the founding countries of the European Union in period 2000–2017 (values in %)

Source: own calculations based on Eurostat Database [access 7.05.2018].

Chart 1 presents the ratio of public debt to GDP in the founding coutries of the EU. During the researched period the value of the indicator increased steadily in majority of researched countries. In Italy and in Belgium there were decreases in the value of indicator. The situation changed after 2007. It is possible, that the financial crisis affected the situation. In majority of cases, there was an increase in public debt relative to GDP after 2007, just like in mentioned countries. This was probably due to the financial crisis on the real estate market.

The second indicator is the ratio of financial sector assets to GDP, which shows the changes in value of banking sector. It is one of the more important ratios to describe financialization. The bigger value of the indicator, the bigger financialization is. The data for researched period are presented on Chart 2 below.

According to the data shown in Chart 2, financial sector assets as the share of GDP level in United Kingdom were the highest in countries under research up to the financial crisis. The value of the indicator was increasing in almost every researched country. The growth stopped in 2009. From that point the value of financial sector assets in GDP were decreasing. The indicator was decreasing whole period in two countries: Belgium and Germany.

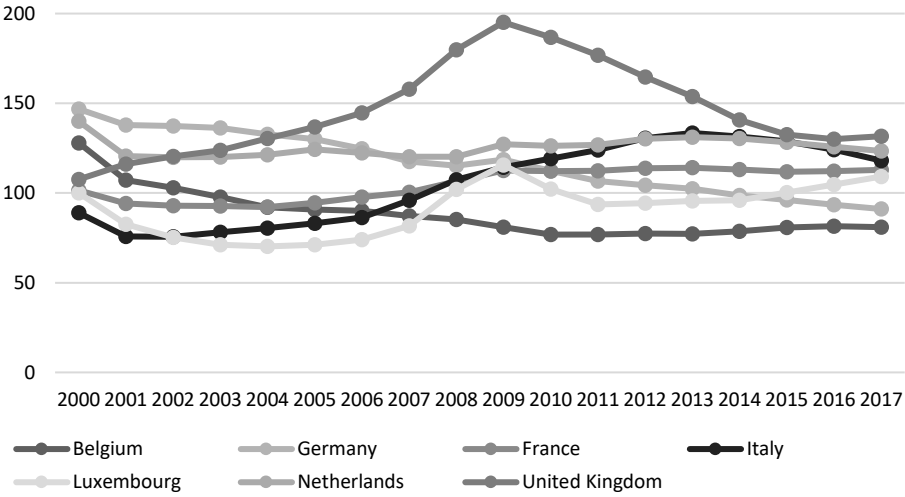


Chart 2. The ratio of financial sector assets to GDP in the founding countries of the European Union in period 2000–2017

Source: Bankscope; World Bank Financial Development and Structure Dataset 2019.

Third indicator is the ratio of loans to the private sector to GDP, which shows the changed of demand for private credit. The ratio is the stimulant of financialization. The data for researched countries are presented on Chart 3.

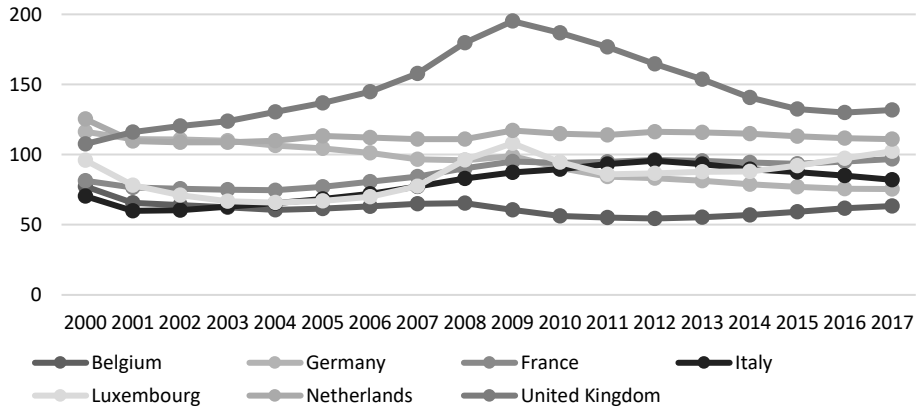


Chart 3. The ratio of loans to the private sector to GDP in the founding countries of the European Union in period 2000–2017 (values in %)

Source: Bankscope; World Bank Financial Development and Structure Dataset 2019.

The Chart 3 shows the share of financial sector assets in founding countries of European Union. The presented data show, that the value of the indicator fluctuated in researched period. Germany are the only country, in which the amount of loans to private sector was decreasing for most of researched period. The biggest changes are visible for United Kingdom and Luxembourg. In these two countries the banking sector is one of the most important economy sector. In UK and Luxembourg there was growing up of indicator to 2009. In 2009 the value of indicator started to decrease. In 2011 for Luxembourg and in 2016 for UK the indicator bottomed out to start slightly increase. Probably in mentioned countries the level of financialization is one of the biggest in researched group.

Next chart shows the indicator, which describe the banking sector. The share of three biggest banks assets to banking sector assets shows the bank concentration. It shows the role of biggest banks in banking sectors of researched countries. The data for bank concentration are presented below (Chart 4.).

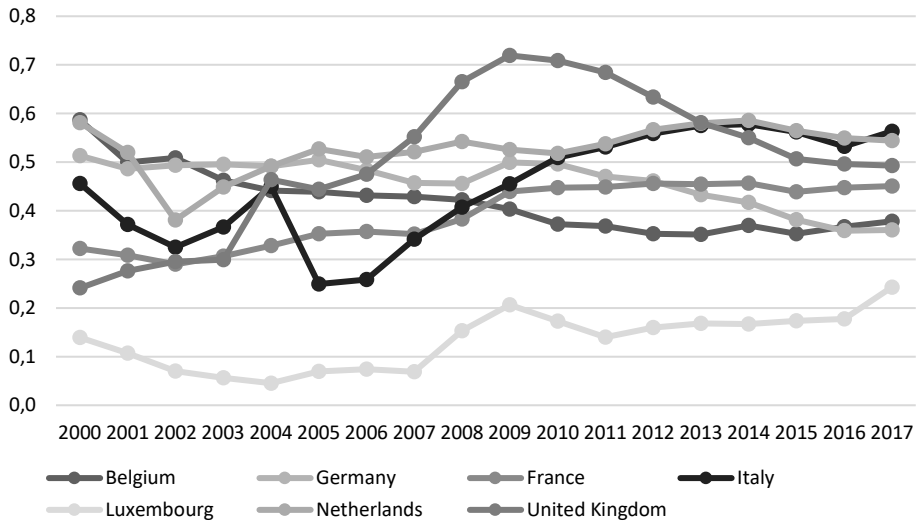


Chart 4. The ratio of the assets of the three largest banks to the total assets of the banking sector in the founding countries of the European Union in period 2000–2017 (values in %)

Source: Bankscope; World Bank Financial Development and Structure Dataset 2019.

The shape of the Chart 4 demonstrates that the share of the assets of the three largest banks to the total assets of the banking sector fluctuated in researched period. In Italy, there were the biggest changes in the value of indicator. In that country the value of indicator plummed in 2005. The smallest changes were characteristic for France, Luxembourg and Germany. The shape of graph show

that the bank concentration is not a stable indicator, but it shows the changes in financialization of researched countries.

Next Chart 5 shows the results of dynamic research made by the zero unitarization method. The data are the standardised mean values of all researched indicators.

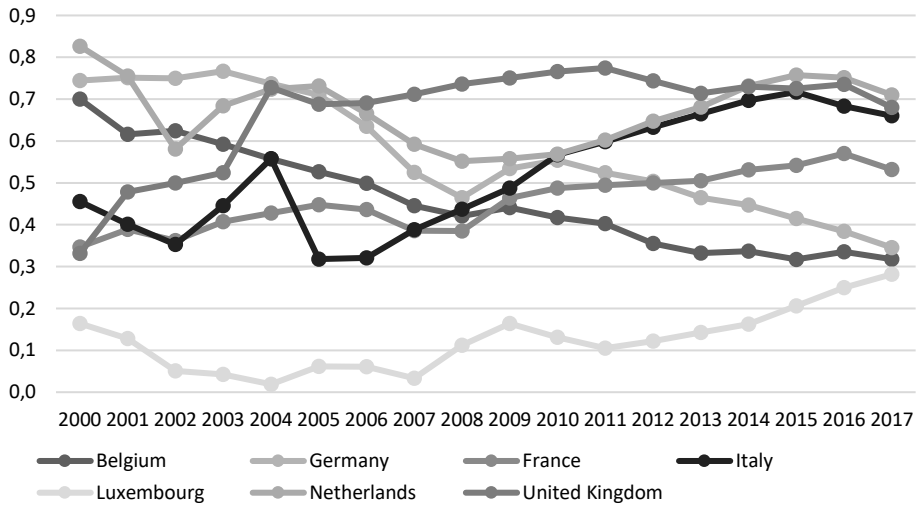


Chart 5. Average value of standardized financialization indicators in the founding countries of the European Union in period 2000–2017

Source: own calculations based on Eurostat Database [access 7.05.2018], Bankscope; World Bank Financial Development and Structure Dataset 2019.

Chart 5 shows the results of the zero unitarization method. It is possible to standardize the values of indicators in the range from 0 to 1 with used method. Sum up the values of the studied quantities may suggest the degree of financialization in researched countries. The period 2000–2017 were used for the study to show the changes in financialization. The choice of period is dictated by the availability of the values of all examined indicators.

The most important moments in researched period are the beginning of period (2000), the beginning of financial crisis (2007–2009) and the last years of researched period (2015–2017).

In 2000 the biggest financialization was in Belgium (0,587) and in Netherlands (0,581). Next countries were Germany (0,513) and Italy (0,456). The smallest financialization was in Luxembourg (0,139), which is described as the country with financial sector as the most important part of the economy.

The years of the beginning of financial crisis show that the biggest financialization was in United Kingdom, which seems to be the true. That country was probably one of the most impacted by crisis. Next countries with big financialization were Netherlands, Germany and Italy. After period 2007–2009 there came changes in financialization. The first was still UK, but the third was Italy. The end of research period shows the situation after the financial crisis, when majority of its effects have been leveled. In 2017 the country with the biggest level of financialization was Italy (0,563). The UK (0,493) was on the third place. It is visible, that the effects of financial crisis led to change in UKs' financial sector. There are two facts worth to mention in whole period. First one, the Luxembourg had the smallest financialization. Second one, the Germany were steadily decreasing the financialization. The only moment of increase came with financial crisis.

4. DISCUSSION

The study indicates the variability of the degree of financialization in the founding countries of European Union. The financial crisis on the real estate market of 2008 may have had a significant impact on the results obtained. The results show, that the level of financialization changes in time. Especially, it is visible in countries under research.

The study described indicates only the impact of four indicators on the development of financialization. The implementation of the zero unitarization method was used by T. Florczak for groups of European Union countries [Florczak 2019]. The zero unitarization method is an alternative to use of the ranks assigned to the values of the indicators for the examined entities. An interesting example of the application of ranks for the examination of financialization indicators for the economies of Central and Eastern European countries was presented by G. Gołębiowski and P. Szczepankowski [2015]. The mentioned article describes both the place of the financial sector in relation to other sectors of the economy and indicators regarding the financial sector. There are the indicators, which describes the role of capital market in economy. The research from this paper can be developed by adding new indicators shown in article about financialization in Central and Eastern European countries. The selection of normalization method could be changed. Every method has its limitations and it's possible, that the use of other method can provide new results. Some of these methods describes K. Kukuła [2000].

CONCLUSIONS

The research made with use of the zero unitarization method indicates changes in the level of financialization in surveyed entities. At the begining of the research period (2000), the financial sector was the biggest in Netherlands. In turn, the analysis the whole period show that the degree of financialization fluctuated and in 2017 the highest level of financialization had Italy. This means that the Italy had better conditions for the development of the financial sector. On the other hand, this sector may be more exposed to a possible crisis. That probability is visible for United Kingdom. UK had the highest level of financialization during majority of researched period to become the second at the end of 2017.

The author accomplished the goal by performing indicator analysis and standardization of variables by the zero unitarization method. Obtained results show the volatility of the situation in the financial sector. The four indicators used to describe the financial sector do not describe all elements related to financialization. Therefore, the analysis should be extended to include more measures describing financial sector.

The zero unitarization method is one of the standardization methods. It is worth to mention that the results obtained with the help of various research methods describing the degree of financialization can be different. It is likely that the results obtained using other standardization methods may show smaller differences in the development of the financial sector in the founding countries of the European Union.

BIBLIOGRAPHY

Alves C., Toporowski J., 2019, *Growth of international finance and emerging economies: Elements for an alternative approach*, „PSL Quarterly Review", vol. 72, no. 288.

Balcerzak, A. P., 2015, *Europe 2020 strategy and structural diversity between old and new member states. Application of zero unitarization method for dynamic analysis in the years 2004–2013*, „Economics & Sociology", vol. 8(2).

Batt R., 2012, *The Impact of Financialization on Management and Employment Outcomes*, Cornell University, New York.

Bowman A., 2018, *Financialization and the extractive industries: The case of South African platinum mining*, „Competition and Change", vol. 22, no. 4.

Bruno V.G.. Büyükşahin B., Robe M.A., 2013, *The Financialization of Food?*, „Bank of Canada, Working Paper/Document de travail 2013-39", Ottawa.

Bryan D., Martin R., Rafferty M., 2009, *Financialization and Marx: Giving Labor and Capital a Financial Makeover*, „Review of Radical Political Economics", vol. 41, no. 4.

Crotty J., 2003, *The Neoliberal Paradox: The Impact of Destructive Product Market Competition and Impatient Finance on Nonfinancial Corporation Performance in the Neoliberal Era*, „Review of Radical Political Economics", vol. 35, no. 3.

Engelen E., Fernandez R., Hendrikse R., 2014, *How Finance Penetrates its Other: A Cautionary Tale on the Financialization of Dutch University*, „Antipode", vol. 46, no. 4.

Eurostat Database, https://ec.europa.eu/eurostat/data/database [dostęp 7.05.2018].
Florczak T., 2019, *The process of financialization in groups of European Union member states*, [in:] *46th International Scientific Conference on Economic and Social Development – „Sustainable Tourist Destinations"*, Book of Proceedings, Varazdin.
Glyn A., 2006, *Capitalism Unleashed: Finance, Globalization, and Welfare*, Oxford University Press, Oxford.
Gołębiowski G., Szczepankowski P., 2015, *Finansyzacja gospodarki krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny", LXXVII – issue 4.
Hardie I., 2011, *How much can governments borrow? Financialization and emerging markets government borrowing capacity*, „Review of Iternational Political Economy", vol. 18.
Jäger J., Springer E., 2015, *Debating the future of Europe. Critical political economy and post--Keynesian perspectives*, [in:] *Asymmetric crisis in Europe and possible futures. Critical political economy and post-Keynesian perspectives*, Routledge Tayleor & Francis Group, London.
Hein E., 2009, *A (Post-)Keynesian perspective on 'financialization'*, „IMK Studies", vol. 1.
Kalogerakos T., 2013, *Financialization, the Great Recession, and the rate of profit: Profitability trends in the US corporate business sector, 1946–2011*, „Lund University – School of Economics and Management", Lund.
Kukuła K., 2000, *Metoda unitaryzacji zerowanej (Zero unitarization method)*, PWN Scientific Publishing House, Warsaw.
Moosa I.A., 2018, *Does financialization retard growth? Time series and cross-sectional evidence*, „Applied Economics", vol. 50, no. 31.
Palley, T., 2007, *Financialization: What It Is and Why It Matters*, „Annandaleon-Hudson, NY: The Levy Economics Institute Working Paper", no. 525.
Thompson P., 2013, *Financialization and the workplace: Extending and applying the disconnected capitalism thesis*, „Work, Employment and Society", vol. 27, no. 3.
Turbeville W., 2014, *Financialization and a New Paradigm for Financial Markets*, Demos/New Economic Paradigms/Rockefeller Foundation.
Wiśniewski P., 2014, *Nowe miary finansjalizacji*, [in:] *Rozwój nauki o finansach. Stan obecny i pożądane kierunki jej ewolucji*, SGH Warsaw School of Economics, Warsaw.
World Bank Financial Development and Structure Dataset 2019, https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/data/financial-structure-database [dostęp 10.03.2020].
Van Treeck T., 2007, *A Synthetic, Stock-Flow Consistent Macroeconomic Model of Financialisation*, „Macroeconomic Policy Institute (IMK) in the Hans Boeckler Foudation Working Paper", no. 6.
Vasudevan R., 2009, *Dollar Hegemony, Financialization, and the Credit Crisis*, „Review of Radical Political Economics", vol. 41, no. 3.
Vercelli A., 2017, *Crisis and sustainability. The Delusion of Free Markets*, Macmillan Publishers Ltd., London.
Zygmunt A., 2017, *Innovation activities of Polish firms. Multivariate analysis of the moderate innovator countries.*, „Oeconomia Copernicana", vol. 8(4).

Przyjęto/Accepted: 10.06.2020
Opublikowano/Published: 30.06.2020

• F I N A N S E I P R A W O F I N A N S O W E •
• Journal of Finance and Financial Law •

Czerwiec/June 2020 • vol. 2(26): 51–62

STATE POLICY OF CONSUMER PROTECTION IN THE DIGITAL FINANCIAL SERVICES MARKET IN UKRAINE

Sophia Lobozynska
The Faculty of Economics, Ivan Franko L'viv National University (Ukraine)
ORCID: http://orcid.org/0000-0001-5483-6864

Iryna Skomorovych
The Faculty of Economics, Ivan Franko L'viv National University (Ukraine)
ORCID: http://orcid.org/0000-0002-8574-6770

Ulyana Vladychyn
The Faculty of Economics, Ivan Franko L'viv National University (Ukraine)
ORCID: http://orcid.org/0000-0002-6916-6688

Abstract

The rapid development of digital financial technologies in Ukraine leads to the emergence of new risks and to significant consumers' losses in the financial market. The aim of the study is to develop strategic directions of state policy of consumer protection in the digital financial services market considering the best world practices and features of the financial system of Ukraine.
System scientific analysis was used to study the possibilities of implementing international quality standards for digital financial services in Ukrainian legislation. The method of statistical analysis of data was used to form the imperial basis of the study.
Based on the global experience and taking into account the peculiarities of Ukrainian fintech market the state policy should consist of three strategic directions: 1) create a system of legal regulation of the mechanism of protection of consumers' rights of digital financial services; 2) introducing a risk-oriented approach to regulating the digital financial services delivery process to consumers; 3) strengthening of digital financial literacy and public awareness. Such state policy will form a reliable system of consumer protection in the digital services market in Ukraine.

Keywords: financial consumer protection, digital financial services and products, public policy for consumer protection of digital financial services.

JEL Class: D18.

INTRODUCTION

The financial technology market (Fintech) is one of the fastest growing and holds leading positions in the dynamics of its development in terms of both financial performance and number of users. Experts from different countries note that over the past five years, the number of users of financial technologies has been increasing by 15–20% annually [Private financial .., 2018, access 1.02.2020]. Moreover, the distribution of Fintech products occurs in different consumer segments. Most of Fintech users no longer imagine their usual day without the use of technology. Thus, every third inhabitant of a large city (about 1 million inhabitants) uses more than two Fintech services on average daily. Experts estimate the spread of financial technology in Ukraine at 50% [Fintech. Guide…, 2018, access 10.02.2020].

A key factor driving the development of the financial technology market is the development of the Internet and digitalization. If at the beginning of the path of its development the market of financial technologies was limited to receiving payments and electronic money, now at the present time the most widespread is received by a number of services: P2P consumer lending, P2P property lending, balance sheet consumer lending, donation-based crowdfunding, demand deposits, saving accounts, P2P mobile payments, foreign exchange and remittances, cryptocurrency wallets, cryptocurrency exchange and trading, wealth and assets management, personal financial management, P2P insurance, usage-based insurance, robo advisors and etc.

Financial digital products and services bring significant benefits to a consumer. They reduce the value of a financial product, promote financial inclusions, help people to avoid extra commissions, save time for consumers, improve personal financial management, and increase well-being. However, digital financial services (DFS) carry significant risks, such as: insufficient security of systems while storing personal data, disability of systems that impede access to funds, inconvenient interfaces that increase the number of erroneous transactions, insufficient liquidity of providers of DFS, lack of guarantees of a returning money accumulated in non-bank financial institutions accounts, digital fraud and more. This creates new challenges for financial regulators in the form of a state regulatory policy for the protection of consumers of digital financial services.

The main purpose of research is to develop approaches for state policy for the protection of consumers of digital financial services in Ukraine, considering the high-level principles for digital financial inclusion and their practical application in the field of protection consumer rights in DFS.

1. THE RESEARCH METHODOLOGY

To study the current situation of the development of the digital financial services market in Ukraine the method of statistical data analysis was applied. The sources of data were materials from international consulting agencies, the Ukrainian Association of Fintech and Innovation companies, the National Bank of Ukraine, VISA company, Agency for International Development, (USAID). The systematic scientific analysis of the existing domestic legal field in the given direction was used in the development of conceptual foundations of the policy of protection consumers of digital financial services, and the prospects of harmonization of Ukrainian legislation with international standards were explored. When using the method of analogy, analysis and synthesis, and the method of theoretical generalization the strategic vectors of construction of the mechanism of consumer rights protection in DFS in Ukraine were developed.

2. THE RESEARCH RESULTS

The digital financial services market is booming in Ukraine. There are several reasons for this. So, as of 2019, the proportion of people using the Internet was 65%, the penetration rate of smartphones was 70%, the coverage level of 3G and higher was 62% [Ukrainian Institute…, 2020, access 2.02.2020]. The Internet and its speed in Ukraine are constantly improving, also because of reducing the cost and increasing the access, especially in the mobile Internet. Continuous investments and support for high-speed internet contributes to the development and use of fintech services and products in the country.

The level of penetration of financial services is increasing every. The proportion of people aged 15+ who had an account with a financial institution was 63% (22.5 million), 49% had a debit card, 39% used a card to make a purchase, 29% – used the internet to pay bills or make payments, 18% used the internet to access a financial account in 2017 [Fintech. Guide…, 2018, access 10.02.2020]. The share of non-cash transactions in the total volume of payment card transactions increased from 25.0% in 2014 to 49.7% at the end of September 2019 [Strategy of development.., 2020, access 10.02.2020].

The transition to digital finance is happening at a tremendous speed. In these circumstances, digital financial product and service providers have prioritize customer needs. Internet and mobile banking have significantly increased the number of banking transactions provided through these systems. Ukrainian banks offer to use smartphones not only to pay for goods and services, but also to receive payments. Innovative banks provide clients with multichannel service in 24/7 mode („State Savings Bank of Ukraine", „PrivatBank", „UkrSibbank" and

others). It became possible for Ukrainian consumers to apply for a loan through ATMs and SMS. Several direct credit platforms (P2P) have been launched. The technology of contactless payments is actively used by consumers. MasterCard, PayPass and Visa payWave allow to perform transactions simply by lifting a plastic card to the terminal. Electronic wallets are actively used when a payment is made in a point of sale.

The level of penetration of financial services continues to grow rapidly owing to the support of the development of state-level fintech market. Thus, in 2018, financial sector regulators have included the development of fintech as one of the priorities in the Comprehensive Program for the Development of the Financial Sector of Ukraine until 2020. The Cabinet of Ministers of Ukraine has identified the financial technologies and cashless payments as a strategic direction in the Concept of Development of the Digital Economy and Society of Ukraine for 2018 –2020. In April 2019, the National Bank of Ukraine established an Expert Council on communication with innovative companies wishing to work in the financial market [Comprehensive Program…, 2018, access 15.03.2020].

According to an analytical study of the Ukrainian Association of Fintech and Innovation Companies there are more than 100 fintech companies operating in Ukraine, most of which have emerged in the last three years. Fintech providers work in the following areas: payments/money transfer – 38, mobile wallets – 22, digital/neobanks – 8, technology and infrastructure – 36, consulting/analytical systems – 26, personal and consumer lending – 10, business lending – 5, insurtech – 6, cybersecurity/anti-fraud – 11, regtech – 5, personal finance/wealth management – 6, digital comparison tool – 3, legaltech – 4 [Catalogue of fintech…, 2019, access 8.02.2020].

The rapidly growing consumer interest in Fintech products and the lack of a regulatory framework for regulating financial intermediaries in the face of implementing of innovative technologies and developing of new Fintech services with significant risks necessitate the creation of conceptual frameworks of state policy for protection of digital financial services users.

In January 2020, the National Bank of Ukraine, the National Securities and Stock Market Commission, the National Commission for the State Regulation of Financial Services Markets, the Ministry of Finance of Ukraine and the Deposit Guarantee Fund of Ukraine approved the Strategy for the Development of the Financial Sector of Ukraine until 2025 (Further – FSDU Strategy-2025).

The Strategy-2025 contains 5 key areas for the development of the financial sector, in particular: financial stability, macroeconomic development, financial inclusion, development of financial markets, innovative development 2019 [Strategy of development.., 2020, access 10.02.2020]. In order to understand how the system of consumer protection in the digital financial services market will be

formed, it is necessary to elaborate on such strategic directions of FSDU Strategy--2025 as financial inclusion and innovation development.

It is significant that state regulators are giving due priority to financial inclusion by increasing the accessibility and using of financial services. The main priorities for realization state policy in this way are: drafting and implementing the Financial Inclusion Strategy; creating conditions for development of remote distribution channels of financial services; creating the infrastructure to provide financial services in remote territories; conversing payments to the state to electronic channels; improving a regulatory framework to enhance effectiveness, competition and security of electronic payments in the financial system; accessibility of financial services for people with special needs.

In such circumstances, the protection of consumers of digital financial services should be ensured through the introduction of new models of remote identification and verification of the client, the creation of a mechanism for access of financial institutions to customer identification data in state registers (eKYC), regulation of the use of different types of electronic signatures of clients of financial institutions.

National regulators have identified increasing consumer protection in the financial services market as an important strategic objective of financial inclusion. To ensure this, state financial regulators have planned to complete such tasks: developing and introducing a regulatory framework for supervising the financial sector participants; ensuring transparency of information on commission and payments charged on services of banks and nonbank financial institutions, as well as payments guaranteed to the bank depositors and respective maturities; expanding the DFS participants and guaranteed deposits, gradual increase in the deposit guarantee amount in banks; improving means for disclosing information by financial institutions to customers, including prior to entering into agreements. The fulfillment of these obligations will allow to form the basis for safe use of financial services, including digital ones.

Low financial literacy in Ukraine is another challenge for financial authorities. The Financial Literacy Index the method of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) reached 11.6 points out of 21, which is one of the lowest in the world [Financial literacy…, 2019, access 15.03.2020]. To remedy the current situation, financial regulators have committed by 2023 to focus their efforts on: creating a single communication platform (web-site) with useful insight on types and use of financial services; holding awareness raising campaigns for different demographic groups; opening the Information and Communications (Center in National Bank of Ukraine – Money Museum); implementing special programs for training expertise and skills in fintech for different groups of the general public.

The state strategic policy in the field of „Innovative development" includes the following tasks for realization during 2020–2025: devising and implementing the FinTech development strategy in Ukraine; introducing means for applying artificial intelligence and machine learning in finances (KYC, AML, combating fraud, personalized financial products, forecasting risks based on analysis of bank transactions, etc.); developing the framework for identifying customers using biometric data; introducing regulation for circulation and use of digital assets in Ukraine; introducing the framework set out in EU GDPR (General Data Protection Regulation) for finance [Strategy of development.., 2020, access 10.02.2020].

Concerning the increasing demand for digital financial products and services, the outlined strategic areas need to be detailed in terms of protecting the rights of consumers of digital financial services. The basis for the development and implementation of the Digital Consumer Financial Consumer Protection Strategy in Ukraine should be High-Level Principles for Digital Financial Inclusion (DFI Principles).

The DFI Principles were produced in 2016 by the Global Partnership for Financial Inclusion. The DFI Principles are focused on the need to provide the financially excluded and underserved with high-quality and appropriate financial products and services and the potential to use digital technologies to achieve this goal, where possible. The DFI Principles also recognize the need to actively balance the promise of digital innovation with the new risks that rapidly evolving technology introduces. There are 8 DFI Principles (Table 1).

Table 1. G20 High-Level Principles for Digital Financial Inclusion

Number	Title	Explanation
Principle 1	Promote a Digital Approach to Financial Inclusion	Promote digital financial services as a priority to drive development of inclusive financial systems, including through coordinated, monitored, and evaluated national strategies and action plans.
Principle 2	Balance Innovation and Risk to Achieve Digital Financial Inclusion	Balance promoting innovation to achieve digital financial inclusion with identifying, assessing, monitoring and managing new risks.
Principle 3	Provide an Enabling and Proportionate Legal and Regulatory Framework for Digital Financial Inclusion	Provide an enabling and proportionate legal and regulatory framework for digital financial inclusion, taking into account relevant G20 and international standard setting body standards and guidance.

Number	Title	Explanation
Principle 4	Expand the Digital Financial Services Infrastructure Ecosystem	Expand the Digital Financial Services Infrastructure Ecosystem Expand the digital financial services ecosystem – including financial and information and communications technology infrastructure – for the safe, reliable and low-cost provision of digital financial services to all relevant geographical areas, especially underserved rural areas.
Principle 5	Establish Responsible Digital Financial Practices to Protect Consumers	Establish a comprehensive approach to consumer and data protection that focuses on issues of specific relevance to digital financial services.
Principle 6	Strengthen Digital and Financial Literacy and Awareness	Support and evaluate programs that enhance digital and financial literacy in light of the unique characteristics, advantages, and risks of digital financial services and channels.
Principle 7	Facilitate Customer Identification for Digital Financial Services	Facilitate access to digital financial services by developing, or encouraging the development of customer identity systems, products and services that are accessible, affordable, and verifiable and accommodate multiple needs and risk levels for a risk-based approach to customer due diligence.
Principle 8	Track Digital Financial Inclusion Progress	Track progress on digital financial inclusion through a comprehensive and robust data measurement and evaluation system. This system should leverage new sources of digital data and enable stakeholders to analyze and monitor the supply of – and demand for – digital financial services, as well as assess the impact of key programs and reforms.

Source: G20/OECD (2016) High-Level Principles for Digital Financial Inclusion.

It is very important to consider the provisions of Principle 2: Balancing Innovation and Risk to Achieve Digital Financial Inclusion, Principle 5: Establish Responsible Digital Financial Practices to Protect Consumers and Principle 6: Strengthen Digital and Financial Literacy and Awareness for creating a national system of protection consumer rights in a digital age. A detailed explanation of these provisions and practical recommendations of implementing them into national strategies for policy makers are disclosed in the G20/OECD (2018) Policy Guidance on Financial Consumer Protection Approaches in the Digital Age and G20/OECD (2018) INFE Policy Guidance Digitalisation and Financial Literacy.

Policy Guidance on Financial Consumer Protection Approaches in the Digital Age helps policy makers with establishing responsible digital financial practices to protect consumers and build trust and confidence in digital financial services, by establishing a tailored approach to financial consumer protection that focuses on issues of specific relevance to digital financial services [Policy Guidance on Financial…, 2018, access 10.03.2020].

Policy Guidance Digitalisation and Financial Literacy aims to identify and promote effective initiatives that enhance digital and financial literacy in light of the unique characteristics, advantages, and risks of digital financial services and channels, to support their evaluation and dissemination, and to promote a responsible and beneficial development of digitalisation by building trust in the acquisition and use of digital financial services by the financially excluded [Policy Guidance Digitalisation…, 2018, access 25.03.2020].

Based on the analysis of the global experience of building a consumer rights protection mechanism in the digital services market and taking into account the peculiarities of the development of the fintech market in Ukraine, the state policy should be directed to the following three strategic directions: 1) create a system of legal regulation of the mechanism of protection of consumers' rights of digital financial services; 2) introducing a risk-oriented approach to regulating the digital financial services delivery process to consumers; 3) strengthening of digital financial literacy and public awareness.

The priority measures in creating a system of legal regulation of the mechanism of protection of consumer rights of digital financial services should be:

1) development of a legal mechanism for the protection of monetary funds accumulated in non-prudentially regulated service providers (financial companies, mobile operators and others);

2) creation of a legal basis for testing new innovative financial products and services, as well as business models in simplified mode (with the central bank to create a „Sandbox" communication platform);

3) development of the legal basis for regulating the activity of P2P credit platforms, crowdfunding and operations with virtual assets;

4) establishing on a legislative level the rules of using open API for all financial market participants;

5) development of rules of formation of unified databases and protection of information, determination of the order of exchange of information between databases;

6) creation of an effective mechanism for the out-of-court settlement of disputes, in particular to develop legal regulation of alternative mechanisms such as mediation, arbitration, financial ombudsman;

7) improving the institutional structure of the DFS consumer protection system, by setting up specialized consumer rights protection departments within the structure of each financial regulator and developing an effective mechanism for the exchange of information on consumers rights protection DFS with a view to further improving of legal regulation;

8) development of a comprehensive Consumer Rights Protection Strategy in the digital financial services market and an action plan for its implementation.

When adopting a risk-oriented approach in regulating process of providing digital financial services to consumers, financial authorities should focus on the following aspects of activities:

1) establishing requirements for the provision of complete and truthful information on innovative digital financial products, including commissions and tariffs, conditions of use of the service, the procedure for reporting to the consumer on the conducted transactions, disclosure of the procedure of consumer actions in conducting mistaken transaction and system outage;

2) upgrading and expanding the infrastructure of the retail payment system and open banking platforms, which will provide secure access to banks, non--banking financial institutions and new payment service providers;

3) the widespread use of government channels for the distribution of digital financial services with an adequate system of personal data protection;

4) enhancing security measures for the storage, unauthorized use, disclosure, modification and destruction of personal data; providing only the information required to complete a particular online transaction or to receive electronic services;

5) improvement of work of authorized bodies for control over compliance with the legislation on protection of personal data and protection of information in information networks;

6) protect consumers from misuse of digital product and digital crime; encourage of DFP providers to create user-friendly interfaces that reduce the likelihood of mistaken transactions;

7) development and implementation of new innovative methods of analysis of financial digital technologies for risk assessment, including cybercrime scenarios; for SupTech and RegTech to facilitate the faster, more efficient and effective enforcement of regulatory requirements by financial market participants;

8) establishing the cooperation with the private sector and risk assessment experts to promptly identify and evaluate the risks of digital financial services, to ensure the creation of an ecosystem that monitors these risks and helps to minimize them;

9) the establishment of internal departments in the financial institutions for the examination of consumer complaints and the obligation for them to formulate and report on the received complaints to the body responsible for protection of consumer rights DFS;

10) development of an effective mechanism for compensation of losses to DFS consumers in case of illegal activity of FDS providers;

11) providing support to consumers in identifying dependency on online lending and clarifying the procedure for repayment of overdue debts.

An important element in the formation of the consumer protection system in digital age is the provision of an adequate level of financial and technological knowledge in the population. This can be achieved by:

1) creating high-quality digital literacy education programs that shape the knowledge, understanding and confidence of consumers in using digital financial services (eg. online games for financial management training; digital income and expense tracking tools; interactive educational programs). Such financial literacy education programs should be continuous and tailored to target groups (teachers, school students, college students, retirees, journalists, judges);

2) use of digital (video, social networks, messengers, e-mail) and non-digital (posters, newspapers) channels to inform consumers about the features, benefits, costs of using digital financial services and means of financial security;

3) providing quality and uninterrupted customer support (24/7 call center, online chat bot, websites, social media) with simple and accessible instructions for correct action in any given situation, including the complaint mechanism.

By implementing appropriate measures to protect the rights of consumers of digital financial services, state regulators of the financial market will be able to start the process of transformation of legal regulation of the market of digital financial services, which will allow in the future to prevent uncontrolled situations due to increased impact of financial and operational risks, and to promote a reasonable balance between abidance of security and decentralization and ensuring of confidentiality and scale when providing digital financial services to consumers.

CONCLUSIONS

The rapid development of technology has significantly influenced the transformation in the financial sector of Ukraine, which has contributed to the emergence of new digital financial products and services. On the one hand, such products bring several benefits to the clients, and on the other – cause new risks. Thus, there is a need to improve the state policy of regulating the sphere of financial technological services. The formation of such policy should be in line with the EU Directives and OECD principles on open banking, protection of privacy and security of personal data when consuming digital financial services, creating a competitive environment by setting standard requirements for providers to enter the digital financial services market, ensuring the guarantees of security of the preservation of monetary client money, compliance with anti-money laundering and terrorist financing legislation. In such circumstances, the quality standards of digital financial services will be raised and a robust system of consumer rights protection in Ukraine will be formed.

REFERENCES

Catalogue of fintech companies in Ukraine in 2019, https://map.fintechua.org [access 15.03.2020].

Comprehensive Program for Development of the Financial Sector of Ukraine until 2020, https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0391500-15 [access 15.03.2020].

Financial literacy, financial inclusion and financial well-being in Ukraine. Research results. USAID Financial Sector Transformation Project June 2019, http://www.fst-ua.info/wp-content/uploads/2019/06/Financial-Literacy-Survey-Report_June2019_ua.pdf?fbclid=IwAR2AlpnG Nn8big9d0_v6YEhNBwL [access 15.03.2020].

Fintech and consumer protection: A Snapshot, https://www.nclc.org/images/pdf/cons-protection/rpt-fintech-and-consumer-protection-a-snapshot-march2019.pdf [access 17.02.2020].

Fintech in Ukraine: Trends, Market Overview and Catalogue, https://www.slideshare.net/UNITCity/fintech-in-ukraine-2018-ukrainian-language [access 15.03.2020].

FinTech, RegTech and SupTech: What They Mean for Financial Supervision / Toronto Leadership Centre, http://res.torontocentre.org/guidedocs/FinTech%20RegTech%20and%20SupTech%20-%20What%20They%20Mean%20for%20Financial%20Supervision.pdf [access 15.03.2020].

Fintech. Guide, 2018, https://aequo.ua/publication/Insights/infographic_report_fintech_guide_2018/ [access 10.02.2020].

G20/OECD (2011) Task Force on Financial Consumer Protection, https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/g20-oecd-task-force-financial-consumer-protection.htm [access 15.03.2020].

G20/OECD (2016) High-Level Principles for Digital Financial Inclusion, http://www.oecd.org/g20/G20-OECD-Policy-Guidance-Financial-Consumer-Protection-Approaches-digital-age.pdf [access 10.03.2020].

G20/OECD (2018) INFE Policy Guidance Digitalisation and Financial Literacy, http://www.oecd.org/finance/G20-OECD-INFE-Policy-Guidance-Digitalisation-Financial-Literacy-2018.pdf [access 15.03.2020].
IT Ukraine from A to Z // IT Ukraine report/ Ukraine Digital News:, http://www.uadn.net/files/ua_hightech.pdf [access 5.02.2020].
OECD (2018), G20/OECD Policy Guidance on Financial Consumer Protection Approaches in the Digital Age, https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/G20-OECD-Policy-Guidance-Financial-Consumer-Protection-Digital-Age-2018.pdf [access 15.03.2020].
OECD/INFE (2012) High-level Principles on National Strategies for Financial Education, https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/OECD-INFE-Principles-National-Strategies-Financial-Education.pdf [access 15.03.2020].
Private financial technologies as a tool for sustainable business development in Russia and Kazakhstan. Trends in the market of financial technologies, Deloitte Research Center in the CIS, 2018, https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/research-center/Chastnye-finansovye-tekhnologii-kak-instrument-ustojchivogo-razvitiya-biznesa-Rossii-Kazahstane.pdf [access 1.02.2020].
Strategy of development of the financial sector of Ukraine until 2025, https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_FS_2025.pdf [access 10.02.2020].
Ukrainian Institute of the Future „Ukraine-2030E – a country with advanced digital economy" https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoyu.html#6-2-3 [access 2.02.2020].

Przyjęto/Accepted: 5.06.2020
Opublikowano/Published: 30.06.2020

• F I N A N S E I P R A W O F I N A N S O W E •
• Journal of Finance and Financial Law •

Czerwiec/June 2020 • vol. 2(26): 63–82

SKUTECZNOŚĆ PRAWNA OCHRONY TZW. „FRANKOWICZÓW" W KONTEKŚCIE TERMINÓW PRZEDAWNIENIA

Aleksandra Nadolska
WSAiB w Gdyni

ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4903-8336

Streszczenie

W Polsce nie wykształciła się jednolita linia orzecznicza, tak co do przesłanek i podstaw unieważnienia umowy kredytu, jak i co do uznania niektórych tylko warunków umownych za nieuczciwe, a w efekcie tego – również co do stosowania terminów przedawnienia wobec żądania zwrotu świadczenia wypłaconego na podstawie uznanej za abuzywną klauzuli bądź nieważnej czynności prawnej. Sytuacji tej nie zmienił wyrok TSUE z 3.10.2019 r. (C-260/18 Dziubak vs. Raiffeisen). Pożądane i konieczne jest tymczasem, aby krajowe sądy zaczęły rozstrzygać sprawy tzw. „frankowe" w duchu regulacji unijnych, bo to w ich ramach przyjęto ideę pełnej ochrony prawnej konsumenta, zasadniczo wedle której realizacja roszczenia restytucyjnego nie może być uzależniona od terminu przedawnienia.

Celem artykułu jest udzielenie odpowiedzi na pytanie: czy skutek restytucyjny obejmuje – obok dawnego stanu prawnego – przywrócenie stanu materialnego kontrahentów? Udzielenie odpowiedzi na to pytanie jest niezbędne dla ustalenia, czy sądowe uznanie warunków umowy za nieuczciwe może zostać ograniczone co do rodzaju skutku.

Powyższe legło u podstaw sformułowania następującej tezy badawczej: ustalenie w postępowaniu sądowym nieuczciwości warunku umownego zawsze będzie miało charakter i skutek *ex tunc* wobec uprawnień majątkowych oraz niemajątkowych, i to bez względu na to, czy rozstrzygnięcie w tym przedmiocie jest konstytutywne czy deklaratoryjne.

Przedstawiona materia zdeterminowała układ i treść artykułu, w którym wieloaspektowo omówiono problematykę terminów przedawnienia (ujętą w pytaniach prejudycjalnych oraz orzecznictwie TSUE), przedstawiono podział orzeczeń na konstytutywne i deklaratoryjne, a także wyjaśniono istotę i funkcję materialnych terminów przedawnienia.

Słowa kluczowe: przedawnienie, skutek restytucyjny, orzeczenie konstytutywne/deklaratoryjne, klauzula abuzywna, unieważnienie umowy kredytu.

JEL Class: K12, K15, D18, E44.

WSTĘP

Instytucja przedawnienia roszczenia ma ogromne znaczenie praktyczne w sprawach tzw. „frankowiczów", które dotyczą kredytów (indeksowanych do CHF lub denominowanych w CHF) wieloletnich, zaciąganych na cele mieszkaniowe i zabezpieczonych hipotecznie. Sądy polskie dopiero od niedawna uświadamiają sobie europejski wymiar tego problemu, co spowodowało, że w wielu prawomocnych już rozstrzygnięciach przesądzono, iż roszczenie obejmujące zwrot świadczenia nienależnego wypłaconego na podstawie klauzul abuzywnych uległo przedawnieniu. W konsekwencji pojawiło się orzecznictwo mało kompatybilne z prawem unijnym, opartym na idei pełnej ochrony prawnej konsumenta w stosunkach zawieranych z przedsiębiorcą (bankiem). Spowodowało to konieczność podjęcia w dyskursie naukowym rzeczonej kwestii, zwłaszcza, że do tej pory w ogóle nie zostało wyjaśnione (ani w judykaturze, ani w doktrynie prawa) jak należy wykładać krajowe przepisy o terminach przedawnienia w kontekście spraw frankowych i czy (a jeśli tak, to jaki) wpływ na tę intepretację ma charakter wydawanego wyroku. Jest to o tyle istotne, że obecnie coraz więcej spraw tego rodzaju jest poddawanych pod rozstrzygnięcie sądów cywilnych, które w większości bazują na dotychczasowej linii orzeczniczej (bez względu na to, czy jest ona słuszna, czy nie). A przecież wyniki takich postępowań bezpośrednio wpływają nie tylko na sytuację stron (i/lub poręczycieli), ale też sektor bankowy i całą gospodarkę. Wobec tego, wypełniając tę lukę, wszystkie powyższe zagadnienia zostały poddane szczegółowej i wieloaspektowej analizie w tym artykule. Z przedstawionych w jego treści rozważań wynika, że skutek restytucyjny (wobec stwierdzenia istnienia nieuczciwego warunku umownego) obejmuje zarówno przywrócenie dawnego stanu prawnego, jak i stanu materialnego stron umowy kredytu bankowego, co determinuje konieczność zasądzenia przez sąd na każde (zasadne) żądanie powoda/powódki zapłaty świadczenia nienależnego z tego tytułu (oczywiście jeśli tylko nie upłynął termin 6/10 lat liczony od samego stwierdzenia abuzywności danej klauzuli).

1. ZAKRES PRAWNEJ OCHRONY KONSUMENTA

Przepisy art. 385^1–385^3 k.c. zostały wprowadzone do kodeksu cywilnego [Ustawa z 23 kwietnia 1964 r., Dz.U. 2019, poz. 1145 ze zm.] ustawą z 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz o odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny [Dz.U.2012, poz. 1225 ze zm.]. Nowelizacja dokonana ww. aktem wynikała z konieczności dostosowania prawa polskiego do wymagań dyrektywy Rady 93/13/EWG z 5 kwietnia 1993 r. w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich [Dz.U. UE.L. 1993.95.29

z 21 kwietnia 1993 r.], która bazuje na modelu minimalnej harmonizacji[1]. Dyrektywa ta jest oparta na zasadach. Zapewnia ona konsumentom ochronę przed nieuczciwymi warunkami we wszelkiego rodzaju umowach zawartych z przedsiębiorcami. Z tego względu odgrywa kluczową rolę w zapewnieniu uczciwości na rynku wewnętrznym.

Ścisły związek art. 385^1–385^3 k.c. z regulacjami dyrektywy 93/13/EWG wiąże się z koniecznością uwzględnienia przy ich wykładni i stosowaniu przepisów prawa UE (zwłaszcza art. 3, art. 4, art. 6 i art. 7 oraz załączników do niej), jak też dotyczącego go znacznego dorobku orzeczniczego Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej [por. wyrok Sądu Najwyższego z 3 lutego 2006 r., I CK 297/05]. Trzeba zaznaczyć przy tym, że orzecznictwo TSUE jest traktowane jako jedno z zasadniczych źródeł prawa unijnego. Niezwykle silna pozycja Trybunału w strukturach unijnych wiąże się właśnie z *quasi*-prawotwórczą działalnością odzwierciedlającą pragmatyzm systemu anglosaskiego.

Powyższe oczywistości są znane, choć bagatelizowane przez polskie sądy cywilne, które od kilku lat zmagają się z rozwiązywaniem sporów klientów usług finansowych z bankami, w szczególności wynikających z umów kredytów tzw. „frankowych"[2]. Nieudolność tych zabiegów jest najwyraźniej widoczna przez pryzmat braku wykształcenia na przestrzeni ostatnich kilku lat jednolitej linii orzeczniczej[3], tak co do przesłanek i podstaw unieważnienia umowy kredytu w całości bądź części (np. co do aneksu, na podstawie którego wprowadzono do stosunku zobowiązaniowego mechanizm waloryzacji), jak i co do uznania niektórych tylko warunków umownych za nieuczciwe, a w efekcie tego – również co do stosowania terminów przedawnienia wobec żądania zwrotu świadczenia wypłaconego stronie na podstawie uznanej za abuzywną klauzuli bądź nieważnej czynności prawnej[4]. Zasadniczo sytuacji tej nie zmienił wyrok TSUE z 3 października

[1] Harmonizacja systemów prawnych polega na wypracowaniu i wprowadzaniu wspólnych rozwiązań i standardów, które służą ułatwianiu transakcji dokonywanych na terytorium kilku państw. Harmonizacja nie jest zjawiskiem homogenicznym – może występować na różnych poziomach. W jej ramach wyróżnia się harmonizację maksymalną i harmonizację minimalną. Ta druga wprowadza minimalne wymogi, które mogą zostać zaostrzone w ustawodawstwie krajowym.

[2] Chodzi tu głównie o umowy kredytu denominowanego w CHF oraz indeksowanego do CHF.

[3] Por. Jabłoński i Koźmiński [2018]; a także Grebieniow i Osajda [2019].

[4] Sąd Najwyższy w wyroku z 29 października 2019 r., IV CSK 309/18, wskazał, że czym innym jest „uznanie umowy za nieważną", a czym innym „unieważnienie umowy, która bez klauzuli niedozwolonej nie może dalej funkcjonować w obrocie prawnym, zwłaszcza ze względu na brak (odpadnięcie) któregoś z koniecznych składników (*essentialia negotii*) umowy nazwanej kredytu bankowego". Wprawdzie TSUE przyjął, że wymaganiom wynikającym z art. 6 dyrektywy 93/13/EWG czyni zadość sankcja nieważności bezwzględnej (zob. wyroki z 26 kwietnia 2012 r., C-472/10 *Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hatóság v. Invitel Távközlési Zrt*, pkt 40 oraz z 30 maja 2013 r., C-397/11 *Erika Jőrös v. Aegon Magyarország Hitel Zrt.*, pkt 43), jednak państwa członkowskie mogą stosować również inne sankcje. Wykładnia krajowych regulacji w tej części sprowadza się właśnie do przyjęcia, że jeżeli po wyeliminowaniu nieskutecznych klauzul umowa w całości nie

2019 r. wydany w sprawie C-260/18 *Dziubak vs. Raiffeisen* [http://eur-lex.europa.eu/, dostęp 12.03.2020], skoro niektóre sądy stoją jeszcze na stanowisku, że może on mieć zastosowanie wyłącznie do kredytów indeksowanych do CHF (zapominając, że wykładnia Trybunału dotyczy regulacji dyrektywy 93/13/EWE, a nie przepisów polskiego prawa bankowego, i określa, w jaki sposób dany przepis powinien być lub powinien był być rozumiany i stosowany od chwili jego wejścia w życie).

Pożądane i konieczne jest tymczasem, aby krajowe sądy zaczęły rozstrzyganie spraw tzw. „frankowych" od analizy ww. aktu unijnego w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich oraz przeglądu orzecznictwa TSUE do niego wydanego, bo stanowi ono ogromny zasób zasad, które winny być stosowane niezależnie od specyfiki prawnych uwarunkowań państw członkowskich[5]. Jedną z nich jest reguła, w myśl której ochrona prawna konsumentów leży w „interesie publicznym", stąd jej skuteczność musi sprowadzać się do przywrócenia sytuacji prawnej i faktycznej klienta usług finansowych, w jakiej znajdowałby się w braku niedozwolonego zapisu. To z kolei oznacza konieczność cofnięcia stron sporu w czasie do momentu sprzed podpisania umowy kredytu. Przeszkodą ku temu nie mogą być krajowe przepisy materialnoprawne dotyczące terminów przedawnienia, jako że w sprawach tzw. „frankowiczów" nie chodzi *stricte* o dochodzenie roszczenia pieniężnego, lecz o przywrócenie równowagi kontraktowej stron (także w aspekcie materialnym) i zniechęcenie przedsiębiorcy na przyszłość do posługiwania się wzorcem umowy standaryzowanej obejmującej nieuczciwe warunki.

2. TERMINY PRZEDAWNIENIA JAKO PRZEDMIOT PYTAŃ PREJUDYCJALNYCH POLSKIEGO SĄDU

Sąd Okręgowy w Gdańsku postanowieniem z 30 grudnia 2019 r., XV C 458/18 [niepubl.], zadał Trybunałowi Sprawiedliwości Unii Europejskiej pięć pytań prejudycjalnych. Treść jednego z nich jest następująca: *Czy brak obowiązywania*

może wiązać stron bez uzgodnienia najważniejszych ich obowiązków, to należy rozstrzygnąć o jej nieważności (czego jednak nie należy utożsamiać z orzeczeniem wydanym na podstawie art. 189 k.p.c. bądź art. 58 k.c. czy art. 388 k.c.).

[5] Częstym problemem sądów polskich jest dążenie do zastosowania orzeczenia TSUE literalnie, wprost, dopasowując go do układu krajowych instytucji prawnych, co obiektywnie jest po prostu niemożliwe i opiera się na błędzie metodologicznym. Trybunał operuje bowiem zwrotami i pojęciami, które mają różne znaczenie w porządkach prawnych państw członkowskich. Zdarza się też, że odwołuje się do instytucji nieznanych w tych porządkach prawnych. Nie chodzi jednak o to, żeby orzecznictwo krajowe było spójne z unijnym w zakresie definicyjnym, ale o to, by stosowano w jego ramach zasady i mechanizmy, na których opierają się kluczowe paradygmaty wspólnej w UE ochrony konsumenckiej.

umowy, o którym mowa w art. 6 ust. 1 dyrektywy Rady 93/13/EWG z dnia 5 kwietnia 1993 r. w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich (Dz.U.L.95, s. 29), stanowiący rezultat wyłączenia nieuczciwych warunków umownych, określonych w art. 2 lit. a) w zw. z art. 3 dyrektywy, należy rozumieć w ten sposób, że jest to sankcja, która może nastąpić jako rezultat konstytutywnego orzeczenia sądu wydanego na wyraźne żądanie konsumenta z konsekwencjami od momentu zawarcia umowy, tj. ex tunc, a roszczenie restytucyjne konsumenta i przedsiębiorcy stają się wymagalne wraz z uprawomocnieniem się wyroku?

W uzasadnieniu do tego pytania Sąd Okręgowy wskazał, że krajowy ustawodawca, wbrew motywowi dwudziestemu pierwszemu preambuły oraz artykułowi 6 ust 1. dyrektywy 93/13/EWG nie implementował w pełni do polskiego porządku prawnego celów tego aktu prawnego, wyrażających się w konieczności zapewnienia, aby umowa zawarta pomiędzy konsumentem a sprzedawcą (dostawcą) nie obowiązywała, jeżeli nie jest to możliwe po wyłączeniu z niej nieuczciwych warunków. Powołując się na treść art. 385^1 § 2 k.c. („jeżeli postanowienie umowne zgodnie z § 1 nie wiąże konsumenta, strony są związane umową w pozostałym zakresie") Sąd ten uznał, że ustawodawca krajowy pominął wyrażone w art. 6 ust. 1 dyrektywy unijnej zastrzeżenie „o ile jest to możliwe po wyłączeniu nieuczciwych warunków". Sąd orzekający stwierdził następnie, że w sądach polskich kształtuje się linia orzecznicza, zgodnie z którą w sytuacji, gdy obowiązywanie umowy nie jest możliwe po eliminacji nieuczciwych postanowień, stwierdza się jej nieważność na podstawie art. 58 § 3 w zw. z § 1 k.c. [por. np. wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie z 15 marca 2019 r., XXV C 2/19]. Podkreślił przy tym, że powołana regulacja doczekała się na gruncie innych stanów faktycznych utrwalonej wykładni, wedle której nieważność czynności prawnej oznacza, że nie wywołuje ona jakichkolwiek skutków prawnych w niej wyrażonych, co następuje z mocy prawa, niezależnie od woli stron, a wyrok stwierdzający nieważność czynności prawnej ma charakter deklaratoryjny. Nadto Sąd Okręgowy uznał, że w świetle k.c. dopuszczalne jest unieważnienie umowy z mocą wsteczną (tj. od dnia zawarcia) na podstawie konstytutywnego orzeczenia sądu wydanego na wniosek strony umowy w ramach instytucji wyzysku uregulowanej w art. 388 k.c. Zaznaczył jednocześnie, że w orzecznictwie sądów krajowych dotyczących umów kredytowych indeksowanych do waluty obcej raczej nie spotyka się sięgania w drodze analogii do art. 388 k.c.

W ocenie Sądu Okręgowego w Gdańsku dotychczasowe orzecznictwo TSUE na tle wykładni artykułu 6. ust. 1 dyrektywy [m.in. sprawa C-26/13 czy C-260/18, a także sprawy połączone C-154/15, C-307/15 i C-308/15] wskazuje jednak na inne niż prezentowane w orzecznictwie polskim, cechy sankcji braku dalszego obowiązywania umowy, gdy nie jest to możliwe po

usunięciu z jej treści postanowień niedozwolonych. Oznaczać to może, że unieważnienie umowy wobec eliminacji warunków niedozwolonych następuje z mocy konstytutywnego orzeczenia sądu, a nie z mocy samego prawa i to na żądanie tylko jednej strony umowy, czyli konsumenta, prowadząc do powstania po jego stronie roszczenia o zwrot niesłusznie nabytych przez przedsiębiorcę jego kosztem korzyści. Sąd krajowy na gruncie przytoczonych orzeczeń wyraził wobec tego wątpliwości, czy tak właśnie należy rozumieć sankcję braku obowiązywania umowy, co ma istotne znaczenie dla dokonania w postępowaniu głównym interpretacji prawa krajowego w zgodzie z celem dyrektywy. Ustalenie charakteru tej sankcji jest bowiem niezbędne dla oceny daty wymagalności zgłoszonych przez powodów roszczeń restytucyjnych oraz zasadności podniesionego przez pozwanego zarzutu przedawnienia. W dalszej kolejności może również okazać się ważna dla oceny tego, czy unieważnienie umowy w ogóle leży w interesie konsumenta.

Jakkolwiek zadane przez Sąd Okręgowy ww. pytanie prejudycjalne zostało skonstruowane w sposób budzący poważne wątpliwości pod względem logicznym (abstrahując już od tego, że pewne jego elementy zostały już przesądzone – np. to, że niewiążący charakter warunków umowy, które zostały uznane za nieuczciwe, stanowi fundamentalną zasadę porządku publicznego obowiązującą z mocy prawa [Zawiadomienie Komisji Europejskiej, pkt. 5.2.2]), o tyle rację ma ten Sąd wskazując, że kwestia przedawnienia ma ogromne znaczenie praktyczne w sprawach tzw. „frankowiczów". W szczególności za sprawą przepisów art. 6 ust. 1, które stanowią, że nieuczciwe warunki umowne nie mają wiążącego charakteru, w dyrektywie 93/13/EWG dąży się do zapewnienia rzeczywistej równowagi [np. sprawy: C-421/14 *Banco Primus*, pkt 41; C-169/14 *Sánchez Morcillo i Abril García*, pkt 23; połączone C-154/15, C-307/15 i C-308/15 *Gutiérrez Naranjo i in.*, pkt 53 i 55] między kontrahentami poprzez usunięcie asymetrii wynikającej z nieuczciwych warunków umownych [sprawy połączone C-96/16 i C-94/17 *Banco Santander Escobedo Cortés*, pkt 69], aby zrekompensować konsumentom fakt, że znajdują się w gorszym położeniu [np. wyrok w sprawie C-169/14 *Sánchez Morcillo i Abril García*, pkt 22 oraz orzecznictwo przywołane w tym wyroku]. Przy czym rzeczywista równowaga dotyczy zarówno aspektu prawnego, jak i ekonomicznego (materialnego) konsumenta. Chodzi tu również o wywarcie zniechęcającego skutku wobec przedsiębiorcy poprzez zwyczajne i proste niestosowanie nieuczciwych warunków wobec konsumentów na przyszłość.

Na uboczu tego odnotować można jedynie, że odpowiedź na przytoczone pytanie Sądu Okręgowego w Gdańsku najprawdopodobniej nie wniesie nic nowego do dyskusji na temat zasad stosowania terminów przedawnienia w sprawach tzw. „frankowiczów". Przede wszystkim dlatego, że Trybunał już wielokrotnie wypowiadał się na temat skutków *ex tunc* ustalenia niewiążącego charakteru warunków

umownych, o czym szerzej poniżej. Ponadto, jak już zostało to zaakcentowane we wprowadzeniu, TSUE nie dokonuje wykładni prawa krajowego, w związku z czym nie jest uprawniony do kwalifikacji charakteru orzeczenia sądu polskiego stwierdzającego abuzywność klauzuli lub unieważniającego umowę w całości lub części na mocy art. 385[1] k.c. i nast. Poza tym pamiętać trzeba, że nie o metodę (rodzaj rozstrzygnięcia)[6], ale o cel tu chodzi, a dokładnie – by zapewnić konsumentowi (polskiemu, niemieckiemu, włoskiemu czy francuskiemu) pełną i skuteczną ochronę, do której dąży dyrektywa 93/13/EWG[7].

3. INSTYTUCJA PRZEDAWNIENIA W DOTYCHCZASOWYM ORZECZNICTWIE TRYBUNAŁU SPRAWIEDLIWOŚCI UNII EUROPEJSKIEJ

Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej zasadniczo uznaje, że „rozsądne terminy” przedawnienia są dopuszczalne w interesie pewności prawa, na przykład w odniesieniu do roszczeń o zwrot kwot nienależnie zapłaconych na podstawie nieuczciwych warunków umownych [sprawy połączone C-154/15, C-307/15 i C-308/15 *Gutiérrez Naranjo*, pkt 69[8]]. Wyjaśnić trzeba jednak, że w świetle interpretacji TSUE owe terminy odnoszą się do zasad proceduralnych wnoszenia środków ochrony prawnej [por. wyroki: z 16 grudnia 1976 r., 33/76 *Rewe-Zentralfinanz i Rewe-Zentral*, pkt 5; z 10 lipca 1997 r., C-261/95 *Palmisani*, pkt 28; z 12 lutego 2008 r., C-2/06 *Kempter*, pkt 58], dlatego opatrzone są rygorem prekluzji (prekluzja jest zaś czym innym niż przedawnienie). Trybunał podejmował bowiem kwestię przedawnienia jedynie w kontekście ustanowienia rozsądnej długości terminu na wniesienie sprawy do sądu, po upłynięciu którego traci się możliwość wniesienia powództwa w zakresie, w jakim ustanowienie tego terminu stanowi stosowanie podstawowej zasady pewności prawnej. Trybunał wyraźnie zastrzegł przy tym, że warunki takiej ochrony nie mogą być mniej korzystne od warunków odnoszących się do podobnych postępowań o charakterze krajowym.

[6] Pojęcie nieuczciwych warunków umownych, które nie są wiążące dla konsumentów, można przełożyć na różne pojęcia prawne na poziomie krajowym pod warunkiem uzyskania ochrony, do której dąży się w dyrektywie 93/13/EWG. Wydaje się jednak, że zamierzoną ochronę najskuteczniej zapewniłaby nieważność nieuczciwych warunków umownych (tak orzekł TSUE w sprawach połączonych C-154/15, C-307/15 i C-308/15 *Gutiérrez Naranjo*, pkt 61).

[7] Wedle Autorki trafniejsze są pytania prejudycjalne nr 1) zadane przez Tribunalul Specializat Mureș w Rumunii w sprawach C-698/18 i C-699/18, w ramach których wyraźnie oddzielono niepodlegające przedawnieniu roszczenie o stwierdzenie nieuczciwego charakteru warunków umownych oraz podlegające przedawnieniu roszczenie zmierzające do wyeliminowania skutków wszystkich zobowiązań powstałych i wykonanych na podstawie nieuczciwego warunku. Szerzej o nich poniżej.

[8] Prawo hiszpańskie nie przewiduje jednak terminu przedawnienia w odniesieniu do tego typu roszczeń.

Wyjaśnił jednocześnie, że terminy procesowe[9] nie mogą być tak sformułowane, aby praktycznie uniemożliwiać lub nadmiernie utrudniać uzyskanie naprawienia szkody (zwrotu świadczenia nienależnego w przypadku tzw. „frankowiczów").

Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej nie orzekł dotychczas, jaki termin przedawnienia (czy raczej prekluzji, bo analiza stanowiska Trybunału dowodzi, że mowa w nim o prekluzji; TSUE często utożsamia obie instytucje, posługując się nimi zamiennie, co w prawie polskim jest nie do przyjęcia) byłby rozsądny w tym zakresie, ani kiedy zaczyna się bieg takiego terminu. Do Trybunału już 7 listopada 2018 r. wpłynął jednak wniosek o przedstawienie wytycznych w tej drugiej kwestii (por. sprawy C-698/18 *SC Raiffeisen Bank S.A.*[10] i C-699/18 *BRD Groupe Société Générale S.A.*[11] – w toku na 8 czerwca 2020 r.). W mojej

[9] Termin procesowy do wniesienia pozwu o zapłatę odszkodowania nie jest znany polskiemu prawu cywilnemu. Dlatego należy raczej analizować ten wywód TSUE pod kątem prekluzji i/lub przedawnienia.

[10] Pytania prejudycjalne brzmią następująco: 1) Czy przepisy dyrektywy Rady 93/13/EWG w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich, w szczególności motywy 12, 21 i 23, art. 2 lit. b), art. 6 ust. 1, art. 7 ust. 2 i art. 8, zgodnie z zasadą autonomii proceduralnej oraz równocześnie zasadami równoważności i skuteczności, zezwalają na obowiązywanie instrumentów prawnych obejmujących zwykłe roszczenie, niepodlegające przedawnieniu, mające na celu stwierdzenie nieuczciwego charakteru niektórych warunków ujętych w umowach zawieranych z konsumentami, oraz zwykłe roszczenie o charakterze osobistym i majątkowym, podlegające przedawnieniu, zmierzające do realizacji celu dyrektywy, jakim jest wyeliminowanie skutków wszystkich zobowiązań powstałych i wykonanych na podstawie warunku, którego nieuczciwy charakter został stwierdzony wobec konsumenta?; 2) Czy przepisy dyrektywy Rady 93/13/EWG w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich, w szczególności motywy 12, 21 i 23, art. 2 lit. b), art. 6 ust. 1, art. 7 ust. 2 i art. 8, zgodnie z zasadą autonomii proceduralnej oraz równocześnie zasadami równoważności i skuteczności, zezwalają na obowiązywanie instrumentów prawnych obejmujących zwykłe roszczenie, niepodlegające przedawnieniu, mające na celu stwierdzenie nieuczciwego charakteru niektórych warunków ujętych w umowach zawieranych z konsumentami, oraz zwykłe roszczenie o charakterze osobistym i majątkowym, podlegające przedawnieniu, zmierzające do realizacji celu dyrektywy, jakim jest wyeliminowanie skutków wszystkich zobowiązań powstałych i wykonanych na podstawie warunku, którego nieuczciwy charakter został stwierdzony wobec konsumenta?

[11] W tej sprawie zadano następujące pytania: 1) Czy przepisy dyrektywy Rady 93/13/EWG w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich, w szczególności motywy 12, 21 i 23, art. 2 lit. b), art. 6 ust. 1, art. 7 ust. 2 i art. 8, zgodnie z zasadą autonomii proceduralnej oraz równocześnie zasadami równoważności i skuteczności, zezwalają na obowiązywanie instrumentów prawnych obejmujących zwykłe roszczenie, niepodlegające przedawnieniu, mające na celu stwierdzenie nieuczciwego charakteru niektórych warunków ujętych w umowach zawieranych z konsumentami, oraz zwykłe roszczenie o charakterze osobistym i majątkowym, podlegające przedawnieniu, zmierzające do realizacji celu dyrektywy jakim jest wyeliminowanie skutków wszystkich zobowiązań powstałych i wykonanych na podstawie warunku, którego nieuczciwy charakter został stwierdzony wobec konsumenta?; 2) Na wypadek udzielenia odpowiedzi twierdzącej na pytanie pierwsze, czy te same przepisy stoją na przeszkodzie wykładni wynikającej z zastosowania zasady pewności stosunków cywilnoprawnych, zgodnie z którą obiektywna chwila, w której konsument wiedział lub powinien był wiedzieć o istnieniu nieuczciwego warunku, to chwila wygaśnięcia umowy kredytu, w ramach której przysługiwał mu status konsumenta?

ocenie zagadnienie to jest tymczasem najmniej problematyczne, biorąc pod uwagę zamierzone cele dyrektywy 93/13/EWG, w tym założenia co do pełnej skuteczności ochrony przyznanej na jej gruncie konsumentom.

Wedle Trybunału ochrona konsumenta nie jest bezwarunkowa. Między innymi orzekł w związku z tym, że prawo Unii Europejskiej nie nakłada na sąd krajowy obowiązku wyłączenia stosowania krajowych przepisów proceduralnych przyznających w szczególności powagę rzeczy osądzonej orzeczeniu, nawet jeżeli pozwoliłoby to na usunięcie naruszenia przepisu zawartego w dyrektywie 93/13/EWG, niezależnie od jego charakteru [zob. wyrok z 6 października 2009 r., C-40/08 *Asturcom Telecomunicaciones*, pkt 37]. Ponadto Trybunał uznał, że ustalanie rozsądnych terminów do wniesienia środków zaskarżenia pod rygorem prekluzji w interesie pewności prawa jest zgodne z prawem Unii [zob. wyrok z 6 października 2009 r., C-40/08 *Asturcom Telecomunicaciones*, pkt 41].

Niemniej, zaakcentował jednocześnie, że należy odróżnić stosowanie zasady proceduralnej, takiej jak rozsądny termin przedawnienia, od ograniczenia w czasie skutków interpretacji jednego z przepisów prawa Unii [zob. wyrok z 15 kwietnia 2010 r., C-542/08 *Barth*, pkt 30 i przytoczone tam orzecznictwo]. W tym zakresie przypomnieć trzeba, że tylko do Trybunału Sprawiedliwości UE, z uwagi na podstawowy wymóg jednolitego i powszechnego stosowania prawa unijnego, należy orzeczenie o ewentualnych ograniczeniach w czasie skutków wykładni, jaką nadał on takiemu przepisowi [zob. wyrok z 2 lutego 1988 r., 309/85 *Barra i in.*, pkt 13]. Zasadniczo więc dokonaną przez TSUE wykładnię regulacji prawnej Unii sądy krajowe powinny stosować również do stosunków prawnych powstałych i ustanowionych przed wydaniem przez Trybunał wyroku. Z racji tego, w wyroku z 21 grudnia 2016 r., sprawy połączone C-154/15, C-307/15 i C-308/15[12], TSUE jednoznacznie i wyraźnie wywiódł, że orzecznictwo krajowe dotyczące ograni-

[12] Trzeba mieć na uwadze, że w ww. sprawach połączonych pierwszorzędne znaczenie miał wyrok Sądu Najwyższego w Hiszpanii nr 241/2013 z 9 maja 2013 r. Rozpatrując powództwo zbiorowe o nakazanie zaprzestania wniesione przez stowarzyszenie ochrony konsumentów przeciwko kilku instytucjom kredytowym, Tribunal Supremo (sąd najwyższy) w wyroku nr 241/2013 z dnia 9 maja 2013 r. (zwanym dalej „wyrokiem z dnia 9 maja 2013 r."), po stwierdzeniu nieuczciwego charakteru warunków przewidujących minimalną stopę, poniżej której nie mogła spaść stopa odsetek zmiennych (zwanych dalej „klauzulami dolnego progu"), znajdujących się w ogólnych warunkach umów kredytu hipotecznego zawieranych z konsumentami, stwierdził nieważność wspomnianych warunków. Tribunal Supremo (sąd najwyższy) stwierdził jednak, że odnośne umowy kredytu hipotecznego mogły nadal istnieć, i dodatkowo ograniczył moc wsteczną skutków stwierdzenia nieważności klauzul „dolnego progu". Mianowicie, na podstawie zasady pewności prawa, ograniczył skutki swojego wyroku, które powstawały od dnia jego publikacji, postanawiając, że stwierdzenie nieważności rozpatrywanych klauzul „dolnego progu" nie miało wpływu na sytuacje ostatecznie rozstrzygnięte orzeczeniami sądowymi mającymi powagę rzeczy osądzonej ani na płatności, które zostały dokonane przed dniem 9 maja 2013 r., w ten sposób, że tylko kwoty, które zostały nienależnie zapłacone na podstawie tych klauzul po tej dacie, musiały zostać zwrócone.

czenia w czasie skutków prawnych wynikających na podstawie art. 6 ust. 1 dyrektywy 93/13/EWG ze stwierdzenia nieuczciwego charakteru warunku umownego, pozwala jedynie na zapewnienie ograniczonej ochrony konsumentów. Taka ochrona okazuje się niekompletna i niewystarczająca oraz nie stanowi ani adekwatnego, ani skutecznego środka służącego zaprzestaniu stosowania takiego rodzaju warunków, w przeciwieństwie do tego, co przewiduje art. 7 ust. 1 tej dyrektywy[13]. W tych okolicznościach Trybunał Sprawiedliwości UE ostatecznie przesądził, że *art. 6 ust. 1 dyrektywy 93/13 należy interpretować w ten sposób, że sprzeciwia się on orzecznictwu krajowemu ograniczającemu w czasie skutki restytucyjne związane ze stwierdzeniem nieuczciwego charakteru – w rozumieniu art. 3 ust. 1 tej dyrektywy – warunku znajdującego się w umowie zawartej z konsumentem przez przedsiębiorcę jedynie do kwot nienależnie zapłaconych na podstawie takiego warunku po ogłoszeniu orzeczenia, w którym sąd stwierdził ów nieuczciwy charakter* [sprawy połączone C-154/15, C-307/15 i C-308/15]. Szczególny akcent należy postawić tu więc na „skutek restytucyjny", który obejmuje sytuację prawną i faktyczną konsumenta (założenie o zachowaniu synergii między sytuacją prawną i faktyczną konsumenta) i w związku z tym nie może sprowadzać się tylko do samego unieważnienia danej czynności prawnej lub jej postanowienia. Wówczas bowiem nie doszłoby do przywrócenia ekonomicznej równowagi praw i obowiązków konsumenta z przedsiębiorcą. Innymi słowy, skutek restytucyjny dotyczy zarówno przywrócenia dawnego stanu prawnego, jak i stanu materialnego kontrahentów, tak jak gdyby nigdy nie związali się oni postanowieniem lub umową, będących podstawą do nałożenia na nich pewnych obowiązków niematerialnych i/lub pieniężnych.

Na gruncie powyższego zaznaczyć trzeba, że Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej wyraźnie sprzeciwił się ograniczeniom związanym z czasem (kwestia zakresu nie jest już kwestionowana[14]) obowiązywania orzeczenia sądu w przedmiocie nieuczciwego charakteru danego warunku umowy, z którym nierozerwalnie sprzężone pozostaje uprawnienie konsumenta do ochrony jego praw osobistych i majątkowych (np. do dochodzenia zwrotu środków wpłaconych na rzecz banku na podstawie niewiążącej, czyli nieistniejącej, klauzuli abuzywnej) [Zawiadomienie Komisji Europejskiej, pkt. 5.4.2.]. Z tego wynika, że w świetle celów dyrektywy 93/13/EWG pierwszorzędne znaczenie ma osiągnięcie wszystkich skutków (prawnych i ekonomicznych) stwierdzenia niewiążącego charakteru nieuczciwych warunków umownych. W tym stanie rzeczy, sądowe uznanie warunków umowy za nieuczciwe nie może też zostać ograniczone co do rodzaju skutku. Co ważne – i czego nie można weryfikować w oderwaniu od powyższego – to, że konsumenci mogą zawsze skorzystać z tej ochrony w odniesieniu do roszczeń sprzedawców lub dostawców, które związane są z nieuczciwymi warunkami

[13] Zob. podobnie wyrok z 14 marca 2013 r., C-415/11 *Aziz*, pkt 60.

[14] Niegdyś była na gruncie abstrakcyjnej kontroli wzorów umów.

umownymi, podnosząc zarzut nieuczciwości samodzielnie albo w drodze kontroli urzędowej, ponieważ uprawnienie to nie ulega przedawnieniu. Sąd krajowy nie może wobec tego – na przykład – wykluczyć roszczeń restytucyjnych w ogóle albo w odniesieniu do czasu poprzedzającego takie stwierdzenie (w całości lub części). W konsekwencji tego, ustalenie w postępowaniu sądowym nieuczciwości warunku umownego zawsze będzie miało charakter i skutek *ex tunc* wobec uprawnień majątkowych oraz niemajątkowych i to bez względu na to, czy rozstrzygnięcie w tym przedmiocie jest konstytutywne czy deklaratoryjne. Niemniej, w świetle polskiego porządku prawnego zasadniczo charakter orzeczenia sądowego ma znaczenie dla rozpoczęcia biegu terminu przedawnienia dla roszczenia o zapłatę świadczenia nienależnego. W mojej ocenie rozróżnienie to nie ma jednak wpływu na zwrot świadczeń uregulowanych na podstawie nieuczciwych warunków umownych właśnie ze względu na założoną przez prawodawcę unijnego skuteczną, czyli kompleksową – odnoszącą się do sfery materialnej i osobistej, ochronę prawną konsumenta.

4. TRADYCYJNY PODZIAŁ ORZECZEŃ NA KONSTYTUTYWNE ORAZ DEKLARATORYJNE (BEZ ZNACZENIA DLA SYTUACJI TZW. „FRANKOWICZÓW”) – KRÓTKI ZARYS

Kwestia tego, jaki skutek: *ex tunc* czy *ex nunc* ma określone orzeczenie, związana jest nie z samym podziałem orzeczeń na konstytutywne oraz deklaratoryjne, ale zależy od właściwości stosunku materialnoprawnego oraz stanu faktycznego konkretnej sprawy. Każdy akt stosowania prawa odnosi się do określonego stanu faktycznego i w związku z tym jego skutki prawne mogą być powiązane w czasie z zaistnieniem tego stanu faktycznego. Należy zatem uznać, że akt kreujący określone prawa i obowiązki, pozostaje zawsze w związku z zaistnieniem przesłanek faktycznych, stanowiących podstawę powstania określonych skutków prawnych. W takiej sytuacji konstytutywna decyzja może działać zarówno z mocą na przyszłość, jak i z mocą wsteczną.

Nie wchodząc w pogłębione rozważania na temat istoty poniższego podziału, ani jego funkcji i znaczenia praktycznego, odnotować trzeba, że charakter deklaratoryjny mają orzeczenia ustalające w tym sensie, iż potwierdzają istnienie lub nieistnienie prawa lub stosunku prawnego, nie wprowadzając zmian w zakresie tego stosunku. Różnica między orzeczeniem deklaratoryjnym a orzeczeniem ustalającym sprowadza się do tego, że w przypadku orzeczenia deklaratoryjnego sąd stwierdza wymagalny obowiązek świadczenia, zobowiązując do jego spełniania, w przypadku zaś orzeczenia ustalającego sąd nie zobowiązuje do świadczenia, lecz jedynie stwierdza istnienie lub nieistnienie prawa lub stosunku prawnego. Orzeczenia deklaratoryjne i ustalające nie zmieniają prawa lub stosunku prawnego w sferze prawa materialnego, lecz jedynie potwierdzają stan prawny.

Odrębną kategorię *per se* stanowią orzeczenia prawokształtujące[15]. Orzeczenie prawokształtujące kształtuje sferę prawa lub stosunku prawnego, powodując jego powstanie, zmianę lub ustanie. Orzeczenie prawokształtujące nie potwierdza stanu istniejącego w obszarze prawa materialnego, lecz dokonuje jego zmiany. Podstawa do dokonania zmiany musi być zakotwiczona w przepisach prawa materialnego. Istotą orzeczeń prawokształtujących jest to, że dopiero ich wydanie staje się konieczną przesłanką dla zaktualizowania się możliwości skutecznego dochodzenia stosownych roszczeń [Sąd Apelacyjny w Łodzi w wyroku z 27 października 2014 r., I ACa 802/14]. Nie chodzi przy tym o formalną możliwość dochodzenia określonego roszczenia, ale o możliwość rzeczywistą, zawsze ocenianą w realiach ustalonych w danej sprawie.

W przypadku, gdy wyrok sądu, przed którym zawisłaby sprawa z abuzywną klauzulą przeliczeniową, sprowadzałby się do zadeklarowania nieważności już istniejącej w umowie[16] – wyrok deklaratoryjny, powstałby problem niekorzystnego dla kredytobiorcy przedawnienia roszczenia zwrotu udzielonego kredytu [Gontarski 2019]. Moment spełnienia świadczenia jest tu bowiem równoznaczny z momentem wymagalności zobowiązania zwrotu i od tego momentu biegłoby przedawnienie, czyli od wypłaty sumy kredytu (roszczenie banku) i każdej z rat jego spłaty (roszczenie kredytobiorcy). Inaczej jest w przypadku wzruszalności (*condictio ob causam finitam* – odpadnięcie podstawy prawnej świadczenia), gdzie przedawnienie zaczyna bieg od momentu unieważnienia umowy przez sąd – wyrok konstytutywny [Gontarski 2019].

W doktrynie prawa krajowego przyjmuje się (choć nie powszechnie i jednolicie), że wyrok, w którym sąd uwzględnił powództwo o uznanie postanowienia wzorca umowy za niedozwolone jest wyrokiem konstytutywnym [Kadzik 2003: 51]. Uzasadnieniem tego jest założenie, wedle którego abuzywność może być rozpatrywana jedynie w odniesieniu do takiej klauzuli umownej, która istnieje w obrocie gospodarczym, a więc jest ważna, tyle że z określonych przyczyn nie wiąże konsumenta, ale wiąże w obrocie profesjonalnym (B2B) czy dwustronnie konsumenckim (C2C) [Sąd Apelacyjny w Warszawie w wyroku z 13 grudnia 2018 r., VI ACa 744/18]. Poza tym, art. 385^1 k.c. nie może być traktowany jako przepis, który przewiduje inny skutek w rozumieniu art. 58 § 1 *in fine* k.c., w szczególności

[15] Choć w praktyce czasami trudno rozróżnić orzeczenie prawokształtujące od orzeczenia ustalającego, zwłaszcza, gdy stanowi ono prejudykat do dochodzenia żądania pieniężnego.

[16] W mojej ocenie wyrok, na mocy którego stwierdza się niewiążący charakter klauzuli abuzywnej nie ma charakteru deklaratoryjnego. Postanowienie wzorca umowy sprzeczne z ustawą nie może wywrzeć skutku prawnego (art. 58 § 1 k.c.) i nie może kształtować praw i obowiązków konsumenta oraz nie jest w stanie rażąco naruszyć jego interesów. Nie może też w konsekwencji podlegać ocenie z punktu widzenia zgodności z dobrymi obyczajami. Nie zawsze zresztą postanowienie wzorca umowy sprzeczne z ustawą musi być jednocześnie uznane za sprzeczne z dobrymi obyczajami, postanowienie zaś sprzeczne z dobrymi obyczajami w rozumieniu art. 385^1 § 1 k.c. musi być zgodne z ustawą.

ten, że na miejsce nieważnych postanowień czynności prawnej wchodzą odpowiednie przepisy ustawy [Sąd Najwyższy w uchwale z 13 stycznia 2011 r., III CZP 119/10].

Od kwalifikacji rozstrzygnięcia sądowego[17] ważniejsze jest jednak to, że według pożądanej (właściwej) wykładni art. 385^1 § 1 k.c. i leżących u jego podstaw postanowień dyrektywy Rady 93/13 EWG (art. 6 ust. 1), tzw. incydentalna kontrola postanowień umowy z udziałem konsumenta odbywa się z urzędu w każdej sprawie[18], w której dochodzone jest roszczenie wywodzone z takiej umowy i nie wymaga wydania odrębnego orzeczenia o abuzywności postanowienia umowy. Kontrola ta zakłada jedynie dokonanie oceny w tym względzie, stanowiącej przesłankę rozstrzygnięcia o dochodzonym roszczeniu. Słusznie wobec tego przyjął Sąd Najwyższy w uchwale z 6 kwietnia 2018 r., III CZP 114/17, że *uznanie postanowienia za abuzywne przez organ stosujący prawo nie ma zatem charakteru rozstrzygnięcia konstytutywnego, lecz wyłącznie stwierdzenia niedozwolonego charakteru ocenianego postanowienia ze skutkiem wynikającym z ustawy. Skutkiem tym jest bezskuteczność niedozwolonego postanowienia, czyli brak mocy wiążącej od samego początku, z tym jednak zastrzeżeniem, że według utrwalającego się stanowiska Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej klauzuli abuzywnej nie stosuje się, „chyba że konsument temu się sprzeciwi”, działając świadomie i wyraźnie w sposób wolny (zob. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 14 lipca*

[17] Tym bardziej, że rozstrzygnięcie wydane na mocy art. 385^1 k.c. *de facto* zawiera zarówno elementy charakterystyczne dla wyroku deklaratoryjnego (nieważność *ex lege*, choć nie ma ona charakteru bezwzględnego – np. nie obejmuje sytuacji, gdy stronami umowy są przedsiębiorcy), jak i elementy wyroku konstytutywnego (aktualizacja roszczeń restytucyjnych; ostateczne orzeczenie zależy od woli konsumenta i jego interesów; w szczególnych sytuacjach nieuczciwe postanowienie może być zastąpione przepisem dyspozytywnym).

[18] Aby zrekompensować strukturalnie słabszą pozycję konsumentów, którzy mogą nie być świadomi przysługujących im praw, a tym samym nie powołać się na nieuczciwy charakter warunków umowy, sądy krajowe – jako bezstronne organy – pełnią aktywną rolę w postępowaniach dotyczących nieuczciwych warunków umownych. Od chwili wydania swojego orzeczenia z dnia 4 czerwca 2009 r. (por. sprawę C-243/08 *Pannon GSM*, sentencja wyroku. Zgodnie z wcześniejszym orzecznictwem, począwszy od postanowień orzeczenia w sprawach połączonych C-240/98-244/98 *Océano Grupo Editorial*, które zostały następnie potwierdzone w szeregu kolejnych orzeczeń, Trybunał nałożył na sądy krajowe obowiązek dysponowania uprawnieniami do analizowania nieuczciwych warunków umownych z własnej inicjatywy. Ta zmiana w orzecznictwie Trybunału została wyjaśniona w sprawie C-168/15 *Milena Tomášová*, pkt 28-31). Trybunał pozostaje na stanowisku, że sądy krajowe są zobowiązane do oceniania nieuczciwych warunków umownych z własnej inicjatywy (z urzędu), tj. nawet w przypadku, gdy konsument nie powołał się na nieuczciwy charakter warunków umowy. Celem kontroli z urzędu jest zapewnienie osiągnięcia rezultatu wskazanego w art. 6 ust. 1 w indywidualnych przypadkach oraz wniesienie wkładu w realizację celu wyznaczonego w art. 7, ponieważ taka kontrola może pełnić funkcję środka zniechęcającego do stosowania ogólnie rozumianych nieuczciwych warunków umownych. Obowiązek przeprowadzania kontroli z urzędu ma zastosowanie tym bardziej w przypadku, gdy konsument zasadniczo zakwestionuje ważność lub uczciwość umowy, nie powołując się jednak na konkretnie przepisy prawne dotyczące nieuczciwych warunków umownych.

2017 r., II CSK 803/16, OSNC 2018, nr 7-8 poz. 79, oraz wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 20 września 2017 r., C-186/16, R. P. Andriciuc przeciwko Banca Românească). W konsekwencji tego nie ma potrzeby rozważać zagadnienia, czy sankcję tę należy kwalifikować jako nieważność bezwzględną czy jako inny rodzaj bezskuteczności *ex lege* i *ab initio*. Wystarczy bowiem stwierdzenie, że niedozwolone postanowienie umowy w rozumieniu art. 385^1 § 1 k.c. jest z mocy prawa pozbawione mocy wiążącej od samego początku i każdy organ orzekający w sprawie dotyczącej roszczenia z umowy z udziałem konsumenta jest obowiązany z urzędu to uwzględnić, chyba że konsument temu się sprzeciwi w sposób niewymuszony i jednoznaczny.

5. ISTOTA I FUNKCJA MATERIALNYCH TERMINÓW PRZEDAWNIENIA – ZARYS PROBLEMATYKI

Przedawnienie roszczeń majątkowych jest jedną z postaci „dawności". Pod pojęciem dawności rozumieć należy zbiór instytucji prawa cywilnego łączących skutki prawne (zmianę, powstanie lub ustanie stosunku prawnego) z upływem czasu; poza przedawnieniem postaciami dawności są także terminy zawite (prekluzja), zasiedzenie i przemilczenie [Sąd Najwyższy (7) w uchwale z 26 listopada 2014 r., III CZP 45/14]. Terminy przedawnienia oraz terminy zawite należą do terminów prawa materialnego i różnią się od terminów procesowych (wynikających z ustawy lub ustanawianych przez sąd). Odróżniają się od terminów materialnoprawnych wywoływanymi skutkami [Fras i Habdas (red.), 2019, art. 117 k.c.]. Mianowicie nie powodują one ani wygaśnięcia[19], ani utrudnienia realizacji uprawnienia, ale wyznaczają czasowe granice podjęcia przez uczestników postępowania skutecznych czynności procesowych oraz czynności sądu.

Przedawnieniu podlegają wyłącznie cywilnoprawne roszczenia majątkowe, czyli nakierowane na realizację interesu ekonomicznego osoby uprawnionej. Roszczenie to nic innego jak uprawnienie polegające na możliwości domagania się od indywidualnie określonej osoby (lub grupy indywidualnie określonych osób) jakiegoś zachowania się (działania bądź zaniechania). Istnienie roszczenia jest więc konsekwencją nałożenia przez normę prawną na konkretnego adresata lub grupę konkretnych adresatów obowiązku jakiegoś postępowania względem innej osoby. Ponieważ przedawniają się tylko tzw. roszczenia materialnoprawne, to art. 117 § 1

[19] Dalsze istnienie przedawnionego roszczenia odróżnia przedawnienie od prekluzji (terminów zawitych), która polega na tym, że roszczenie niedochodzone w ciągu określonego terminu wygasa z chwilą upływu terminu, co sąd uwzględnia zawsze z urzędu. Skutek taki jest określony w normie prawnej (np. w art. 59 k.c., art. 344 § 2 k.c., art. 563 § 1 k.c. i art. 568 k.c.). Z tego też względu roszczenie, które uległo prekluzji, nie może już być skutecznie potrącone.

k.c. nie dotyczy tzw. roszczenia procesowego[20], które jest skierowanym do sądu, uzasadnionym okolicznościami faktycznymi, żądaniem udzielenia ochrony prawnej w drodze rozpoznania sprawy i wydania wyroku określonej treści.

Cel i funkcja instytucji przedawnienia sprowadzają się do usunięcia stanu niepewności prawnej w sytuacji, gdy uprawniony przez bardzo długi czas nie wykonuje swoich praw podmiotowych, nie realizuje przysługujących mu roszczeń. Przedawnienie pełni zatem funkcję stabilizacyjną porządku prawnego - zapewnia ochronę dłużnikowi, którego położenie prawne mogłoby się pogarszać wraz z upływem czasu, ponieważ trudniej byłoby mu przedstawić dowody, z których wynika, że albo nigdy nie był zobowiązany, albo jego obowiązek wygasł już wcześniej wskutek jego wykonania. Uzasadnieniem prawnym przedawnienia jest także bezpieczeństwo prawne dłużnika (zob. art. 2 Konstytucji RP) rozumiane jako pewność co do własnej sytuacji prawnej. Sprzeczne z nim byłoby pozostawanie zobowiązanego w długotrwałej niepewności co do zachowania uprawnionego. Po upływie pewnego czasu sytuacja prawna dłużnika ulega wyjaśnieniu. Zyskuje on pewność, że uprawniony nie będzie dochodził od niego spełnienia świadczenia [Fras i Habdas (red.), 2019, art. 117 k.c].

Sąd Okręgowy w Warszawie w wyroku z 31 maja 2019 r., XXV C 1567/17 uznał, że do początku biegu terminu przedawnienia roszczeń wynikających ze stosunków kredytowych nie dochodzi do momentu, w którym konsument nie zakwestionuje skuteczności bądź ważności postanowień uprzednio wykonywanej umowy[21]. Dopiero wówczas powstaje stan, w którym wierzyciel może podjąć czynności zmierzające do postawienia ich w stan wymagalności w rozumieniu art. 120 § 1 k.c. Należy przytoczyć tu również pogląd Sądu Najwyższego, wyrażony w wyroku z 29 kwietnia 2009 r. [II CSK 625/08], w którym Sąd ten przyjął, że *przy ocenie przedawnienia roszczeń z tytułu zwrotu świadczenia wzajemnego wynikającego z umowy uznanej za nieważną należy wziąć pod uwagę zachowanie stron zmierzające do wykonania zobowiązań wzajemnych i dopóki ten stan respektują, trudno mówić o wymagalności roszczeń*. W mojej jednak ocenie analiza terminów przedawnienia w kontekście skutków restytucyjnych tzw. „frankowiczów" związanych ze stwierdzeniem bezskuteczności nieuczciwego warunku umownego lub unieważnienia umowy kredytu w całości bądź części jest bezprzedmiotowa z uwagi na cele zamierzone w dyrektywie 93/13/EWG. Zwłaszcza, że powództwo oparte na art. 385^1 k.c. nie może ulec przedawnieniu, a jego uwzględnienie każdorazowo działa *ex tunc* wobec sytuacji prawnej i materialnej konsumenta.

[20] Wydaje się tymczasem, że o prekluzji/przedawnieniu TSUE rozważał właśnie w kontekście roszczenia procesowego, a nie materialnoprawnego, co ma kluczowe znaczenie dla właściwego zrozumienia badanej w tym artykule problematyki.

[21] Przy oczywistym założeniu, że bank nie ma interesu prawnego w zakwestionowaniu warunków umownych, które samodzielnie zredagował i narzucił swym klientom.

PODSUMOWANIE

Niewiążący charakter nieuczciwych warunków umownych w rozumieniu art. 6 ust. 1 jest przepisem bezwzględnie obowiązującym, dzięki któremu w dyrektywie 93/13/EWG zmierza się do usunięcia asymetrii praw i obowiązków konsumenta oraz zapewnienia równowagi rzeczywistej (w sferze uprawnień i obowiązków, co odpowiednio dotyczy aspektu prawnego i ekonomicznego) między stronami umowy. Niewiążący charakter nieuczciwych warunków umownych wynika więc bezpośrednio z ww. aktu prawa UE i nie wymaga uprzedniego wydania stosownego orzeczenia przez sąd lub inny uprawniony organ. Tego rodzaju stwierdzenia zapewniają jednak pewność prawa w odniesieniu do (nie)uczciwego charakteru danego warunku umowy, w szczególności w przypadkach, w których mogą istnieć odmienne zdania co do jego nieuczciwego charakteru. Zatem niewiążący charakter nie może zależeć od tego, czy, kiedy i w jaki sposób konsument podniósł kwestię nieuczciwego charakteru danego warunku umowy lub go zaskarżył.

Efektem niewiążącego charakteru nieuczciwych warunków umownych jest prawo konsumentów do otrzymania zwrotu płatności dokonanych na podstawie nieuczciwych warunków umownych. Jedynie przepisy dotyczące pewności prawa mogą zredukować taki (materialny/ekonomiczny) skutek restytucyjny, w szczególności przepisy dotyczące powagi rzeczy osądzonej i rozsądnych terminów przedawnienia. Jednocześnie państwa członkowskie, w tym prawodawcy i sądy krajowe, nie mogą ograniczać w czasie skutków stwierdzenia nieuczciwego charakteru danego warunku, a tym samym – na przykład – wykluczyć możliwości dochodzenia roszczeń restytucyjnych w całości lub części (m.in. w odniesieniu do czasu poprzedzającego takie stwierdzenie). Tego rodzaju ograniczenie należy więc wyraźnie odróżnić od materialnych terminów przedawnienia przewidzianych w prawie krajowym, które będą miały zastosowanie wyłącznie do roszczeń pieniężnych dochodzonych po prawomocnym uznaniu warunku umownego za nieuczciwy. Aczkolwiek właściwsze byłoby powoływanie się w tym względzie na termin zawity (prekluzyjny), gdyby takowy istniał w Polsce. Być może obecna sytuacja skłoni ustawodawcę do uregulowania tej kwestii, zwłaszcza, że budzi ona sporo kontrowersji.

Przyjąć należy, że tzw. „frankowiczom" w sytuacji wzruszenia klauzul abuzywnych zawartych w umowach kredytów denominowanych w CHF lub indeksowanych do CHF przysługuje zwrot tego, co nienależnie świadczyli na podstawie tych warunków na rzecz banków w całym okresie kredytowania. Tylko w taki sposób możliwe jest bowiem przywrócenie rzeczywistej równowagi kontraktowej oraz wywarcie efektu odstraszającego wobec przedsiębiorcy. Wobec tego charakter orzeczenia uznającego klauzule umowne za abuzywne nie ma żadnego wpływu na możliwość dochodzenia roszczeń majątkowych na tym gruncie. Nienależność

świadczeń to efekt wyeliminowania z obrotu prawnego podstawy do ich regulowania (skutek prawny) w drodze prawomocnego orzeczenia sądowego, choć przyczyna tego wynika bezpośrednio z przepisów prawa (dyrektywy 93/13/EWG w zw. z art. 385[1] k.c.). Warunek umowny uznany za nieuczciwy należy bowiem co do zasady uznać za nigdy nieistniejący, czyli taki, który od początku nie wywoływał skutków wobec konsumenta, *ergo* – tzw. „frankowicz" nie był zobowiązany na jego podstawie do spłaty rat odsetkowych oraz kapitałowo-odsetkowych, a także pokrycia pozostałych kosztów kredytu (prowizji, ubezpieczeń, opłat za prowadzenie rachunku bankowego i wydanie karty kredytowej, etc.).

W cytowanej uchwale z 6 kwietnia 2018 r. Sąd Najwyższy zważył, że jeżeli powstanie dochodzonego roszczenia (pieniężnego) zależy od tego, czy określone postanowienia umowy z udziałem konsumenta, z której dochodzone roszczenie jest wywodzone, są postanowieniami niedozwolonymi, przesłanka ta jest spełniona już z chwilą zawarcia tej umowy i podlega uwzględnieniu przez sąd z urzędu, tj. bez konieczności nie tylko wydania konstytutywnego orzeczenia o abuzywności klauzuli, ale i powołania się na abuzywność klauzuli. Tym samym Sąd Najwyższy przesądził, że po pierwsze – roszczenie wywiedzione w oparciu o art. 385[1] k.c. ma charakter prawokształtujący (co jest argumentem dla wszystkich tych, którzy jednak dopuszczają możliwość podniesienia zarzutu przedawnienia roszczenia o zwrot świadczenia pieniężnego spłaconego na podstawie nieuczciwego warunku umownego w trakcie postępowania sądowego opierającego się na argumentacji o abuzywności klauzul umownych), a po drugie – ważniejsze – że możliwość jego dochodzenia nie zależy od uznania postanowienia wzorca umownego za nieuczciwe, ew. unieważnienia na tej podstawie w całości bądź części umowy kredytu. Uprawnienie to przysługuje tzw. „frankowiczom" z mocy prawa UE i nie może być w żaden sposób (także co do czasu) ograniczone przepisami kodeksu cywilnego, w tym przede wszystkim instytucją przedawnienia.

Zarzut przedawnienia będzie zasadny jedynie w takiej sytuacji, gdy przy rozstrzyganiu przez sąd o unieważnieniu klauzuli bądź umowy w całości lub części żaden z kontrahentów nie podejmie działań zmierzających do jednoczesnego wyegzekwowania nienależnego świadczenia od dłużnika. Albo też, gdy abuzywność klauzuli zostanie stwierdzona w ramach abstrakcyjnej kontroli sądowej. Termin przedawnia (przeważnie będzie to termin 10-letni dla konsumenta i 3-letni dla banku) może bowiem ograniczyć w czasie skuteczność dochodzenia roszczenia pieniężnego, którego zwrot co do zasady – w obu ww. przypadkach – należy się konsumentowi. Właściwsze byłoby jednak wprowadzenie przez ustawodawcę regulacji obejmującej prekluzję co do wytoczenia tego rodzaju żądania w tym zakresie. Dopóki jednak istnieje luka w tym obszarze, dopóty sądy krajowe powinny powstrzymać się od uwzględniania w trakcie procesów o zapłatę z tytułu unieważnienia umowy kredytu tzw. „frankowego" w całości bądź części lub z tytułu

nadpłaty w spłacie kredytu instytucji przedawnienia roszczenia. Zwrócenie świadczenia nienależnego w niepełnej wysokości stanowi bowiem naruszenie obowiązującego prawa UE, co w mojej ocenie kwalifikować należy jako przesłankę do pociągnięcia Polski do odpowiedzialności za jego nieprzestrzeganie.

BIBLIOGRAFIA

Dyrektywa Rady 93/13/EWG z 5 kwietnia 1993 r. w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich, Dz.U. UE.L. 1993.95.29 z 21 kwietnia 1993 r.

Fras M., Habdas M. (red.), 2019, *Kodeks cywilny. Komentarz*, publ. LEX/el., art. 117 k.c.

Gontarski W., 2019, *Nieważność bezwzględna i inne konsekwencje prawne nieuczciwych klauzul walutowych. Glosa do wyroku TS z dnia 3 października 2019 r., C-260/18*, publ. LEX/el.

Grebieniow A., Osajda K., 2019, *Kredyty walutowe. Węzłowe Zagadnienia*, „Studia i Analizy Sądu Najwyższego. Materiały Naukowe", t. VII, Warszawa.

Jabłoński M., Koźmiński K., 2018, *Bankowe kredyty waloryzowane do kursu walut obcych w orzecznictwie sądowym*, Warszawa.

Kadzik A., 2003, *Postępowanie w sprawach o uznanie postanowień wzorca umowy za niedozwolone (abstrakcyjna kontrola wzorców umownych)*, „Radca Prawny", nr 4.

Postanowienie Sądu Okręgowego w Gdańsku z 30 grudnia 2019 r., sygn. akt XV C 458/18, niepubl.

Uchwała Sądu Najwyższego (7) z 26 listopada 2014 r., sygn. akt III CZP 45/14, OSNC 2015, nr 5, poz. 54.

Uchwała Sądu Najwyższego z 13 stycznia 2011 r., sygn. akt III CZP 119/10, OSNC 2011, nr 9, poz. 95.

Uchwała Sądu Najwyższego z 6 kwietnia 2018 r., sygn. akt III CZP 114/17, OSNC 2019, nr 3, poz. 26.

Ustawa z 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz o odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny, Dz.U. 2012, poz. 1225 ze zm.

Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. 2019, poz. 1145 ze zm.

Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym złożony przez Tribunalul Specializat Mureş (Rumunia) 7 listopada 2018 r. – SC Raiffeisen Bank SA/JB, Dz.U. UE.C. 2019.54.4/2 z 11 lutego 2019 r.

Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym złożony przez Tribunalul Specializat Mureş (Rumunia) 7 listopada 2018 r. – BRD Groupe Société Générale SA/KC, Dz.U. UE.C. 2019.54.5/1 z 11 lutego 2019 r.

Wyrok Sądu Apelacyjnego w Łodzi z 27 października 2014 r., sygn. akt I ACa 802/14, LEX nr 1554765.

Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 13 grudnia 2018 r., sygn. akt VI ACa 744/18, LEX nr 2668906.

Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29 kwietnia 2009 r., sygn. akt II CSK 625/08.

Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 14 lipca 2017 r., sygn. akt II CSK 803/16, OSNC 2018.

Wyrok Sądu Najwyższego z 29 października 2019 r., sygn. akt IV CSK 309/18, LEX nr 2732285.

Wyrok Sądu Najwyższego z 3 lutego 2006 r., sygn. akt I CK 297/05, „Biuletyn Sądu Najwyższego" 2006, nr 5, s. 12.

Wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie z 15 marca 2019 r., sygn. akt XXV C 2/19, LEX nr 2675927.

Wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie z 31 maja 2019 r., sygn. akt XXV C 1567/17, LEX nr 2697360.

Wyrok TSUE z 10 lipca 1997 r., C-261/95 *Palmisani*, http://eur-lex.europa.eu/ – Judgment of the Court of 10 July 1997, Case C-261/95.

Wyrok TSUE z 12 lutego 2008 r., C-2/06 *Kempter*, ZOTSiS 2008, nr 2, poz. I-411.

Wyrok TSUE z 14 marca 2013 r., C-415/11 *Aziz*, EU:C:2013:164.

Wyrok TSUE z 15 kwietnia 2010 r., C-542/08 *Barth*, EU:C:2010:193.
Wyrok TSUE z 16 grudnia 1976 r., 33/76 *Rewe-Zentralfinanz i Rewe-Zentral*, http://eur-lex.europa.eu/ - Judgment of the Court of 16 December 1976, Case 33/76.
Wyrok TSUE z 17 lipca 2014 r., C-169/14 *Sánchez Morcillo i Abril García*, ECLI:EU:C:2014:2099.
Wyrok TSUE z 2 lutego 1988 r., 309/85 *Barra i in*., EU:C:1988:42.
Wyrok TSUE z 21 grudnia 2016 r., C-154/15, C-307/15 i C-308/15 *Gutiérrez Naranjo i in.*, ECLI:EU:C:2016:980.
Wyrok TSUE z 26 kwietnia 2012 r., C-472/10 *Nemzeti Fogyasztóvédelmi Hatóság v. Invitel Távközlési Zrt*, ECLI:EU:C:2012:242.
Wyrok TSUE z 26 stycznia 2017 r., C-421/14 *Banco Primus*, ECLI:EU:C:2017:60.
Wyrok TSUE z 27 czerwca 2000 r., C-240/98-244/98 *Océano Grupo Editorial*, http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?num=C-240/98.
Wyrok TSUE z 28 lipca 2016 r., C-168/15 *Milena Tomášová*, ECLI:EU:C:2016:602.
Wyrok TSUE z 3 października 2019 r., C-260/18 *Dziubak vs. Raiffeisen*, http://eur-lex.europa.eu/.
Wyrok TSUE z 30 maja 2013 r., C-397/11 *Erika Jőrös v. Aegon Magyarország Hitel Zrt.*, ECLI:EU:C:2013:340.
Wyrok TSUE z 4 czerwca 2009 r., C-243/08 *Pannon GSM*, ZOTSiS 2009, nr 6A, poz. I-4713.
Wyrok TSUE z 6 października 2009 r., C-40/08 *Asturcom Telecomunicaciones*, EU:C:2009:615.
Wyrok TSUE z 7 sierpnia 2018 r., C-96/16 i C-94/17 *Banco Santander Escobedo Cortés*, http://eur-lex.europa.eu/.
Wyrok TSUE z dnia 20 września 2017 r., C-186/16*, R. P. Andriciuc przeciwko Banca Românească*.
Zawiadomienie Komisji Europejskiej pt. *Wytyczne dotyczące wykładni i stosowania dyrektywy Rady w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich*, Dz.U. UE.C. 2019.323.4 z 27 września 2019 r.

LEGAL EFFECTIVENESS OF PROTECTING THOSE, WHO HAVE A MORTGAGE DENOMINATED IN SWISS FRANCS, IN THE CONTEXT OF LIMITATION PERIODS

Abstract

In Poland, there was no uniform court jurisprudence regarding the rationales and grounds for canceling the loan agreement, as well as the recognition of only certain contractual terms as unfair, consequently – also as to the application of limitation periods for the reimbursement of claims paid on the basis of abusive clause or invalid legal action. The situation was not changed by the EU Court of Justice judgment dated on the 3rd of October 2019 (C-260/18 Dziubak vs. Raiffeisen). Meanwhile, it is desirable and necessary for national courts to start settling mortgage denominated in Swiss francs cases in the spirit of EU regulations, because it was within them that the idea of full legal protection of the consumer was adopted, in principle according to which the implementation of a claim for restitution cannot be dependent on the limitation period.

The purpose of the article is to answer the question: Does the restitution effect include – apart from the previous legal status – the restoration of the financial condition of contractors? Answering this question is necessary to determine whether judicial recognition of the terms of contract as unfair can be limited as to the type of the effect.

The above was the basis for the formulation of the following research thesis: determination of unfairness of contractual conditions in court proceedings will always have the character and

ex tunc effect towards property and non-property rights, regardless of whether the decision in this matter is constitutive or declaratory.
The presented matter determined the layout and content of the article, in which the issue of limitation periods (included in the preliminary rulings and the EU Court of Justice judgement) was discussed in many aspects, the division of judgments into constitutive and declarative ones, as well as the essence and function of substantive limitation periods were explained.

Keywords: prescription, restitution effect, constitutional/declaratory judgement, abusive clause, loan agreement annulment.

Przyjęto/Accepted: 15.06.2020
Opublikowano/Published: 30.06.2020

• F I N A N S E I P R A W O F I N A N S O W E •
• Journal of Finance and Financial Law •
Czerwiec/June 2020 • vol. 2(26): 83–97

LEASING JAKO ŹRÓDŁO FINANSOWANIA SAMODZIELNYCH PUBLICZNYCH ZAKŁADÓW OPIEKI ZDROWOTNEJ W POLSCE W LATACH 2013–2019

Małgorzata Politowska-Iwaszko
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki
ORCID: https://orcid.org/0000-0002-3491-5378

Streszczenie

Rozwój i funkcjonowanie publicznej służby zdrowia w sytuacji ograniczonych środków budżetowych wymaga pozyskiwania dodatkowych źródeł finansowania. Działania takie nie powinny skutkować powstawaniem spirali zobowiązań, do której mogą doprowadzić np. kredyty krótkoterminowe. Ważne jest także, aby pozyskane źródło było elastyczne, obciążające budżet w stopniu niższym od korzyści, które można uzyskać dzięki jego uruchomieniu. W gospodarce rynkowej sprawdzonym, dodatkowym źródłem finansowania sektora prywatnego jest leasing. Podobnie jak podmioty prywatne, jednostki publicznej służby zdrowia mogą wykorzystać leasing jako dodatkowe źródło finansowania swojej działalności. W pracy przedstawiono wyniki badania empirycznego przeprowadzonego na próbie czasowej z lat 2013–2019, dotyczącego wykorzystania leasingu przez publiczną służbę zdrowia.

Słowa kluczowe: leasing, publiczny zakład opieki zdrowotnej, zamówienia publiczne.

JEL Class: K49, H57, H68.

WSTĘP

Działalność samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej (SPZOZ), w warunkach ograniczonego finansowania przez Narodowy Fundusz Zdrowia, wymaga ciągłego poszukiwania dodatkowych źródeł wspierających ich budżety. Możliwości takie są oferowane przez, w większości komercyjne, instytucje finansowe, a nieumiejętne korzystanie z ich produktów może doprowadzić SPZOZ do wejścia w spiralę zadłużenia. Usługą finansową, która właściwie skalkulowana może stanowić pewnego rodzaju dźwignię finansową jest np. leasing. Publiczne zakłady opieki zdrowotnej, jako jednostki sektora finansów publicznych, w procesie zawierania umów leasingu podlegają reżimowi prawa zamówień publicznych. Przyjęta praktyka rynku, określone w przepisach Kodeksu cywilnego regulacje prawne oraz procedury zamówień publicznych determinują role i zadania podmiotów tego procesu.

Celem artykułu jest ocena stopnia wykorzystania przez SPZOZ leasingu jako alternatywnego źródła finansowania. Dokonano przeglądu przepisów regulujących zawieranie umów leasingu w Polsce oraz przeprowadzono analizę empiryczną, realizowanych w latach 2013–2019 procedur zawarcia umów leasingu przez publiczne zakłady opieki zdrowotnej na krajowym rynku zamówień publicznych. Postawiono hipotezę badawczą, że finansowanie dostaw poprzez leasing w SPZOZ jest incydentalne.

W pracy przeprowadzono ocenę frakcji zamówień w formie leasingu realizowanych przez SPZOZ we wszystkich zamówieniach realizowanych w tej formie, analizę skuteczności, konkurencyjności oraz przedmiotów umów tych procedur.

W pracy wykorzystano dane pochodzące z Biuletynu Zamówień Publicznych (BZP) publikującego dane o zamówieniach publicznych o wartości poniżej progów unijnych. Okres badawczy obejmował wszystkie zamówienia, udzielone przez SPZOZ w latach 2013–2019 na dostawy finansowane w formie leasingu. Analizę prowadzono wykorzystując, w odniesieniu do badanych populacji, miary statystyki opisowej.

1. ŹRÓDŁA FINANSOWANIA SYSTEMU OCHRONY ZDROWIA W POLSCE

Prawo do ochrony zdrowia realizowane jest w Polsce przez system ochrony zdrowia, będący zbiorem publicznych i prywatnych organizacji, a także wszelkich zaangażowanych zasobów służących poprawie, zachowaniu oraz przywracaniu zdrowia mieszkańców [Zgliczyński 2018: 9]. Finansowanie systemu ochrony zdrowia odbywa się z funduszy publicznych i prywatnych, z czego około 70% wydatków na ochronę zdrowia pokrywanych jest z funduszy publicznych. W 2017 roku z 130 140,4 mln zł wydatków bieżących na ochronę zdrowia 90 446 mln zł

(69,5% ogółu wydatków) pochodziło z funduszy publicznych, w tym 76 930,4 mln zł (59,1% ogółu wydatków) ze składek obowiązkowego ubezpieczenia zdrowotnego a 13 515,7 mln zł z funduszy instytucji rządowych i samorządowych (10,4% ogółu wydatków) [GUS 2018a: 110–111, dostęp: 2.06.2020]. Dystrybucją środków pochodzących z ubezpieczenia zdrowotnego zajmuje się Narodowy Fundusz Zdrowia, będący państwowym funduszem celowym [Moś 2017: 4–8].

Choć w ostatnich latach wydatki publiczne na ochronę zdrowia wzrastały systematycznie (w latach 2015–2017 o 12,6% [GUS 2018b: 87–89, dostęp: 2.06.2020]) to nie wystarczają one na realizację zwiększających się oczekiwań społecznych wobec publicznej służby zdrowia.

Funkcjonujące w ramach systemu ochrony zdrowia publiczne placówki medyczne (SPZOZ), jak cały system, finansowane są głównie ze środków dystrybuowanych przede wszystkim w systemie kontraktowym, w wyniku postępowania konkursowego przez Narodowy Fundusz Zdrowia. Źródłem finansowania działalności tych jednostek są również środki przekazywane przez Ministerstwo Zdrowia czy organy założycielskie lub uzyskiwane z bezzwrotnej pomocy zagranicznej (przede wszystkim z funduszy Unii Europejskiej), jednak w tych przypadkach finansowanie ma raczej charakter uzupełniający [Miszczyńska 2019: 35–37, 55–72]. Placówki medyczne są przedsiębiorstwami wymagającymi ponoszenia nakładów finansowych umożliwiających równoległe prowadzenie podstawowej działalności, jak i ich rozwój. W ostatnich latach związane jest to ze wzrostem potrzeb zdrowotnych mieszkańców, silnie postępującym procesem starzenia się społeczeństwa, rozpowszechnieniem chorób przewlekłych a także z coraz większym skomplikowaniem i rozwojem procedur medycznych wykorzystujących nowe technologie [Hellich i Wierzowiecka 2017: 78; Zgliczyński 2018: 38]. Publiczne źródła finansowania nie są w stanie zabezpieczyć wszystkich potrzeb systemu zdrowotnego, co wymusza na placówkach medycznych, zarówno publicznych, jak i prywatnych, poszukiwania alternatywnych źródeł finansowania. Przeprowadzone badania finansowania publicznych zakładów opieki zdrowotnej [Gorzałczyńska-Koczkodaj 2017: 187] wykazały, że jednostki charakteryzujące się złą kondycją finansową, poszukują źródeł finansowania w pożyczkach, kredytach czy w świadczeniu dodatkowych komercyjnych usług.

2. LEASING JAKO ŹRÓDŁO FINANSOWANIA SAMODZIELNYCH ZAKŁADÓW OPIEKI ZDROWOTNEJ

Umiejętne dysponowanie kapitałem jest jednym z warunków osiągnięcia przez przedsiębiorstwo sukcesu, objawiającego się m.in. realizacją statutowych czy też strategicznych celów.

Kapitał, ze względu na źródło finansowania majątku, możemy podzielić na pochodzący z wewnętrznych i zewnętrznych źródeł finansowania. W ramach zewnętrznych źródeł finansowania możemy wyodrębnić zewnętrzne własne źródła finansowania, takie jak emisja akcji czy pozyskanie nowego udziałowca oraz zewnętrzne obce źródła finansowania wymagające od przedsiębiorstwa zwrotu w określonym czasie [Baran 2017: 36–37].

Przedsiębiorstwa by móc się rozwijać, a niejednokrotnie wręcz by w ogóle prowadzić swoją działalność gospodarczą muszą korzystać z obcych źródeł finansowania, wiążących się z większym ryzykiem niż kapitały finansowane ze źródeł własnych.

Jest wiele kryteriów, na podstawie których przedsiębiorstwa, w tym publiczne placówki medyczne, podejmują decyzje o wyborze zewnętrznego źródła finansowania. Najbardziej oczywistym kryterium wydaje się być dostępność dla danego przedsiębiorstwa źródła finansowania konkretnego rodzaju [Biernat i Gronek 2018: 148–149].

Do zewnętrznych obcych źródeł finansowania możemy zaliczyć przede wszystkim kredyt i pożyczkę oraz alternatywne źródła takie jak: leasing, franchising [Keskin 2016: 55], factoring [Puławski 2018: 150], forfaiting [Hałaburda 2017: 137], najem [art. 659 Kodeksu cywilnego, Dz.U. nr 16, poz. 93 – dalej: kc] czy dzierżawę [art. 709^1 kc].

Potrzeba wdrożenia zaawansowanych technologii niezbędnych do realizacji skomplikowanych procedur medycznych generuje znaczne koszty, których sfinansowanie jest problemem dla placówek medycznych na całym świecie. W światowej literaturze zauważa się, że optymalną, skuteczną i najbardziej uzasadnioną metodą nabycia zaawansowanej technologii medycznej i związanego z nią sprzętu jest właśnie leasing [Gamova i Zakirova 2019: 44; Jönsson i in. 2019: 431].

Leasing w Polsce rozwija się dynamicznie od początku lat 90. XX w. Jego zaistnienie na polskim rynku finansowym związane jest z przemianami ustrojowymi zapoczątkowanymi w 1989 roku i narodzinami gospodarki wolnorynkowej [Molga 2016: 33–37].

Umowa leasingu, jako jedna z umów nazwanych, została zdefiniowana w kc dopiero w 2000 r. Stronami umowy leasingu są finansujący (leasingodawca) – podmiot prowadzący działalność gospodarczą i korzystający (leasingobiorca) – podmiot prowadzący działalność gospodarczą lub osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej. Niezbędnym podmiotem do zaistnienia związku między finansującym i korzystającym w postaci umowy leasingu jest zbywca – właściciel przedmiotu umowy leasingu. Jeżeli właścicielem jest sam finansujący, wówczas mamy do czynienia z leasingiem bezpośrednim. W sytuacji, w której właściciel przedmiotu leasingu (jego zbywca) jest podmiotem trzecim, mamy do czynienia z leasingiem pośrednim. Zbywcę z finansującym łączy zwykle odrębna umowa sprzedaży, do której zawarcia finansujący się zobowiązuje. Innymi

podmiotami kształtującymi warunki realizacji umowy leasingu mogą być banki, ubezpieczyciele i poręczyciele. Przedmiotem nazwanej umowy leasingu mogą być jedynie rzeczy w rozumieniu art. 45 kc, a więc przedmioty materialne. Umowa leasingu pod rygorem nieważności musi zostać zawarta na piśmie. W przypadku zawierającego opcję zakupu leasingu nieruchomości wymagana jest forma aktu notarialnego.

Należy zwrócić uwagę, że tak istotny dla finansowania działalności SPZOZ kredytowy charakter umowy leasingu realizuje się poprzez spełnienie świadczenia przez korzystającego znacznie później niż spełnienie głównego świadczenia, przez finansującego; również kredytowy charakter leasingu determinuje uprawnienie finansującego do uzyskania od korzystającego zwrotu przynajmniej podstawowej części poniesionych przez siebie wydatków na spełnienie świadczenia wobec korzystającego [*Druk sejmowy 1699…*, 2000: 16, dostęp 15.02.2020].

Spotykany także w obrocie prawnym leasing zwrotny jest szczególną formą leasingu, w której korzystający staje się również zbywcą rzeczy, którą następnie od finansującego otrzymuje w leasing.

Regulacja prawna leasingu wprowadzona w kc w swoich zasadniczych kwestiach opiera się na standardzie międzynarodowym – konwencji UNIDROIT o międzynarodowym leasingu finansowym z 28 maja 1988 roku [*Druk sejmowy 1699…*, 2000: 15–16, dostęp 15.02.2020] i określa leasing finansowy jako zasadniczą postać tego stosunku [Martynkiewicz-Frank 2017: 320]. Uprzednio umowa leasingowa była w sposób zasadniczy kształtowana przez praktykę rynku finansowego, a także regulacje prawa podatkowego i bilansowego. Jednak, jak zauważono w uzasadnieniu do projektu przepisu, celem wprowadzenia regulacji w tym zakresie do prawa cywilnego było m.in. zapobieżenie nierównowadze stanowisk prawnych stron umowy (nierównowaga na korzyść finansującego).

W literaturze podkreślane jest podobieństwo umowy leasingu z innymi umowami nazwanymi, jak na przykład z umową sprzedaży. To, co odróżnia umowę sprzedaży z płatnością ratalną od umowy leasingu, to brak w tej ostatniej przeniesienia praw własności na korzystającego i konsekwencje powyższego dla finansującego i korzystającego – różne w przypadku leasingu operacyjnego i finansowego. Zasadniczy obowiązek finansującego polegający na oddaniu korzystającemu w użytkowanie, a nie (jedynie opcjonalny) obowiązek przeniesienia za symboliczną opłatą na korzystającego przedmiotu umowy po jej zakończeniu, odróżnia umowę leasingu od sprzedaży ratalnej z zastrzeżeniem własności na rzecz finansującego (sprzedającego) do czasu uregulowania całości ceny przez korzystającego (kupującego) [Gniewek 2019: 1482–1500]. Pod względem obowiązków stron i charakteru prawnego, umowa leasingu jest również zbliżona do najmu i dzierżawy (stąd sąsiedztwo w kodeksie cywilnym) [*Druk sejmowy 1699…*, 2000: 15, dostęp 15.02.2020]. Umowa nazwana w kc różni się od umowy dzierżawy lub najmu tym, że świadczenie korzystającego jest w umowie leasingu

jednym świadczeniem spłacanym w częściach, a nie zaś świadczeniem okresowym, jak czynsze w umowach najmu i dzierżawy [*Druk sejmowy 1699…*, 2000: 15, dostęp 15.02.2020].

Choć kc w swoich regulacjach nie uwzględnia podziału leasingu na finansowy i operacyjny, to w obrocie gospodarczym jest to jeden z podstawowych podziałów umów leasingu. Najistotniejsze cechy odróżniające leasing operacyjny (zwany inaczej bieżącym) od finansowego dotyczą okresu trwania umowy, a w konsekwencji tego jej ceny. Przyjęto, że w leasingu operacyjnym umowa zawierana jest na okres krótszy niż czas gospodarczej przydatności przedmiotu umowy, a cena nie pokrywająca ceny nabycia tej rzeczy przyjmuje postać świadczeń okresowych[1]. W sposób celowy w definicji i założeniach umowy leasingu w kc nie wskazano wymagania, by umowa leasingu była zawierana na czas zbliżony do gospodarczej użyteczności rzeczy. Założono, że kryterium okresu trwania umowy będzie mogło być wyróżniającym poszczególne typy umów leasingu dla innych celów, np. prawa podatkowego czy bilansowego [*Druk sejmowy1699…*, 2000: 17, dostęp 15.02.2020]. Natomiast same założenia leasingu operacyjnego nie były podstawą regulacji wprowadzonych do kc. W przepisach prawa podatkowego i rachunkowości podział na leasing finansowy i operacyjny znalazł swoje uzasadnienie. Istotną, ale nie jedyną konsekwencją tego podziału, jest uznanie przedmiotu leasingu za część składową majątku finansującego w przypadku leasingu operacyjnego oraz część składową majątku korzystającego dla umów leasingu finansowego.

Definicja legalna umowy leasingu zawarta w przepisach prawa podatkowego poprzez treść art. 17a [Dz.U. nr 21, poz. 86] i art. 23a [Dz.U. nr 80, poz. 350] rozszerza zakres przedmiotowy tego typu umowy. Poza umową nazwaną z kc, której przedmiotem mogą być rzeczy przekazane na określonych w kodeksie warunkach, dopuszcza się by przedmiotem leasingu były wartości niematerialne i prawne oraz grunty, prawo wieczystego użytkowania gruntów, a także środki trwałe – rzeczy, jednak przekazane na warunkach określonych w przepisach prawa podatkowego. Istotną różnicą w skonstruowanych w obu przepisach warunkach jest brak w przepisach podatkowych konieczności, charakterystycznego dla leasingu finansowego, określenia wynagrodzenia dla finansującego co najmniej w cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego. Umowa spełniająca warunki określone w przepisach prawa podatkowego, a wykraczająca poza zakresu umowy leasingu zdefiniowanej w kc, z punktu widzenia tego kodeksu jest umową nienazwaną lub może także wypełniać znamiona najmu i dzierżawy.

[1] W przypadku umowy leasingu finansowego okres trwania umowy zazwyczaj odpowiada okresowi przydatności gospodarczej rzeczy, a cena, przyjmująca postać świadczenia jednorazowego uiszczanego w ratach, pokrywa koszty nabycia rzeczy przez finansującego wraz z jego zyskiem.

Przepisy podatku od towarów i usług dokonują rozróżnienia leasingu finansowego i operacyjnego w oparciu o kwalifikacje dokonane na potrzeby podatku dochodowego, w zgodzie z rozwiązaniami prawa bilansowego w zakresie zasad ewidencji przedmiotu leasingu i kosztów związanych z umową leasingu. Konsekwencją podziału są w zakresie podatku od towarów i usług różnice w opodatkowaniu każdej z tych form [Biernacki 2016: 14].

Ustawa o rachunkowości nie definiuje w sposób bezpośredni leasingu, pozostawiając to Krajowym Standardom Rachunkowości (KRS). Standard nr 5 „Leasing, najem i dzierżawa" definiuje leasing opierając się na określeniu leasingu w prawie podatkowym art. 3.1 [Uchwała Nr 13/2018 Komitetu Standardów Rachunkowości…, 2018: 6–7]. Okres leasingu według Standardu nie może wynieść mniej niż 12 miesięcy. KSR nr 5 definiuje również w sposób bezpośredni leasing finansowy i operacyjny.

W przypadku jednostek podlegających Międzynarodowym Standardom Rachunkowości (MSR) umowę leasingu normuje także MSR nr 17 „Leasing" i zastępujący go sukcesywnie przyjęty w 2016 roku MSSF nr 16 o tym samym tytule.

3. REGULACJE PRAWNE ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH

Publiczne placówki medyczne – SPZOZ, jako podmioty sektora finansów publicznych, dysponenci środków publicznych, podlegają przepisom ustawy o finansach publicznych. Funkcjonowanie tych jednostek w rygorze ustawy obciąża je odpowiedzialnością za dokonywanie wydatków publicznych w sposób celowy i oszczędny, z zachowaniem efektywności i optymalizacji metod i środków (art. 44 wskazanej ustawy). Sam termin „wydatki publiczne" nie został zdefiniowany w ustawie. Identyfikacja wydatków publicznych dokonywana jest poprzez podmiot dokonujący wydatkowania – jednostkę sektora finansów publicznych (jsfp), jak również poprzez przedmiot finansowania, czyli ich przeznaczenie [Kołek 2018: 64].

Narzucona regulacjami prawa powszechnego racjonalizacja wydatkowania środków publicznych znajduje swoje uzasadnienie w sposobie funkcjonowania jsfp, w większości pozbawionych naturalnych bodźców racjonalizujących postępowanie, takich jak wolnorynkowa konkurencja czy bezpośredni wpływ wyników finansowych instytucji na losy jej kierownictwa [Gazda 2016: 169–179]. Nawet szpital, jako SPZOZ, działając w obszarze wolnego rynku, oceniany jest przede wszystkim w zakresie realizacji podstawowych zadań, do jakich wypełniania został powołany, a dopiero w dalszej kolejności z osiąganego wyniku finansowego [Szymański 2016: 512–513].

Przepisy dotyczące zamówień publicznych należą do formalnie narzuconych jsfp, przywołanym powyżej art. 44 ustawy o finansach publicznych, regulacji racjonalizujących wydatkowanie środków publicznych.

Obowiązujący w Polsce system zamówień publicznych zapoczątkowano w 1994 roku wprowadzeniem przepisu kompleksowo regulującego kwestię zamówień publicznych – ustawy o zamówieniach publicznych [Dz.U. 1994, nr 76, poz. 344]. Akcesja Polski do struktur Unii Europejskiej wymusiła dostosowanie prawa krajowego do regulacji UE również w zakresie systemu zamówień publicznych. Unijny system zamówień publicznych to, poza systemem zamówień publicznych państwa członkowskiego, instytucje unijne, a przede wszystkim Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady. W ciągu dziesięciu lat, przede wszystkim w związku z implementacją do krajowych przepisów zasad zawartych w Dyrektywach, wprowadzono wiele nowelizacji ustawy z 1994 roku, aż w końcu jej miejsce w 2004 zajęła nowa ustawa Prawo zamówień publicznych [Dz.U. 2019, poz. 1843].

Przedmiotem regulacji systemu zamówień publicznych są zawierane przez podmioty podlegające tym regulacjom umowy na usługi, dostawy i roboty budowlane.

Zawarcie umowy leasingu przez jsfp jest realizacją zamówienia publicznego i podlega rygorom zasad przeprowadzania zamówień publicznych. Umowa leasingu z punktu widzenia zamówień publicznych jest umową specyficzną, ponieważ dotyczy zamówienia na usługę finansową, ale również jest zamówieniem na dostawę przedmiotu leasingu. W ramach systematyki zamówień publicznych zamówienie to jest klasyfikowane jako dostawa [Starzyński 2016: 458]. Rolę wykonawcy w tej procedurze przejmuje finansujący, a zamawiającym jest korzystający, będący drugą ze stron umowy leasingu. Zamawiający nie ma wpływu na wybór zbywcy, którego wybiera finansujący.

W ramach unijnych regulacji systemu zamówień publicznych określone zostały zasady rozpowszechniania informacji o zamówieniach publicznych. Zunifikowany dla wszystkich krajów Unii sposób rozpowszechniania informacji o zamówieniach publicznych jest jednym z podstawowych warunków transparentności i otwarcia rynku zamówień w skali całej Europy [Urząd Zamówień Publicznych, 2014: 145–146, dostęp 22.02.2020].

Istotnym wyznacznikiem sposobu postępowania, w tym informowania o zamówieniu publicznym, jest próg kwotowy, w jakim wartość szacunkowa danego zamówienia się znalazła – tak zwany próg unijny. Informacje o progach kwotowych wprowadzane są do obrotu prawnego w Polsce odpowiednim przepisem wykonawczym – rozporządzeniem Ministra Rozwoju[2]. Zamówienia publiczne, których wartość szacunkowa przekracza progi unijne ogłaszane są w Suplemencie

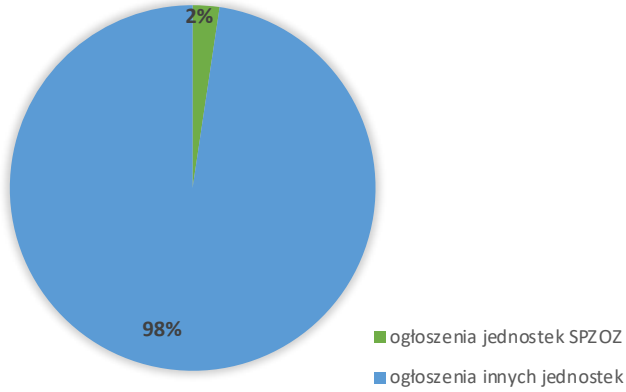
[2] Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Rozwoju z dnia 16 grudnia 2019 r. w sprawie kwot wartości zamówień oraz konkursów, od których jest uzależniony obowiązek przekazywania ogłoszeń Urzędowi Publikacji Unii Europejskiej (Dz.U., poz. 2450) aktualne progi kwotowe dla jednostek takich jak publiczne zakłady opieki zdrowotnej wynoszą:

- dla dostaw i usług – 139 000 euro,
- dla robót budowlanych – 5 350 000 euro.

do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej – Tenders Electronic Daily (TED), natomiast zamówienia nie przekraczające progów unijnych publikowane są w Biuletynie Zamówień Publicznych (BZP).

4. ANALIZA KRAJOWYCH POSTĘPOWAŃ O ZAMÓWIENIA PUBLICZNE NA LEASING W PUBLICZNEJ SŁUŻBIE ZDROWIA

Badania empiryczne przeprowadzono na podstawie analizy krajowych postępowań o zamówienia publiczne dotyczących leasingu jako przedmiotu postępowania, ogłoszonych w Biuletynie Zamówień Publicznych w latach 2013–2019. Szczegółowej analizie poddano postępowania, w których zamawiającym był SPZOZ. W celu identyfikacji zamówień publicznych dotyczących leasingu posłużono się kodem CPV[3] 66114000-2 (usługi leasingu finansowego), który dla takich postępowań winien być kodem wiodącym.



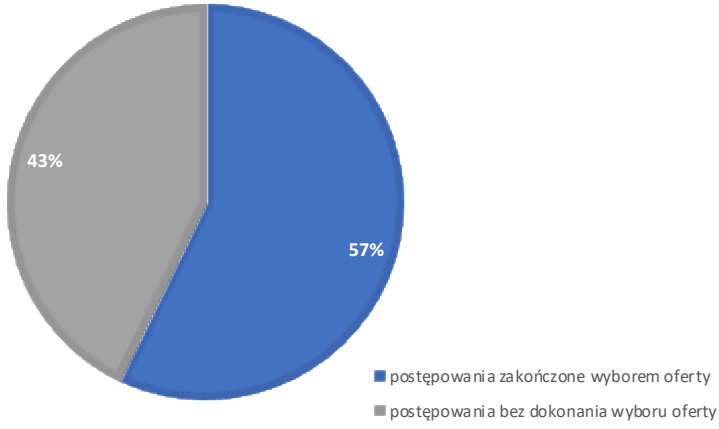
Wykres 1. Struktura udzielanych zamówień, z uwzględnieniem SPZOZ, na zakupy w formie leasingu w latach 2013–2019 opublikowanych w Biuletynie Zamówień Publicznych

Źródło: opracowanie własne.

W latach 2013–2019 zidentyfikowano w BZP populację 339 udzielonych zamówień publicznych na leasing, z czego jedynie 8 było przeprowadzonych przez SPZOZ, co stanowi 2,36% analizowanych zamówień (por. wykres 1). Udział SPZOZ w strukturze zamawiających na rynku zamówień publicznych

[3] Wspólny Słownik Zamówień Publicznych (CPV) utworzony dla potrzeb wspólnego systemu zamówień publicznych. System CPV obejmuje kody składające się maksymalnie z 9 cyfr, powiązane ze słownymi sformułowaniami stanowiącymi opis dostaw, robót budowlanych lub usług.

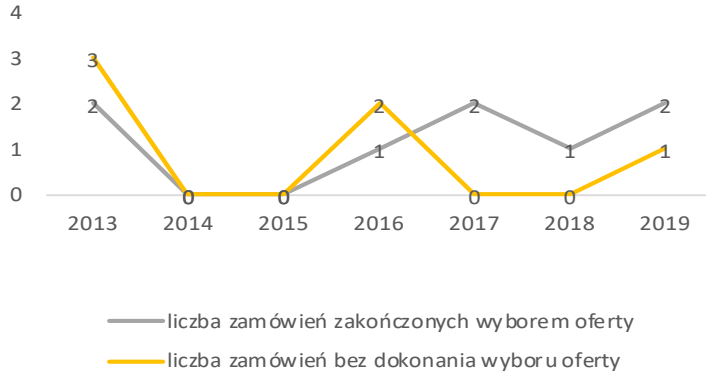
oszacowany został na poziomie około 2,5% [Urząd Zamówień Publicznych 2016: 28, dostęp 22.02.2020]. Biorąc jednak pod uwagę, że około 80% wszystkich zamówień SPZOZ stanowią zamówienia na dostawy, ich wartość oszacowano rocznie na poziomie około 40 mld zł [Szymański 2016: 515]. Porównując te dane ze zidentyfikowanymi 8 postępowaniami na leasing w okresie 7 lat, których wartość zawartych umów wyniosła niewiele ponad 1,5 mln zł, należy stwierdzić, że udział leasingu w finansowaniu działalności SPZOZ jest znikomy.



Wykres 2. Struktura zamówień publicznych samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej na zakup w formie leasingu w okresie 2013–2019 według sposobu zakończenia postępowania

Źródło: opracowanie własne.

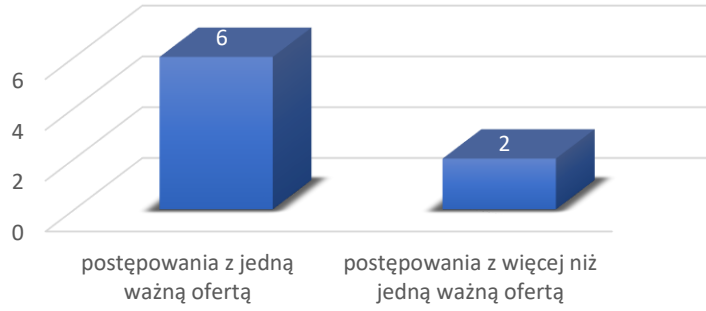
Analiza wszystkich ogłoszonych przez SPZOZ w badanym okresie postępowań o zamówienia publiczne w formie leasingu wykazała znaczny odsetek postępowań nie zakończonych wyborem oferty (por. wykres 2). Na 14 postepowań 8 zakończyło się wyborem najkorzystniejszej oferty, a 6 zostało unieważnionych. Większość unieważnionych postępowań było rozstrzyganych w latach 2013 i 2016 (por. wykres 3), w związku z czym nie ma aktualnie możliwości zweryfikowania w Biuletynach Informacji Publicznej podmiotów zamawiających, rzeczywistych powodów unieważnienia tych postępowań. Zdaniem Autora, najprawdopodobniej przyczyn unieważnienia zidentyfikowanych postępowań należy upatrywać w niewystarczającej ilości złożonych ważnych ofert – dla większości trybów oznacza to brak złożenia jednej ważnej oferty w postępowaniu albo w złożeniu najkorzystniejszej oferty lub ofert z ceną przewyższającej kwotę, którą zamawiający zamierzał przeznaczyć na sfinansowanie zamówienia.



Wykres 3. Liczba ogłoszeń samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej o zamówieniach publicznych na zakup w formie leasingu w poszczególnych latach w okresie 2013–2019

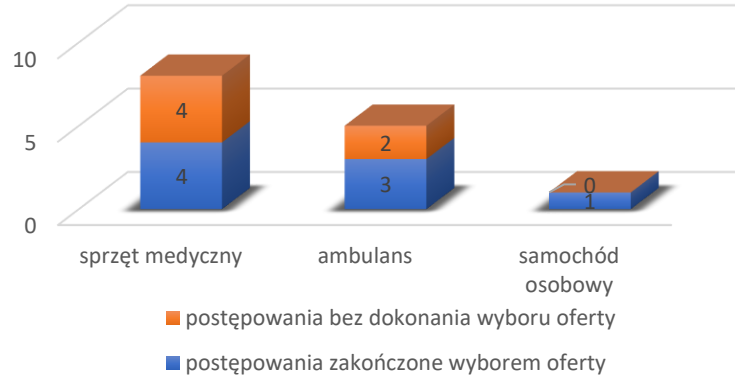
Źródło: opracowanie własne.

Zbadane postępowania zakończone wyborem oferty w większości rozstrzygane były w wyniku złożenia jednej ważnej oferty (por. wykres 4). Przeciętnie w zbadanych postępowaniach zakończonych wyborem złożono 1,75 oferty. Potwierdza to ogólną relatywnie niską, w porównaniu z postępowaniami ogółem, konkurencyjność zamówień publicznych na zakup w formie leasingu w Polsce – w 2018 r. wśród zamówień o wartości powyżej progów UE przeciętnie w jednym postępowaniu wpływało do zamawiającego 2,09 oferty, a w roku 2017 – 2,23 [Urząd Zamówień Publicznych 2019: 42, dostęp 03.06.2020; Starzyński 2014: 243].



Wykres 4. Liczba złożonych ważnych ofert w postępowaniach o zamówienia publiczne samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej na zakup w formie leasingu w latach w okresie 2013–2019

Źródło: opracowanie własne.



Wykres 5. Struktura postępowań o zamówienia publiczne samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej na zakup w formie leasingu w latach w okresie 2013–2019 według przedmiotu postępowania

Źródło: opracowanie własne.

Przedmiotami wszystkich czternastu analizowanych postępowań było wyposażenie podmiotów w samochody lub sprzęt (por. wykres 5), co spełniało definicję przedmiotu umowy leasingu określonej w kc. Jednak informacje przedstawione przez zamawiających w ogłoszeniach o zamówieniu, mimo tak niewielkiej ilości zamówień, wskazywały na wiele różnych rodzajów leasingu – operacyjny, finansowy, operacyjny z opcją wykupu, finansowy z opcją wykupu. Wystąpił także jeden przypadek leasingu zwrotnego finansowego z opcją wykupu.

Potrzeby zamawiających odzwierciedlały rynkowy podział leasingu, a także rozróżnienie prezentowane w przepisach prawa podatkowego i bilansowego. Natomiast zauważyć trzeba, że identyfikacja leasingu jedynie jako finansowego w słowniku CPV jest tożsama z wizją prezentowaną w międzynarodowych standardach i polskich przepisach kc.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzona analiza pozwoliła pozytywnie zweryfikować postawioną we wstępie pracy hipotezę badawczą, że publiczne zakłady opieki zdrowotnej w znikomym stopniu wykorzystują leasing jako uzupełniające źródło finansowania swojej działalności. Dodatkowo ustalono, że zakupy w formie leasingu są bardzo rzadko stosowane na rynku zamówień publicznych. Uzasadnione wydaje się dalsze prowadzenie badań mających na celu poznanie przyczyn takiego stanu rzeczy. Zidentyfikowane w zbadanej próbie przypadki prowadzenia postępowania o udzielenie zamówienia na zakup w formie leasingu wskazują również, że

SPZOZ korzystają z różnego typu umów leasingowych, a celem zakupu są aktywa rzeczowe – różnorodny sprzęt medyczny i samochody.

Znaczący udział unieważnionych postępowań oraz postępowań, w których złożono pojedyncze oferty powoduje, że należy zastanowić się, czy przyczyn tego nie można upatrywać w zbyt dużym obciążeniu biurokratycznym wykonawcy, w porównaniu do nakładów pracy niezbędnych do zawarcia umów z podmiotami, których Pzp nie dotyczy. Udział w zamówieniu na finansowanie zakupu w formie leasingu z publicznym zamawiającym wiąże się dodatkowo z koniecznością wyboru dostawcy przedmiotu zamówienia oraz podporządkowaniu się procedurze określonej w Pzp, co nie ma miejsca w przypadku zamawiających niepublicznych. Należy zastanowić się, czy modyfikacje w Pzp w postaci wprowadzenia dwuetapowości takiego zamówienia, poprzez uprawnienie zamawiającego do samodzielnego wyboru dostawcy, w drodze postępowania przetargowego oraz równoległa możliwość uzyskania promesy finansowania przedmiotu dostawy przez instytucję finansową, nie zwiększyłyby popularności zakupów w formie leasingu. Funkcjonujące obecnie narzędzie stałoby się bardziej skuteczne, wspierając służby finansowe podmiotów publicznych w zakresie poszukiwania dodatkowych źródeł finansowania.

BIBLIOGRAFIA

Baran M., 2017, *Leasing jako zewnętrzna forma finansowania działalności przedsiębiorstw*, „Studia Ekonomiczne Prawne i Administracyjne", nr 3.

Biernacki K., 2016, *Podatkowe uwarunkowania finansowania inwestycji leasingiem operacyjnym lub finansowym*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia", nr 4 (82/1).

Biernat P., Gronek E., 2018, *Leasing jako dodatkowe źródło finansowania działalności gospodarczej przedsiębiorstw w Polsce*, „Przedsiębiorstwo we współczesnej gospodarce – teoria i praktyka", nr 3.

Druk sejmowy 1699 z 10 lutego 2000 r. Projektu ustawy o zmianie ustawy – Kodeks cywilny z uzasadnieniem; http://orka.sejm.gov.pl/Rejestrd.nsf/wgdruku/1699/$file/1699.pdf [dostęp 15.02.2020].

Gamova E., Zakirova O., 2019, *Leasing of Hardware and Software Solutions in Health Care Systems: Potential Benefits and Perspectives*, „Advances in Economics, Business and Management Research", vol. 131.

Gazda M., 2016, *O procesie racjonalizacji wydatków publicznych*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny", z. 1.

Gniewek E., Gniewek E., P. Machnikowski (red.), 2019, *Kodeks cywilny. Komentarz*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Gorzałczyńska-Koczkodaj M., 2017, *Finansowanie służby zdrowia w Polsce na przykładzie samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu", nr 485.

GUS, 2018a, *Zdrowie i ochrona zdrowia w 2018 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Krakowie, Warszawa, https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/zdrowie/zdrowie/zdrowie-i-ochrona-zdrowia-w-2018-roku,1,9.html [dostęp: 2.06.2020].

GUS, 2018b, *Zdrowie i ochrona zdrowia w 2018 r. Aneks tabelaryczny,* Główny Urząd Statystyczny, Urząd Statystyczny w Krakowie, Warszawa, https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/zdrowie/zdrowie/zdrowie-i-ochrona-zdrowia-w-2018-roku,1,9.html [dostęp 2.06.2020].

Hałaburda D.A., 2017, *Niestandardowe instrumenty finansowania jednostek samorządu terytorialnego*, „Ekonomiczne Problemy Usług", nr 4.

Hellich E., Wierzowiecka A., 2017, *Nowy model finansowania szpitali w Polsce – szanse i zagrożenia*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach", nr 333

Jönsson B., Hampson G., Michaels J. et al., 2019 *Advanced therapy medicinal products and health technology assessment principles and practices for value-based and sustainable healthcare*. „The European Journal of Health Economics", vol. 20.

Keskin M., 2016, *Trendy rozwojowe franchisingu w Polsce i Europie*, „Ekonomia Międzynarodowa", nr 13.

Kołek P., 2018, *Problematyka wydatków sektora finansów publicznych w Polsce – wybrane aspekty prawne*, „Rynek-Społeczeństwo-Kultura", nr 1(27).

Martynkiewicz-Frank M., 2017, *Klasyfikacja umowy leasingowej w polskim i niemieckim prawie bilansowym*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu", nr 471.

Miszczyńska K., 2019, *Efektywność funkcjonowania szpitali publicznych w Łodzi*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Molga M., 2016, *Rozwój rynku leasingu w Polsce*, „Studia Ekonomiczne Prawne i Administracyjne", nr 2.

Moś Sz., 2017, *Podstawowe szpitalne zabezpieczenie świadczeń opieki zdrowotnej w systemowym kontekście finansowania ochrony zdrowia ze środków publicznych*, „Financial Law Review", no. 2(3).

Puławski M., 2018, *Wykorzystanie faktoringu jako źródła finansowania przedsiębiorstw w Polsce*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia", vol. 2(92).

Rozporządzenie Ministra Rozwoju z dnia 16 grudnia 2019 r. w sprawie kwot wartości zamówień oraz konkursów, od których jest uzależniony obowiązek przekazywania ogłoszeń Urzędowi Publikacji Unii Europejskiej, Dz.U. 2019, poz. 2450.

Starzyński W., 2014, *Leasing w systemie zamówień publicznych w Polsce – uwarunkowania i ocena*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia", vol. XLVIII, 4 Sectio H.

Starzyński W., 2016, *Leasing i kredyt w systemie zamówień publicznych w Polsce na tle innych krajów UE*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia", vol. L, 4 Sectio H.

Szymański J., 2016, *Aukcja elektroniczna w zamówieniach udzielanych przez publiczną służbę zdrowia*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska Lublin – Polonia", vol. L, 4 Sectio H.

Uchwała Nr 13/2018 Komitetu Standardów Rachunkowości z dnia 10.04.2018 r. w sprawie przyjęcia znowelizowanego Krajowego Standardu Rachunkowości nr 5.

Urząd Zamówień Publicznych 2014, *Zamówienia publiczne w Unii Europejskiej po modernizacji – nowe unijne dyrektywy koordynujące procedury udzielania zamówień publicznych*, 2014, https://www.uzp.gov.pl/__data/assets/pdf_file/0030/24879/UZP_dyrektywy.pdf [dostęp 22.02.2020].

Urząd Zamówień Publicznych 2016, *Sprawozdanie Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych o funkcjonowaniu systemu zamówień publicznych w 2015 r.*, 2016 r., https://www.uzp.gov.pl/__data/assets/pdf_file/0022/41557/Sprawozdanie-Urzedu-Zamowien-Publicznych-za-rok-2015.pdf [dostęp 22.02.2020].

Urząd Zamówień Publicznych 2019, *Sprawozdanie Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych o funkcjonowaniu systemu zamówień publicznych w 2018 r.*, https://www.uzp.gov.pl/__data/assets/pdf_file/0020/41555/Sprawozdanie-UZP-za-2018.pdf [dostęp 3.06.2020].

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, Dz.U., nr 16, poz. 93 ze zm.

Ustawa z dnia 10 czerwca 1994 r. o zamówieniach publicznych, Dz.U. 1994, nr 76, poz. 344.
Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, Dz.U. 2019, poz. 1843.
Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. nr 80, poz. 350 ze zm.
Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. nr 21, poz. 86 ze zm.
Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz.U. nr 54, poz. 535 ze zm.
Ustawa z 29 września 2004 r. o rachunkowości, Dz.U. nr 121, poz. 591 ze zm.
Zgliczyński W.S. 2018, *System ochrony zdrowia w Polsce – wybrane zagadnienia*, Studia BAS nr 4.

LEASING AS A SOURCE OF FINANCING INDEPENDENT PUBLIC HEALTHCARE INSTITUTIONS IN POLAND IN THE YEARS 2013–2019

Abstract

The development and functioning of public health services in the situation of limited budgetary resources requires obtaining additional sources of financing. Such actions should not result in the formation of a spiral of liabilities, which may be caused, for example, by short-term loans. It is also important that the acquired source is flexible, burdening the budget to a lower degree than the benefits that can be obtained thanks to its launch. In a market economy, leasing is a proven, additional source of financing for the private sector. Just as private entities, public health services can use leasing as an additional source of financing their activities. The paper presents the results of an empirical study conducted on a time trial from years 2013–2019 regarding the use of leasing by the public health service.

Keywords: leasing, public healthcare institution, public procurement

Przyjęto/Accepted: 12.06.2020
Opublikowano/Published: 30.06.2020

• F I N A N S E I P R A W O F I N A N S O W E •
• Journal of Finance and Financial Law •

Czerwiec/June 2020 • vol. 2(26): 99–114

PANDEMIA CZY WOJNA POKOLEŃ?

Jan Krzysztof Solarz
Wydziału Nauk o Zarządzaniu i Bezpieczeństwie, Społeczna Akademia Nauk

ORCIN: https://orcid.org/0000-0001-6528-7645

Krzysztof Waliszewski
Instytut Finansów, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4239-5875

Streszczenie

Artykuł dotyczy pandemii koronawirusa COVID-19 i jego potencjalnego wpływu na gospodarkę, system finansów publicznych oraz finanse osobiste. Szok związany z wybuchem i ekspansją wirusa w skali globalnej stawia przez gospodarkami, finansami publicznymi i systemami zdrowotnymi ogromne wyzwania związane z groźbą recesji, drastycznego zmniejszenia dochodów osobistych w gospodarstwach domowych, konieczność opracowania programów rządowych, łagodzących skutki pandemii oraz włączenia się Banku Centralnego w postaci obniżki stóp procentowych i stopy rezerwy obowiązkowej, a także uruchomienia niestandardowych instrumentów polityki monetarnej tzw. luzowania ilościowego (QE). Celem opracowania jest zaproponowanie języka nanofinansów do opisania pandemii jako destrukcji mechanizmu solidarności międzypokoleniowej i wewnątrzpokoleniowej. Główną hipotezą badania jest, że jakość zarządzania ryzykiem finansowym codzienności przesądzi o skali strat finansowych oraz czasie niezbędnym do wyjścia z załamania społeczno-gospodarczego wywołanego pandemią.

Słowa kluczowe: pandemia COVID-19, finanse osobiste, zarządzanie kryzysowe, nanofinanse.

JEL Class: I18, K36, D14, H12.

WSTĘP

Zaraza jest jedną z form urzeczywistnienia się ryzyka systemu zdrowotnego, zdrowia publicznego. Dotychczasowa wiedza o zarządzaniu ryzykiem systemowym wskazuje, że ma ono wyraźne etapy. Pierwszy z nich to poszukiwanie analogii do znanych z przeszłości epidemii. Formalna nazwa koronawirusa SARS-CoV-2 nawiązuje do epidemii SARS. Wiemy, że była to zaraza, która sama po 18 miesiącach wyczerpała zdolność do ekspansji i tli się jako MERS na Półwyspie Arabskim. Tego typu identyfikacja ryzyka systemowego łatwo prowadzi do błędu poznawczego. Zło przychodzi z zewnątrz i pełna izolacja od zewnętrznych kontaktów sprawę rozwiąże.

Drugi etap to pomiar tak zdefiniowanego ryzyka. Standardową metodą pomiaru ryzyka jest metoda Value at Risk. Współcześnie zostaje ona wzbogacona o metodę ***czarnego łabędzia***, pomiaru szkód, które wyrządza zjawisko bardzo mało prawdopodobne – pandemia COVID-19, lecz obejmujące całą ludzkość. Zgodnie z dorobkiem nanofinansów straty tej zarazy polegają na zablokowaniu transferów międzypokoleniowych, co paraliżuje funkcjonowanie rodziny. Są one ogromne, bo rodziny dysponują ogromnymi zasobami majątkowymi. Oficjalne metody wyceny strat z powodu pandemii w 95% odnoszą się do wyceny kosztu śmierci 7 milionów ludzi, co oznacza utratę od 3,5 do 4% GNI (Światowego Produktu). Przy umiarkowanej pandemii 40% strat to utracone zarobki (0,4 do 1% GNI) [Fan i in. 2016].

Dolegliwość pandemii mierzy się przy pomocy dolegliwości dla systemu publicznej służby zdrowia. Gdy zarażony jest 1% ludności, to jest poważne wyzwanie dla systemu zdrowia publicznego. Przy 10% zarażonej ludności infrastruktura kadrowa i finansowa systemu zdrowotnego się rozpada i nie jest zdolna do pełnienia swoich funkcji zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego kraju [Atkeson 2020].

Trzeci etap to walka o to, kto zapłaci za szkody poczynione przez pandemię koronawirusa? Trwa przesuwanie napięć z finansów publicznych na rynek pracy oraz płynności finansowej publicznych systemów emerytalnych oraz gospodarstw domowych.

Celem opracowania jest zaproponowanie języka nanofinansów do opisania pandemii jako destrukcji mechanizmu solidarności międzypokoleniowej i wewnątrzpokoleniowej. Główną hipotezą badania jest wykazanie, że jakość zarządzania ryzykiem finansowym codzienności przesądzi o skali strat finansowych oraz czasie niezbędnym do wyjścia z załamania społeczno-gospodarczego wywołanego pandemią.

1. POZNAWCZA PERSPEKTYWA ZARZĄDZANIA PANDEMIĄ

Nauki społeczne definiują chorobę jako brak zdrowia. W tej perspektywie pandemia jest wynikiem naruszenia pewnych norm społecznych. Jedną z nich jest przekonanie, że za bezpieczeństwo ekonomiczne i zdrowotne odpowiada państwo. Inną, że zdrowy styl życia jest obowiązkiem obywatela.

W powszechnej świadomości, pandemia koronawirusa jest wynikiem działania ludzi bogatych. Starzy stanowią większość pasażerów statków wycieczkowych, a one stały się rozsadnikiem epidemii. Młodzi włóczą się po świecie i stykają się z nieznanymi krajowej służbie zdrowia chorobami.

Tabela 1 przedstawia grupy obwiniane jawnie i skrycie przez większość obywateli o rozpowszechnianie koronawirusa.

Tabela 1. Grupy naruszające normy zdrowia publicznego

Pandemia	Starzy	Młodzi
Bogaci	Chciwi	Egoiści
Biedni	Wykluczeni	Niedostosowani

Źródło: opracowanie własne.

Pogoń za przygodą w ciepłych krajach powoduje, że choroby są rozwlekane przez statki wycieczkowe i samoloty czarterowe. Młodzi chcieli jeździć na nartach we Włoszech i oglądać mecze piłkarskie w Hiszpanii i stali się ogniskami epidemii, tak samo jak wielotysięczne spotkanie sekty religijnej w Seulu.

Biedni są nosicielami zarazy jedynie wówczas, kiedy mają bezpośredni kontakt z innymi ludźmi.

W modelu wyjaśniania rozpowszechnienia epidemii COVID-19 zasadnicze znaczenie ma fakt, że niekontrolowane rozpowszechnienie zarazy prowadzi do podwojenia liczny osób zarażonych co 4 do 7 dni. Zachowanie ***dystansu społecznego*** powoduje, że liczba osób zarażonych w danym okresie mieści się w zdolności ich hospitalizowania przez służbę zdrowia, zarówno prywatną, jak i publiczną. Zbyt wczesne zniesienie restrykcji sanitarno-epidemiologicznych może spowodować powstanie kolejnej fali pandemii [Anderson i inni 2020].

Ryzyko epidemiologicznie nieracjonalnego zmiękczenia lub zniesienia zasad zachowania dystansu społecznego wynika z presji młodych na odzyskanie płynności finansowej. Podstawowym kanałem jej utrzymania są transfery od dziadków. Pomocniczym kanałem zarządzania płynnością finansową młodych są lombardy i zastawianie smartfonów.

2. METODY WALKI Z PANDEMIĄ

Podobnie jak istnieją mity na temat tego, kto wywołał pandemie, tak istnieją stereotypy jak należy pokonać jej społeczno-ekonomiczne następstwa. Recepta jest prosta, po pierwsze pieniądze, po drugie pieniądze i po trzecie pieniądze.

Tabela 2 zawiera przegląd proponowanych metod walk z pandemią. Zostały one zróżnicowane z punktu widzenia przewidywanej długości występowania pandemii. Jeśli mieści się w okresie do trzech miesięcy to jest rozwiązywana metodami emocjonalnymi, mobilizacją społeczną i solidarnością pobudzoną przez strach o istnienie. Jest to znany w literaturze System I. W przypadku przedłużenia się trwania pandemii uruchamia się System II, zimnej i racjonalnej kalkulacji, ustalania nowych zasad gry społecznej.

Tabela 2. Zarządzanie systemowe ryzykiem koronawirusa

Pandemia – cel przetrwanie	System I (do 3 m)	System II (do 18 m)
Generowanie pieniędzy	Publiczny – elektronicznych pieniędzy NBP	Prywatnych – elektronicznych pieniędzy niebankowych pośredników finansowych
SME	Zwolnienie z danin publicznych	Zmiany strukturalne (sektory: realne – wirtualne)
Wiarygodności kredytowej kraju	Utrzymanie potencjału rozwojowego	Nowa specjalizacja międzynarodowa Polski
Przetrwania rodu	Płynność finansowa rodziny	Sprawiedliwe transfery międzypokoleniowe

Źródło: opracowanie własne.

Panuje powszechne, błędne przekonanie, że wirus przenosi się za pomocą gotówki i bilonu [Auer i in. 2020]. W praktyce Chin banknoty były sterylizowane przed ponownym dopuszczeniem do obrotu pieniężnego. Trwają intensywne prace nad emisją detalicznych pieniędzy elektronicznych emitowanych przez Banki Centralne, m.in. na podstawie rachunków indywidualnych w Banku Centralnym. Dla potencjalnych użytkowników elektronicznych pieniędzy emitowanych przez bank centralny, kluczowy jest koszt transakcyjny tego nowego instrumentu płatniczego. Szacunki Banku Centralnego Kanady mówią, że użytkownik tego pieniądza zyskałby od 0,60 do 1,63 CAD miesięcznie po wprowadzeniu tego typu pieniądza opartego o technologię blockchain [Huynhc i in., 2020].

3. WPŁYW PANDEMII NA FINANSE GOSPODARSTW DOMOWYCH – PRÓBA OCENY

Pierwsze dane dotyczące konsumpcji przez gospodarstwa domowe w 3 i 4 tygodniu marca 2020 r. w Polsce, czyli po wprowadzeniu przez rząd restrykcyjnych ograniczeń związanych z epidemią (zamknięte zostały m.in. sklepy w galeriach, restauracje, kina) wskazują na jej zmniejszenie w stosunku do 3 i 4 tygodnia lutego 2019 r. o ok. 30%, a efekt kupowania „na zapas" nie jest widoczny. Ostatnie 2 tygodnie marca 2020 r. oznaczają ziszczenie się czarnego scenariusza dla Amerykanów, którzy lawinowo tracą pracę – liczba nowych osób bez pracy zwiększyła się z 282 tys. osób w tygodniu przed wybuchem pandemii, poprzez 3,3 mln osób w pierwszym tygodniu, 6,6 mln osób w drugim tygodniu pandemii i 6,7 mln osób w trzecim tygodniu pandemii. Zaledwie w ciągu 21 dni liczba Amerykanów bez pracy zwiększyła się do blisko 17 mln osób, czyli 10% amerykańskiego rynku pracy. Uchwalony przez Kongres plan pomocy gospodarce opiewa na kwotę ponad 2 bln USD. Państwa G-20 przeznaczyły natomiast 5 bln USD na ratowanie światowej gospodarki przed skutkami pandemii COVID-19. W gospodarstwach domowych, pozostających w dobrowolnej lub przymusowej kwarantannie i pracujących zdalnie, maleje zapotrzebowanie na paliwa, przy spadającej jego cenie w związku z sytuacją na rynku ropy naftowej. Pandemia koronawirusa poważnie zaczyna nadszarpywać budżety gospodarstw domowych, a także obnaża negatywne konsekwencje braku planowania i kontrolowania budżetów oraz tworzenia rezerw i oszczędności buforowych, które można byłoby wykorzystać w okresie kryzysu. Wskazuje również na deficyty w zarządzaniu ryzykiem codzienności przez polskie gospodarstwa domowe w okresie prosperity. Wpływ pandemii na poszczególne gospodarstwa domowe i ich finanse nie będzie jednakowy, a determinantami różnicującymi będą zapewne branża zatrudnienia, rodzaj zatrudnienia (etat, własna działalność gospodarcza), liczba osób w gospodarstwie, średni poziom wynagrodzeń, status rodzinny. Ponadto inwestorzy indywidualni posiadający lokaty kapitału na giełdzie również realizują straty w związku z historycznie najniższymi notowaniami walorów na rynku publicznym, odzwierciedlonych w indeksach koniunktury giełdowej.

Negatywnymi konsekwencjami utraty pracy lub obniżenia zarobków dotknięte będą całe gospodarstwa domowe osób pracujących w działach szczególnie narażonych na kryzys. Odrębną kwestią jest wykluczenie w zakresie edukacji prowadzonej zdalnie przez uczniów nieposiadających dostępu do internetu lub wystarczającej liczby komputerów w domu, gdy rodzice pracują zdalnie, a rodzeństwo ma obowiązek zdalnej nauki. To rodzi ryzyka i napięcia w zakresie korzystania z pomocy społecznej i funduszy publicznych dla łagodzenia negatywnego wpływu pandemii. Często rodzice na emeryturze będą utrzymywać niepracujące dzieci, co oznacza transfery międzypokoleniowe między nimi.

Tabela 3. Ryzyko finansowe w gospodarstwach domowych w wyniku pierwszej fali konsekwencji gospodarczych pandemii COVID-19 według kategorii miejsca zamieszkania

Grupa ryzyka	Miasta – liczba mieszkańców w tys.					Wieś
	Powyżej 500	200–500	100–200	20–100	0–20	
Wszystkie Gospodarstwa Domowe						
Pracujący na umowę o pracę w działach szczególnie zagrożonych						
Odsetek gospodarstw domowych (%)	12,37	12,75	13,05	12,44	11,72	11,04
Pracujący z inną umową lub samozatrudnieni w działach szczególnie zagrożonych						
Odsetek gospodarstw domowych (%)	6,63	5,75	4,54	4,73	5,10	4,76
Pracujące Gospodarstwa Domowe						
Pracujący na umowę o pracę w działach szczególnie zagrożonych						
Odsetek gospodarstw domowych (%)	17,06	18,74	19,72	19,29	17,94	14,88
Pracujący z inną umową lub samozatrudnieni w działach szczególnie zagrożonych						
Odsetek gospodarstw domowych (%)	9,14	8,45	6,86	7,34	7,82	6,41

Źródło: Myck i in. 2020a.

Tabela 4. Ryzyko finansowe w gospodarstwach domowych w wyniku pierwszej fali konsekwencji gospodarczych pandemii COVID-19 według decylowych grup dochodowych

Grupa ryzyka	Grupy decylowe					
	1	2	3	4	5	6
Wszystkie Gospodarstwa Domowe						
Pracujący na umowę o pracę w działach szczególnie zagrożonych						
Odsetek gospodarstw domowych (%)	4,30	5,80	10,15	12,18	15,45	15,93
Pracujący z inną umową lub samozatrudnieni w działach szczególnie zagrożonych						
Odsetek gospodarstw domowych (%)	2,85	2,67	4,82	4,61	4,54	6,10
Pracujące Gospodarstwa Domowe						
Pracujący na umowę o pracę w działach szczególnie zagrożonych						
Odsetek gospodarstw domowych (%)	8,16	12,88	18,12	19,57	22,67	22,01
Pracujący z inną umową lub samozatrudnieni w działach szczególnie zagrożonych						
Odsetek gospodarstw domowych (%)	5,42	5,94	8,59	7,40	6,66	8,43

Źródło: Myck i in. 2020a.

Tabela 5. Ryzyko finansowe w gospodarstwach domowych w wyniku pierwszej fali konsekwencji gospodarczych pandemii COVID-19 według typów rodzin

Grupa ryzyka	Kategorie rodzin					
	Osoby samotne	Samotni rodzice	Małżeństwa bez dzieci	Małżeństwa z dziećmi	Osoby samotne 60/65+	Małżeństwa 60/65+
Wszystkie Rodziny						
Pracujący na umowę o pracę w działach szczególnie zagrożonych						
Odsetek gospodarstw domowych (%)	9,69	18,32	11,68	16,06	0,26	0,35
Pracujący z inną umową lub samozatrudnieni w działach szczególnie zagrożonych						
Odsetek gospodarstw domowych (%)	3,33	4,88	4,67	7,61	0,32	0,58
Rodziny Pracujące						
Pracujący na umowę o pracę w działach szczególnie zagrożonych						
Odsetek gospodarstw domowych (%)	13,19	24,87	13,91	16,43	4,77	3,69
Pracujący z inną umową lub samozatrudnieni w działach szczególnie zagrożonych						
Odsetek gospodarstw domowych (%)	4,54	6,62	5,56	7,78	5,92	6,16

Źródło: Myck i in. 2020a.

Z pierwszych badań wynika, że w czasie pandemii znacząco wzrosła liczba pracowników realizujących swoje obowiązki zawodowe w 100% zdalnie, a najistotniejszą trudnością był brak kontaktów społecznych oraz odizolowanie. Jednocześnie, choć praca zdalna w czasie pandemii w większym stopniu umożliwiła godzenie obowiązków zawodowych i osobistych, to także w większym stopniu skutkowała zacieraniem się granicy między pracą a życiem prywatnym [Dolot 2020].

Według danych z Badania Budżetów Gospodarstw Domowych z 2018 r., gospodarstwa prawie 330 tys. uczniów nie są wyposażone w komputer z dostępem do Internetu, a w przypadku kolejnych 1 320 tys. uczniów liczba komputerów w ich gospodarstwach jest mniejsza niż liczba uczniów. Ponadto 7,1% gospodarstw domowych zamieszkanych przez uczniów nie posiada komputera lub pokrewnego urządzenia z dostępem do Internetu, w tym 30% na wsi, a w przypadku 17,3% gospodarstw łączna liczba tych urządzeń w gospodarstwie domowym jest mniejsza niż liczba mieszkających w nich uczniów. Oznacza to skalę wykluczenia edukacyjnego na poziomie ponad 1,65 mln, co stanowi ponad 35% wszystkich uczniów w Polsce [Myck i in. 2020b].

Jak wskazują badania potencjalnych skutków pierwszego etapu pandemii na finanse gospodarstw domowych, opracowane w oparciu o dane z Badania Budżetów Gospodarstw Domowych GUS:

– największy odsetek gospodarstw domowych z osobami szczególnie narażonymi na negatywne konsekwencje pandemii jest w miastach powyżej 500 tys. mieszkańców i wynosi on 6,6%, biorąc pod uwagę wszystkie gospodarstwa, a biorąc pod uwagę tylko gospodarstwa, w skład których wchodzą osoby pracujące, sięga 9,1%, odpowiednio 12,4% i 17,1% osób zatrudnionych jest w zagrożonych sektorach na podstawie umowy o pracę (tabela 3);

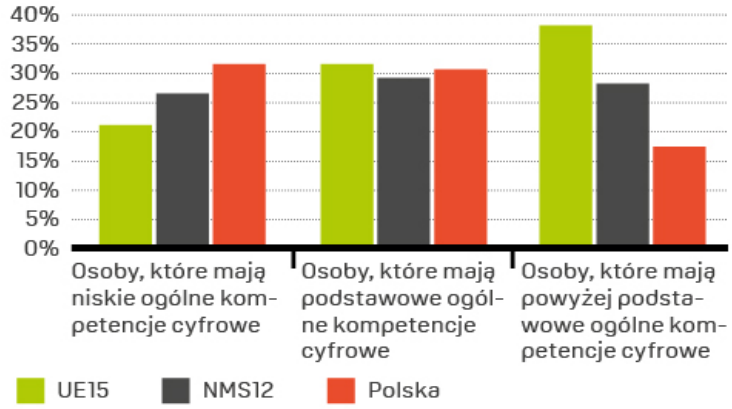
– najwięcej narażonych na negatywne konsekwencje pierwszej fali gospodarczych skutków pandemii jest wśród gospodarstw średniozamożnych. W 6. grupie decylowej wśród gospodarstw z przynajmniej jedną osobą pracującą 8,5% stanowią gospodarstwa, których członek pracuje w zagrożonych działach na umowę inną niż umowa o pracę lub jako osoba samozatrudniona. Łącznie z członkami gospodarstw zatrudnionymi w tych działach gospodarki na umowę o pracę ten odsetek przekracza 30% (tabela 4);

– wśród rodzin, w których przynajmniej jedna osoba jest aktywna zawodowo, najwięcej takich gospodarstw jest w grupie rodziców samodzielnie wychowujących dzieci, wśród których aż 31,5% pracuje w działach szczególnie zagrożonych, a 6,6% pracuje na podstawie innych umów niż umowa o pracę lub prowadzi działalność gospodarczą (tabela 5).

Podjęcie przez banki centralne i banki komercyjne prac nad zmniejszeniem skutków pandemii koronawirusa dla gospodarstw domowych posiadających kredyty konsumpcyjne i hipoteczne doprowadziło do wypracowania stanowiska, polegającego na propozycji wakacji kredytowych w zakresie rat kapitałowych/kapitałowo-odsetkowych przez 3 miesiące, a w niektórych przypadkach 6 miesięcy. Może to rodzić dla gospodarstwa domowego dodatkowe koszty odsetkowe oraz koszty związane z wydłużeniem okresu ważności zabezpieczeń o czas wakacji kredytowych i odraczać faktyczne problemy z obsługą zadłużenia w czasie. Obniżenie przez NBP dwukrotnie stóp procentowych, w tym stopy lombardowej i stopy depozytowej oznacza zmniejszenie części odsetkowych rat kredytowych, ale jednocześnie przy rosnącej inflacji powoduje drastyczny spadek oprocentowania lokat bankowych oraz ich ujemną realną rentowność. Z drugiej strony, gwałtowne umocnienie się franka szwajcarskiego względem złotówki drastycznie pogarsza sytuację klientów posiadających kredyty denominowane w tej walucie nie tylko poprzez wzrost wysokości raty miesięcznej, ale całkowitego zadłużenia do spłaty. Również środowisko instytucji pożyczkowych zaproponowało odroczenie spłaty całości lub części raty o stosowny okres na dostatecznie udokumentowany wniosek klienta. Faktyczny poziom osób tracących pracę będzie uzależniony od dostępności narzędzi tzw. tarczy antykryzysowej o wartości 220 mld zł dla mikroprzedsiębiorstw oraz tarczy antykryzysowej 2.0 dla średnich przedsiębiorstw

o wartości 100 mld zł, a także chęci korzystania z nich przez beneficjentów. NBP wdraża również niestandarodwe instrumenty polityki pieniężnej. Szeroki zakres wykluczenia cyfrowego, rozumianego nie jako dostęp do sieci internetowej, ale posiadanie kompetencji cyfrowych, czyli umiejętności posługiwania się nowoczesnymi technologiami aktywnie w codziennym życiu dla korzystania z usług prywatnych i admi-nistracji publicznej wśród polskich gospodarstw domowych nie pozwala na efektywną pracę zdalną[1]. Jak wskazano na wykresie 1, co trzeci polski zatrudniony ma niskie ogólne kompetencje cyfrowe, w UE jest to co piąta osoba. Jak wskazuje wykres 2, polscy pracownicy znacznie rzadziej niż pracownicy UE15 mogą wykazać się ponadpodstawowymi kompetencjami cyfrowymi (18 –38%).

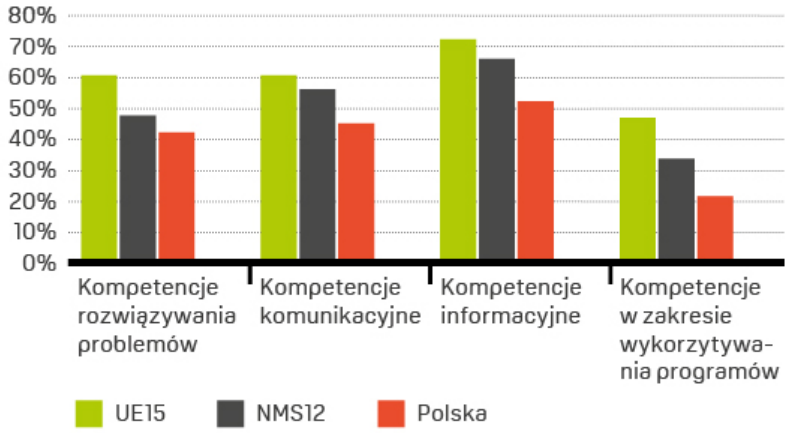
Gospodarstwa domowe, nieposiadające żadnych oszczędności, będą miały problemy z utrzymaniem płynności finansowej, a np.: poprzez utratę pracy lub zawieszenie działalności gospodarczej pojawią się u nich problemy związane z pokrywaniem bieżących zobowiązań, w tym pożyczkowo-kredytowych, wykluczonych z sektora bankowego ze względu na utratę głównego źródła dochodu.



Wykres 1. Poziom ogólnych kompetencji cyfrowych w krajach UE

Źródło: Blim 2018 [dostęp 4.04.2020].

[1] Kompetencje cyfrowe to podstawowe umiejętności pozwalające na komunikowanie, pozyskiwanie informacji oraz tworzenie treści w środowisku cyfrowym. Do bardziej zaawansowanych kompetencji cyfrowych, cenionych wśród pracodawców, należą kompetencje odnoszące się m.in. do specyficznych zastosowań ICT (Information and Communication Technologies – technologie informacyjno-komunikacyjne) w różnych obszarach działalności pracowniczej i biznesowej, np. zarządzanie finansami, kontaktami z klientem i procesami logistycznymi [Majos 2017].



Oznaczenia dla wykresu 1 i 2:
UE15 (tzw. stara Unia, czyli kraje, które przystąpiły do Unii Europejskiej przed 2004 r.),
NMS12 (New Member States – kraje, które przystępowały do Unii od 2004 r. – bez Polski),
Polska, jako wyodrębniona kategoria informacyjna.

Wykres 2. Poziom ponadpodstawowych kompetencji cyfrowych[2] w krajach UE

Źródło: Blim 2018 [dostęp 4.04.2020].

W ramach ustaw związanych z tzw. tarczą antykryzysową obowiązujących od kwietnia 2020 r. nastąpiła zmiana limitu maksymalnych kosztów pozaodsetkowych kredytu konsumenckiego. Motywacją dla zmiany obecnie obowiązujących przepisów było przeciwdziałanie pobierania nadmiernych kosztów od osób, które mają problemy finansowe będące konsekwencją koronawirusa. Pomimo sprzeciwu branży pożyczkowej i trzech działających na nich związków pracodawców – Polskiego Związku Instytucji Pożyczkowych, Związku Przedsiębiorstw Finansowych i Fundacji Rozwoju Rynku Finansowego przepisy antylichwiarskie weszły w życie w następującym kształcie:

– dla kredytów o okresie spłaty nie krótszym niż 30 dni oblicza się według wzoru:

$$MPKK \leq (K \times 15\%) + (K \times n/R \times 6\%) \leq 45\% \text{ K w całym okresie kredytowania,}$$

[2] Obejmują one tworzenie prezentacji lub dokumentów tekstowych, zdjęć, tabel i wykresów, używanie zaawansowanych funkcji arkusza kalkulacyjnego do porządkowania i analizowania danych, napisanie kodu w języku programowania.

– dla kredytów o okresie spłaty krótszym niż 30 dni oblicza się według wzoru:

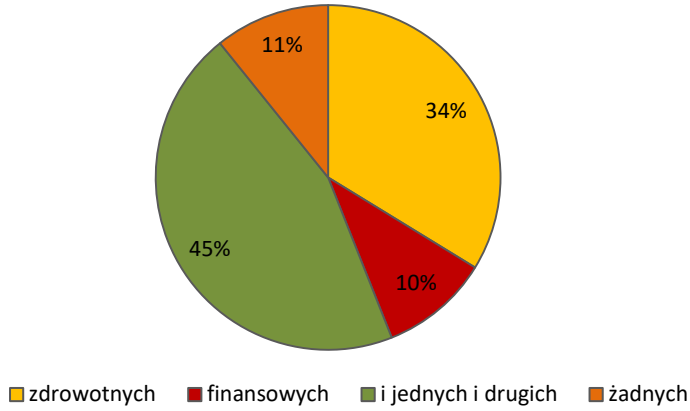
$$MPKK \leq K \times 5\%$$

gdzie:
MPKK – maksymalna wysokość pozaodsetkowych kosztów kredytu,
K – całkowita kwota kredytu,
n – okres spłaty wyrażony w dniach,
R – liczba dni w roku.

Takie ograniczenie kosztów pozaodsetkowych może ograniczyć dostęp do pożyczek pozabankowych wielu osobom, które zmuszone sytuacją będą zasilały podziemie kredytowe i lombardy. Jak wskazują statystyki BIK za 2020 r., pogłębia się zaobserwowana już na przełonie 2019 i 2020 r. recesja na rynku pożyczek pozabankowych w Polsce [Waliszewski 2020], szczególnie po wprowadzeniu zmian związanych z ograniczeniem kosztów pozaodsetkowych.

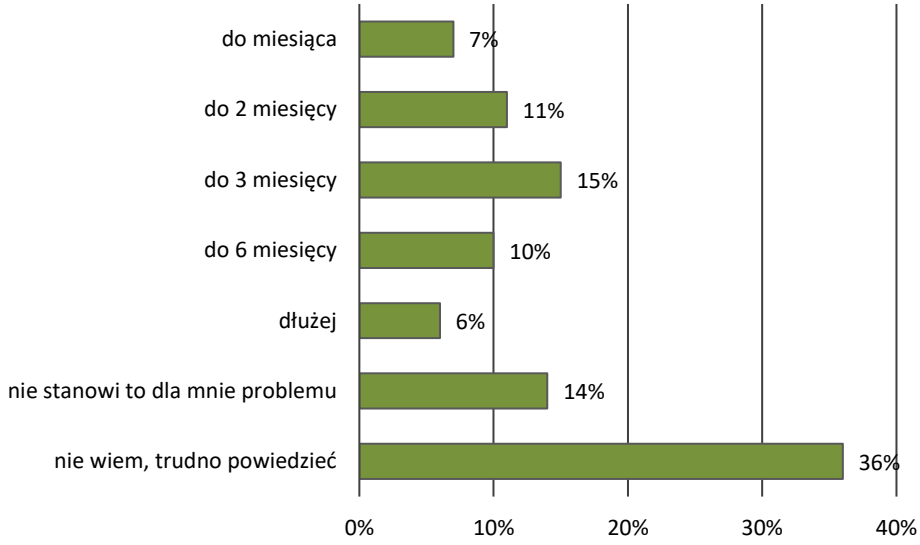
Zmniejszenie mobilności osób w każdym wieku w okresie pandemii może w przyszłości przekładać się na większe ryzyko zachorowań na dolegliwości krążenia i układu ruchu, a zamknięcie osób starszych w ich mieszkaniach przyczynia się do ich alienacji i zwiększa poczucie osamotnienia. Zamknięcie przychodni i oddziałów szpitali powoduje przesunięcie planowanych zabiegów i badań, a to oznacza kryzys służby zdrowia po okresie epidemii, która już przed nią nie była w najlepszej kondycji organizacyjnej i finansowej. Zaostrzenie przez banki w Polsce polityki w zakresie udzielania kredytów hipotecznych m.in. poprzez zwiększenie poziomu wymaganego wkładu własnego przy ogólnej niepewności co do przyszłości wieszczy poważne spadki cen nieruchomości na rynku mieszkaniowym, które przed wybuchem pandemii notowały historyczne maksima. Dane z marca 2020 r. odnośnie liczby wniosków kredytowych na kredyty hipoteczne w porównaniu z rokiem poprzednim wskazują na spadek o 7,6% r/r [BIK, 2020a]. W przypadku kredytów ratalnych udzielanych za pośrednictwem dużych sieci handlowych oraz e-commerce, finansujących zakup takich dóbr jak elektronika, sprzęt AGD, meble, samochody, zmniejszenie liczby zapytań jest jeszcze większe i wynosiło odpowiednio 33,4% r/r w ostatnim tygodniu marca 2020 r. oraz 38,5% r/r w pierwszym tygodniu kwietnia 2020 r. [BIK, 2020b].

Badanie przeprowadzone przez 4P, omnibus CAWI, na reprezentatywnej próbie 1 010 Polaków w wieku 18–75 lat, w dniach 25–27 marca 2020 r. dla BIG InfoMonitor wskazuje, że Polacy obawiają się zarówno problemów zdrowotnych, jak i finansowych w związku z pandemią koronawirusa (wykres 3).



Wykres 3. Jakich problemów obawiasz się w związku z epidemią koronawirusa?

Źródło: *Koronawirus odbiera pracę…*, 2020 [dostęp 14.04.2020].



Wykres 4. Jaki okres pandemii wytrzyma Twój budżet zanim pojawią się problemy finansowe?

Źródło: *Koronawirus odbiera pracę…*, 2020 [dostęp 14.04.2020].

Niemal co piąty badany informuje bowiem, że ma pieniądze najwyżej na jeden lub dwa miesiące, zbliżony jest też udział przewidujących, którzy deklarują, że oszczędności wystarczą im na trzy miesiące. Najsilniejszy lęk o finanse przeżywają obecnie osoby, które nie mają do dyspozycji żadnych odłożonych pieniędzy, ewentualnie najwyżej jednomiesięczne dochody – to w tej grupie aż 36% odpowiada, że w bezruchu wywołanym koronawirusem wystarczy im pieniędzy maksymalnie na dwa miesiące (wykres 4).

4. SCENARIUSZE ROZWOJU PANDEMII KORONAWIRUSA

Wirtualne spotkanie przywódców państw G-20 pozwoliło na ustalenia listy priorytetów w walce z pandemią:

– Ochrona życia,
– Zapewnienie pracy i dochodów,
– Odbudowa zaufania, utrzymanie stabilności finansowej, powrót na ścieżkę wzrostu i mocne ożywienie,
– Minimalizacja zaburzeń w handlu oraz globalnych łańcuchach dostaw,
– Zagwarantowanie pomocy krajom potrzebującym,
– Skoordynowanie działań w zakresie zdrowia publicznego i finansów [G-20 2020].

Analitycznie te cele można podzielić na dwie grupy. Pierwsza związana z przezwyciężeniem rozprzestrzeniania się paniki, druga z scenariuszami odbudowy aktywności gospodarczej.

Tabela 6 dostarcza ram poznawczych dla uporządkowania praktyki zarządzania ryzykiem systemowym pandemii.

Tabela 6. Praktyka zarządzania ryzykiem systemowym

Istota ryzyka systemowego	System I	System II
Panika	Polaryzacja	Nacjonalizm gospodarczy
Szok asymetryczny	Scenariusze: V,VV, L	Wojna pokoleń

Źródła: opracowanie własne.

Lęk przed śmiercią wśród seniorów i inwalidztwem wśród młodzieży prowadzi do wypłukania warstwy średniej z życia gospodarczego i społecznego. Silna polaryzacja wprost prowadzi do zaniku poczucia solidarności opartej o wspólnotę losu. Rodzi się pokusa odgrodzenia się od innych granicami.

Część decydentów wierzy, że gwałtowne wysłanie popytu i podaży na kwarantannę szybko się zakończy i równie szybko gospodarka wróci do poprzedniego poziomu aktywności. Część uważa, że obecnie dokonują się głębokie zmiany

strukturalne, przechodzimy od realnej do wirtualnej rzeczywistości. Oznacza to, że zniknie popyt na pracę ze względów technologicznych, a nie braku efektywnego popytu na dany typ usług. Pesymiści uważają, że kapitalizm platform będzie funkcjonował w warunkach strukturalnej stagnacji wywołanej przez starzenie się społeczeństw.

Perspektywa nonofinansów uznaje, że to co obserwujemy jest pierwszą odsłoną wojny pokoleń, którą definiujemy jako brak możliwości osiągnięcia jakości życia pokolenia odchodzącego z życia przez pokolenie cyfrowo wykształcone, ale pozbawione widoków na dobrą pracę i życie [Bangham 2020]. Kryzys gospodarczy wywołany pandemią całkowicie odmieni sytuację związaną z długiem publicznym. W ciągu ostatniego stulecia poważne kryzysy światowe często prowadziły zarówno do zaciągania przez rządy pożyczek na dużą skalę, jak i do zmian – często radykalnych – w ich sposobie postępowania z wierzycielami. Walka z COVID-19 prawdopodobnie nie będzie stanowić wyjątku. Opracowywane obecnie plany ratowania gospodarki prawdopodobnie przyćmią plany zastosowane w czasie kryzysu finansowego; wartość programu amerykańskiego może sięgnąć ok. 10% PKB. Załamanie produkcji i wpływów podatkowych również może być większe, zaś zadłużenie przynajmniej kilku gospodarek zapewne znacznie przekroczy 150% PKB [The Economist 2020].

PODSUMOWANIE

Wiedza i umiejętności zarządzania ryzykiem systemowym doprowadziły do stwierdzenia, że o stabilności globalnego systemu finansowego decydują nawyki finansowe miliardów ludzi. Obecnie sukces w walce z pandemią koronawirusa zależy od zmiany nawyków zdrowotnych ludzkości. Warto zatem wykorzystać doświadczenia zarządzania ryzykiem systemowym do analizy COVID-19. Pandemia koronawirusa oznacza szok podażowy i popytowy dla gospodarek, okres zastoju ma wpływ na sytuację finansową gospodarstw domowych i ich aktywność na rynku pracy. Wychodzenie z obecnego kryzysu będzie zapewne trwało wiele miesięcy, a ostateczne koszty pandemii zostaną podzielone pomiędzy sektor prywatny i publiczny. Presja na zmianę nawyków otwiera pole dla systemowego budowania zaufania poprzez wykorzystanie technologii blockchain do inicjowania kontaktów i płatności typu P2P, B2B oraz C2C. Tektoniczne przesuniecie ze świata rzeczywistości realnej do wirtualnej tworzy warunki do emisji przez NBP pieniądza elektronicznego kreowanego przy wykorzystaniu powszechnego rachunku osobistego w NBP.

BIBLIOGRAFIA

Anderson R.M., Heersterbeek H., Klinkenber D., Hollingsworth D.T., 2020, *How will country-based mitigation measures influence the course of the covid-19 epidemic?* „The Lancet", March.

Atkeson A., 2020, *What will be ten economic impact of COVID-19 in the US? Rough estimates of disease scenarios*, „NBER Working Paper", no. 26867.

Auer R., Cornelli G., Frost J., 2020, *Covid-19, cash, and the future of payments*, „BIS Bulletin", no. 3.

Banham G., 2020, *In this coronavirus crisis, do families have enough savings to make ends meets?*, Resolution Foundation.

BIK, 2020a, *BIK Indeks – Popyt na Kredyty Mieszkaniowe wyniósł w marcu 2020 r. (–3,1%)*, 6.04.2020.

BIK, 2020b, *Koronawirus a popyt na kredyty ratalne*, 8.04.2020.

Blim M., 2018, *Pracownik i jego kompetencje cyfrowe*, 1.03.2018, https://aspolska.pl/pracownik-i-jego-kompetencje-cyfrowe/ [dostęp 4.04.2020].

Dolot A., 2020, *Wpływ pandemii COVID-19 na pracę zdalną – perspektywa pracownika*, „E-mentor", nr 1.

Fan V.Y., Jamison D.T., Summers L.H., 2016, *The inclusive cost of pandemic influenza risk*, „NBER Working Paper", no. 22137.

G-20, 2020, *Statement on COVID-19*, BIS.

How to pay for the pandemic, 2020, „The Economist", 25.03.2020.

Huynh K.P., Molnar J., Shcherbakov O., Yu Q., 2020, *Demand for Payment Services and Consumer Welfare: The Introduction of a Central Bank Digital Currency*, „Bank of Canada Staff Working Paper", no. 7.

Koronawirus odbiera pracę i pustoszy portfele Polaków, 2020, https://media.bik.pl/informacje-prasowe/498172/koronawirus-odbiera-prace-i-pustoszy-portfele-polakow [dostęp 14.04.2020].

Majos A., 2017, *Kompetencje cyfrowe pracowników MŚP. Polska na tle UE*, „Biuletyn Euro-Info", nr 1.

Myck M., Oczkowska M., Trzciński K., 2020a, *Skala ryzyka finansowego dla gospodarstw domowych: pierwsza fala konsekwencji gospodarczych pandemii COVID-19*, Centrum Analiz Ekonomicznych, Komentarze CenEA, 22.03.2020.

Myck M., Oczkowska M., Trzciński K., 2020b, *Zamknięte szkoły: warunki uczniów do nauki zdalnej w okresie pandemii COVID-19*, Centrum Analiz Ekonomicznych, Komentarze CenEA, 28.03.2020.

Waliszewski K., 2020, *Determinanty recesji na rynku pożyczek pozabankowych w Polsce*, „Finanse i Prawo Finansowe", nr 1(25).

PANDEMIC OR GENERATIONAL WAR?

Abstract

The article deals with the COVID-19 coronavirus pandemic and its potential impact on the economy, public finance system and personal finances. The shock of the virus outbreak and expansion on a global scale poses enormous challenges to economies, public finances and health systems related to the threat of recession, drastic reduction in personal income in households, the need to develop government programs mitigating the effects of a pandemic, and the central

bank joining in the form of rate cuts interest and reserve requirements, as well as the launch of non-standard monetary policy instruments quantitative easing (QE). The aim of the study is to propose a language of nanofinance to describe a pandemic as a destruction of the mechanism of intergenerational and intra-generational solidarity. The main hypothesis of the study is that the quality of financial risk management of everyday life will determine the scale of financial losses and the time necessary to overcome the socio-economic collapse caused by a pandemic.

Keywords: COVID-19 pandemic, personal finances, crisis management, nanofinance.

Przyjęto/Accepted: 3.06.2020
Opublikowano/Published: 30.06.2020.

• F I N A N S E I P R A W O F I N A N S O W E •
• Journal of Finance and Financial Law •

Czerwiec/June 2020 • vol. 2(26): 115–128

UDZIAŁ KOSZTÓW DZIAŁALNOŚCI UBEZPIECZENIOWEJ W SKŁADCE ZAKŁADÓW DZIAŁU II W POLSCE

Anna Szymańska
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4245-7802

Streszczenie

Koszty działalności ubezpieczeniowej w sprawozdawczości finansowej przedsiębiorstw ubezpieczeniowych zaliczane są do kosztów technicznych, które stanowią ponad 90% kosztów ubezpieczycieli. Koszty te z jednej strony są jednym z czynników wpływających na wysokość składki ubezpieczeniowej, a z drugiej strony oddziaływają na wynik finansowy ubezpieczyciela. W pracy poddano analizie koszty działalności ubezpieczeniowej zakładów ubezpieczeń Działu II w latach 2009–2018. Analizę przeprowadzono na podstawie danych PIU. Wyznaczono statystyczne normy rynkowe wskaźników kosztów: działalności ubezpieczeniowej, administracyjnych oraz akwizycji. Porównano zmiany wyznaczonych norm w roku 2018 w odniesieniu do roku 2009. Oceniono obciążenie składki ubezpieczeniowej badanymi kosztami.

Słowa kluczowe: ubezpieczenia majątkowe, wskaźnik kosztów działalności ubezpieczeniowej.

JEL Class: G22, G32, G68, G38.

WSTĘP

Kluczowym elementem działalności ubezpieczeniowej jest system taryfikacji, który jest określany mianem polityki cenowej. Z jednej strony system ten decyduje o konkurencyjności zakładu ubezpieczeń na rynku, a z drugiej – determinuje wynik finansowy przedsiębiorstwa. System taryf ubezpieczeniowych jest skorelowany z ryzykiem produktu oraz kosztami działalności ubezpieczeniowej. Ubezpieczyciele, prowadząc politykę wzrostu przypisu składki, niejednokrotnie ją obniżają, akceptując niższą zyskowność operacji ubezpieczeniowych. Wszechobecne „porównywarki" cen ubezpieczeń wymuszają na ubezpieczycielach konkurowanie poprzez cenę, a nie jakość produktu ubezpieczeniowego.

Składka ubezpieczeniowa w ubezpieczeniach majątkowych i pozostałych osobowych posiada złożoną strukturę. Jej podstawową częścią jest składka czysta, zwana także składką netto czy za ryzyko. Kalkulacja składki netto jest przeprowadzana z wykorzystaniem metod aktuarialnych w oparciu o historyczne rozkłady prawdopodobieństwa liczby i wartości odszkodowań. Składka netto powiększona o różnego rodzaju dodatki stanowi składkę brutto, która jest korygowana przez system zwyżek i zniżek, prowadząc do składki przypisanej. Wśród dodatków uwzględnianych w składce kluczową rolę pełnią koszty działalności ubezpieczeniowej. Dodatki powiększające składkę netto związane z kosztami działalności ubezpieczeniowej mogą być uwarunkowane skalą działalności poszczególnych ubezpieczycieli. Towarzystwa ubezpieczeniowe o małym przypisie składki lub krótko działające na rynku mają większy udział tych kosztów w składce. W analizie finansowej przedsiębiorstw ubezpieczeniowych miarami opisującymi, jaką część składki zakładu ubezpieczeń stanowią koszty działalności ubezpieczeniowej, są wskaźniki kosztów.

Celem badania jest ocena kosztów działalności ubezpieczeniowej w składce towarzystw ubezpieczeniowych funkcjonujących na polskim rynku ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych. W pracy zastosowano podejście badawcze oparte na danych ilościowych publikowanych przez Polską Izbę Ubezpieczeń. Dane dotyczyły całej populacji, czyli wszystkich zakładów ubezpieczeń mających zezwolenie na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej w Dziale II w Polsce. Zakres czasowy badania obejmował lata 2009–2018. W pracy przeprowadzono analizę struktury oraz dynamiki wybranych wskaźników kosztów: działalności ubezpieczeniowej, akwizycji i administracyjnych dla zakładów ubezpieczeń Działu II w latach 2009–2018. Wyznaczono i porównano statystyczne normy rynkowe wymienionych wskaźników w roku 2009 i 2018. W pracy wykorzystano statystyczne miary analizy struktury zarówno klasyczne, jak i pozycyjne oraz miary analizy dynamiki. Postawiono hipotezę, że zakłady ubezpieczeń działające na polskim rynku w Dziale II są silnie zróżnicowane pod względem kosztów działalności ubezpieczeniowej, a zróżnicowanie to bezpośrednio wpływa na statystyczne normy wskaźników na rynku.

1. PRZEGLĄD LITERATURY

Gospodarka finansowa zakładów ubezpieczeń różni się od gospodarki innych podmiotów ze względu na odwrócony cykl produkcyjny [Gąsiorkiewicz 2009: 9]. Charakteryzują go deterministyczne wpływy w postaci składek i podwójnie stochastyczne wypływy w postaci odszkodowań i świadczeń – o nieznanym momencie czasu ich powstania i ich wysokości. Ponadto, z racji tego, że ubezpieczyciele są podmiotami zaufania publicznego, zakłady ubezpieczeń obowiązują odrębne zasady rachunkowości określone w Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 12 kwietnia 2016 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji [Dz.U. 2016, poz.562]. Szerzej specyfikę działalności zakładów ubezpieczeń pod względem regulacji prawnych i sprawozdawczości opisano m.in. w książkach [Jonas 2019; Gąsiorkiewicz 2016; Ronka-Chmielowiec (red.) 2016, Handschke i Monkiewicz (red.) 2010] oraz np. w artykułach [Czerwińska 2016: 201–204; Lament 2013: 84–122; Borda 2004: 199]. W literaturze przedmiotu nie ma przyjętego zestawu wskaźników finansowych (techniczno-ubezpieczeniowych) dla oceny sytuacji ubezpieczyciela. Podaje się różne zestawy wskaźników finansowych, często odbiegające od siebie treścią [Jonas 2016: 117; Jonczyk i in. 2006; Marcinkowska 2007]. Niestety większość wskaźników nie posiada wartości referencyjnych lub są one zbyt ogólne. W pracy Know i Wolfrom [2016: 24], dotyczącej narzędzi analitycznych dla rynku ubezpieczeniowego i nadzoru makroostrożnościowego podkreśla się, że przy obliczaniu np. wskaźnika kosztów działalności ubezpieczeniowej (*underwiting expence ratio*) kraje OECD stosują różne podejścia. W mianowniku wskaźnika używa się składki zarobionej brutto lub netto albo składki przypisanej brutto.

Zgodnie z metodami analizy finansowej, wartości wskaźników zakładu ubezpieczeń porównuje się z wartościami granicznymi, nazywanymi normami. Służą one nie tylko do oceny sytuacji finansowej zakładu ubezpieczeń przez zarząd i innych interesariuszy, ale mogą stanowić system wczesnego ostrzegania dla nadzoru ubezpieczeniowego. Zgodnie z metodologią systemów wczesnego ostrzegania, wartość wskaźnika w granicach „normy" jest charakterystyczna dla sprawnie funkcjonującego podmiotu lub większości zakładów ubezpieczeń w ramach jednorodnej grupy ubezpieczycieli [Bijak 2009]. Wartości „norm" wskaźników wyznacza się obiektywnie z wykorzystaniem wiedzy eksperckiej lub statystycznie, poprzez estymację odpowiednich miar pozycyjnych w podziale na działy. Biorąc pod uwagę rozwój polskiego rynku ubezpieczeniowego, zdaniem nadzoru, statystyczne podejście jest uzasadnione. Polski organ nadzoru, dawniej Państwowy Urząd Nadzoru Ubezpieczeń, w publikacjach na temat wyznaczania statystycznych granic wskaźników wyodrębnia różne kategorie wskaźników, takie jak: stymulanta, destymulanta, nominanta, nominanta stymulująca, nominanta destymulująca [PUNU 2002: 25, dostęp 3.03.2020]. Pojęcie stymulanty i destymulanty wprowadził Hellwig [1981: 48], nominanty Borys [1984: 111]. W zależności od

kategorii wskaźnika oraz tzw. tła (dział, rodzaj kapitału własnego zakładów, forma działalności, data rozpoczęcia działalności, itd.) estymuje się granice poszczególnych wskaźników za pomocą miar pozycyjnych. W opracowaniu Know i Wolfrom [2016: 24] badania wskaźników dla krajów OECD oparto na czterostopniowej skali (0 – bardzo niski, 1 – niski, 2 – wysoki, 4 – bardzo wysoki). Metody związane z badaniem wypłacalności zakładów ubezpieczeń, audytu i nadzoru są przedstawione m.in. w pracach Bijak [2009]; Cummins i in. [1999]; Bar-Niv i McDoland [1992].

W monografii Chmielowiec-Lewczuk [2018] przedstawiono modelowanie strategii kosztowej w zakładach ubezpieczeń.

2. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI UBEZPIECZENIOWEJ

W sprawozdawczości zakładów ubezpieczeń wyróżnia się trzy główne rodzaje kosztów: koszty techniczne, koszty działalności lokacyjnej i pozostałe koszty operacyjne [Monkiewicz 2000, t. I: 252]. Koszty działalności ubezpieczeniowej obok kosztów odszkodowań i świadczeń ujmowane są w kosztach technicznych przedsiębiorstwa.

Koszty działalności ubezpieczeniowej to suma kosztów akwizycji i kosztów administracyjnych, pomniejszona o prowizje reasekuracyjne i udziały w zyskach reasekuratorów.

Koszty akwizycji to wszystkie koszty bezpośrednie i pośrednie związane z zawieraniem umów ubezpieczenia i zainkasowaniem składki. Do kosztów bezpośrednich zalicza się prowizje pośredników ubezpieczeniowych, wynagrodzenia wraz z narzutami pracowników zajmujących się akwizycją, koszty badań lekarskich oraz ekspertyz i atestów przy ocenie ryzyka ubezpieczeniowego. Koszty pośrednie stanowią koszty reklamy i promocji produktów ubezpieczeniowych oraz koszty ogólne związane z badaniem wniosków i wystawianiem polis [Dyrektywa Rady UE z dnia 19 grudnia 1991 r…, 7–31; Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 grudnia 2009 r…]. Koszty akwizycji obejmują również płacone cedentom prowizje reasekuracyjne i udziały w zyskach.

Koszty administracyjne to koszty związane z funkcjonowaniem zarządu i administracji oraz koszty ogólne, do których zalicza się koszty utrzymania placówek biurowych, usług obcych, koszty zużycia materiałów i energii, amortyzacji środków trwałych i wartości niematerialnych i prawnych, koszty wynagrodzeń pracowników z tytułu umowy o pracę, koszty podróży służbowych oraz reklam zakładu ubezpieczeń z wyłączeniem reklam produktów.

Wartość kosztów ubezpieczeniowych ujmowanych w składce ubezpieczeniowej zależy od skali działalności zakładu oraz jakości zarządzania organizacją ubezpieczeniową. Na wysokość kosztów akwizycji wpływają również kanały dystrybucji ubezpieczeń.

3. KOSZTY DZIAŁALNOŚCI UBEZPIECZENIOWEJ

W analizie finansowej wskaźniki poziomu kosztów działalności ubezpieczeniowej zalicza się do wskaźników sprawności działania [Monkiewicz i in. 2000: 235]. Pokazują one, jaką część składki przypisanej brutto zakładu ubezpieczeń stanowią poszczególne koszty.

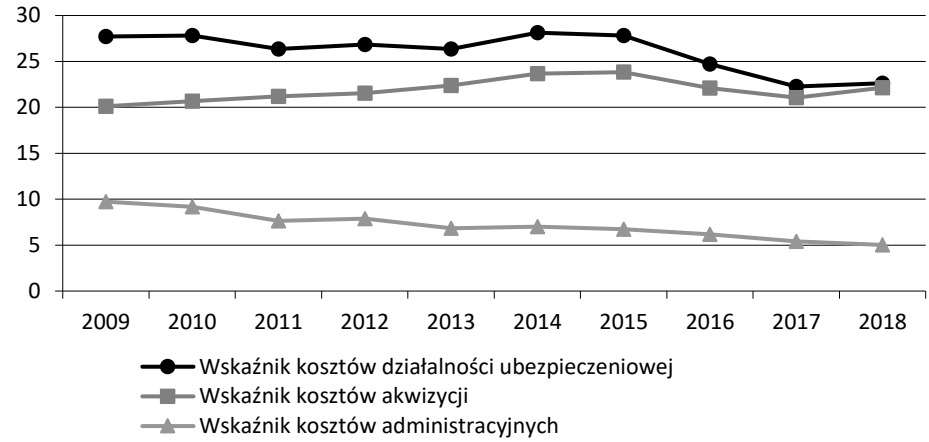
Definicje wskaźników przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Wybrane wskaźniki kosztów

Nazwa wskaźnika	Definicja wskaźnika	Pożądana wartość wskaźnika
Wskaźnik kosztów akwizycji	(Koszty akwizycji/składka przypisana brutto)100%	15–25%
Wskaźnik kosztów administracyjnych	(Koszty administracyjne/składka przypisana brutto)100%	10–15%
Wskaźnik kosztów działalności ubezpieczeniowej	(Koszty działalności ubezpieczeniowej/składka przypisana brutto) 100%	do 30%

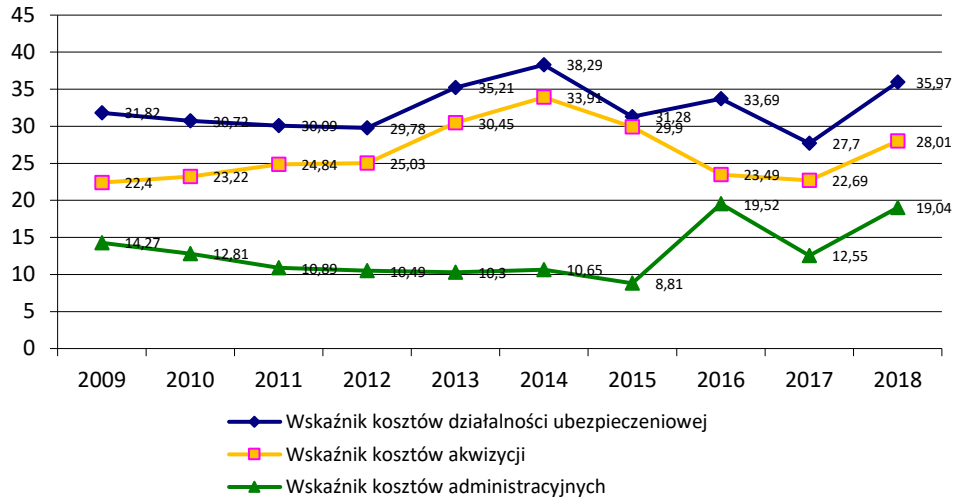
Źródło: opracowanie własne na podstawie Monkiewicz i in. 2000.

Na wykresach 1–3 przedstawiono wskaźniki kosztów opisane w tabeli 1 dla Działu II w latach 2009–2018 w Polsce. Porównano wskaźniki dla danych zagregowanych oraz ich wartości przeciętne, obliczone za pomocą średniej arytmetycznej oraz mediany wskaźników zakładów.



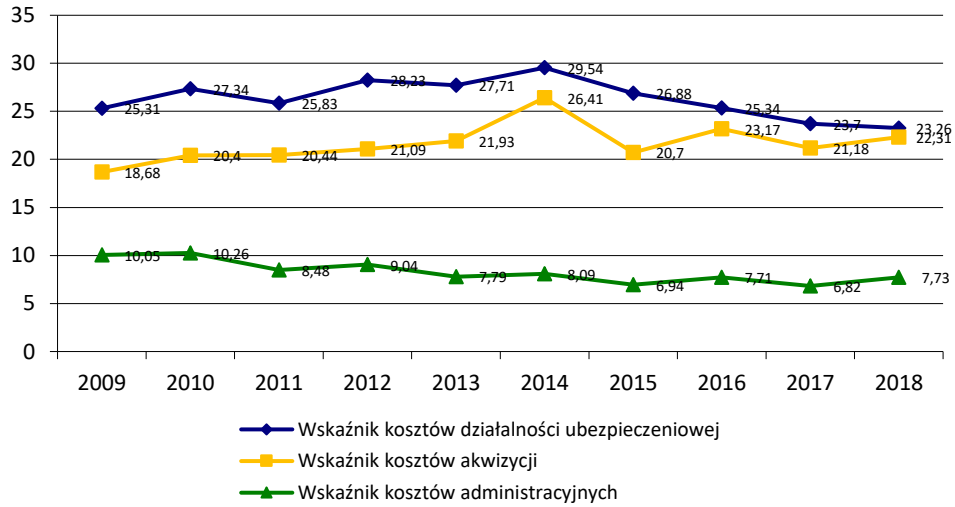
Wykres 1. Wybrane wskaźniki kosztów Działu II w Polsce w latach 2009–2018 (dane zagregowane)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.



Wykres 2. Średnia wartość wskaźników kosztów działalności ubezpieczeniowej dla Działu II w Polsce w latach 2009–2018

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych PIU.



Wykres 3. Mediana wartości wskaźników kosztów działalności ubezpieczeniowej dla Działu II w Polsce w latach 2009–2018

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych PIU.

Zagregowany wskaźnik kosztów działalności ubezpieczeniowej w Polsce dla Działu II w latach 2009–2018 oscylował w granicach od 22,27 do 28,13%, osiągając wartość najniższą w roku 2017, najwyższą w roku 2014. W roku 2018 wynosił 22,61%, czyli koszty działalności ubezpieczeniowej stanowiły 22,61 zł na 100 zł składki. W badanym okresie czasu wskaźnik nie wykazywał jednokierunkowej tendencji zmian.

Zagregowany wskaźnik kosztów akwizycji wahał się od 20,12 do 23,83%. Przy czym wzrastał z roku na rok w latach 2009–2015, a w dwóch następnych latach malał, osiągając w 2017 r. poziom 21,07%, po czym w 2018 roku wzrósł do 22,15%.

W badanych latach dla danych zagregowanych, udział kosztów administracyjnych w składce przypisanej brutto wykazywał wyraźną tendencję spadkową, zmniejszając się z 9,73% w roku 2009 do 5,02% w roku 2018.

Średnia wartość wskaźnika kosztów działalności ubezpieczeniowej w badanych latach wahała się od 27,7 do 38,29%, czyli była o ok. 10 p.p. wyższa od granic wskaźnika dla danych zagregowanych. Jest to wynik bardzo silnego zróżnicowania tego wskaźnika dla zakładów działu. Mediana była w przedziale od 23,26 do 29,54%, tylko o ok. 1 p.p. wyższa od granic dla danych zagregowanych.

Średnia wartość wskaźnika kosztów akwizycji w analizowanym okresie była w granicach od 22,4 do 33,91% (wyższa o ok. 6 p.p. od wartości dla danych zagregowanych), mediana od 18,68 do 26,4% (wyższa o ok. 2 p.p.). Porównując analizowany wskaźnik w roku 2018 i 2009 można stwierdzić, że na polskim rynku ubezpieczeń Działu II nastąpił wzrost jego średniego poziomu o 5,61 p.p. Silniejsze było również zróżnicowanie zakładów pod względem udziału kosztów akwizycji w składce przypisanej brutto, wzrost współczynnika zróżnicowania z 58 do 81%.

Średnia wartość wskaźnika kosztów administracyjnych w badanych latach wahała się od 8,81 do 19,04% (wartości o ok. 9 p.p. większe od danych zagregowanych), mediana od 6,82 do 10,26%. Porównując analizowany wskaźnik w roku 2018 i 2009 można stwierdzić, że na polskim rynku ubezpieczeń Działu II nastąpił wzrost jego średniego poziomu o 3,77 p.p. Silniejsze było również zróżnicowanie zakładów pod względem udziału kosztów administracyjnych w składce przypisanej brutto, wzrost współczynnika zróżnicowania z 99 do 198%.

Według cytowanej metodologii PUNU dla omawianych wskaźników kosztów, które są destymulantami, przyjmuje się skale ocen przedstawione w tabeli 2.

Tabela 2. Skale ocen dla destymulanty

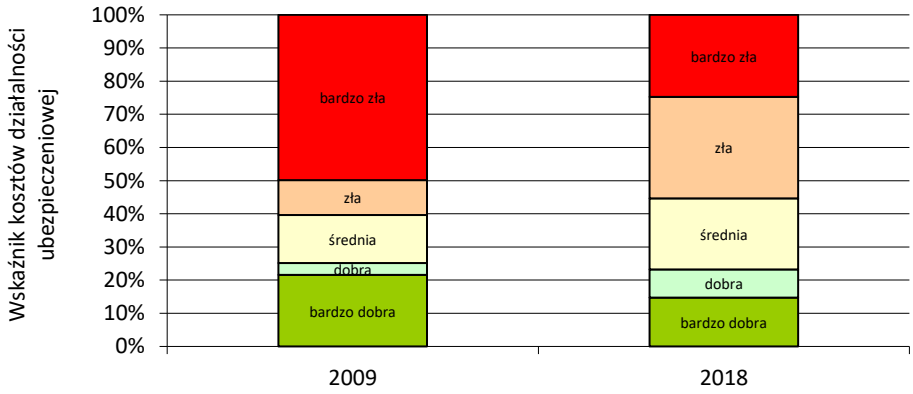
Sytuacja zakładu ubezpieczeń/ ocena poziomu wskaźnika	Wartości wskaźników
bardzo dobra	≤ percentyla 0,25
dobra	(percentyl 0,25 ; percentyl 0,5>
średnia	(percentyl 0,5 ; percentyl 0,75>
zła	(percentyl 0,75 ; percrntyl 0,9>
bardzo zła	> percentyl 0,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie PUNU [2002, dostęp 3.03.2020].

Według standardów zachodnich granicznym poziomem wskaźnika kosztów akwizycji jest 25%, wskaźnika kosztów administracyjnych 15% [PUNU 2002, dostęp 3.03.2020].

4. BADANIE EMPIRYCZNE

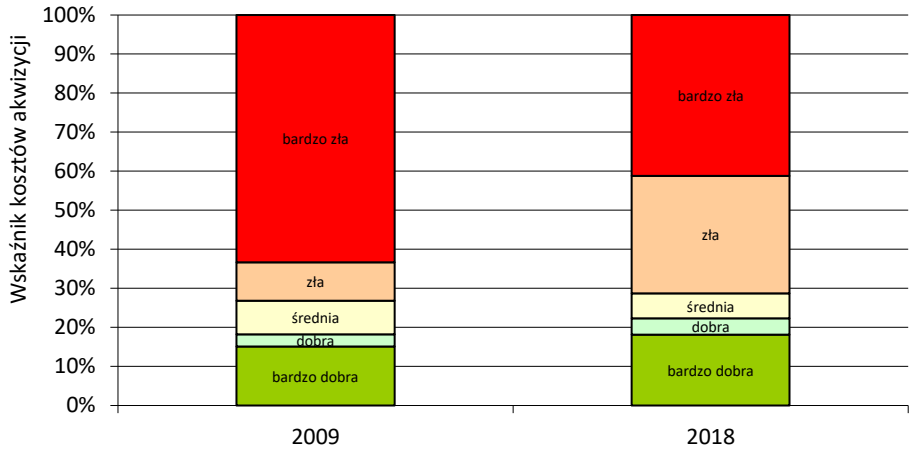
W części empirycznej wyznaczono granice statystyczne wybranych wskaźników kosztów w roku 2009 i 2018 dla zakładów ubezpieczeń Działu II. Granice wskaźników obliczono na podstawie danych PIU i przedstawiono na wykresach 4–6. Wyznaczone granice posłużyły do klasyfikacji zakładów ubezpieczeń według poziomu wskaźnika kosztów działalności ubezpieczeniowej w roku 2018 zamieszczonej w tabeli 3.



Wykres 4. Statystyczne granice wskaźnika kosztów działalności ubezpieczeniowej Działu II w Polsce w roku 2009 i 2018

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych PIU.

W roku 2009 statystycznie oszacowana wartość wskaźnika kosztów działalności ubezpieczeniowej wskazywała na złą i bardzo złą wartość wskaźnika dla wartości powyżej 39,65%, w roku 2018 było to powyżej 75,29%. Dobra lub bardzo dobra wartość wskaźnika to wartość poniżej 25,11% w 2009 r. i poniżej 23,26% w roku 2018. Wyniki wskazują, że w 2009 r. połowa zakładów miała współczynnik kosztów działalności ubezpieczeniowej nie większy niż 25,11%, czyli dobry lub bardzo dobry. W roku 2018 połowa zakładów Działu II miała ten współczynnik mniejszy bądź równy 23,26%. Zmniejszenie tej granicy jest zjawiskiem pozytywnym. Równocześnie w roku 2009 10% zakładów w Polsce miała współczynnik kosztów działalności ubezpieczeniowej powyżej 50,17%, co wskazuje na co najmniej złą relację kosztów do składki przypisanej brutto. W 2018 roku 10% zakładów miało omawiany współczynnik powyżej wartości 75,29%. Jest to negatywne zjawisko, które wynika ze wzrostu średniego poziomu wskaźnika w roku 2018 w stosunku do roku 2009 oraz znacznego wzrostu zróżnicowania zakładów Działu II pod względem wartości wskaźnika (wzrost współczynnika zmienności z 48% w 2009 r. do 121% w 2018 r.).



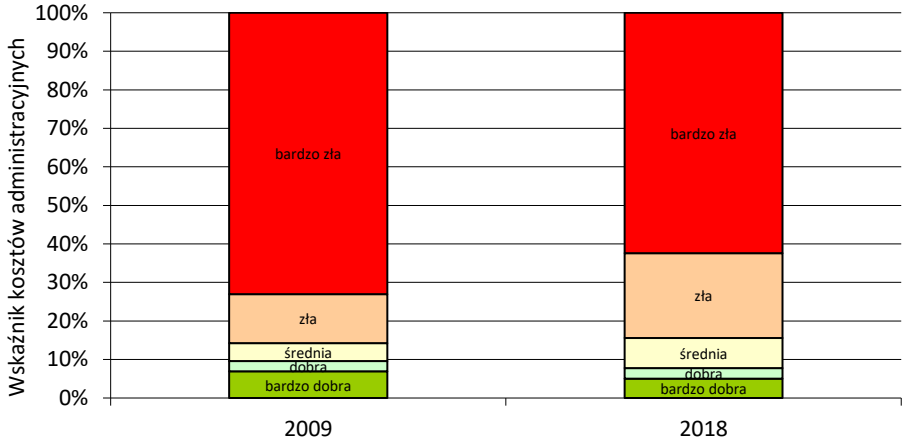
Wykres 5. Statystyczne granice wskaźnika kosztów akwizycji Działu II w Polsce w roku 2009 i 2018

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych PIU.

W roku 2009 statystycznie oszacowane granice wskaźnika kosztów akwizycji świadczące o bardzo dobrym i dobrym poziomie wskaźnika wynosiły odpowiednio: do 15,11% i (15,11%; 18,26%). Połowa zakładów ubezpieczeń miała wskaźnik koszów akwizycji nie większy niż 18,26%.

W roku 2018 normy wyznaczające poziom bardzo dobry i dobry wynosiły odpowiednio: do 18,17% i (18,7%; 22,31%). Połowa przedsiębiorstw ubezpieczeniowych miała wskaźnik kosztów akwizycji nie większy niż 22,31%. Zatem zarówno w roku 2009, jak i w 2018 otrzymano statystyczne normy wskaźnika zgodne z wartościami podawanymi w literaturze przedmiotu jako pożądane (15%; 25%). Również w literaturze zachodniej 25% jest granicą oddzielającą dobry i zły poziom wskaźnika. Należy jednak podkreślić wzrost tych norm dla danych krajowych, co jest skutkiem wzrostu kosztów akwizycji w 2018 roku.

W roku 2009 normy wskaźnika kosztów akwizycji wyznaczające poziom zły i bardzo zły wynosiły odpowiednio: (26,87%; 36,68%) i powyżej 36,68%. Dla roku 2018 odpowiednio: (28,75%; 58,79%) i powyżej 58,79%. Jest to negatywne zjawisko na polskim rynku.



Wykres 6. Statystyczne granice wskaźnika kosztów administracyjnych Działu II w Polsce w roku 2009 i 2018

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych PIU.

W 2009 roku wskaźnik kosztów administracyjnych nieprzekraczający poziomu 9,6% oznaczał dobry lub bardzo dobry wynik, powyżej 26,99% zły lub bardzo zły. W roku 2018 było to do 7,73% (dobry lub bardzo dobry) i powyżej 37,59% (zły lub bardzo zły).

Podsumowaniem otrzymanych wyników jest klasyfikacja zakładów Działu II według statystycznych norm wskaźników, zamieszczona w tabeli 3.

Tabela 3. Zakłady ubezpieczeń Działu II w Polsce według statystycznych norm wskaźników kosztów

Klasyfikacja zakładów ubezpieczeń według wskaźnika		
kosztów działalności ubezpieczeniowej	kosztów akwizycji	kosztów administracyjnych
PZUW TUW	POLSKI GAZ TUW	PKO TU SA
POLSKI GAZ TUW	CUPRUM TUW	**ALLIANZ POLSKA SA**
LINK4 SA	PZUW TUW	**ERGO HESTIA SA**
PKO TU SA	MEDICUM TUW	ZDROWIE SA
TUW TUW	ZDROWIE SA	COMPENSA SA
EULER HERMES SA	EULER HERMES SA	PZUW TUW
CUPRUM TUW	NATIONALE NEDERLAN-DEN TU SA	**WARTA SA**
ZDROWIE SA	KUKE SA	UNIQA SA
GENERALI SA	TUW TUW	LINK4 SA
UNIQA SA	**PZU SA**	**PZU SA**
COMPENSA SA	POCZTOWE TUW	GENERALI SA
INTERRISK SA	LINK4 SA	INTERRISK SA
CONCORDIA POLSKA TUW	**AXA UBEZPIECZENIA SA**	PTR SA
POCZTOWE TUW	**WARTA SA**	CUPRUM TUW
GOTHAER SA	SIGNAL IDUNA POLSKA SA	TUZ TUW
PZU SA	GENERALI SA	GOTHAER SA
TUZ TUW	GOTHAER SA	TUW TUW
KUKE SA	COMPENSA SA	AVIVA - OGÓLNE SA
ERGO HESTIA SA	CONCORDIA POLSKA TUW	POLSKI GAZ TUW
WARTA SA	INTERRISK SA	CONCORDIA POLSKA TUW
AXA UBEZPIECZENIA SA	UNIQA SA	**AXA UBEZPIECZENIA SA**
ALLIANZ POLSKA SA	PTR SA	SANTANDER AVIVA SA
PTR SA	**ERGO HESTIA SA**	POCZTOWE TUW
AVIVA - OGÓLNE SA	TUZ TUW	EULER HERMES SA
INTER POLSKA SA	**ALLIANZ POLSKA SA**	SALTUS TUW
MEDICUM TUW	PKO TU SA	INTER POLSKA SA
SIGNAL IDUNA POLSKA SA	AVIVA - OGÓLNE SA	EUROPA SA
NATIONALE NEDERLAN-DEN TU SA	INTER POLSKA SA	KUKE SA
D.A.S. SA	CREDIT AGRICOLE TU SA	SIGNAL IDUNA POLSKA SA
SANTANDER AVIVA SA	SALTUS TUW	D.A.S. SA
CREDIT AGRICOLE TU SA	SANTANDER AVIVA SA	NATIONALE NEDERLAN-DEN TU SA
SALTUS TUW	EUROPA SA	MEDICUM TUW
EUROPA SA	D.A.S. SA	CREDIT AGRICOLE TU SA

– bardzo dobry poziom wskaźnika
– dobry poziom wskaźnika
– średni poziom wskaźnika
– zły poziom wskaźnika
– bardzo zły poziom wskaźnika

Źródło: badania własne.

W tabeli 3 pogrubioną czcionką zaznaczono, według Raportu KNF [dostęp 3.03.2020], tzw. liderów Działu II na polskim rynku ubezpieczeń, czyli ubezpieczycieli, którzy mają największy udział w rynku mierzony składką przypisaną brutto. Jak wyraźnie widać, największe zakłady ubezpieczeń nie mają badanych wskaźników kosztów, z wyjątkiem wskaźnika kosztów administracyjnych, na bardzo dobrym poziomie. Wszyscy „liderzy", oprócz PZU, mają wskaźnik kosztów działalności ubezpieczeniowej na średnim poziomie, czyli w granicach 23–45%. Według badań zamieszczonych w pracy Know iWolfrom [2016: 24] wysoki poziom wskaźnika kosztów działalności ubezpieczeniowej nie jest korzystny w skali mikroekonomicznej, czyli dla zakładów ubezpieczeń, ale jest korzystny w skali makroekonomicznej, ponieważ wskazuje na większą konkurencyjność na rynku. Według wspomnianego raportu KNF, w 2018 roku koszty działalności ubezpieczeniowej stanowiły 22,27% wszystkich kosztów ubezpieczycieli Działu II.

PODSUMOWANIE

Aż 96% krajów OECD monitoruje wskaźnik kosztów zakładów ubezpieczeń poprzez organy nadzorujące. Uważa się, że jest on ważnym i jednym z krytycznych wskaźników dla nadzoru makroostrożnościowego.

Przeprowadzone badanie wskazuje na zachodzące na polskim rynku ubezpieczeń Działu II zmiany wartości wskaźnika kosztów ubezpieczeniowych w badanych latach. Analiza danych pozwoliła zweryfikować pozytywnie postawioną hipotezę, że zakłady ubezpieczeń są silnie zróżnicowane pod względem kosztów działalności ubezpieczeniowej. Zróżnicowanie to wzrastało w badanych latach. Rozkład analizowanego wskaźnika w roku 2009 był bardziej skoncentrowany niż w 2018 r. Oznacza to, że w 2018 r. na rynku ubezpieczeń majątkowych były zakłady ubezpieczeń o naprawdę niskich kosztach i takie, w których koszty te były na skrajnie wysokim poziomie w porównaniu do 2009 r.

W roku 2018 połowa zakładów ubezpieczeń działu ubezpieczeń osobowych oraz majątkowych funkcjonujących na polskim rynku miała wskaźnik kosztów działalności ubezpieczeniowej na dobrym lub bardzo dobrym poziomie, czyli do ok. 23%. Dla konsumentów oznaczało to, że koszty te stanowiły najwyżej 23 zł na 100 zł składki. Przy czym dla 1/4 ubezpieczycieli było to nie więcej niż 14 zł na 100 zł składki. Przedsiębiorstwa, którym udało się bardzo obniżyć koszty działalności ubezpieczeniowej miały udział tych kosztów na poziomie nawet 5–8 zł na 100 zł składki, czego nie można było zaobserwować w roku 2009. Wówczas najniższy udział tych kosztów wynosił 13 zł na 100 zł składki, a w przypadku 1/4 zakładów było to nie więcej niż 22 zł na 100 zł składki.

Na rynku ubezpieczeń Działu II w Polsce w latach 2009–2018 występowała negatywna tendencja wzrostu statystycznych norm wskaźników kosztów, spowodowana znacznym wzrostem zróżnicowania zakładów ubezpieczeń pod względem

wartości analizowanych wskaźników. Należy dodać, że w roku 2018 w stosunku do roku 2009 udział kosztów działalności ubezpieczeniowej w składce zmalał o 5,11 p.p., udział kosztów akwizycji wzrósł o 2,03 p.p., a udział kosztów administracyjnych zmalał o 4,71 p.p.

Statystyczne granice wskaźników wskazują również na grupę zakładów, zwłaszcza w 2018 roku, które miały omawiane koszty na bardzo wysokim poziomie, dochodzącym nawet do 80/90 zł na 100 zł składki.

BIBLIOGRAFIA

BarNiv R., McDoland J., 1992, *Identifying Financial Distress in the Insurance Industry: A Synthesisof Methodological and Empirical Issues*, „Journal of Risk and Insurance", vol. 59(4).

Bijak W., 2009, *Praktyczne metody badania niewypłacalności zakładów ubezpieczeń*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.

Borda M., 2004, *Analiza wskaźnikowa jako instrument oceny sytuacji finansowej zakładu ubezpieczeń*, [w:] W. Ronka-Chmielowiec (red.), *Zarządzanie finansami w zakładach ubezpieczeń,* Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Wrocław.

Borys T., 1984, *Kategoria jakości w statystycznej analizie porównawczej*, „Prace Naukowe AE we Wrocławiu", nr 284.

Chmielowiec-Lewczuk M., 2018, *Modelowanie strategii kosztowej w zakładzie ubezpieczeń a współczesne uwarunkowania rynku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

Cummins J.D., Grace M., Phillips R., 1999, *Regulatory Solvency Prediction In Property-liabilityInsurance: Risk-based Capital, Audit Ratios and Cash Flow Simulation*, „Journal of Risk and Insurance", vol. 66.

Czerwińska T., 2016, *Specyfika gospodarki finansowej zakładów ubezpieczeń*, [w:] W. Ronka-Chmielowiec (red.), *Ubezpieczenia*, Warszawa.

Dyrektywa Rady UE z dnia 19 grudnia 1991 r. w sprawie rocznych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych zakładów ubezpieczeń, Dz.Urz. UE L 374 z 31.12.1991.

Gąsiorkiewicz L., 2009, *Finanse zakładów ubezpieczeń majątkowych*, C.H. Beck, Warszawa.

Gąsiorkiewicz L., 2016, *Analiza finansowa banków i zakładów ubezpieczeń*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa.

Handschke J., Monkiewicz J., 2010, *Ubezpieczenia*, Poltext, Warszawa.

Hellwig Z., 1981, *Wielowymiarowa analiza porównawcza i jej zastosowanie w badaniach wielocechowych obiektów gospodarczych*, [w:] W. Welfe, *Metody i modele ekonomiczno-matematyczne w doskonaleniu zarządzania gospodarką socjalistyczną*, PWE, Warszawa.

Jonas K., 2016, *Tworzenie i analiza wyniku finansowego w zakładach ubezpieczeń*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach", nr 285.

Jonas K., 2019, *Rachunkowość zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji. Zarys problematyki*, Difin, Warszawa.

Jonczyk B., Ogrodnik H., Szewieczek D., Wieczorek M., Znaniecka K., 2006, *Analiza finansowa zakładu ubezpieczeń*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.

KNF, *Biuletyn roczny. Rynek ubezpieczeń*, za lata 2009–2018, https://www.knf.gov.pl [dostęp 3.03.2020.

KNF, *Raport o stanie sektora ubezpieczeń po IV kwartałach 2018*, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Raport_sektor_ubezpieczen_IV_kw_2018_65498.pdf [dostęp 3.03.2020].

Kwon W.J., Wolfrom L., 2016, *Analytical tools for the insurance market and macro-prudentialsurveillance*, „OECD Journal: Financial Market Trends", https://www.oecd.org/pensions/Analytical-tools-insurance-market-macro-prudential-surveillance.pdf [dostęp: 24.05.2020].
Lament M., 2013, *Zarządzanie finansami zakładów ubezpieczeń*, [w:] M. Iwanowicz-Drozdowska (red.), *Ubezpieczenia*, Warszawa.
Marcinkowska M., 2007, *Ocena działalności instytucji finansowych*, Difin, Warszawa.
Monkiewicz J. (red.), 2000, *Podstawy ubezpieczeń*, t.I, Poltext, Warszawa.
Monkiewicz J., Gąsiorkiewicz L., Hadyniak B., 2000, *Zarządzanie finansami ubezpieczeń*, Poltext, Warszawa.
PIU, *Raport roczny PIU. Pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe*, za lata 2009–2018, https://piu.org.pl [dostęp 3.03.2020].
PUNU 2002, *Metodologia analizy finansowej zakładów ubezpieczeń – wersja II*, http://www.kalkulator-ubezpieczeniowy.pl/metodologia_ubezpieczen_2002.pdf [dostęp 3.03.2020].
Ronka-Chmielowiec W. (red.), 2016, *Ubezpieczenia*, C.H. Beck, Warszawa.
Rozporządzeniu Ministra Finansów z dnia 12 kwietnia 2016 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji, Dz.U. 2016, poz. 562.
Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 grudnia 2009 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości zakładów ubezpieczeń i zakładów reasekuracji, Dz.U. 2009, poz. 1825 z późn. zm.

THE SHARE OF THE COSTS OF INSURANCE ACTIVITY IN THE PREMIUM OF THE COMPANIES OF DIVISION II IN POLAND

Abstract

The costs of insurance activity in the financial reporting of insurance companies are included in technical costs, which constitute more than 90% of insurers' costs. These costs are, on the one hand, one of the factors influencing the amount of the insurance premium, and on the other hand, they strongly influence the financial result of the insurer. The paper analyzes the costs of insurance activity of Section II insurance companies in the years 2009–2018. The analysis was based on PIU data. Statistical market norms were set for cost indicators: insurance, administrative and acquisition activities. The correlation between the the share of the insurer in the market and insurance cost index was assessed.

Keywords: property insurance, insurance activity cost index.

Przyjęto/Accepted: 12.06.2020
Opublikowano/Published: 30.06.2020

• F I N A N S E I P R A W O F I N A N S O W E •
• Journal of Finance and Financial Law •

Czerwiec/June 2020 • vol. 2(26): 129–144

WPŁYW FORMUŁY IN-HOUSE NA EFEKTYWNOŚĆ ZAMÓWIEŃ UDZIELANYCH PRZEZ ADMINISTRACJĘ SAMORZĄDOWĄ

Jarosław Szymański
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-2166-145X

Streszczenie

W roku 2017 krajowy systemu zamówień publicznych został wzbogacony o nową formułę poszerzającą wachlarz wyłączeń ustawowych, określaną jako zamówienia in-house. Jest to nowa przesłanka upoważniająca do odstąpienia zamawiającego od zastosowania procedur przetargowych określonych prawem. Umożliwia ona zachowanie monopolu wykonawcy w obszarze zamówień udzielanych przez podmiot, który sprawuje nad nim kontrolę. Z uwagi na specyfikę formuły, która tworzy quasi zmonopolizowany rynek, przeprowadzono badanie w celu zidentyfikowania zmian konkurencyjności i efektywności udzielanych zamówień. Z uwagi na strukturę udzielanych zamówień w formule in-house, skoncentrowano się na usługach odbioru i zagospodarowania odpadów. Zidentyfikowano zmiany na rynku badanych usług, które wywołało zastosowanie formuły. W pracy zastosowano podejście badawcze oparte na danych ilościowych publikowanych w systemie zamówień publicznych.

Słowa kluczowe: zamówienia publiczne, klauzule społeczne, zamówienia in-house.

JEL Class: K49, H57, H68.

WSTĘP

W obrocie gospodarczym funkcjonują podmioty, realizujące zadania publiczne w oparciu o dwa różne modele działania. Pierwszy, dotyczący podmiotów prywatnych, w tym spółek opartych na zasadach określonych w Kodeksie Spółek Handlowych, które muszą koncentrować swoją uwagę na mechanizmach wolnorynkowych oraz drugi, dotyczący podmiotów publicznych, dla których określono administracyjne mechanizmy postępowania, w tym wydatkowania środków finansowych. Zgodnie z obowiązującymi regulacjami prawnymi, możliwość realizowania zamówień publicznych nie jest ograniczona strukturą właścicielską potencjalnego wykonawcy.

Sektor prywatny jest weryfikowany poprzez mechanizmy rynkowe, których jedną z podstawowych zasad jest utrzymanie płynności finansowej, a podstawowym celem jest dążenie do uzyskania jak najkorzystniejszej różnicy między przychodami i wydatkami. Nieumiejętne zarządzanie podmiotem prywatnym skutkuje jego likwidacją, na ściśle określonych zasadach, wynikających z charakteru prawnego podmiotu. W odróżnieniu od sektora prywatnego, efektywne zarządzanie finansami publicznymi, szczególnie podmiotów prowadzących działalność gospodarczą, jest trudne w ocenie. Konieczność dostosowania się do dodatkowych administracyjnych wymogów, brak mechanizmów rynkowych zapewniających optymalne wykorzystanie zasobów, orientacja na cele społeczne, mają bezpośredni wpływ na wynik finansowy, co w konsekwencji determinuje oferowane warunki realizacji zamówienia. W praktyce oznacza to, że podmiot publiczny może realizować zamówienie w oderwaniu od realiów rynkowych.

Do roku 2017, unijną zasadą wydatkowania środków publicznych, niezależnie od struktury właścicielskiej podmiotu realizującego zamówienie, była konkurencyjna gra potencjalnych wykonawców w oparciu o zasady określone w Dyrektywach UE, implementowane w ustawodawstwach krajów członkowskich. Realizację zamówienia otrzymywał podmiot oferujący zamawiającemu najkorzystniejsze warunki. Każdy z potencjalnych wykonawców musiał, kalkulując cenę oferty, ustalić cenę rynkową w oparciu o koszty własne oraz potencjalną liczbę konkurentów. W takich warunkach wykonawca będący podmiotem publicznym, chcąc skutecznie funkcjonować na rynku zamówień publicznych musiał być tak konkurencyjny jak podmioty o kapitale prywatnym.

W roku 2017 nastąpiła zmiana w unijnym prawodawstwie, umożliwiająca udzielanie zamówień publicznych typu in-house poprzez wykorzystanie trybu zamówienia z wolnej ręki podmiotom prowadzącym działalność gospodarczą z kapitałem publicznym. Oznacza to w praktyce wyłączenie konkurencji na obszarze wyznaczonym przez zamawiającego i realizację zadania przez podmiot publiczny, skutkując przyjęciem warunków realizacji zamówienia odbiegających od realiów rynkowych.

Ograniczenie konkurencyjności poprzez uprzywilejowywanie wybranych podmiotów, oddziałuje na rynek w dwojaki sposób. Po pierwsze wyłącza całkowicie konkurencyjność w obszarze wybranym przez wykonawcę, któremu udzielono zamówienia w trybie z wolnej ręki, po drugie ogranicza konkurencyjność poprzez brak aktywności wykonawców z kapitałem publicznym nasyconych zamówieniami uzyskanymi w trybie niekonkurencyjnym. Celem pracy jest ocena zmian w efektywności i konkurencyjności na rynku usług odbioru i zagospodarowania odpadów po wprowadzeniu formuły in-house. Postawiono hipotezę, że wprowadzone zmiany legislacyjne obniżyły konkurencyjność rynku i efektywność ekonomiczną udzielanych zamówień.

Analizę przeprowadzono w oparciu o próbę losową, wykorzystując narzędzia statystyki matematycznej. Dane pobrano z serwera administrowanego przez Urząd Zamówień Publicznych.

1. EFEKTYWNOŚĆ ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH I KLAUZULE SPOŁECZNE

Samo pojęcie efektywności jest bardzo szerokie, a w literaturze dotyczącej zamówień publicznych doczekało się wielu definicji. W analizach dotyczących systemu zamówień publicznych pojęcie efektywności ujmowane jest w dwóch wymiarach, finansowym oraz sprawności prowadzenia procedury [Nowicki 2013: 10]. Dokonując ich syntezy można stwierdzić, że efektywne zamówienia publiczne to takie, w których za określoną kwotę otrzymujemy maksimum korzyści pierwszo i drugoplanowych lub otrzymujemy daną korzyść za możliwie najniższą cenę rynkową [Szymański 2016: 513]. Rozbudowując powyższą definicję należy doprecyzować znaczenie korzyści w zamówieniach publicznych. Zamówienie publiczne ma na celu realizację bezpośrednich potrzeb podmiotu, które stanową cel pierwotny, tak zwaną korzyść podstawową oraz, o ile to możliwe, realizację celów drugorzędnych, niekoniecznie związanych z celem pierwotnym, stanowiących korzyści wtórne, których charakter może daleko odbiegać od materii przedmiotu zamówienia określonego w ogłoszeniu i Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia (SIWZ).

Obserwacja funkcjonowania systemów zamówień publicznych krajów europejskich, azjatyckich i Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej wskazuje na możliwość uzyskiwania realnych drugorzędnych korzyści, na przestrzeni określonego czasu, które z racji skali stanowią niejednokrotnie niekwestionowaną wartość. Przykładem są efekty programu Energy Star, dzięki któremu uzyskano w latach 1992–2018 w samych Stanach Zjednoczonych oszczędności energetyczne na poziomie 4000 TWh oraz zmniejszono emisję gazów cieplarnianych o ponad 3 miliardy ton, co odpowiada rocznej emisji ponad 600 milionów samochodów [www1, dostęp 18.03.2020]. Zaznaczyć należy, że nie istnieje narzędzie

umożliwiające oszacowanie wartości ekonomicznej celów wtórnych na etapie udzielania zamówienia. Efekty wprowadzenia wymogu podwyższenia standardu energooszczędności przez administrację amerykańską są spektakularne, ale z perspektywy wieloletnich obserwacji.

Celami wtórnymi zamówienia publicznego może być aktywizacja osób wykluczonych zawodowo lub bezrobotnych, wpieranie innowacyjności gospodarki, działania proekologiczne, przynosząc istotne, ale trudno wymierne korzyści społeczne i ekonomiczne. Przykładem możliwości, jakie dają zamówienia publiczne w stymulowaniu zachowań wykonawców, obok wskazanych powyżej efektów ekologicznych jakie daje obniżenie energochłonności wyrobów, jest pobudzanie wykonawców do kreowania nowych jakościowo rozwiązań technicznych. W praktyce zamawiający mogą kreować cele wtórne, między innymi poprzez stosowanie pozacenowych kryteriów oceny ofert. Dodatkowo, w celu zwiększenia udziału zamówień, które nie koncentrują się wyłącznie na realizacji podstawowego zamówienia, krajowe regulacje prawne umożliwiają zastosowanie dedykowanego trybu udzielania zamówień, którym jest *partnerstwo innowacyjne*.

Od początku roku 2010 wprowadzono nowelizacją ustawy Pzp możliwość stosowania tzw. klauzul społecznych [www3, dostęp 15.02.2020], których wachlarz z kolejnymi nowelizacjami konsekwentnie był poszerzany, umożliwiając wprowadzanie przez zamawiających wymogów dotyczących zatrudnienia przez wykonawcę do realizacji zamówienia m.in. osób bezrobotnych, młodocianych w celu przygotowania zawodowego, osób niepełnosprawnych [Nowicki 2018: 68]. Zamawiający uprawniony jest do obniżenia konkurencyjności procedury, także poprzez ograniczenie kręgu potencjalnych wykonawców np. do podmiotów, u których ponad 50% zatrudnionych pracowników stanowią osoby niepełnosprawne.

W praktyce udzielania zamówień publicznych powstaje obszar decyzyjny, zależny wyłącznie od kierownictwa podmiotu wszczynającego zamówienie (z wyjątkiem wybranych jednostek administracji rządowej)[1], w którym trzeba określić, obok wymaganych ustawą czynności, zakres oddziaływania zamówienia na otoczenie gospodarczo-społeczne. Należy jednak stwierdzić, że brak aktywności zamawiającego w powyższym temacie, poza nielicznymi wyjątkami, i w efekcie ograniczenie się do podjęcia wyłącznie działań prowadzących do realizacji celu podstawowego, nie wpływa na ocenę pracy osób kierujących podmiotem i nie jest monitorowane przez system zamówień publicznych.

Realizacja celów wtórnych zamówienia publicznego wiąże się z koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów, może obniżyć konkurencyjność postępowania oraz w przypadku bardzo wysublimowanego zamówienia lub sposobu jego realizacji może doprowadzić do unieważnienia procedury z uwagi na brak ofert.

[1] Zalecenia w sprawie stosowania przez administrację rządową klauzul społecznych w zamówieniach publicznych przyjęte przez Radę Ministrów 28 lipca 2015 r.

Sytuacja, w której dochodzi do unieważnienia jest prawdopodobna z uwagi na niską konkurencyjność w zamówieniach publicznych, liczoną liczbą złożonych ofert na postępowanie, która w roku 2018 wynosiła przeciętnie 2,3 oferty/zamówienie [UZP 2017: 41]. Z prowadzonych badań w wybranych obszarach zamówień publicznych wynika, że spadek konkurencyjności prowadzi do zwiększenia kosztów realizacji zamówienia publicznego [Szymańska i Szymański 2019: 320].

Jednym z najważniejszych elementów skupiających uwagę kierownictw podmiotów prywatnych i publicznych są finanse, przy zasadniczej różnicy w kryteriach ich oceny. Dla podmiotów prywatnych ocena racjonalności wydatkowania środków finansowych jest dokonywana wyłącznie z punktu widzenia danego podmiotu. W odróżnieniu, ocena podmiotu publicznego może być prowadzona w kilku płaszczyznach, a czynnikiem wyróżniającym jest rodzaj podmiotu publicznego. Większość literatury światowej obejmującej problematykę zamówień publicznych dotyczy oceny strategii podejmowanych działań z perspektywy zamawiającego [Murray 2009: 91–103].

W krajowej praktyce występują zasadniczo dwa rodzaje podmiotów publicznych, a o podziale decyduje sposób ich finansowania. Pierwsze to instytucje, których działalność praktycznie w całości finansowana jest środkami publicznymi, a ewentualne dodatkowe przychody, najczęściej z działalności usługowej, są znikomo małe, np. jednostki administracji samorządowej. Drugie to instytucje publiczne działające w obszarze wolnego rynku, takie jak np. szpitale miejskie, kliniczne lub wojewódzkie, które mogą być wspierane bezpośrednio środkami publicznymi w formie np. dotacji, ale samodzielnie ponoszą główny ciężar działalności w oparciu o środki zdobywane na równych zasadach z podmiotami prywatnymi.

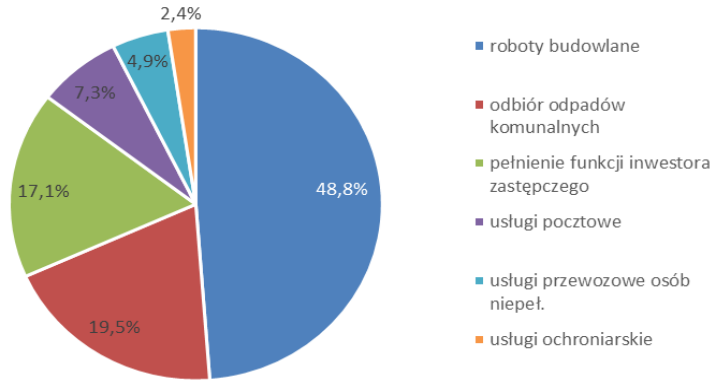
Efektywność gospodarowania finansami jest różnicowana sposobem finansowania podmiotu, co bezpośrednio wpływa na racjonalność rozłożenia nacisku na osiąganie celów drugoplanowych. W zależności od rodzaju zamawiającego, każde zamówienie powinno być poprzedzone analizą celowości zwiększenia jego oddziaływania na przestrzeń społeczno-gospodarczą, tak aby pieniądze publiczne były wydatkowane optymalnie. W takim przypadku instytucja publiczna, która ponosi np. koszty związane ze wsparciem osób bezrobotnych, powinna w ogłaszanych zamówieniach dotyczących robót budowlanych lub usług uwzględnić kryteria społeczne, które mogą w pewien sposób oddziaływać na zwiększenie ceny ofert składanych przez wykonawców. W ostatecznym rozrachunku wzrost ceny oferty będzie skompensowany spadkiem kosztów utrzymania np. osób bezrobotnych. Pomimo że temat jest istotny z punktu widzenia finansów publicznych, nie są prowadzone badania w kierunku oszacowania potencjalnych korzyści budżetowych.

Odmienne postrzeganie efektywnego wydatkowania środków finansowych będą miały np. szpitale publiczne, które są skoncentrowane na obniżaniu kosztów, poprzez m.in. uzyskiwanie możliwie najniższych cen ofert w prowadzonych postępowaniach o udzielenie zamówienia. Ma to szczególne znaczenie, ponieważ

wydatki na zamówienia publiczne tych podmiotów stanowią łącznie około 50% ich rocznego budżetu [Szymański 2016: 518]. W tym przypadku, dodatkowa koncentracja zamawiającego na efektach drugoplanowych, które nawet w sposób symboliczny nie wpłyną na jego sytuację finansową, w perspektywie zwiększenia kosztów działalności podstawowej, do której podmiot został powołany, wydaje się nieracjonalna. Podsumowując, nie można oczekiwać, że szpital publiczny będzie wprowadzał np. klauzule, społeczne pomimo że ich stosowanie w konsekwencji obniża koszty funkcjonowania systemu zdrowia. Wzrost kosztów wynika ze specyfiki krajowego systemu ubezpieczeń zdrowotnych, który zapewnia bezpłatne leczenie szpitalne, natomiast leczenie ambulatoryjne wymaga poniesienia kosztów zakupu leków. Osoby bezrobotne, których nie stać na wykupienie leków, w stanie zaostrzonym schorzenia są hospitalizowane i leczone nieodpłatnie. Nie zmienia to jednak sytuacji szpitala, ponieważ zwiększone koszty przenoszone są na Narodowy Fundusz Zdrowia, a szczegółowych analiz problemu nikt nie prowadzi.

Podsumowując, postrzeganie efektywności wydatkowania środków finansowych przez zamawiających, jest uwarunkowane zarówno źródłem finansowania, jak i zakresem obowiązków podmiotu publicznego. Im szerszy obszar działalności, tym większa możliwość wykorzystania zamówień publicznych ukierunkowanych na dodatkowe, wtórne efekty. Koncentracja na wąskim odcinku działalności taką aktywność w praktyce wyklucza, podobnie jak ograniczone środki finansowe.

Z kontroli prowadzonych przez NIK wynika, że klauzule społeczne wprowadzały samorządy, najczęściej w ramach umów zawieranych na realizację robót budowlanych i odbiór odpadów komunalnych, co przedstawiono na wykresie 1 [www2, dostęp 8.02.2020]. Nie odnaleziono innych źródeł danych dotyczących struktury zamówień wykorzystujących klauzule społeczne.



Wykres 1. Struktura zamówień udzielanych przez samorządy, zawierających klauzule społeczne w latach 2013–2016

Źródło: NIK, https://www.nik.gov.pl.

2. ZAMÓWIENIA IN-HOUSE W PRAKTYCE KRAJOWEJ

Administracyjne zasady udzielania zamówień mają zapewnić obiektywizm przy wyborze najkorzystniejszej oferty i w konsekwencji bezstronny wybór wykonawcy realizującego zamówienie. Zapewnienie obiektywizmu w procedurze udzielania zamówienia sprowadza się do zachowania zasad uczciwej konkurencji i równego traktowania wykonawców przy pełnej transparentności prowadzonej procedury [Pokrzywniak i in. 2006: 6]. Zasada zachowania uczciwej konkurencji w zamówieniach publicznych zakazuje faworyzowania nie tylko określonych podmiotów, lecz nawet oferowanych przez nich dóbr, czego konsekwencją jest zakaz stosowania nazw własnych w opisie przedmiotu zamówienia [Andała-Stępkowska i Bereszko 2018: 44].

W celu udzielenia zamówienia podmiot publiczny, co do zasady, zobowiązany jest do wyboru konkurencyjnego trybu udzielenia zamówienia, i w zależności od wartości szacunkowej zamówienia, upublicznienie informacji o zamówieniu w Biuletynie Zamówień Publicznych zamieszczonym na portalu Urzędu Zamówień Publicznych (UZP) lub w bazie Tenders Electronics Daily (TED) zamieszczonej na portalu Komisji Europejskiej. Wynika to z podziału zamówień w oparciu o ich wartość szacunkową na trzy grupy:

– zamówienia drobne, poniżej progu bagatelności określonym w wysokości 30 tys. euro,

– zamówienia biuletynowe, krajowe, które podlegają rygorom ustawy Pzp, ale nie są w obszarze regulacji unijnych, o wartościach wyższych od progu bagatelności i niższych od progów unijnych wyznaczonych Dyrektywami UE,

– pozostałe zamówienia, unijne, których wartość szacunkowa nie jest ograniczona kwotą maksymalną, procedowane zgodnie z zasadami określonymi w Dyrektywach UE i podlegające monitoringowi Komisji Europejskiej.

Zgodnie z obowiązującymi w roku 2020 regulacjami, próg bagatelności określa ustawa Pzp, kwoty progów, powyżej których zamówienie zostaje uznane za unijne są publikowane w Rozporządzeniu Ministra Rozwoju [Dz.U. 2019, poz. 2450] implementującym do krajowego systemu prawnego postanowienia Dyrektywy [2014/24/UE] wraz z rozporządzeniami zmieniającymi [UE 2019/1828]. Według nowych regulacji, które wejdą w życie w roku 2021, poszczególne progi ulegną nieznacznym modyfikacjom a zasada podziału pozostanie niezmieniona.

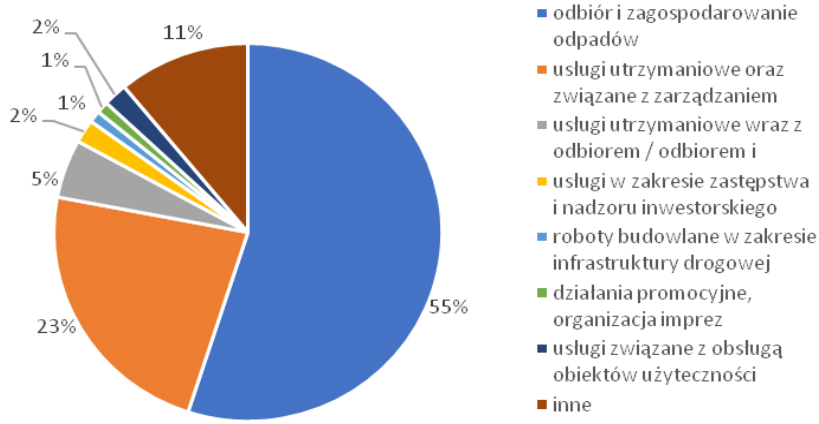
W ustawie Prawo zamówień publicznych (Pzp) [Dz.U. 2019 r. poz. 1843], regulującej zasady wydatkowania środków publicznych, jest także wymieniona enumeratywnie grupa zamówień wyłączonych spod jej rygorów. Dotyczy to np. usług arbitrażowych lub pojednawczych, zastępstwa procesowego, nabycia własności lub innych praw do istniejących budynków oraz wszystkich zamówień, których wartość szacunkowa nie przekracza progu bagatelności. Próg bagatelności ma za zadanie ułatwić pracę zamawiającym, poprzez zwolnienie ich

z administracyjnych obowiązków przy drobnych zakupach i w konsekwencji obniżyć koszty działalności.

Sformułowanie in-house ma swoje źródło w orzecznictwie Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości. Z uwagi jednak na brak jednoznacznych wytycznych stosowania formuły, wynikających ze specyfiki orzecznictwa, praktyka krajów członkowskich w powyższym zakresie bardzo się różniła. Brak precyzji w opisie przesłanek umożliwiających stosowanie nowej formuły skutkował zmianą art. 12 dyrektywy klasycznej 2014/24/UE, w której enumeratywnie wymieniono nowe przesłanki wyłączeń stosowania procedur ustawowych. Regulacje dyrektywy zostały zaimplementowane do ustawodawstwa krajowego ustawą z 22 czerwca 2016 r. [Dz.U. 2016 poz. 1020]. W praktyce od 1 stycznia 2017 r. ustawodawstwo krajowe w ramach formuły in-house umożliwia niekonkurencyjne, bezprzetargowe, udzielenie zamówień instytucjom publicznym, takim jak np. urząd miasta lub gminy, wykonawcy, dla którego jest podmiotem założycielskim, np. miejskim lub gminnym zakładom oczyszczania miasta. Pomijając szczegóły wprowadzonych przepisów, w tym określających procentowo zaangażowanie potencjału spółek zależnych w realizację zadań, wprowadzono możliwość wyłączenia konkurencji z udziału w zamówieniu i ustawienia wykonawcy publicznego na warunkach monopolistycznych, przy zamówieniach dotyczących robót budowlanych i całej palety usług. Taka pozycja, co do zasady, nie wpływa korzystnie na gospodarkę i sektor, w którym występuje. Jest dobra tylko dla monopolisty. Wyłączenie konkurencji umożliwia niekontrolowane przez rynek przeniesienie kosztów na odbiorcę dóbr lub usług, oferowanych przez monopolistę.

Zakres stosowania zamówień in-house można szacować korzystając z danych publikowanych przez UZP. Monitoring w tym zakresie możliwy jest pośrednio, zarówno w odniesieniu do zamówień o wartościach przekraczających progi unijne [UZP 2017: 34], jak i zamówień biuletynowych. Umożliwia to, realizowany przez zamawiających, ustawowy obowiązek przesyłania do Prezesa Urzędu informacji o wszczęciu postępowania w trybie zamówienia z wolnej ręki o wartości, która dla samorządów zamawiających dostawy lub usługi, w roku 2020, zaczyna się od równowartości kwoty 214 tys. euro (art. 67 ust. 2 Pzp). Ponadto wszystkie podmioty, które udzieliły zamówień, są zobligowane do składania rocznego sprawozdania, określającego szczegółowo: rodzaj, tryb oraz wartość zawartych umów, obejmując nawet zamówienia o wartościach niższych od progu bagatelności.

Strukturę zamówień in-house o wartościach przekraczających progi unijne przedstawia wykres 2. Liderem w tej grupie są zamówienia udzielane na odbiór i zagospodarowanie odpadów. Z mocy obowiązujących przepisów wynika, że za gospodarkę odpadami odpowiedzialna jest administracja samorządowa, która corocznie stanowi największą grupę zamawiających. W roku 2018 udział w strukturze zamawiających, administracji samorządowej oraz jednostek organizacyjnych administracji samorządowej stanowił odpowiednio 31,39 i 19,53% [UZP 2017; 30].



Wykres 2. Struktura zamówień in-house o wartościach przekraczających progi unijne w roku 2018

Źródło: UZP 2017.

Według danych opublikowanych przez UZP, w roku 2018 zamawiającym wykorzystującym formułę in-house była administracja samorządowa (95%) i jednostki organizacyjne administracji samorządowej (3%). Udzielono w tej formule 263 zamówień biuletynowych na usługi, głównie odbiór odpadów komunalnych. W zakresie zamówień unijnych, wykorzystując dane z przesłanych do Prezesa UZP zawiadomień o wszczęciu postępowania ustalono, że w roku 2018 udzielono 71 zamówień na usługi wywozu i zagospodarowania odpadów, w których tryb zamówienia z wolnej ręki uzasadniono zamówieniem in-house [2017: 143].

Sprawozdawczość jednoznacznie wskazuje, że obszarem wykorzystującym dodatkową, wprowadzoną w roku 2017, możliwość zastosowania najbardziej niekonkurencyjnego trybu udzielania zamówień, jakim jest zamówienie z wolnej ręki są usługi na wywóz i zagospodarowanie odpadów komunalnych, a rodzajem zamawiającego, wykorzystującego tę formułę, administracja samorządowa.

Postawiono pytanie badawcze, czy wyłączenie konkurencji, w obszarze zamówień in-house, o ile ma znaczenie, wpływa na finanse publiczne? Oraz czy wyłączenie konkurencji wpływa na warunki zawierania umów i czy te warunki skutkują zmianami w budżecie samorządowym.

Przyjęcie stanowiska, że zamówienie z wolnej ręki nie wpływa negatywnie na warunki zawieranych umów, podważyłoby racjonalność wprowadzania regulacji dotyczących udzielania zamówień publicznych, które obowiązują we wszystkich wolnorynkowych gospodarkach demokratycznych krajów świata.

Odpowiedź na drugie pytanie jest jednoznaczna. Zgodnie z obowiązującymi regulacjami prawnymi, wzrost cen usług związanych z wywozem i zagospodarowaniem odpadów nie wpływa na finanse podmiotów publicznych. W przypadku

konieczności poniesienia wyższych kosztów przez samorząd, w związku z realizacją umowy na wywóz i zagospodarowanie odpadów, dodatkowe koszty przeniesione zostaną w całości na mieszkańców [Dz.U. 2019, poz. 2010]. Co więcej, samorząd może także przenieść na mieszkańców koszty realizacji celów wtórnych zamówienia, o ile takie założy w procedurze. Ponieważ, jak wspomniano wcześniej koszty te są w praktyce niewymierne, zamawiający może to robić bez żadnych konsekwencji. Według danych przedstawionych na wykresie 1, samorządy wykorzystują tę możliwość. Uzyskują w ten sposób bezkosztowe obniżenie swojej działalności, np. poprzez ograniczenie liczby osób bezrobotnych, które dodatkowo, nie będąc już obciążeniem finansowym gminy, po aktywizacji zawodowej, stają się płatnikiem podatku dochodowego, zasilającego jej budżet.

Pomimo obszernej literatury dotyczącej zamówień publicznych, brak jest badań ekonomicznych w zakresie wyjaśniania przyczyn wpływających na ich efektywność lub są to badania w dużej mierze opóźnione. Szczególnie dotyczy to analiz prowadzonych w wybranych środowiskach, takich jak gminy czy regiony kraju [Saussier i Valbonesi 2018: 1–4].

3. OCENA EFEKTYWNOŚCI ZAMÓWIEŃ UDZIELANYCH NA USŁUGI WYWOZU I ZAGOSPODAROWANIA ODPADÓW W LATACH 2015–2018

Zasada uczciwej konkurencji, stanowiąca podstawę regulacji Pzp, zmusza wykonawców do ograniczania kosztów działalności własnej w celu utrzymania zdolności do oferowania realizacji zamówień na warunkach korzystniejszych od konkurencji. Wyłączenie tej zasady i wkalkulowanie w cenę oferty realnych kosztów i dodatkowej marży, wykonawcy–monopolisty, jest możliwe z uwagi na występującą lukę prawną. Wykonawca–monopolista na quasi zmonopolizowanym rynku, jakim są usługi wywozu i zagospodarowania odpadów, może ustalać cenę w oderwaniu od realiów rynkowych, ponieważ nie podlega on kontroli UOKiK, a samorządy, którym podmiot podlega i dla których świadczy usługi, nie ponoszą kosztów potencjalnie zawyżonych usług. Z ich punktu widzenia, istotna jest skuteczność prowadzonej procedury, sprowadzająca się do podpisania ważnej umowy, w możliwie krótkim czasie i bez dodatkowych czynności administracyjnych, przy wyeliminowaniu potencjalnych skutków procedur odwoławczych.

Tryb zamówienia z wolnej ręki traktowany jest jako zamknięty, niekonkurencyjny, niezapewniający uzyskania ceny rynkowej, a w praktyce zamówień publicznych, przy nieuprawnionym zastosowaniu przez zamawiającego, skutkujący odpowiedzialnością kierownika zamawiającego, co najmniej przed Rzecznikiem Dyscypliny Finansów Publicznych. Nie podlega on także społecznej kontroli w odróżnieniu od trybów przetargowych [Brańko 2017: 8].

Z uwagi na objęcie formułą in-house tylko części rynku usług na wywóz i zagospodarowanie odpadów, możliwe jest przeprowadzenie badania efektywności udzielanych zamówień na pozostałym obszarze, który funkcjonuje na zasadach wolnorynkowych.

W przedmiotowej pracy, efektywność rozumiana jest jako oszczędność wydatkowanych środków publicznych, a jej miarą jest relacja ceny oferty do wartości szacunkowej zamówienia, która wyznacza tzw. wskaźnik strat [Szymańska i Szymański 2019: 317].

$$W_{st} = \frac{WN}{WZ}$$

gdzie:
WN – cena wybranej oferty (wartość zamówienia),
WZ – wartość szacunkowa zamówienia (brutto).

Wskaźnik strat jest wskaźnikiem natężenia odpornym na zmiany w dynamice badanego zjawiska, który dla zamówień oszczędnych przyjmuje wartości mniejsze od 1. Skala potencjalnych oszczędności określona jest pięcioma zakresami wielkości, które przyjmuje wskaźnik strat:

– dla zamówień najbardziej oszczędnych przyjmuje on wartości mniejsze lub równe 0,3,

– dla zamówień umiarkowanie oszczędnych znajduje się w przedziale (0,3; 0,6),

– dla zamówień o niewielkiej oszczędności przyjmuje wartości z przedziału (0,6;1),

– dla zamówień przynoszących niewielkie straty przyjmuje wartości z przedziału (1; 1,3),

– dla zamówień przynoszących wysokie straty przyjmuje wartości powyżej 1,3.

W pracy przeprowadzono analizę statystyczną w oparciu o dane z udzielonych zamówień w latach 2015–2018. Oznacza to w praktyce objęcie badaniem dwóch lat przed wprowadzaniem formuły in-house i dwóch lat po jej wprowadzeniu. Badanie przeprowadzono w oparciu o próbę losową 200 zamówień udzielonych w trybach konkurencyjnych. Objęcie badaniem dwóch okresów umożliwiło przeprowadzenie oceny w celu ujawnienia ewentualnych zmian w systemie po wprowadzeniu formuły.

Badanie empiryczne przeprowadzono w oparciu o dane publikowane w Biuletynie Zamówień Publicznych prowadzonym przez UZP. Dostęp do krajowej bazy ogłoszeń jest pełny, a zakres zbieranych poprzez formularze ogłoszeń umożliwia dostęp do informacji dotyczących: trybu udzielenia zamówienia, wartości

szacunkowej zamówienia, liczby złożonych ofert na jedno zamówienie, ceny wybranej oferty oraz ceny najdroższej i najtańszej oferty.

Losowość próby zweryfikowano medianowym testem losowości próby, biorąc pod uwagę wartość szacunkową zamówienia [Domański 1990: 38]. Na poziomie istotności 0,05 brak było podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej, że próba jest losowa.

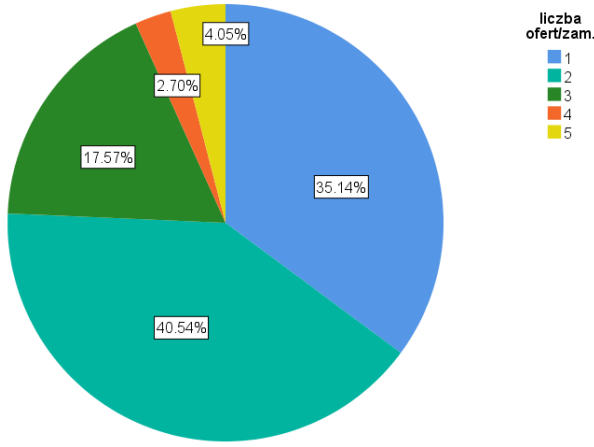
Konkurencyjność liczona jest jako liczba złożonych ofert na jedno zamówienie. Wykorzystując metody estymacji przedziałowej, można twierdzić z prawdopodobieństwem 95%, że przeciętna konkurencyjność w latach 2015–2018 oscylowała w przedziale od 1,61 do 1,94 ofert/zamówienie. W okresie przed wprowadzeniem formuły in-house (lata 2015–2016) przedział ten mieścił się w granicach od 1,77 do 2,23 ofert/zamówienie, a po wprowadzeniu (lata 2017–2018) od 1,23 do 1,6 ofert/zamówienie. Wartości wskaźnika strat w próbie z uwzględnieniem konkurencyjności przedstawia tabela 1. Strukturę konkurencyjności wylosowanej próby przed i po wprowadzeniu formuły in-house przedstawiają wykresy 3 i 4.

W celu stwierdzenia, czy konkurencyjność zamówień udzielanych w okresie przed i po wprowadzeniu formuły in-house różni się w sposób istotny statystycznie, z uwagi na brak spełnienia warunku normalności rozkładu zmiennej, wykorzystano test nieparametryczny U Manna-Whitneya dla prób niezależnych. Z obliczeń prowadzonych w programie IBM SPSS Statistics wynika, że na poziomie istotności 0,002 należy odrzucić hipotezę zerową, co oznacza, że różnice w konkurencyjności obu okresów są istotne statystycznie.

Tabela 1. Wskaźnik strat w badanej próbie w zależności od konkurencyjności i badanego okresu

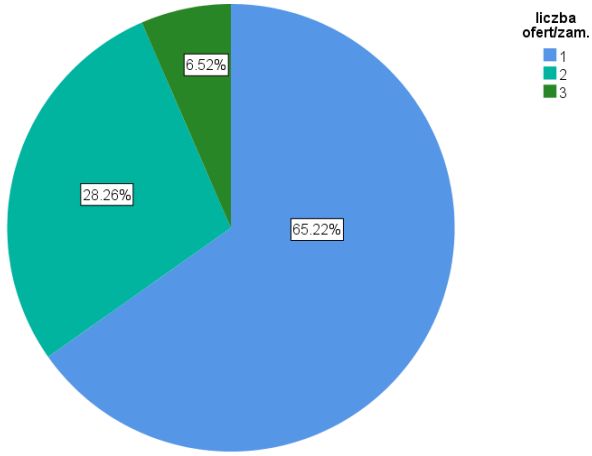
				Wskaźnik strat	
				Średnia	Mediana
okres	2015–2016	konkurencyjność	1	.86	.86
			2	.88	.81
			3	.78	.76
			4	.57	.57
			5	.70	.69
	2017–2018	konkurencyjność	1	.91	.88
			2	.84	.88
			3	1.01	.79

Źródło: obliczenia własne.



Wykres 3. Struktura konkurencyjności zamówień udzielonych w latach 2015–2016

Źródło: obliczenia własne.



Wykres 4. Struktura konkurencyjności zamówień udzielonych w latach 2017–2018

Źródło: obliczenia własne.

Wykorzystując miarę korelacji liniowej Pearsona jak i rho Spearmana zbadano, czy istnieje zależność pomiędzy konkurencyjnością a wskaźnikiem strat. Obie miary wskazywały, że zachodzi słaba ujemna korelacja pomiędzy wskaźnikiem strat a konkurencyjnością, co oznacza, że obniżenie wskaźnika strat wywołane było wzrostem liczby składanych ofert/zamówienie. Obie miary są istotne statystycznie. Współczynnik korelacji Pearsona na poziomie istotności 0,05

wyniósł –0,18, a współczynnik rho Spearmana wyniósł –0.31 na poziomie istotności 0,001.

Postawione na wstępie pracy hipotezy zostały zweryfikowane pozytywnie. Pozornie drobna zmiana treści ustawy, dająca ograniczonej liczbie podmiotów przywileje, umożliwiające wyłączenie administracyjnych rygorów zawierania umów, wpływa negatywnie na cały badany rynek.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzone badanie empiryczne wskazuje, że zmiana w systemie, polegająca na zwolnieniu części podmiotów z udziału w przetargach, nawet w ograniczonym zakresie, wpływa negatywnie na pozostałą część rynku, funkcjonującą w oparciu o zasady uczciwej konkurencji.

Z przeprowadzonego badania wynika, że wprowadzenie formuły in-house wywołało spadek konkurencyjności oraz wzrost wskaźnika strat. W efekcie zmian systemowych nastąpił wzrost cen. Spadek konkurencyjności jest prawdopodobnie efektem nasycenia wykonawców–monopolistów, którzy zgodnie z regulacją zawartą w Pzp, w celu zachowania możliwości korzystania z tej formuły, mają bardzo ograniczone możliwości wykazywania aktywności zewnętrznej. Treść art. 67 ust. 13 ustawy Pzp wskazuje wprost, że ponad 90% działalności kontrolowanej osoby prawnej, realizującej zamówienie w formule in-house musi dotyczyć wyłącznie wykonywania zadań powierzonych jej przez zamawiającego sprawującego nad nim kontrolę.

Ocena efektywności zamówień publicznych, udzielanych w trybach zamkniętych, takich jak m.in. zamówienie z wolnej ręki nie jest prowadzona, gdyż z założenia procedura jest nieefektywna. Z powodu braku możliwości określenia punktu odniesienia, dla wartości zawartej umowy, która uzależniona jest bardziej od intencji podmiotów ją zawierających niż od warunków rynkowych, nie można wyznaczyć wskaźnika strat. Poziom ewentualnego zawyżenia ceny jest ograniczony możliwościami finansowymi zamawiającego.

Udzielanie zamówień wybranej grupie uprzywilejowanych wykonawców, może skutkować pojawieniem się „marży monopolisty". Takie podmioty, wspierane środkami mieszkańców gminy, w sposób niekontrolowany przez rynek mogą podnieś zyskowność swojej działalności, bez wprowadzania zmian w funkcjonowaniu firmy. W ocenie zamawiającego, który podejmuje racjonalne decyzje, nie powinno być dezaprobaty na zawyżanie kosztów umów na wywóz i zagospodarowanie odpadów w formule in-house. Przede wszystkim jest on wyłącznie pośrednikiem, a płatność przeniesiona jest na mieszkańców, dodatkowo wzrost dochodów podmiotu to więcej środków dla gminy, np. w formie podatku.

W praktyce wprowadzenie fromuły in-house spolaryzowało zamawiających na dwie grupy: podmioty zawierające umowy w trybie zamówienia z wolnej ręki, pozostawiające sobie pewną swobodę w kształtowaniu cen usług oraz podmioty zawierające umowy w drodze przeprowadzenia postępowań przetargowych, które z przyczyn systemowych stały się mniej efektywne. Jednocześnie obie grupy zamawiających, w różnym zakresie, stosują klauzule społeczne, które w całości finansują mieszkańcy gmin. Prawdopodobnie tak szerokie uwarunkowania udzielanych zamówień publicznych odpowiadają za duże zróżnicowanie cen opłat za odbiór odpadów komunalnych w Polsce.

BIBLIOGRAFIA

Andała-Stępkowska J., Bereszko W., 2018, *Prawo zamówień publicznych w praktyce*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Brańko B., 2017, *Zamówienia in-house w polskiej ustawie Prawo zamówień publicznych*, UZP, Warszawa.

Domański Cz., 1990, *Testy statystyczne*, PWE, Warszawa.

Murray J.G., 2009, *Improving the validity of public procurement research*, „International Journal of Public Sector Management", vol. 22(2).

NIK, https://www.nik.gov.pl.

Nowicki J.E., 2018, *Prawo zamówień publicznych. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Nowicki P., 2013, *Efektywne zamówienia publiczne jako rezultat stosowania nowego podejścia do zamówień publicznych*, PARP, Warszawa.

Pokrzywniak J., Baehr J., Kwieciński T., 2006, *Wprowadzenie do systemu zamówień publicznych*, UZP, Warszawa–Katowice.

Saussier S., Valbonesi P., 2018, *Public Procurement – new theoretical and empirical developments*, „Economia e Politica Industriale", vol. 45.

Szymańska A., Szymański J., 2019, *Efektywność zamówień publicznych na ubezpieczenia realizowanych przez gminy w Polsce w latach 2016-2018*, [w:] I. Kwiecień, P. Kowalczyk-Rólczyńska, *Ubezpieczenia. Wyzwania rynku*, C.H. Beck, Warszawa.

Szymański J., 2016, *Aukcja elektroniczna w zamówieniach publicznych udzielanych przez publiczną służbę zdrowia*, „Annales H – Oeconomia", vol. L(4).

UZP, 2017, *Sprawozdanie Prezesa UZP o funkcjonowaniu systemu zamówień publicznych w 2018 r*.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie zamówień publicznych.

Rozporządzenie delegowane Komisji (UE) 2019/1828 z dnia 30 października 2019 r. zmieniające dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE w odniesieniu do progów dotyczących zamówień publicznych na dostawy, usługi i roboty budowlane oraz konkursów.

Rozporządzenie Ministra Rozwoju z dnia 16 grudnia 2019 r. w sprawie kwot wartości zamówień oraz konkursów, od których jest uzależniony obowiązek przekazywania ogłoszeń Urzędowi Publikacji Unii Europejskiej Dz.U. 2019, poz. 2450.

Ustawa z dnia 13 wrzesnia 1996r. o utrzymaniu czystości i porządku w gminach, Dz.U. 2019, poz. 2010.

Ustawa z dnia 22 czerwca 2016 r. o zmianie ustawy – Prawo zamówień publicznych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. 2016, poz. 1020.

Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. Prawo zamówień publicznych, Dz.U. 2019, poz. 1843.

[www1] www.energystar.gov [dostęp 18.03.2020].
[www2] www.nik.gov.pl/aktualnosci/nik-o-stosowaniu-klauzul-spolecznych-w-nbsp-zamowieniach-publicznych.html [dostęp 8.02.2020].
[www3] www.uzp.gov.pl/baza-wiedzy/zrownowazone-zamowienia-publiczne/spoleczne-zamowienia/przydatne-informacje/klauzule-spoleczne [dostęp 15.02.2020].

THE IMPACT OF THE IN-HOUSE FORMULA ON THE EFFECTIVENESS OF CONTRACTS AWARDED BY THE LOCAL GOVERNMENT ADMINISTRATION

Abstract

In 2017, the national public procurement system was enriched with a new formula extending the range of statutory exclusions, known as in-house procurement. This is a new premise that entitles the contracting authority to withdraw from the application of the procurement procedures laid down by law. It enables the contractor to retain monopoly in the area of orders given by the entity which controls it. Due to the specifics of the formula that creates a quasi monopolized market, a study was conducted to identify changes in competitiveness and effectiveness of contracts awarded. Due to the structure of contracts awarded in the in-house formula, the focus was on waste collection and management services.
The changes on the market of considered services were identified, which were caused by the application of the formula.

Keywords: public procurement, social clauses, in-house formula.

Przyjęto/Accepted: 5.06.2020
Opublikowano/Published: 30.06.2020

• F I N A N S E I P R A W O F I N A N S O W E •
• Journal of Finance and Financial Law •
Czerwiec/June 2020 • vol. 2(26): 145–156

KLASTRY FINANSOWE I AGLOMERACJE FINTECH – CZYNNIKI LOKALIZACYJNE

Michał Włodarczyk
Uniwersytet Jagielloński w Krakowie
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-9913-521X

Streszczenie

Celem tej pracy jest sklasyfikowanie czynników odpowiedzialnych za lokalizację i rozwój klastrów finansowych z wyszczególnieniem aglomeracji FinTech. Sklasyfikowane zostały w tym celu innowacje ich źródła oraz innowacyjność, które odgrywają kluczową rolę w rozwoju FinTechów. Wykazano silne powiązanie pomiędzy wysokim poziomem innowacyjności w skali regionalnej a powstawaniem ośrodków branży FinTech. Dodatkowo proaktywne i nowoczesne podejście do kwestii regulacyjnej było czynnikiem sprzyjającym rozwojowi badanych klastrów finansowych.

Słowa kluczowe: FinTech, bankowość, klastry, kapitał społeczny, innowacyjność.

JEL Class: G21, G28, G23, O31.

WPROWADZENIE

W dobie coraz dynamiczniej rozwijającego się sektora nowoczesnych finansów (FinTech), chcąc utrzymać dynamiczny rozwój gospodarczy i społeczny, kładziony jest nacisk na osiąganie wysokiej innowacyjności. Brak jednak regionalnego oraz klastrowego podejścia do finansowych centrów nowych technologii, zwłaszcza w ujęciu Europy. Lepsze zrozumienie czynników lokalizacyjnych pozwoli na wzrost dobrobytu oraz podniesienie konkurencyjności regionów.

Przeprowadzona została analiza poziomu innowacyjności najważniejszych centrów finansowych oraz FinTech w Europie. Poprzedzona została przeglądem literatury oraz klasyfikacją innowacyjności, klastrów oraz sektora FinTech. Praca kończy się podsumowaniem i rekomendacjami do dalszych badań.

Wskaźniki determinujące innowacyjne klastry i regiony na terenie Europy charakteryzują się tymi samymi czynnikami, m.in. wysoce wykwalifikowaną kadrą, dużym odsetkiem patentów, wysokimi nakładami na działalność badawczo-rozwojową oraz nowoczesnym aparatem regulacyjnym. Widoczna jest różnica pomiędzy liderami innowacji na kontynencie a krajami posiadającymi największe aglomeracje FinTech i centra finansowe. Głównym powodem tego stanu jest koncentracja potencjału innowacyjnego najczęściej w stolicy, co umożliwia wymianę know-how, dyfuzję innowacji oraz wyższą konkurencyjność, zarówno wewnętrzną, jak i globalną.

1. INNOWACJE ORAZ POJĘCIE INNOWACYJNOŚCI

Innowacjami określa się jako nowe kombinacje środków produkcji, które wprowadzone na rynek powodują zburzenie dotychczasowych struktur i stymulowanie rozwoju [Glapiński 2012: 4–6]. Termin wprowadzony przez Josepha Shumpetera w 1883 r. określał w ten sposób wprowadzenie nowego produktu, metody, rynku zbytu, surowców, materiałów lub formy organizacyjnej [Marciniak 2010: 16]. Dwiema najistotniejszymi cechami innowacji są: nowość oraz realne wprowadzenie na rynek, tak by rozwiązanie mogło wpływać na konkurencję i zmienić dotychczasowe *status quo*.

W XX w. pojęcie to zostało doprecyzowane przez Petera Druckera. Jego definicja *innowacji* zakłada, że jest to narzędzie, które w rękach przedsiębiorczej osoby pozwala na rozwój i tworzenie wartości i dobrobytu [Drucker 1992: 39–40]. Peter Drucker zdefiniował także pojęcie *innowacyjności*, jako systematyczne, zorganizowane i celowe poszukiwanie zmian i analiza okazji do społecznej lub gospodarczej innowacji, którą by ta zmiana spowodowała.

W XXI w. Richard Florida ściśle powiązał innowacyjność z szansami do rozwoju. Według niego głównym motorem stojącym za współczesnym rozwojem

gospodarczym, jak i innowacjami jest kreatywność. W jej wyniku osiągany jest sukces i dobrobyt mieszkańców regionów, w których duży nacisk kładziony jest na badania, nowe technologie i twórcze zawody. Opisał on tzw. *klasę kreatywną*, budującą gospodarkę opartą na wiedzy. Zalicza do niej osoby z wyższym wykształceniem, umiejętnością analizowania i rozwiązywania problemów i właśnie kreatywne [*Klasa kreatywna*…, dostęp 20.06.2019].

Do źródeł innowacji można zaliczyć te, wynikające z rozwoju naukowo-technicznego (podażowe) oraz potrzeb rynkowych (popytowe). Do źródeł popytowych można zaliczyć m.in. potrzeby klientów, przedsiębiorstw i agencji rządowych, świadomość ekologiczną (ochrona środowiska naturalnego), potrzebę bezpieczeństwa (w miejscu pracy, życiu prywatnym oraz obronności kraju). Do źródeł popytowych również zalicza się gusta konsumentów i ich zmiany, przewidywane fluktuacje popytu i dochodów oraz konkurencję międzynarodową. Źródłami podażowymi określa się odkrycia pochodzące od naukowców. Współczesne badania ukazują, że podażowe źródła innowacji stanowią jedynie od 10 do 40% wszystkich innowacji [Marciniak 2000: 42–45].

Istotną kwestią w zakresie innowacji są bariery stojące na drodze do ich rozprzestrzeniania. Do finansowych, zwanych też rynkowymi lub kosztowymi, można wyróżnić: kwestie konkurencji ze strony globalnych korporacji, spadku popytu na towary i możliwe kryzysy lub spowolnienia gospodarcze, problemy z dostępem do kapitału, niską płynność finansową i niską ściągalność należności. Do prawnych można zaliczyć: niejasność i brak stabilnych regulacji podatkowych i prawnych, wysokie obciążenia finansowe oraz braki instytucjonalne (biurokracja, utrudnione pozyskiwanie informacji rynkowych oraz brak informacji co do możliwej współpracy i kooperacji z innymi firmami) [Piotrowska 2013: 129–130].

Istotnym zagadnieniem, oprócz zdefiniowania i sklasyfikowania innowacji i innowacyjności, jest sposób mierzenia ich poziomu. W Europie stosuje się Europejski Ranking Innowacyjności (European Innovation Scoreboard), Regionalny Ranking Innowacyjności oraz Community Innovation Survey. Przygotowywane są one przez Eurostat i OECD.

CIS jest programem badań statystycznych, który za pośrednictwem krajowych urzędów statystycznych oraz ministerstw zbiera dane o podmiotach (przedsiębiorstwach przemysłowych i usługowych o więcej niż 9 pracownikach). Zbiera on dane na temat [*Community Innovation Survey…*, dostęp 14.06.2019]:

– liczby wprowadzonych innowacji w ciągu ostatnich 3 lat,
– wielkości nakładów na działalność badawczo-rozwojową,
– wpływu innowacji na wyniki przedsiębiorstwa,
– źródeł informacji w ujęciu innowacji,
– celów działalności innowacyjnej,
– współpracy z innymi podmiotami podczas prowadzenia działalności innowacyjnej,

– metod ochrony innowacji przez konkurencją i dyfuzją innowacji,
– przeszkód jakie napotkano.

Dane zebrane przez CIS są używane do tworzenia Europejskiego i Regionalnego Rankingu Innowacyjności. Uzupełnia się je o dane pochodzące z Europejskiego Urzędu Patentowego oraz Urzędu Harmonizacji w ramach Rynku Wewnętrznego. Wyniki tych rankingów są stosowane w polityce gospodarczej i naukowo-technicznej dla całej wspólnoty. W EIS wykorzystywanych jest 27 czynników zaś w wersji regionalnej (RIS) – 17. Wynika to z metody zbierania danych.

Czynniki są agregowane w 4 grupach [*European Innovation Scoreboard. Methodology Report*, 2019: 4–11]:

– warunki ramowe (framework resources) – w tej grupie znajdują się kwestie zasobów ludzkich, stopień umiędzynarodowienia systemu badawczego oraz środowisko przyjazne innowacjom,
– inwestycje (investments) – są to wydatki na działalność badawczo-rozwojową firm prywatnych i państwowych,
– działalność innowacyjna (innovative activities) – innowatorzy, powiązania i własność intelektualna,
– wpływ (impact) – zatrudnienie w zawodach wymagających wiedzy oraz innowacyjnych sektorach, wysoko zaawansowane produkty kierowane na eksport oraz sprzedaż innowacyjnych produktów.

Na bazie wyników kategoryzuje się regiony lub kraje w jedną z czterech grup:
– liderzy innowacji,
– silni innowatorzy,
– umiarkowani innowatorzy,
– skromni innowatorzy.

2. SEKTOR FINTECH

W wyniku rozwoju technologicznego branża finansowa, a szczególnie bankowa, przeszła ewolucję. W wyniku komputeryzacji możliwe było cyfrowe obsługiwanie transakcji giełdowych, a następnie cyfrowe funkcjonowanie podmiotów finansowych. W latach 90. XX w. pojawiła się bankowość telefoniczna i internetowa, by na przełomie pierwszej i drugiej dekady XXI w. przekształcić się w wersję mobilną. W tym okresie powstawać zaczął dynamicznie rozwijający się nowy sektor nazwany FinTech (od połączenia słów „finance" i „technology").

FinTech uznaje się za sektor wysoce innowacyjny, ponieważ w jego założeniach głównym orężem w walce konkurencyjnej są najnowsze zdobycze technologiczne, takie jak [*Redrawing the lines…*, 2017: 9]:

– rozwój rozwiązań na urządzenia mobilne,
– zaawansowana analityka danych (Big Data),

– rozwój sztucznej inteligencji (algorytmy, sieci neuronowe, uczenie maszynowe),
– cyberbezpieczeństwo,
– robotyzacja i automatyzacja procesów,
– biometria oraz identyfikacja tożsamości,
– blockchain.

Wykorzystanie zaawansowanych rozwiązań technicznych oraz ciągła praca nad rozwijaniem i dopracowywaniem ich wymaga najwyższej klasy specjalistów z zakresu finansów, ekonometrii, informatyki, robotyki.

Tabela 1. Klasyfikacja zakresu przedmiotowego działalności sektora FinTech

Usługi depozytowo-kredytowe	Płatności, usługi rozliczenia i rozrachunku		Usługi zarządzania inwestycjami
Crowdfunding	Detaliczne	Hurtowe	Handel wysokich częstotliwości
Platformy pożyczkowe	Mobilne portfele	Alternatywne sieci przekazów pieniężnych	Kopiowanie transakcji
Bankowość mobilna	Płatności peer-to-peer	Usługi walutowe dla firm	Internetowe platformy transakcyjne
Credit scoring	Kryptowaluty	Platformy obrotu kryptowalutami	Robodoradztwo

Źródło: Harasim i Mitręga-Niestrój, 2018: 174.

Przedstawiony w tabeli 1 podział obszarów zainteresowań przedsiębiorstw sektora FinTech ilustruje, że prowadzą one pracę nad unowocześnieniem praktycznie wszystkich dziedzin finansów, od detalicznych przez inwestycyjne po automatyzację samych procesów wewnętrznych. Można założyć, że powody lokalizacji firmy FinTechowych mogą być przez to zbliżone do już istniejących centrów finansowych oraz informatycznych na świecie, gdyż potrzebują one podobnych zasobów ludzkich, prawnych oraz finansowych co te dwie branże.

3. KLASTRY FINANSOWE

Stworzona przez Michaela Portera koncepcja klastra wynika z koncentracji i kooperacji właśnie. Według niego, klastrem nazywa się geograficzne skupisko przedsiębiorstw ze sobą wzajemnie powiązanych, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi oraz firm z pokrewnych sektorów i związanych z nimi instytucji oraz uczelni wyższych. Wymienione podmioty w niektórych dziedzinach konkurują ze sobą (co jest typowe dla gospodarki rynkowej), jednak w pewnych dziedzinach ze sobą współpracują [Kowalski 2011: 80–81].

Owa współpraca pozwala na maksymalizację zwrotu z nakładów na badania i rozwój, lepszą wymianę handlową oraz usprawnienie produkcji dzięki przepływowi know-how, pracowników i technologii [*Klaster…*, dostęp 20.06.2019].

W przypadku klastrów skupiających się na usługach finansowych, najważniejszym czynnikiem jest dostęp do zasobnego rynku pracy z wysoko wykwalifikowaną siłą roboczą. Poszukiwana jest znajomość rynku finansowego oraz doświadczenie potencjalnych pracowników. To implikuje, by lokalizacja takiego klastra znajdowała się blisko miast i aglomeracji, które już posiadają centrale banków, giełd papierów wartościowych i instytucji finansowych (które dysponują już doświadczonymi specjalistami) oraz by występowały finansowe i ekonomiczne uczelnie wyższe, które kształcić będą kolejne pokolenia specjalistów z branży finansowej.

Istotnym faktem jest to, że występuje zjawisko braku chęci zmiany miejsca zamieszkania wśród specjalistów z dużym stażem i dorobkiem. Zatem korzystniejsza jest koncentracja aniżeli rozproszenie w kwestii efektywności tworzenia innowacji. Niezależnie czy klaster skupia się na inwestycjach, bankowości, księgowości czy doradztwie, konieczne jest innowacyjne środowisko, zarówno naukowe, jak i biznesowe. Widoczne jest zatem bliskie spokrewnienie wymogów klastrów high-tech i nowoczesnych finansów [Financial services clustering…, 2003: 24–25].

Możliwe jest powiązanie lokalizacji aglomeracji FinTech i klastrów finansowych z nowoczesnym ośrodkiem pełniącym już istotną rolę gospodarczą. Od 2007 r. China Development Institute (Shenzen) oraz Z/Yen Partners (Londyn) tworzą, bazując na ponad 100 czynnikach, indeks konkurencyjności centrów finansowych – Global Financial Centres Index.

Wykonywanych jest ponad 29 000 prób z kwestionariuszy oraz korzystają one z danych Banku Światowego oraz OECD. Na 100 największych centrów finansowych 38 jest z Europy. W globalnym rozrachunku widać silną pozycję USA i Kanady, Chin, Indii oraz Zachodniej Europy (głównie Francji, Wielkiej Brytanii, Niemiec i północnych Włoszech). Pozostałe kraje europejskie posiadają w tym zestawieniu co najwyżej swoją stolicę (m.in. Madryt, Praga, Wiedeń czy Warszawa). Niekwestionowanym liderem w Europie jest Londyn (2 miejsce na świecie) [GFCI 25 Report 2019: 39].

4. KLASTRY FINANSOWE I FINTECH A INNOWACYJNOŚĆ

Aglomeracje skupiające firmy FinTech można zaliczyć do klastrów bazujących na wiedzy. Wynikające wprost z definicji, a także z nazwy, powiązanie tego sektora z technologią pozwala zaklasyfikować je w nomenklaturze European Cluster Observatory do „digital-based industries".

W ujęciu geograficznym widoczne jest skupienie takowych klastrów w 6 miejscach Europy [European Cluster Trends 2015: 29–30]:

- Holandia Północna (Holandia),
- Düsseldorf (Niemcy),
- Île de France (Francja),
- Berlin (Niemcy),
- Londyn Wewnętrzny (Wielka Brytania),
- Górna Bawaria (Niemcy).

Rozwój sektora innowacyjnego oraz technologicznego, w tym FinTech, w tych regionach jest stymulowany dostępnymi tam czynnikami, takimi jak: obecność dużych firm, siedziby dużych banków, inkubatory i akceleratory dla start-upów i ułatwienia prawno-fiskalne. W połączeniu z tym, iż regiony te są silnie rozwinięte w gałęziach, takich jak motoryzacja czy informatyka, tworzy się swoisty mikroklimat zachęcający nie tylko do przedsiębiorczości, ale i ściągania kolejnych specjalistów do regionu, przez co widoczny jest efekt kuli śnieżnej [Gazel i Schwienbacher 2018: 8–10].

Skupiska tworzące aglomeracje FinTech przypominają zasadami działania powstawanie centrów finansowych. Bardzo często powstają w miastach, które status takiego centrum już posiadają. W międzynarodowych centrach finansowych (IFC) koncentracja umożliwia wymianę pomiędzy firmami i transgraniczne działalności tychże firm (cross-border business).

Tworzeniu i rozwojowi IFC służą przede wszystkim ramy prawne. Wymogi prawne, kwestie ochrony praw własności i patentów, polityka wspierania biznesu, zaufanie i niska korupcja były w przeszłości głównymi czynnikami lokalizacyjnymi. Samo w sobie proste, szybko dostosowujące się do zmian prawo z zakresu działalności biznesowej, takie jak anglosaskie *common law*, oparte na precedensach, ujawniało od dekad korelację z szybkim rozwojem gospodarczym i rynków kapitałowych. Prawo to, w połączeniu z anglosaskim, ukierunkowanym na rynki systemem finansowym, dawało prowadzenie USA i Wielkiej Brytanii w koncertowaniu finansów.

Wśród czynników determinujących tworzenie się IFC jest obecność giełdy, ważna rola administracyjna miasta (np. stolica), wysoce wykwalifikowana i elastyczna siła robocza, otwarty rynek (Terms of Trade), wysoka jakość infrastruktury (lotniska międzynarodowe, szybka kolej, autostrady, szerokopasmowy Internet, rozbudowana komunikacja miejska) oraz miejsca pracy na najwyższym poziomie [Wójcik i in. 2018: 1–7].

Tabela 2. Największe centra finansowe w Unii Europejskiej i ich innowacyjność

Kraj	Liczba ośrodków na liście GFCI 25	Innowacyjność kraju wg EIS	Innowacyjność regionów wg RIS
Wielka Brytania	Londyn, Edynburg, Glasgow, Wyspa Man	Silny innowator	Liderzy innowacji i silni innowatorzy
Niemcy	Frankfurt, Monachium, Stuttgart, Hamburg,	Silny innowator	Liderzy innowacji i silni innowatorzy
Francja	Paryż	Silny innowator	Silny innowator
Luksemburg	Luksemburg	Silny innowator	Silny innowator
Hiszpania	Madryt	Umiarkowany innowator	Umiarkowany innowator
Irlandia	Dublin	Silny innowator	Silny innowator
Holandia	Amsterdam	Lider innowacji	Lider innowacji
Austria	Wiedeń	Silny innowator	Silny innowator
Włochy	Mediolan, Rzym	Umiarkowany innowator	Umiarkowany innowator
Belgia	Bruksela	Silny innowator	Silny innowator
Szwecja	Sztokholm	Lider innowacji	Lider innowacji
Portugalia	Lizbona	Umiarkowany innowator	Silny innowator
Czechy	Praga	Umiarkowany innowator	Silny innowator
Polska	Warszawa	Umiarkowany innowator	Umiarkowany innowator
Węgry	Budapeszt	Umiarkowany innowator	Umiarkowany innowator
Finlandia	Helsinki	Lider innowacji	Lider innowacji
Dania	Kopenhaga	Lider innowacji	Lider innowacji
Łotwa	Ryga	Umiarkowany innowator	Umiarkowany innowator
Bułgaria	Sofia	Skromny innowator	Umiarkowany innowator
Malta	Valetta	Umiarkowany innowator	Umiarkowany innowator
Cypr	Nikozja	Umiarkowany innowator	Umiarkowany innowator
Estonia	Tallin	Silny innowator	Silny innowator

Źródło: GFCI 25 Report 2019: 5–6; European Innovation Scoreboard 2019; Regional Innovation Scoreboard 2019.

W kontekście wymienionych czynników oraz opisanych źródeł innowacyjności, można pokusić się o próbę połączenia tych zjawisk. W tabeli 2 znajdują się wszystkie europejskie IFC z listy 100 największych centrów finansowych. Pogrupowane są one wedle krajów, w których się znajdują. Do każdego kraju

przyporządkowane są stopnie innowacyjności wedle EIS oraz innowacyjność regionów, w których dane ośrodki się znajdują (wg RIS).

Widoczny jest podział na „nową" i „starą" Unię, gdzie wśród krajów Europy Środkowo-Wschodniej występują jedynie stolice, które dodatkowo znajdują się w mało i umiarkowanie innowacyjnych regionach i państwach. „Rdzeniem" europejskiej innowacji oraz finansów są Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Holandia, Hiszpania i Irlandia.

Kraje skandynawskie, pomimo wysokich lokat w rankingach innowacyjności, nie posiadają swoich przedstawicieli w ścisłej czołówce. W ich przypadku działalność badawcza ukierunkowana jest częściej na nauki przyrodnicze oraz techniczne aniżeli finanse. W przypadku Luksemburgu i Irlandii rola finansowa jest stymulowana korzystnymi przepisami i niskimi podatkami (oba te kraje stanowią raje podatkowe). Francuski Paryż oraz hiszpański Madryt pokazują podobną tendencję, co kraje mniej innowacyjne, tj. skupienie przeważającej ilości nakładów na badania, kapitału oraz specjalistów w stolicy, co naturalnie podnosi jego znaczenie na arenie (potencjał kraju kumulowany jest w stolicy).

Najciekawszymi przykładami są Niemcy oraz Wielka Brytania, które znane są powszechnie z silnej i innowacyjnej gospodarki. W ich przypadku, pomimo niższej niż w Skandynawii średniej innowacyjności w skali kraju, istnieje sieć silnych aglomeracji finansowych. Wokół nich tworzą się klastry, co powoduje, że oprócz wymiany wiedzy wewnątrz klastra, możliwa jest współpraca pomiędzy krajowymi klastrami (pomaga w tym wydajny narodowy system wspierania innowacyjności).

W kwestii centrów FinTech, w globalnym rozrachunku widoczne są głównie ośrodki europejskie, chińskie i amerykańskie oraz pojedyncze reprezentacje w postaci Singapuru, Tokio, Tel Avivu, Sydney i Toronto. Według Global Financial Centres Index, mierzącym atrakcyjność, konkurencyjność oraz regulacje, największymi europejskimi aglomeracjami FinTech są: Londyn, Frankfurt, Paryż, Berlin, Amsterdam i Dublin [GFCI 25 Report 2019: 39].

Europejski rynek FinTech w samym 2018 r. był miejscem 536 transakcji na kwotę 34,2 miliarda dolarów. W ujęciu klastrów i aglomeracji FinTech istotna jest lokalizacja największych transakcji. Na 10 największych inwestycji, 4 były na terenie Wielkiej Brytanii, 3 w Szwecji, 2 w Rosji oraz 1 w Danii [The Pulse of Fintech, 2019: 56].

W czołówce rankingów innowacyjności oraz internacjonalizacji finansów, od lat niezmiennie pojawia się Londyn. W zestawieniach aglomeracji FinTech od lat znajduje się w gronie nie regionalnych, a globalnych liderów. Czynnikami stojącymi za wysokimi wynikami są [*The Future of Finance is Emerging…*, 2018: 21–22]:

– światowy rynek finansowy – bez wątpienia londyńska giełda oraz sektor finansowo-bankowy daje przewagę nad innymi miastami Europy i świata. Duże

instytucje, jak HSBC, Lloyds i Barclays oraz dynamicznie rozwijające się Neobanki, jak Revolut czy Monzo, umacniają pozycję oraz utrzymują rozwój klastra, zaś łatwość pozyskania inwestora zachęca przedsiębiorców do lokowania swoich firm właśnie tam;

– najlepsze uczelnie – wg rankingu wszechstronności, londyńskie uczelnie zajmują 2 miejsce na świecie. Zapewnia to napływ wysoko wykwalifikowanych pracowników oraz dostęp do innowacji finansowych tworzonych w instytutach badawczych na uniwersytetach;

– pionier w regulacji sektora FinTech – Wielka Brytania już w 2013 r. utworzyła Financial Conduct Authority, którego zadaniem jest regulacja rynku płatności i FinTech. Tworzone są piaskownice regulacyjne, a metody używane przez FCA stosowane są często na całym świecie;

– wynikająca z postępowości regulatora zachęta oraz możliwości współpracy sektora FinTech z tradycyjnymi bankami, przez co obie strony mogą zyskać. Dodatkowo rozwój otwartej bankowości (open banking) sprzyja kumulacji specjalistów od sztucznej inteligencji, robotyki i Big Data, gdyż w powstających think tankach możliwe jest tworzenie nowych rozwiązań.

PODSUMOWANIE

Dzięki rozwojowi nowych technologii, współcześnie – jak nigdy dotąd – wysoka jest innowacyjność na świecie. Zmienia ona *status quo* w kolejnych sektorach i branżach w gospodarce, nie omijając sektora finansowego. Od przeszło 20 lat rozwija się i powiększa nowy sektor, oferujący rozwiązania technologiczne dzięki wykorzystywaniu najnowszych zdobyczy technologicznych, który zyskał nazwę FinTech.

Podobnie, jak w ogólnym spojrzeniu na gospodarkę, widoczne jest tworzenie się wyspecjalizowanych regionów, gdzie poza wspólnym lub pokrewnym obszarem działalności, widoczna jest współpraca podmiotów, które w domyśle powinny ze sobą konkurować. Tworzące się klastry umożliwiają nawet niewielkim firmom dynamiczny rozwój i siłę przebicia na rynku oraz – co najważniejsze – maksymalizację nakładów na działalność badawczo-rozwojową.

Czynniki będące źródłami innowacyjności regionów oraz krajów determinują lokalizację oraz rozwój już istniejących klastrów finansowych w Europie. Widoczna jest różnica pomiędzy krajami o średniej innowacyjności (stolica w roli jedynego centrum finansowego), krajami skandynawskimi (liderzy w innowacyjności, jednak bez kilku głównych ośrodków w skali globalnej) i najważniejszymi ośrodkami finansowymi i FinTech (jak Londyn czy Frankfurt).

Na terenie Europy i Unii Europejskiej niewątpliwym rekordzistą jest Londyn, który skupia duży udział nie tylko europejskiego, ale i światowego sektora

FinTech. Jest on pionierem innowacyjnej regulacji rynków (FCA) oraz świetnie wykorzystuje swoje zasoby, by podtrzymywać dynamiczny rozwój.

Rekomendacją do dalszych badań jest analiza poszczególnych czynników wykorzystywanych przez GFCI oraz Global FinTech Hub i porównanie ich z innowacyjnością, mierzoną metodą Eurostatu i OECD. Wyniki takie mogą rzucić nowe światło na czynniki kluczowe do rozwoju aglomeracji FinTech, które mogą zostać wykorzystane przez mniejsze ośrodki, jak Warszawa czy Praga.

BIBLIOGRAFIA

Community Innovation Survey, [w:] *Słownik Innowacji – Leksykon haseł*, http://www.pi.gov.pl/parp/chapter_96055.asp?soid=8AB71371365B49A9B7CC765EA70F8CC5 [dostęp 14.06.2019].

Drucker P., 1992, *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa.

European Cluster Trends, 2015, European Cluster Observatory, Komisja Europejska.

European Innovation Scoreboard, 2019, European Commission, Joint Research Centre, Competence Centre on Composite Indicators and Scoreboards.

European Innovation Scoreboard. Methodology Report, 2019, European Commission, Joint Research Centre, Competence Centre on Composite Indicators and Scoreboards.

Financial services clustering and its significance for London, 2003, Corporation of London, Londyn.

Gazel M., Schwienbacher A., 2018, *Enterpreneurial Fintech Clusters*, „SSRN Electronic Journal", nr 1.

GFCI 25 Report, 2019, CDI & Z/Yen.

Glapiński A., 2012, *Schumpeterowska teoria przedsiębiorcy, czyli skąd się bierze pies*, „Konsumpcja i rozwój", nr 1(2).

Harasim J., Mitręga-Niestrój K., 2018, *Fintech – Dylematy definicyjne i determinanty rozwoju*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu", nr 531.

Klasa kreatywna, [w:] *Słownik Innowacji – Leksykon haseł*, http://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_96055.asp?soid=9FC93091B07344FCBC36C28830C958F8 [dostęp 20.06.2019].

Klaster, [w:] *Słownik Innowacji – Leksykon haseł*, https://www.pi.gov.pl/klastry/chapter_95882.asp [dostęp 20.06.2019].

Kowalski A.M., 2011, *Europejskie inicjatywy na rzecz zwiększania innowacyjności i konkurencyjności gospodarki przez internacjonalizację klastrów*, „Studia Europejskie / Centrum Europejskie Uniwersytetu Warszawskiego", nr 1.

Marciniak S., 2000, *Innowacje i rozwój gospodarczy*, wyd. III, Kolegium Nauk Społecznych i Administracyjnych Politechniki Warszawskiej, Warszawa.

Marciniak S., 2010, *Innowacyjność i konkurencyjność gospodarki*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Piotrowska J., 2013, *Stymulanty i bariery działalności innowacyjnej w kontekście rozwoju przedsiębiorstw w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania", nr 32, tom 2.

Redrawing the lines: FinTech's growing influence on Financial Services, 2017, Global FinTech Report 2017, PwC.

Regional Innovation Scoreboard, 2019, European Commission, Joint Research Centre, Competence Centre on Composite Indicators and Scoreboards.

The Future of Finance is Emerging: New Hubs, New Landscapes, Global FinTech Hub Report, 2018, Cambridge Center for Anternative Finance.

The Pulse of Fintech, 2019, Biannual global analysis of investment in fintech, KPMG.
Wójcik D., Knight E., Pazitka V., 2018, *What turns cities into internationasl financial centres?*, „Journal of Economic Geography", no. 18.

FINANCIAL CLUSTERS AND FINTECH AGGLOMERATIONS – LOCATION FACTORS

Abstract

The purpose of this work is to classify the factors responsible for the location and development of financial clusters, detailing the FinTech agglomeration. For this purpose they have been classified innovations, their sources and innovativeness, which play a key role in the development of FinTechs. A strong link has been demonstrated between the high level of innovation on a regional scale and the creation of FinTech industry centers. In addition, a proactive and modern approach to the regulatory issue was a factor conducive to the development of the studied financial clusters.

Keywords: FinTech, banking, clusters, social capital, innovation.

Przyjęto/Accepted: 1.06.2020
Opublikowano/Published: 30.06.2020

• F I N A N S E I P R A W O F I N A N S O W E •
• Journal of Finance and Financial Law •
Czerwiec/June 2020 • vol. 2(26): 157–170

HEALTH CAPITAL AND ITS RELATIONSHIP TO ECONOMIC GROWTH

Daniel Zarzycki
Department of Econometrics, University of Lodz

Maciej Malaczewski
Department of Econometrics, University of Lodz

ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7798-2581

Abstract

The purpose of the article/hypothesis: The purpose of this paper is to attempt to justify the thesis that the health potential of human and society has an impact on economic well-being, contributing to the economic growth of countries, and thus their enrichment.
Methodology: In order to examine the significance and strength of the impact of health capital on productivity on a macroeconomic scale, an econometric model of economic growth was used and six estimations were made in which the impact of subsequent components of this capital was examined.
Results of the research: It turned out that 4 out of 6 introduced variables of health capital significantly influenced economic growth, and their direction is consistent with the economic theory. This implies necessity for further studies.

Keywords: economic growth, health indicators, health capital.

JEL Class: C21, I15, O47.

INTRODUCTION

Health from the earliest times has been a matter of concern for man and society, and its lack is widely recognized as one of the main causes of life shortages and the inability to fully realize human potential. Still unexplored possibilities of man and his ability to influence and transform the environment in which he lives are the subject of many studies in which the value and significance of health potential is increasing more and more. The high level of this potential can co-decide on the development of individuals and societies on many levels, which is not without significance for economic and financial well-being on a micro- and macroeconomic scale. The growing awareness of the measurable benefits of investing in health capital, encourages economists and analysts to attempt to value human health and life. Such a trend has been observed for years, among others in the insurance industry or in the sector of health care services. Health „valuation" often involves estimating the value of income that a person could get if he could work in full health, as well as focusing on estimating the costs incurred as a result of chronic diseases or civilization diseases. In both of these cases we can say about the increasing or decreasing ability to increase the well-being of individuals and economies, which can be reflected in the financial situation of households – on the one hand, as well as in the size of national income or GDP – on the other.

The purpose of this paper is to attempt to justify the thesis that the health potential of human and society has an impact on economic well-being, contributing to the economic growth of countries, and thus their enrichment. To this end, the importance of health considered in the context of economic capital was presented, indicating its most important areas and determining the determinants on which the size of the health potential of individuals and societies depends. After the theoretical part, the conclusions of the econometric study, in which individual components of health capital were introduced to the basic model of economic growth to examine the significance and strength of the impact of health capital on the rate of economic growth were presented.

According to the authors, a comprehensive approach to health analysis through the prism of its most important determinants should replace the current attempts to include in the models of economic growth only the indicator of average life expectancy or the mortality rate and theirs modifications. These indicators may not provide full information on the potential impact of health on economic growth. The contribution of this article to the literature is an indication that in econometric studies of the impact of health capital on economic growth a different approach is also possible.

1. HEALTH AS AN ECONOMIC CAPITAL

The health of individuals and society, and the role of the state in its maintenance in terms of potential economic benefits is the subject of economic interest. In this sense, health may be perceived as a special kind of resource or capital conditioning the productivity of both individual enterprises and entire economies, which contributes to their growth at the national and global level [Marchewka 2000: 106–107].

The concept of „capital" seems to be extremely important in this perspective, which can be defined in many ways as a separate issue. In the classic approach proposed by Adam Smith, capital (in this approach – only physical capital), next to work and land, is one of the basic factors of production [Marchewka 2000: 106 –107]. A more general definition is provided by the Encyclopedia of Management, according to which capital is a type of resource for multiplying economic benefits in three different forms: cash resources, means of production and intangible resources [www1, access 20.05.2019].

In recent years, particular attention has been paid to the role of non-material production factors, which in the literature of the subject are referred to as human and social capital. The concept of the so-called „Living capital", which is defined as „capital contained and embodied in people, unlike land, buildings, machinery and other tangible assets" [Roszkowska 2013: 12]. It can therefore be said that the most valuable resources in enterprises and the economy also include human knowledge, skills and competences along with their health and the natural need to create and nurture social bonds. An example of such an approach can be the definition of the American economist Theodore Shultz, who defined human capital as: „the resource of knowledge, skills, health and vital energy contained in society. This resource is not given by the genetic characteristics of the population once and for all, but it can be increased through investments called investments in people: in people, in human capital, in human life" [Roszkowska 2013: 13].

Health, in addition to education and the ability to live in organized society, is therefore treated as a special resource that enables individuals a meaningful, creative and satisfying life and influencing their own biological heritage. The possibility of „investment" or increasing the health potential by the individual and indirectly by governments is emphasized in some views of the health resource as „biological capital" or „physiological capita" [Domaradzki 2013: 410].

Biological capital is defined as a set of relatively persistent psychophysical features important from the point of view of the effective adaptation of individuals to applicable system rules, which may appear as factors facilitating or even enabling success in specific areas of social life. Its main components include: strict health (no illness), physical and mental fitness, youth and beauty. The possibility

of influencing the biological heritage understood in this way links more closely what is called health capital with the consumption of health goods such as: fitness services, plastic surgery, healthy food, instructors and dietitians' advice in the field of cosmetology or health promotion [Domaradzki 2013: 417]. Thus, it can be said that health in economic terms can also be a „commodity" that is purchased by consumers expressing demand for health services. This is conducive to the commercialization of the healthcare sector, which is confirmed by the trend of increasing spending on health by governments.

The author of the concept of physiological capital is the Nobel laureate, American economist Robert Fogel, who explained the increase in health and economic potential as a consequence of the progressing physiotechnological evolution [Fogel 2012: 112–113]. According to Fogel, in the last three centuries, man has managed to significantly take control of the surrounding environment. This impact, combined with technological progress, makes the environment undergo constant transformations, which are characterized by high dynamics, and consequently also lead to adaptive changes of the human body. According to the author of this concept, the average body size increased by about 50% and life expectancy by over 100%, which led to a great improvement in the strength and abilities of the human body. According to the economist, the concept of physiological capital is a logical consequence of the theory of physiotechnological evolution and is associated with human life opportunities that change from generation to generation. The accumulation of this capital means an increase in the vital forces of the human body as a result of overcoming the problem of chronic malnutrition and overall improvement in living conditions, and is expressed in an increase in body weight, reduced susceptibility to disease, prolonged life, and increased physical and intellectual fitness. According to Fogel, this resource can be accumulated by influencing its two basic components: thermodynamic and physiological, which translates into economic growth and in this sense can be considered as an important element of government policy.

Health capital, being an economic category, creates the basis for examining and maintaining health in the category of financial expenditure incurred on a macro scale – by the state and micro – by numerous economic entities, mainly households. The cost of obtaining and maintaining health is estimated by many institutions related to the health sector, which include pharmaceutical, insurance, transport and environmental protection agencies, which, for example, value the costs of environmental degradation taking into account the increase in morbidity and premature deaths due to this reason.

Being valued, health as capital is also subject to the laws of supply and demand [Morris 2012: 20]. Demand for health is often perceived in an effective approach and is expressed as the actual desire and opportunity to purchase a specific good or medical service. On the other hand, the supply of health is

understood as expenditure incurred for organizing production factors (staff, buildings, raw materials) in order to offer goods and services, i.e. health services that are in demand [Korporowicz 2011: 75]. As can be seen, health as capital may be subject to various economic analyzes, however, being a non-material and inherent resource in every human being, it cannot be the subject of trade, and thus cannot be analyzed using market mechanisms. In this context, the theory of health production is very important from the point of view of determining the demand and supply for this resource. Grossman pointed out the possibility of producing the good called health [Morris 2012: 25] claiming that health is a resource that produces „healthy time" in which human being achieves optimal productivity. The capital in this approach is the initial stock of health which is depreciated and in which one should invest, and the production function itself depends on the unit's efficiency defined as the amount of health obtained from a given amount of expenditure on this resource. Production of health in terms of supply means the relationship between factors used in the production process (buildings, staff, equipment) and the result of this process (the number of services in the field of health protection and their quality). This approach allows you to measure factors and products in many ways and observe the various relationships between them. This is useful in determining the effectiveness of certain moves, such as: Is it more profitable to run a large or small hospital?; How much will the number of services provided in the facility increase assuming that an additional nurse will be employed? e.t.c. [Morris 2012: 23].

Thus, it can be said that health, being a non-material type of capital, is becoming increasingly important for economies, and awareness of its impact on the well-being of individuals and societies is the basis for emphasizing its distinctiveness in economic analyzes. For this reason, health capital is defined mainly as the potential for life and health, which depreciates with age and depletes upon death, in which investments can be made through health-promoting policies of governments and conscious choices. Poor health determined by chronic illness or mental health problems reduces the individual's productivity, potentially also reducing professional activity and the period of employment, which negatively affects the productivity of enterprises and economies on a macro scale. Important features of health capital include: it can be produced and can be increased through investment, has an impact on human well-being and productivity of the economy, can be considered in terms of demand and supply, is a rare good in relation to human expectations.

2. HEALTH CAPITAL DETERMINANTS

The most commonly used indicators representing the health of the population include life expectancy, which among the many alternatives used is an indicator of variance least susceptible to changes in the set of explanatory variables considered significant in growth models. Researchers using average life expectancy in growth models include Barro and Sala-i-Martin [2004], Easterly and Levine [1997], Sachs and Warner [1997], Bhargava et al. [2001] and Bloom [2004]. The positive impact of this indicator on economic growth is noted by Arora [2001], who claims that over the past century, health improvement has not only been a side effect of growth, but has also been conducive to it by increasing long-term growth by around 30-40% in industrialized countries. Cooray [2013] comes to different conclusions, which focuses on showing the diverse impact of health capital on economic growth in countries with different income levels. According to this author, each subsequent year of life of men causes an increase in the rate of economic growth by 0.05%. In addition to the expected life expectancy of women and men, the set of variables reflecting population health included natural increase, government spending on health and adult survival rate.

A popular and quite often used indicator in studies of the impact of health on economic growth is the Adult Survival Rate. Bhargava et al. [2001] introduce an adult survival rate and fertility rate into the growth model, and the data is estimated on a sample of 73 countries over a 25-year period. The estimation results are compared for data obtained from the Penn World Table (PWT) and World Database Indicators (WDI) in two approaches: the first assumes the exogenity of delayed GDP and the growth rate, in the second approach they are treated as endogenous variables. The models show a significant impact of the „Adult Survival Rate" (ASR) indicators for low-income countries. In the poorest countries, a 1% change in ASR is associated with an increase of around 0.05% in the rate of economic growth. Similarly, an increase in the ratio of investment outlays to GDP by 1% is associated with an increase in the growth rate of only 0.014%.

The first attempts to construct synthetic measures relating to health can be seen in the works of Torrance [1976] and Holland [1985]. In his work, Torrence presented a synthetic development of fourteen health indexes based on the analyzed empirical studies of other authors in order to unify the concept, terminology and mathematical notification in the methodology of creating next indicators. In Holland's monoraph, however, practical methodological guidelines for the construction of indexes relating to economic methods of analyzing the benefits and values lost by patients can be found. To this end, the author identifies three methods for quantifying health change: the use of a subjective

health scale in many aspects; willingness to consume or receive health care and to use the measure of the number of years of life corrected by its quality (QUALY).

From the point of view of health capital, it is extremely important to try to identify and explain the factors determining its formation. In the context of contemporary thinking about health, the basis for further reflection in this regard is the concept created by the Minister of Health of Canada – Marc Lalond in 1974, called the „fields of health" model [Sygit 2017: 28]. This model shows health determinants in a broader connection with the social context and divides them into four areas: lifestyle, environment, medical care and human biology.

According to the results published in the minister's report, medical services and health care determine the health potential of an individual to the least, as the impact fluctuates around 10%. More important, because 15% impact is characterized by human biology, i.e. genetic factors on which a person has no real influence. The environmental impact of health has been estimated at 25%. In this group of factors there are elements such as: employment conditions, housing conditions, income or cultural norms. The most important element determining health in 50% turned out to be lifestyle, which included all human decisions, usually as repetitive habits and habits acquired in the course of life, stimulating health (e.g. regular physical exercises) or leading to its gradual degradation (e.g. smoking, inadequate diet, alcohol abuse). In view of the above results, the emphasis was primarily on the decisive role of the individual's responsibility for their own health.

The „health fields" model is useful from the perspective of the individual's health, but it is not sufficient from the point of view of the population's health, which is why it was decided to extend it. Such an attempt was made, among others in the „Investment for Canadians' health" strategy [Woynarowska 2013: 45], which lists the following factors on which public health depends:

– earnings and social status – considered to be the most important single factor affecting health, the higher the income and status, the better the health;

– social support networks – support from family and friends reduces the risk of many diseases and destructive behavior in the local community;

– education – its higher level increases the ability of people to manage their lives and control their health, and improves their chances of getting a job;

– employment and working conditions – unemployment increases the risk of health problems, especially depression and anxiety, and gradual social isolation;

– physical environment, which can be divided into: natural (the state of air, water, soil) and created by man (safety in the place of residence, workplace, in traffic);

– biology and genetic equipment – the individual's genetic potential, functions of individual body systems and their age;

– health behaviors and ability to deal with stress – directly affect human health, but are dependent on social factors, as well as knowledge and skills to make the right choices;

– proper development in childhood – starting from the fetal period and in early childhood, is of fundamental importance for health and well-being in later life;

– health care – in an organized and directed form to protect and improve health and disease prevention;

– gender – other causes of loss of health due to gender are observed, e.g. men are mainly cardiovascular diseases, fatal accidents and cancer, while women are more at risk of developing depression or chronic diseases such as allergies;

– culture – all dominant cultural values constituting a risk factor for certain social groups (stigmatization or marginalization).

Similarly, the factors conditioning human health are viewed by WHO, which on the Health Knowledge Portal in addition to defining its essence, also gives determinants, which include: income and social status; education; physical environment; social support networks; genetics, healthcare and gender. It is worth noting that in this perspective, the lifestyle and ability to cope with stress have been classified as factors related to human genetic conditions, and the wider context of the impact of culture, social habits and traditions has been placed in the category of building social bonds.

Referring to the above analyzes, it can be said that today, the quality of health capital is largely determined by socio-economic factors and lifestyle. The latter emphasizes the importance of conscious human choices in accordance with „your health in your hands", which should be focused on health-promoting activities. Among these behaviors, four basic groups can be distinguished:

– behaviors related mainly to physical health – care for the body and the immediate surroundings, physical activity, rational nutrition, hardening and sleep;

– behaviors related mainly to psychosocial health, i.e. using and giving social support as well as dealing with problems and stress;

– preventive behavior, i.e. self-examination of health, undergoing preventive examinations, safe behavior in everyday life (in traffic, work, etc.), which also includes sex life;

– elimination of risky behaviors, which include: smoking, alcohol consumption, abuse of prescribed drugs and the use of other psychoactive substances [Woynarowska 2013: 52].

3. HEALTH CAPITAL AND ECONOMIC GROWTH – ECONOMETRIC MODEL AND ESTIMATION RESULTS

Hypotheses about the potential impact of health on economic growth should be confirmed in empirical econometric studies. The parameters were estimated in the GRETL econometric package using the Classic Least Squares Method (KMNK). In order to verify the hypothesis about the significant impact of various components of health capital on economic growth, it was necessary to estimate the parameter for each component regardless of the other additional tested factors. Such action eliminated the potential impact of disturbances caused by subsequent indicators, which could lead to collinearity.

The data used for the model comes from the World Bank and the World Health Organization databases and include 6 variables related to specific dimensions of health capital for 208 countries. Most of the indicators were collected for the years 2000–2017, which was the adopted time horizon, but it was not possible for everyone to obtain average values based on a minimum of 18 observations, therefore, in each estimation we use as many observations as possible. Individual variables were introduced sequentially to the typical economic growth model (initial model), which – according to the assumptions of the theory of economic growth – took into account three main determinants:

– GDP per capita measuring the strength of economic convergence;
– Investment rate measuring the investment level;
– A variable related to human capital (usually illustrating the level of education).

The dependent variable was the economic growth rate of GDP per capita, while the variable representing human capital was the net enrollment rate determining the number of children actually enrolled in schools. The list of variables used in the model along with their characteristics is below in the Table 1.

Table 1. List of variables used in the econometric model

Category	The name of the variable in the database	Description	The name of the variable in the model
Economic growth	GDP per capita growth (annual %)	Economic growth rate of GDP per capita in USD at constant prices for 2010	m_wzrost
Economic convergence	GDP per capita (2010 US$)	GDP per capita in USD at constant prices for 2010	m_pkb
Investment level	Gross capital formation (% of GDP)	The level of investment in physical capital calculated as a% share in GDP	m_inwestycje
Investment in Human capital	Net enrollment rate	The net enrollment rate determines the share of school-age children actually enrolled in schools	m_edukacja

Category	The name of the variable in the database	Description	The name of the variable in the model
Healthcare	Current expenditures on health per capita	Current expenditure on health services per capita in USD	sl_zdrowia
Lifestyle	Prevalence of obesity among adults, BMI ≥ 30	The obesity coefficient determines the percentage of population for which the BMI (body mass index) value exceeds 30 points	st_zycia
Physical environment	CO2 emissions (metric tons per capita)	Carbon dioxide emissions measured in tonnes per capita	sr_fizyczne
Man-made social environment	Intentional homicides (per 100,000 people)	The premeditated homicide rate determines the number of killings inflicted as a result of conflicts and interpersonal violence per 100,000 people	sr_spoleczne
Demographic factors	Age dependency ratio (% of working-age population)	The demographic dependency ratio determines the percentage of persons under 15 years of age or above 64 years of age in relation to persons of working age (15–64 years)	cz_demograficzne
Economic factors	Unemployment rate, total (% of total labor force)	The unemployment rate determining the percentage of people of working age unemployed and actively looking for a job	cz_ekonomiczne

Source: own elaboration based on collected data.

Before proceeding to the estimation of selected variables of health capital, it was necessary to check the significance of the initial model into which further variables could be entered. To this end, the significance of all predictors was tested, the directions of the influence of explanatory variables on the explained theory were compared, and the normality and homoscedasticity of the random component were tested to obtain the correct values of statistics in the model and the most desirable estimators – the BLUE class.

In the next step, parameters of six models were estimated, which is presented and described below. In the estimation, the estimator resistant to heteroscedasticity of residues („robust") is used. Due to the occurrence of atypical observations, dummy variables for selected countries have been added in some estimates. The estimation results are presented in the Table 2.

Table 2. Estimation results for the initial model extended by variables of health capital

		Dependent variable: m_wzrost					
Estimation	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Benchmark model	Impact and significance of estimators (level of significance at: *** < 0.01, ** <0.05, * <0.1)						
m_pkb	−4.0e-05 ***	−7e-05 ***	−4e-05 ***	−2.8e-05 ***	−4.46e-05 ***	−4.45e-05 ***	−4.5e-05 ***
m_inwestycje	0.0838319 ***	0.07456 ***	0.08558 ***	0.07338 ***	0.08990 ***	0.08346 ***	0.0866 ***
m_edukacja	0.0144229 ***	0.01807 ***	0.03134 ***	0.01981 ***	0.01589 ***	0.01537 ***	0.0163 ***
Myanmar	6.21619 ***	6.33371 ***	5.66077 ***	6.27711 ***	6.03022 ***	6.19220 ***	6.0719 ***
Health capital	Impact and significance of estimators (level of significance at: *** < 0.01, ** <0.05, * <0.1)						
sl_zdrowia		0.00032*					
st_zycia			–0.0682 ***				
sr_fizyczne				–0.0697***			
sr_spoleczne					–0.0241***		
cz_demograficzne						−7.93e-05	
cz_ekonomiczne							–0,014157
Ethiopia		4.70680***		4.68465***			
Guinea Equator.		4.41958***		4.27819***			
Cambodia		4.10926***		4.08912***			
East Timor		4.21839***		4.07339***			
R-square	0.742170	0.80571	0.76871	0.805336	0.749305	0.745023	0.751051
JB.	0.137392	0.51798	0.14459	0.677138	0.191532	0.128725	0.125214
Breusch-Pagan	0.34556	0.51074	0.11472	0.869446	0.117832	0.140812	0.377789
N	154	150	133	153	153	152	150

Source: own calculations based on GRETL software.

Among the variables related to health potential, four parameter estimates turned out to be significant, including variables: sl_zdrowia, st_zycia, sr_fizyczne and sr_spoleczne. The insignificant predictors include cz_demograficzne and cz_ekonomiczne.

The parameter estimates obtained in the course of the conducted tests can be interpreted as follows:

– Increase in the percentage of population for which the BMI exceeds 30 points by 1 p.p. will cause the average economic growth rate to decrease by c.a. 0.068 p.p, respectively;

– Pollution and degradation of the physical environment by excessive carbon dioxide emissions into the atmosphere negatively affects growth. The value of the estimator for the variable sr_fiz_1 informs that an increase in CO2 emissions by one tone per person will cause a decrease in the GDP growth rate per capita by c.a. 0.07 p.p.;

– A decrease in security in the immediate human environment, expressed by an increase in the number of premeditated homicides by a thousand, will translate into a decrease in the rate of economic growth by approx. 0.024 p.p.;

– An increase in expenditure on health care increases the rate of economic growth. Increasing expenditures for this purpose by one dollar per capita will increase the GDP growth rate by approx. 0.032 p.p.

In the course of the study, it turned out that 4 out of 6 introduced health capital variables turned out to significantly affect economic growth. It is worth noting that the selection of variables for the model was arbitrary, which means that there may be much more indicators related to the state of health reported regularly, including by WHO or World Bank, which may significantly contribute to the increase or decrease of the GDP per capita growth rate. The direction of impact and the value of the resulting parameter estimates appear to be consistent with economic theory.

According to the authors, these premises point to the need to continue research related to the impact of health capital on economic productivity, both on a micro and macroeconomic scale. An interesting idea might be to create an index for such capital that could aggregate the most representative variables for its individual areas. In addition, the development and creation of such an index could be an interesting alternative to indicators that are most popular in econometric studies, i.e. average life expectancy and adult survival rate.

SUMMARY AND CONCLUSIONS

Health, being a non-material type of capital, is becoming increasingly important for economies, and awareness of its impact on the financial and economic well--being of individuals and societies of individuals and societies is the basis for emphasizing its separateness in economic analyzes. Health capital is defined mainly as the potential for life and health, which with age depreciates and depletes upon death, in which investments can be made through health-promoting policies and conscious human choices. The important features of health capital include that: it can be produced and can be increased through investment, has an impact on human well-being and productivity of the economy, can be considered in terms of demand and supply, is a rare good in relation to human expectations.

The starting point for determining the determinants of health capital is the concept of „health fields" of the Canadian Minister of Health of the 1980s – M. Lalonde, who indicated that human health is affected by: lifestyle (in 50%), environment (25%), genes (15%) and healthcare (10%). Today, the „health fields" model is being analyzed in the broader context of the health of societies. The determinants of health potential include: income and social status; education; physical and social environment (including social support networks), genetics, health care and demographic factors (including generational replacement and gender structure). The quality of capital, which is health, is largely determined by socioeconomic factors and lifestyle. The latter emphasizes the importance of conscious human choices in accordance with „your health in your hands", which should be focused on health-promoting activities.

In order to examine the significance and strength of the impact of health capital on productivity on a macroeconomic scale, an econometric model of economic growth was used and six estimations were made in which the impact of subsequent components of this capital was examined. Data for the model came from the WHO database and the World Bank for 208 countries from 2000–2017.

In the course of conducted research, it turned out that 4 out of 6 introduced variables of health capital significantly influenced economic growth, and their direction is consistent with the economic theory. These include: carbon dioxide emissions in tones per capita (physical), health care expenditure in dollars per capita (sl_zdrowia), the percentage of obese people (lifetime) and the coefficient determining the number of homicides inflicted as a result of conflicts and interpersonal violence per 100,000 people. Insignificant variables in the model were demographic load factor (demographic parts) and unemployment rate (economical parts).

There is no doubt that there may be much more indicators related to health capital regularly reported, including by WHO or the World Bank, which may significantly contribute to the increase or decrease of the GDP per capita growth rate. Creating an index of health capital aggregating the most representative (influential) variables for its individual areas can be an interesting alternative to the previously modeled indicators illustrating the health of societies in economic growth models.

BIBLIOGRAPHY

Arora S., 2001, *Health, human productivity, and long-term economic growth*, „The Journal of Economic History", vol. 61(3).

Barro R. J., Sala-i-Martin X., 2004, *Economic growth*, „Journal of Macroeconomics", vol. 18.

Bhargava A., Jamison D.T., Lau L.J., Murray C.J., 2001, *Modeling the effects of health on economic growth*, „Journal of health economics", vol. 20(3).

Bloom D.E., Canning D., Sevilla J., 2004, *The effect of health on economic growth: A production function approach*, „World Development", vol. 32(1).
Cooray A., 2013, *Does health capital have differential effects on economic growth?*, „Applied Economics Letters", vol. 20(3).
Domaradzki J, 2013, *O skrytości zdrowia. O problemach z konceptualizacją pojęcia zdrowia*, „Hygeia Public Heath", no. 48(4).
Easterly W., Levine R., 1997, *Africa's growth tragedy: Policies and ethnic divisions*, „The Quarterly Journal of Economics", vol. 112(4).
Fogel R., 2012, *Explaining long-term trends in health and longevity*, Cambrige Uniwersity Press, Cambridge.
Holland G., 1985, *Techniques of health status measurement using a health index*, Monographs.
Korporowicz V., 2011, *Zdrowie jako kategoria społeczno-ekonomiczna*, „Gospodarka Narodowa", no. 7–8.
Marchewka K., 2000, *Główne nurty w teorii kapitału*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny", z. 3.
Morris S., 2012, *Ekonomia w ochronie zdrowia*, Wolters Kluwer, Warszawa.
Roszkowska S., 2013, *Kapitał ludzki a wzrost gospodarczy w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
Sachs J.D., Warner A.M., 1997, *Sources of slow growth in African economies*, „Journal of African Economies", vol. 6(3).
Sygit M., 2017, *Zdrowie publiczne*, Wolters Kluwer, Warszawa.
Torrance G.W., 1976, *Health status index models: A unified mathematical view*, „Management Science", vol. 22(9).
Wyonarowska B., 2013, *Edukacja zdrowotna: podręcznik akademicki*…, PWN, Warszawa..
[www1] Encyklopedia Zarządzania, https://mfiles.pl/pl/index.php/Kapita%C5%82 [access 20.05.2019].

Przyjęto/Accepted: 2.06.2020
Opublikowano/Published: 30.06.2020

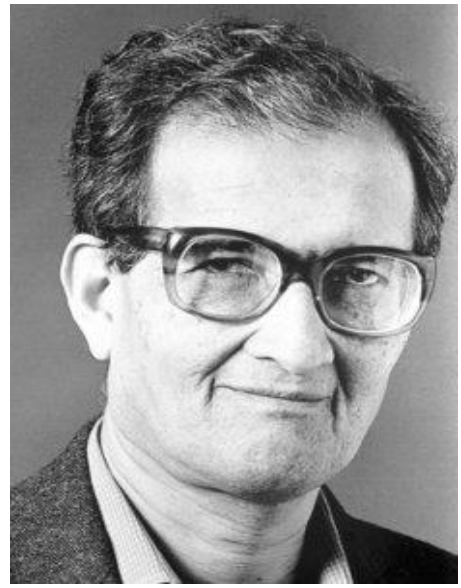
DODATEK KWARTALNY

Amartya Kumar Sen – laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 1998 roku

Marta Paduszyńska

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

Amartya Kumar Sen – (ur. 3 listopada 1933 r. w Santiniketan w stanie Bengal Zachodni) indyjski ekonomista, który za prace nad ekonomią dobrobytu został uhonorowany w 1998 r. Nagrodą Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii.



Amartya Sen
https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1998/sen/facts/ [dostęp 20.06.2020]

Studiował w Presidency College w Kalkucie i Trinity College w Cambridge, gdzie w 1959 roku obronił doktorat. Wykładał na wielu uczelniach indyjskich i zagranicznych. Był profesorem na Uniwersytecie w Delhi w latach 1963–1971, w London School of Economics w latach 1971 –1977, w All Souls College w Oksfordzie od 1977 do 1988, a na Uniwersytecie Harvarda w latach 1989–1997 [www2]. Poza aktywnością naukową, przewodniczył wielu stowarzyszeniom ekonomicznym (m.in. International Economic Association, The Indian Economic Association, The American Economic Association, The Development Studies Association). Był też konsultantem naukowym kilku organizacji międzynarodowych (np. World Institute of Development Economic Research, United Nations Development Programme). Jest honorowym doradcą międzynarodowej organizacji pozarządowej Oxfam [www2].

W swoich badaniach łączy zagadnienia ekonomiczne z etyką i filozofią. Zajmował się podłożem aksjologicznym decyzji ekonomicznych, zagadnieniami ubóstwa i głodu. Jest współtwórcą Wskaźnika Rozwoju Społecznego (Human Development Index), który określa poziom rozwoju danego kraju na tle innych. Amartya Sen jest autorem 25 książek, z których większość była wielokrotnie wznawiana i tłumaczona na różne języki.

Z punktu widzenia teorii wyboru społecznego, największe znaczenie ma książka napisana w Dehli i ukończona już po wspólnych wykładach z Arrowem i Rawlsem *Collective Choice and Social Welfare*, opublikowana w 1970 roku [Lissowski 2005: 125]. Sen udowodnił [zob. *Quasi-transitivity, rational choice and collective decisions*: 1969 oraz *Collective Choice and Social Welfare*: 1970], że istnieje funkcja społecznego wyboru, tj. metoda

wyboru optymalnego, niepustego podzbioru z każdego zestawu alternatyw społecznych (czyli podzbioru takich alternatyw, które są nie gorsze od żadnej innej alternatywy z tego zestawu), spełniająca nawet mocniejsze warunki od warunków Arrowa, gdy zestaw alternatyw jest skończony (a przy dodatkowym warunku – również dla nieskończonych zestawów alternatyw).

Analizując dostępne informacje na temat dobrostanu różnych osób, gdy podejmowane są decyzje zbiorowe, ten wybitny naukowiec poprawił teoretyczne podstawy do porównywania różnych rozkładów dobrobytu społeczeństwa, a także zdefiniował nowe, bardziej zadowalające wskaźniki ubóstwa (zwracając uwagę, że standardowa miara ubóstwa w społeczeństwie, czyli odsetek ludzi poniżej granicy ubóstwa, pomija ważne dane). Dzięki zastosowaniu twierdzeń Sena, możliwe jest lepsze zrozumienie mechanizmów ekonomicznych leżących u podstaw głodu [Press release]. W książce zatytułowanej *Poverty and Famines. An Essay on Entitlement and Deprivation* [1981] badacz wskazał na główne problemy związane z konceptualizacją oraz pomiarem ubóstwa. Według Sena, bieda nie jest jedynie kwestią niedostatku, ale ze względu na jej złożoność wymaga jasnej analizy we wszystkich jej obszarach.

Należy podkreślić, że kwestie związane z dobrobytem społecznym, nierównościami, jak też sprawiedliwością i wolnością, stały się motywem zainteresowania autora teorią wyboru społecznego.

[www1] https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1998/sen/facts/ [dostęp 20.06.2020].

[www2] https://www.econlib.org/library/Enc/bios/Sen.html [dostęp 20.06.2020].

[www3] https://politicsofpoverty.oxfamamerica.org/tag/amartya-sen/ [dostęp 20.06.2020].

Lissowski G., 2005, *Fundamentalny wkład Amartyi K. Sena do teorii wyboru społecznego*, „Decyzje", nr 3, Uniwersytet Warszawski, ss. 124–133.

Press release, https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1998/press-release/ [dostęp 20.06.2020].

Sen Amartya K., 1969, *Quasi-transitivity, rational choice and collective decisions*, „Review of Economic Studies", vol. 36(3), ss. 381–393.

Sen Amartya K., 1970, *Collective Choice and Social Welfare*, Holden-Day, San Francisco.

SYTUACJA GOSPODARCZA W POLSCE PO I KWARTALE 2020 R.

Magda Witecka, Maciej Jabłoński, Adrian Stępniak

Studenckie Koło Naukowe Analiz i Prognozowania Gospodarczego 4FUTURE
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

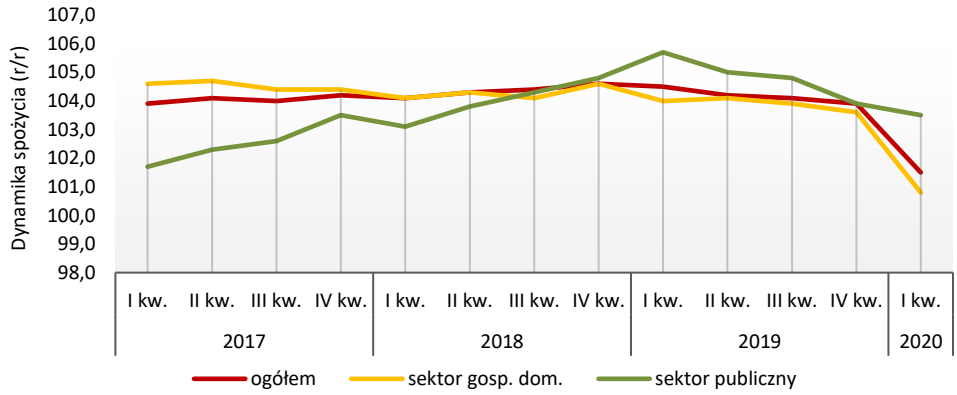
Wrost gospodarczy

Początek roku 2020 upłynął pod znakiem pandemii koronawirusa. Przełożyło się to na wyniki polskiej gospodarki w tym okresie. Na podstawie danych GUS, produkt krajowy brutto wyrównany sezonowo w I kwartale 2020 roku był realnie wyższy o 1,7% niż w analogicznym kwartale 2019 roku i jednocześnie zmniejszył się o 0,4% w stosunku do poprzedniego kwartału.

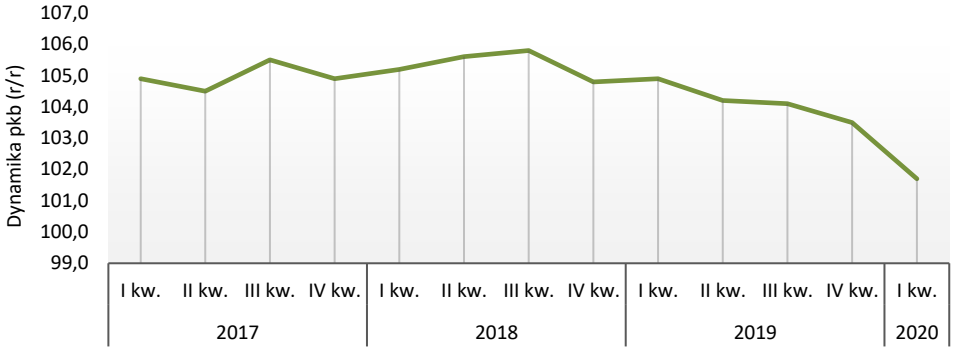
W analizowanym okresie głównymi elementami pozytywnie wpływającymi na wielkość poziomu wzrostu gospodarczego był popyt krajowy, który w tym okresie zwiększył się o 1,7% (r/r, niewyrównane sezonowo), co wniosło 1,6 p.p. do wzrostu PKB. Dla porównania, w poprzednim okresie był to wzrost o 1,3% i wkład na poziomie 1,2 p.p. do PKB.

Spożycie ogółem wzrosło o 1,8% (r/r, niewyrównane sezonowo) i wniosło 1,5 p.p. do wartości PKB. Oznacza to spadek w stosunku do poprzedniego kwartału, bowiem w IV kwartale 2019 roku spożycie ogółem wzrosło o 3,2% i wniosło 2,2 p.p. do poziomu PKB. Jednocześnie warto zauważyć, że na utrzymanie się spożycia na względnie dobrym poziomie miało wpływ spożycie publiczne, które zwiększyło się w analizowanym okresie o 4,3% r/r, podczas gdy spożycie w sektorze gospodarstw domowych wzrosło jedynie o 1,2% r/r. Jest to znaczący spadek w stosunku do poprzedniego kwartału, gdzie spożycie gospodarstw domowych zwiększyło się o 3,3%.

Znaczący spadek zanotowały również nakłady brutto na środki trwałe, które zwiększyły się jedynie o 0,9% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego, podczas gdy w poprzednim okresie było to 6,1%, a w I kwartale roku poprzedniego było to 11,6%.



Wykres 1. Dynamika spożycia
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.



Wykres 2. Dynamika PKB
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

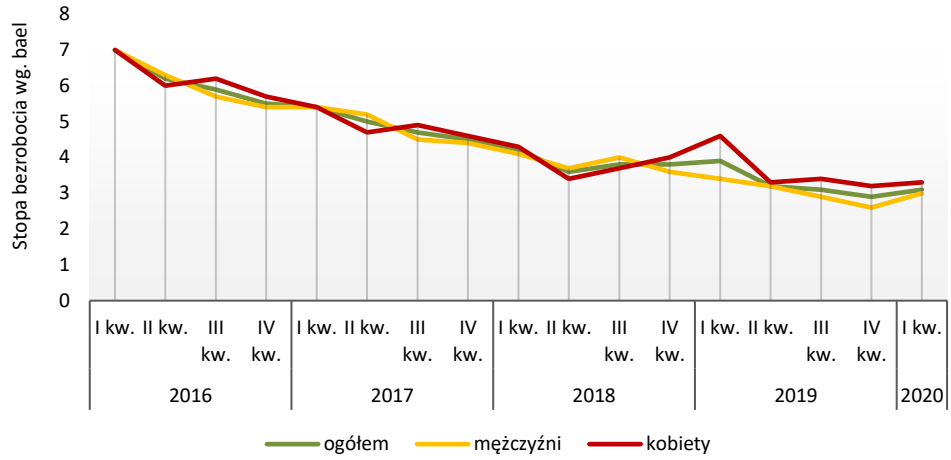
W analizowanym okresie pozytywny wpływ na wynik PKB miał bilans handlowy. Wielkość eksportu wzrosła o 0,6% (wobec 8,5% w analogicznym okresie roku poprzedniego), natomiast import zmalał o 0,2% (wobec wzrostu 5,9% w analogicznym okresie roku poprzedniego). Dodatni wynik eksportu netto spowodował zwiększenie się poziomu wzrostu gospodarczego o 0,4%.

Pomimo znaczącego wyhamowania tempa wzrostu polskiej gospodarki, nasz kraj nie odczuł pandemii tak mocno jak inne gospodarki Europy, gdzie między innymi w Niemczech spadek poziomu PKB wyniósł ponad 2%, a we Francji niemal 6%. Wśród krajów europejskich, jedynie gospodarka Rumunii nie odnotowała spadku PKB. Wpływ na stosunkowo pozytywny wynik polskiej gospodarki może mieć to, że nasz kraj zastosował mniejsze restrykcje niż kraje najbardziej rozwinięte i zostały one wprowadzone później. Dodatkowo udział turystyki (która jest sektorem, który najbardziej odczuł skutki pandemii) w polskiej gospodarce ma mniejszy wpływ na PKB niż w Hiszpanii czy Włoszech. Jednocześnie zdecydowana większość analityków prognozuje, że w kolejnych kwartałach spadek PKB będzie jeszcze większy niż w I kwartale.

Rynek pracy

Biorąc pod uwagę wartości z badania bezrobocia rejestrowanego, jak i wyniki badania aktywności ekonomicznej (BAEL), sytuacja na rynku pracy w I kwartale 2020 roku nie pogorszyła się znacząco w stosunku do poprzednich kwartałów w związku z COVID-19. Ukazały się jednak pierwsze objawy spowolnienia gospodarczego, szczególnie w końcu okresu. Warto zauważyć, że wymienione wyżej badania pokazują uśrednione wartości poszczególnych statystyk, co przekłada się na to, że wpływ pandemii koronawirusa będzie widoczny dopiero w kolejnych okresach.

Stopa bezrobocia rejestrowanego wyniosła w I kwartale 2020 roku 5,4%. Oznacza to wzrost w stosunku do poprzedniego okresu o 0,2 p.p. i spadek w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego o 0,5 p.p. Stopa bezrobocia mierzona według BAEL wyniosła w badanym kwartale 3,1%, co przekłada się na 529 tys. ludzi pozostających bez pracy. Oznacza to jednocześnie wzrost w stosunku do poprzedniego kwartału o 0,2 p.p. (przybyło 43 tys. bezrobotnych) i spadek w stosunku do I kwartału 2019 roku o 0,8 p.p. (ubyło 137 tys. bezrobotnych).



Wykres 3. Stopa bezrobocia BAEL
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Przeciętne wynagrodzenie w I kwartale 2020 roku wyniosło 5331,47 zł, co oznacza wzrost o 2,5% w stosunku do poprzedniego okresu (wtedy przeciętne wynagrodzenie wyniosło 5198,58 zł) oraz wzrost o 7,7% w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego (4950,94 zł).

Analizując rynek pracy w I kwartale 2020 roku szczególną uwagę warto zwrócić na końcówkę tego okresu, czyli na okres, gdy obostrzenia związane z COVID-19 weszły już w życie. Według BAEL, w ostatnich 2 tygodniach marca zaobserwowano pierwsze efekty spowodowane pandemią, jednak nie były jeszcze one na tyle znaczące, aby miały istotny wpływ na wartości statystyk w całym kwartale.

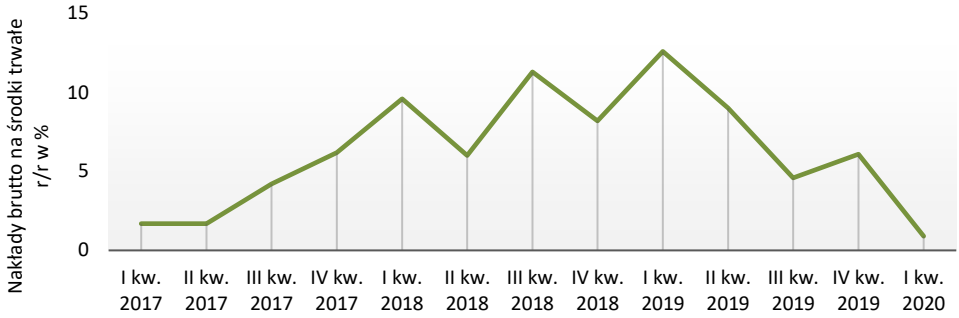
Szczególnie interesujący wydaje się wzrost liczby osób posiadających pracę, którzy w badanych tygodniach nie wykonywali jej. W dwóch ostatnich tygodniach marca osoby te stanowiły 19% omawianej populacji, gdzie w całym pierwszym kwartale 2020 było to 8,1%, a w analogicznym okresie roku poprzedniego 5,2%.

Zdecydowanie najczęściej podawanym powodem niewykonywania pracy w tym okresie, według BAEL, była przerwa w działalności zakładu pracy. Wskazało ten powód 6,6% respondentów. W ostatnich tygodniach marca uwidoczniła się również zmiana trybu pracy wśród ludności, mianowicie odsetek osób wykonujących pracę zdalną wyniósł w tym okresie 14,2%, podczas gdy w poprzednim kwartale było to jedynie 4,8%.

Warto jednocześnie podkreślić, że pełen obraz tego, jak rynek pracy zmieni się w obliczu pandemii koronawirusa uwidoczni się dopiero w II i kolejnych kwartałach tego roku.

Inwestycje

Według danych pochodzących z szybkiego szacunku GUS, w I kwartale 2020 roku nakłady brutto na środki trwałe wzrosły o 0,9% względem analogicznego okresu zeszłego roku (niewyrównane sezonowo). Dla przypomnienia, w poprzednim kwartale wzrost r/r był na poziomie 6,1%.



Wykres 4. Dynamika inwestycji
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

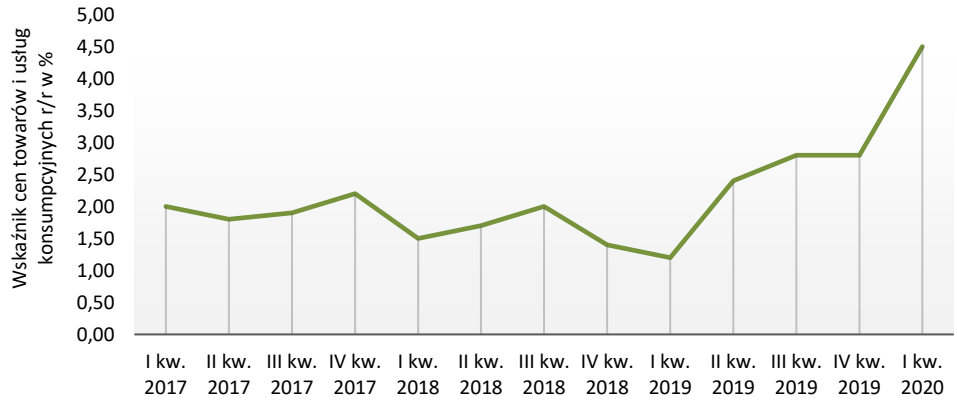
Sytuacja pandemiczna w związku z COVID-19 na świecie zmieniła prognozy ekspertów. Według prognoz naszego koła, inwestycje w I kwartale 2020 miały zyskać 5,3% wzrostu. Opinie innych ekspertów średnio były na poziomie 2,88% wzrostu dla inwestycji. Potwierdza to również raport dotyczący koniunktury stworzony przez GUS na początku I kwartału. Prognozy dla całego kwartału miały pozytywny charakter.

Obecne prognozy ekspertów przewidują załamanie inwestycji w następnych kwartałach. Takie prognozy związane są głównie z nastrojami przedsiębiorców oraz oszczędnościami w sektorze publicznym. Niektórzy eksperci szacują, że spadek inwestycji w kolejnym kwartale może nawet ujemnie przekroczyć 10% r/r. Dodatkowo można spodziewać się spadku inwestycji prywatnych ze względu na obecną sytuację na rynku pracy, gdzie, według GUS, z powodu pandemii w I kwartale 2020 roku zlikwidowano 119,9 tysięcy miejsc pracy – w czym sama sytuacja epidemiczna była powodem w 1/4 z nich. Ostatnim, równie ważnym czynnikiem jest odnotowany spadek w I kwartale 2020 takich kategorii wpływających na inwestycje jak: wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną i gorącą wodę, transport i gospodarka magazynowa oraz informacja i komunikacja, gdzie wszystkie te kategorie ucierpiały głównie z powodu niespodziewanie szybkiego rozwoju sytuacji pandemicznej na świecie.

Według raportu GUS dotyczącego koniunktury, opublikowanego w maju 2020 roku, wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury znacząco spadł względem I kwartału 2020 roku dla wszystkich kategorii. Oznacza to, że dla inwestycji przewidywany jest ogromy spadek, który ma charakter punktowego impulsu zaburzającego inwestycje. W tym samym raporcie można zauważyć, że większość przedsiębiorstw odnotowało negatywne skutki na poziomie poważnym oraz nieznacznym. Najgorszą sytuację odnotowano w sektorze zakwaterowania i gastronomii, gdzie wprowadzone przez rząd obostrzenia najbardziej uniemożliwiły prowadzenie działalności. Oznacza to, że w najbliższych kwartałach przy pogorszeniu sytuacji spowodowanej pandemią COVID-19, inwestycje będą w dalszym ciągu miały tendencję do utrzymania się na niskim poziomie.

Inflacja

W I kwartale 2020 roku według danych z GUS oraz Narodowego Banku Polskiego, wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych wzrósł o 4,5% względem analo-



Wykres 5. Dynamika wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych r/r w %
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

gicznego okresu rok temu. Taki wzrost przekracza prawie dwukrotnie wyznaczony przez NBP próg inflacyjny – który dla przypomnienia jest ustalony na poziomie 2,5% r/r. Wskaźnik CPI na takim poziomie jest najwyższy od IV kwartału 2011 roku. Jest to znaczący wzrost – dla przypomnienia, w ubiegłym kwartale (IV kwartale 2019) zanotowano wskaźnik CPI na poziomie 2,8% r/r.

W I kwartale 2020 roku we wzroście wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych największy udział miały takie kategorie jak żywność i napoje bezalkoholowe – wzrost dla tej kategorii jest na poziomie 7,7% r/r, użytkowanie mieszkania i nośniki energii – wzrost o 7,0% r/r, edukacja – wzrost o 4,9% r/r, zdrowie – gdzie wzrost jest na poziomie 3,9% r/r, napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe – tutaj zanotowano wzrost na poziomie 3,6% r/r oraz rekreacja i kultura – gdzie wzrost był na poziomie 3,1% r/r. Natomiast kategorią, która odnotowała największy spadek jest odzież i obuwie – tutaj spadek względem analogicznego okresu w ubiegłego roku jest na poziomie 1,5%. Wszystkie pozostałe kategorie nie odnotowały spadków oraz nie przekroczyły wartości 3% wzrostu – są to m.in. takie kategorie jak wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego – wzrost w tej kategorii zanotowano na poziomie 0,4% r/r, transport – tutaj wzrost jest na poziomie 0,7% r/r oraz łączność – gdzie wzrosła ta kategoria o 2,1% r/r.

Względem poprzedniego kwartału dla wskaźnika CPI najwyższą zmianę w kategoriach względem poprzedniego kwartału zanotowano w odniesieniu do użytkowania mieszkania i nośników energii, spożycia napojów alkoholowych i wyrobów tytoniowych oraz transporcie.

Przyszła inflacja według ekspertów ma mieć tendencję spadkową, począwszy od następnego okresu. Spowodowane to może być takimi czynnikami jak sprzyjająca pogoda – w zeszłym roku wystąpiła susza, która znacząco zmieniła ceny żywności, lecz w tym roku szansa na suszę pokroju roku zeszłego jest mniejsza ze względu na deszczowy maj. Motorem dla spadku inflacji ma być również prognoza Produktu Krajowego Brutto, która wskazuje na osłabienie się PKB w kolejnych kwartałach. Pomimo optymistycznych prognoz odnośnie inflacji, warto również

wspomnieć o jednoczesnym obniżeniu stopy procentowej przez NBP. Stopa procentowa spadła w przeciągu kilku miesięcy z poziomu 1,00 do 0,50 (spadek odnotowany 18 marca 2020 roku) aż do 0,10, co sprzyja wzrostowi inflacji.

Podsumowanie i prognoza

Obecnie czynnikiem determinującym przyszłość gospodarki, jest pytanie, jak dalej potoczy się sytuacja pandemiczna, która zdezaktualizowala wszystkie przewidywania kształtowane poprzednio.

Aktualnie sytuacja w kraju wydaje się w miarę stabilna. Mimo, że dzienna liczba przypadków nie przyrasta, to jednak wzrost liczby przypadków waha się pomiędzy 250–550. Nie wiadomo, kiedy nastąpi wyraźny spadek liczby notowanych przypadków.

Gospodarka kraju po zamknięciu w związku z sytuacją pandemiczną, które nastąpiło na przełomie marca i kwietnia, jest od połowy maja sukcesywnie otwierana. Powolne „odmrażanie" i znoszenie ograniczeń powinno pomóc gospodarce wrócić na tory rozwoju.

Jednym z najpoważniejszych ryzyk związanych z sytuacją pandemiczną jest przyrost liczby dziennie notowanych przypadków, co mogłoby spowodować przywrócenie części obostrzeń. O takim scenariuszu wspomina część epidemiologów, którzy obawiają się, że zbyt szybkie tempo znoszenia obostrzeń może sprawić, że sytuacja wymknie się spod kontroli. Jednak nawet zakładając negatywny scenariusz, obostrzenia powinny być lżejsze, a szpitale są lepiej przygotowane niż były w marcu. Taki rozwój wydarzeń może przyczynić się do tego, iż Polska gospodarka odnotuje spadek PKB o 9–10%.

Jednak, w naszym scenariuszu zakładamy, że obecna sytuacja pandemiczna nie przybierze na sile, i z czasem liczba przypadków będzie maleć. W tym scenariuszu, PKB spadnie w II kwartale o 6%, a w następnych odpowiednio o 3,5 i 1,5%.

Konsumpcja może obniżyć się w II kwartale nawet o 4,1%. W kolejnych kwartałach spadki powinny być mniejsze, wynosząc odpowiednio –2,4% w III i –0,7% w IV kwartale. Nakłady na środki trwałe w II kwartale spadną i wyniosą –10,5% w II kwartale, natomiast w następnych kwartałach inwestycje będą na poziomie –8,6% w III i –3,8% w IV kwartale.

Stopa bezrobocia rejestrowanego może wzrosnąć z 8% w II kwartale do 9% w następnym, jednak w kolejnych okresach powinna maleć do ok 7% na początku przyszłego roku.

W wyniku recesji, inflacja w tym roku powinna utrzymać się w okolicach celu inflacyjnego i nie wykraczać poza 3%, mimo obniżki stóp procentowych. Poziom stóp procentowych powinien być utrzymany do końca przyszłego roku, jeżeli inflacja nie osiągnie wartości powyżej celu inflacyjnego.

KONIUNKTURA W SEKTORZE PRZEDSIĘBIORSTW NIEFINANSOWYCH

Artur Zimny

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

W danych za 1. kw. 2020 r. widać już wpływ epidemii koronawirusa na wyniki finansowe przedsiębiorstw, choć jest on jeszcze umiarkowany (drastyczne obostrzenia wprowadzono w drugiej połowie marca, a ich skutki będą widoczne głównie w wynikach za 2. kw.). Przychody ze sprzedaży w 1. kw. 2020 r. w porównaniu z analogicznym kwartałem rok wcześniej wzrosły o 4,3%, ale był to wzrost napędzany w dużym stopniu przez rosnące ceny; w okresie tym odnotowano inflację r/r na poziomie 4,5%, czyli znacząco wyższym niż w dwóch poprzednich kwartałach (2,8%) i nienotowanym od ponad 8 lat. Dynamika przychodów ze sprzedaży po urealnieniu o ten wskaźnik okazuje się ujemna (spadek o 0,16%). Można spekulować, że obawy, które w marcu wywołało pojawienie się wirusa, spowodowały z jednej strony silny popyt na produkty żywnościowe, windując ich ceny i wpływając na znaczny wzrost ogólnego wskaźnika inflacji, a z drugiej – obniżenie popytu na inne dobra, co zniwelowało rozmiary sprzedaży realnej. Potwierdzenie tej tezy wymagałoby jednak bardziej szczegółowych badań. Bardziej jednoznaczny jest wskaźnik dynamiki wyniku finansowego, którego wartość (urealniona o inflację) spadła w porównaniu z 1. kw. 2019 r. o prawie 32%, podczas gdy w poprzednim kwartale notowano jego 33%-owy wzrost. Mimo to rentowność sprzedaży utrzymała się w 1. kw. 2020 r. na niższym niż ostatnio, ale nadal nienajgorszym poziomie (2,4%). Natomiast wstępny rachunek PKB (po urealnieniu) wykazał wzrost tego miernika o 1,7% w stosunku do analogicznego kwartału rok wcześniej, co oznacza zdecydowane osłabienie dynamiki (w ostatnich 3 latach wskaźnik ten oscylował w granicach 4,0 –6,0%).

Co do gospodarki aktywami obrotowymi w 1. kw. 2020 r., to można odnotować dość wyraźne wydłużenie się cyklu obrotu zapasami – zapewne efekt nagłego ograniczenia popytu, skutkującego wzrostem zalegających stanów magazynowych. W zakresie płynności natomiast 1. kw. 2020 r. był trzecim z kolei kwartałem wzrostu wskaźników. Poprawa wskaźników na koniec marca tylko pozornie wydaje się zaskakująca – prawdopodobnie w licznych firmach wstrzymano wiele inwestycji i podjęto decyzję o akumulowaniu rezerw gotówkowych na przetrwanie trudnego okresu, dlatego wzrost wskaźników mimo pogorszenia się sytuacji jest zrozumiały.

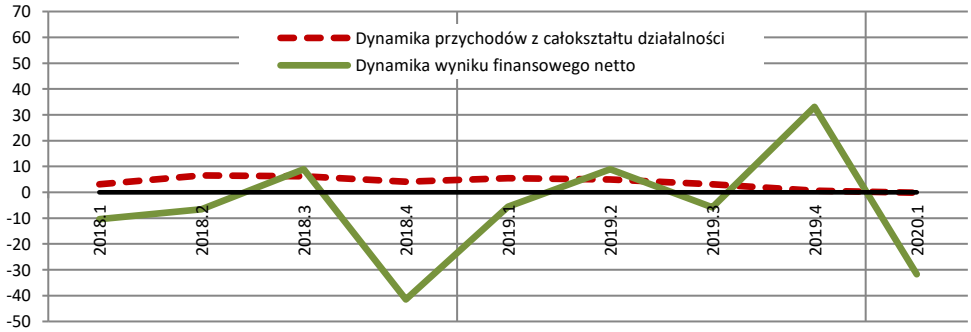
Dynamika nakładów inwestycyjnych spadała przez cały rok 2019; w 1. kw. 2019 r. nakłady te były o prawie 23% większe niż rok wcześniej, a w 4. kw. wskaźnik ten wynosił już zaledwie 6,5%, chociaż nadal był dodatni i wyższy od inflacji, co oznacza, że nakłady w tym okresie były realnie wyższe od nakładów w 4. kw. 2018 r. Dane o inwestycjach pojawiają się z większym opóźnieniem niż inne dane o finansach przedsiębiorstw, dlatego trudno ocenić skalę inwestycji w 1. kw. 2020 r., ale nie będzie niespodzianką, jeśli dynamika ta okaże się ujemna.

Poszczególne branże w dość zróżnicowany sposób odczuły efekty epidemii, co dało się zauważyć już w 1. kw. 2020 r. Dynamika przychodów ze sprzedaży w branży przetwórstwa przemysłowego obniżyła się do poziomu najniższego spośród 5 głównych branż; sprzedaż tej branży w 1. kw. 2020 r. była o 1,6% wyższa od sprzedaży w analogicznym okresie rok wcześniej, czyli – biorąc pod uwagę wskaźnik inflacji – realna wartość sprzedaży była de facto niższa. Wynik finansowy branży był natomiast o prawie 53% niższy od wyniku rok wcześniej, wskutek czego niski, choć nadal nienajgorszy poziom osiągnęła rentowność sprzedaży (2,4% w 1. kw. 2020 r.). Dynamika sprzedaży branży handlowej z kolei osiągnęła zadowalający poziom (przychody w 1.kw. 2020 r. wzrosły o 6,1% w stosunku do 1. kw. 2019 r.), podobnie jak dynamika wyniku finansowego (wzrost o 23%) i jedynie wskaźnik rentowności obrotu zszedł do niskiego, nawet jak na tę branżę, poziomu (1,7%). Branża transportowa, wymieniana jako jedna z głównych poszkodowanych z powodu epidemii, odnotowała w 1. kw. 2020 r. – w porównaniu z analogicznym okresem rok wcześniej – wzrost sprzedaży o 4,0%, co jest wartością mniejszą od inflacji i oznacza realny spadek, a jest to niewątpliwie jedynie zwiastun o wiele głębszych spadków w kolejnych miesiącach. Wynik finansowy branży natomiast już w tym okresie był ujemny (odnotowawszy spadek o 106% w stosunku do wyniku przed rokiem), wskutek czego rentowność sprzedaży tej branży (–0,2%) była najgorsza spośród 5 analizowanych branż. Zaskakująco wysoki wzrost sprzedaży (w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku) wykazała natomiast branża budowlana (12,6%, najlepszy wynik spośród 5 głównych branż), jednak nie przełożyło się to na poprawę wyniku finansowego, bo ten uległ spadkowi o ponad 19%. Także rentowność sprzedaży netto tej branży, wynosząca 1,9%, była niższa niż w wielu poprzednich kwartałach. Energetyka odnotowała osłabienie dynamiki sprzedaży (wskaźnik dynamiki sprzedaży w stosunku do analogicznego okresu rok wcześniej wyniósł 3,9%, czyli mniej niż inflacja), natomiast bardzo wysoką dynamikę – wzrost o prawie 108% – wykazała wartość wyniku finansowego. Prawdopodobnie jednak jest to efekt relatywnie niskiej bazy (w 2019 r. energetyka odczuwała skutki ingerencji państwa w poziom cen – tzw. „ustawa prądowa") oraz wykorzystywania w 2020 r. przez firmy z branży narzędzi „neutralizowania" skutków zeszłorocznego interwencjonizmu. W efekcie energetyka osiągnęła też najwyższą spośród 5 głównych branż rentowność sprzedaży (6,7%).

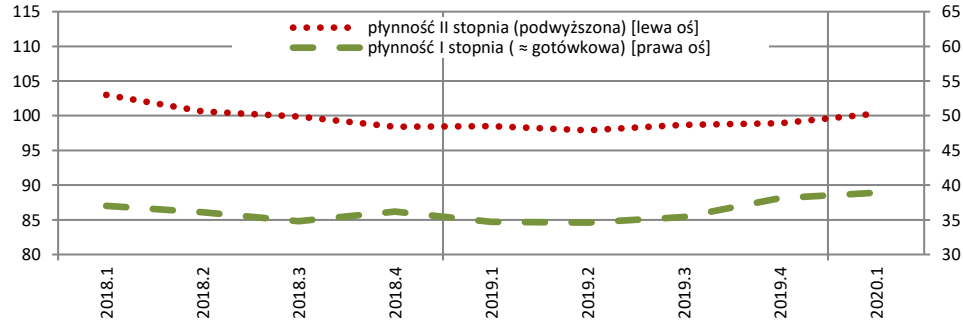
Dane kwartalne prezentują obraz rzeczywistości ekonomicznej ze sporym opóźnieniem, dlatego często cenne są bardziej wyrywkowe i mniej pewne, ale świeższe dane miesięczne. A te można ocenić jako dość optymistyczne. Mimo problemów finansowych wielu firm, bezrobocie w kwietniu 2020 r. wzrosło w stosunku do kwietnia 2019 r. jedynie minimalnie, a było nadal wyraźnie niższe od notowanego w kwietniu we wcześniejszych latach. Sprzedaż detaliczna w maju 2020 r. spadła realnie o 7,7% w stosunku do maja 2019 r., ale był to spadek o wiele niższy niż przewidywano (12,9%) i zdecydowanie niższy niż odnotowany w kwietniu (22,9%). Wskaźnik PMI, odzwierciedlający aktywność managerów nabywających różne dobra i usługi, który w całym 2019 r. oscylował w granicach 45– 49 pkt (czyli poniżej granicy 50 pkt, co oznacza spadek aktywności), a 1 kwietnia spadł do poziomu 32 pkt, już na 1 maja wykazał silny wzrost (do 41 pkt), świadcząc o dążeniu do powrotu do poziomu aktywności przynajmniej sprzed epidemii. Podobny wydźwięk ma prezentowany przez GUS wskaźnik ogólnego klimatu

koniunktury, który na 22 czerwca 2020 r. „odrobił" już około połowy dystansu od swojego minimum z kwietnia do będącej „poziomem odniesienia" neutralnej wartości zerowej. Wreszcie pozytywne sygnały płyną także z rodzimej giełdy. Indeks WIG, którego notowania na przełomie marca i kwietnia spadły o 35% w ciągu zaledwie 3 tygodni, przez następne 3,5 miesiąca odrobił już około 2/3 tych spadków, a trend pozostaje ciągle wzrostowy.

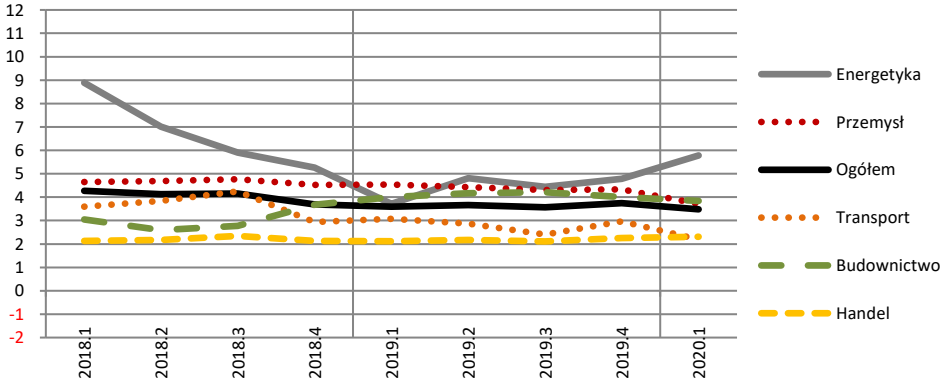
Należy jednak mieć na uwadze, że skala zachorowań na koronawirusa pozostaje ciągle wysoka, a epidemii nie można uznać za wygaszoną. Klarowniejsze przewidywania będzie można snuć po wakacjach, po których znane będą odpowiedzi na wiele pytań, które dziś stawiają sobie ekonomiści, np. jaki będzie wynik zbliżających się wyborów prezydenckich? jak na koniunkturę gospodarczą wpłyną wyniki branż silnie dotkniętych epidemią, jak gastronomia, turystyka czy transport? jakie zapadną decyzje co do formy nauczania w nowym semestrze – czy powrócą zajęcia tradycyjne, czy nadal będzie to nauczanie zdalne? jaki wpływ na finanse publiczne będą mieć programy pomocowe państwa, kierowane do przedsiębiorstw? jak na nasilenie zachorowalności na koronawirus wpłynie nadejście jesieni? W tym kontekście należy stwierdzić, że mimo optymizmu i odmrażania gospodarki dominująca pozostaje wciąż niepewność, nakazująca we wszystkich działaniach nadal daleko idącą ostrożność.



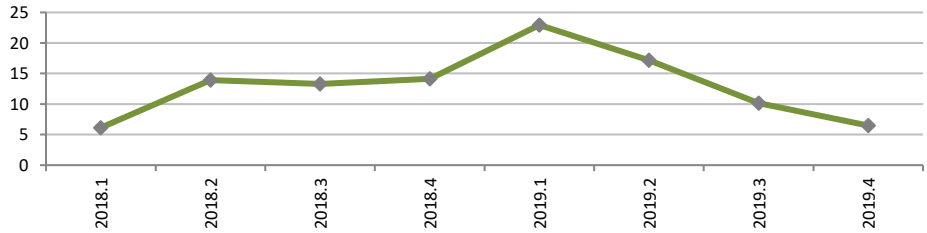
Wykres 1. Dynamika wyników kwartalnych [analogiczny kwartał roku poprzedniego = 100], urealniona o wskaźnik CPI



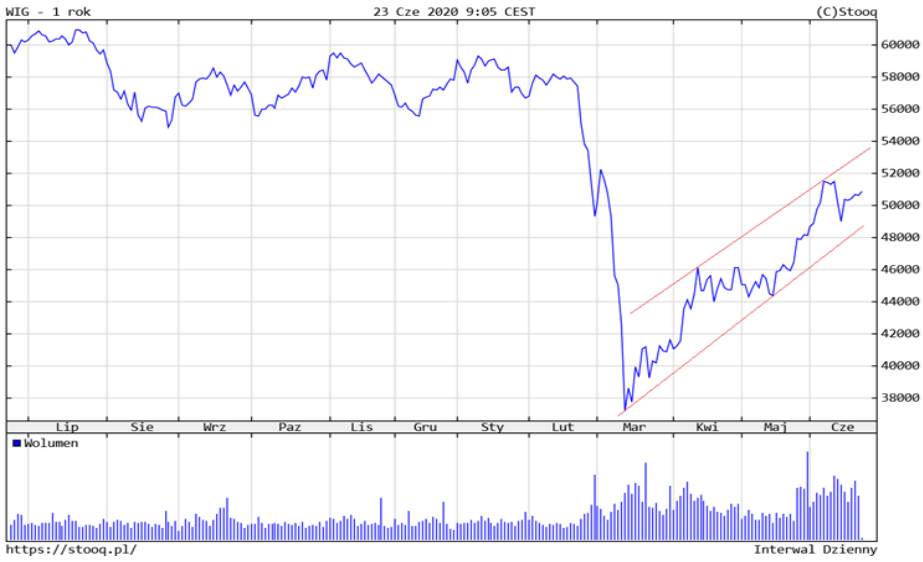
Wykres 2. Wskaźniki płynności przedsiębiorstw niefinansowych [w %]



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



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



Wykres 5. WIG w okresie 06.2019–06.2020 [dane za: Stooq.pl]

ZMIANY W PODATKU DOCHODOWYM OD OSÓB FIZYCZNYCH A COVID-19

Radosław Witczak
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

Pisząc o zmianach w podatkach nie można nie odnieść się do skutków jakie miała pandemia koronowirusa Covid-19 na świat podatków. Miały one szeroki charakter. W tym artykule omówione zostaną wybrane skutki dla podatku dochodowego od osób fizycznych.

Jednym z istotnych skutków pandemii było niekaranie podatników za brak złożenia deklaracji podatkowej za rok 2019 w podatku dochodowym od osób fizycznych do 30 kwietnia 2020 r. Formalnie termin na złożenie deklaracji nie został przedłużony, nadal obowiązywał 30 kwietnia 2020 r., jednak opóźnienia złożenia zeznania podatkowego o miesiąc nie wywoływało negatywnych skutków prawnych. Oznaczało to w praktyce, że można było składać deklaracje podatkowe za rok 2019 do 31 maja 2020 r. (Piotrowski M., *PIT można rozliczyć do końca maja*, „Rzeczpospolita" z 27 kwietnia 2020 wyd. el.).

Następnym skutkiem koronowirusa Covid-19 było wprowadzenie możliwości dokonywania jednorazowych odpisów amortyzacyjnych od wartości początkowej środków trwałych nabytych w celu produkcji towarów związanych z przeciwdziałaniem COVID-19. Środki te powinny być wprowadzone do ewidencji środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych w 2020 roku. Za towary, których produkcja jest związana z przeciwdziałaniem COVID-19, uznano w szczególności: maseczki ochronne, respiratory, środki odkażające, medyczną odzież ochronną, ochraniacze na obuwie, rękawiczki, okulary, gogle, środki do dezynfekcji i higieny rąk. Oznacza to, że zakup w 2020 r. środków trwałych, niezależnie od ich wartości, służących do wytwarzania wskazanych przykładowo towarów można zaliczyć jednorazowo w koszty roku 2020 (art. 52s ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych Dz.U. 2019, poz. 1381 z póź. zm.).

Wprowadzono szczególne zasady rozliczania strat dla podatników, którzy z powodu Covid -19 ponieśli w 2020 r. stratę z pozarolniczej działalności gospodarczej. Mogą oni jednorazowo obniżyć o wysokość tej straty, nie więcej jednak niż o kwotę 5 000 000 zł, odpowiednio dochód lub przychód uzyskany w 2019 r. z pozarolniczej działalności gospodarczej. Czyli wprowadzono możliwość rozliczenia straty wstecz, do poprzedniego roku podatkowego. W celu dokonania obniżenia dochodu z 2019 r. o stratę z 2020 r. należy złożyć korektę zeznania za rok 2019. Warunkiem skorzystania z tego rozliczenia straty jest uzyskanie w 2020 r. łącznych przychodów z pozarolniczej działalności gospodarczej niższych o co najmniej 50% od łącznych przychodów uzyskanych w 2019 r. z tej działalności. Przy czym pod pojęciem łącznych przychodów rozumie się przychody opodatkowane skalą podatkową, tzw. podatkiem liniowym (19%) oraz przychody opodatkowane ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych (art. 52k ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych Dz.U. z 2019 poz. 1381 z póź. zm.).

Inną szczególną formą wsparcia przewidzianą w przepisach podatkowych jest wprowadzenie dodatkowej ulgi z tytułu przekazanych darowizn. Przy czym odliczeniu podlegają darowizny nieodliczone na podstawie art. 26 ust.1 pkt 9 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (gdzie określono zasady odliczania zwykłych darowizn). Odliczeniu dodatkowej ulgi podlegają darowizny o charakterze pieniężnym lub rzeczowym przekazane podmiotom wykonującym działalność leczniczą, polegającą na świadczeniu opieki zdrowotnej (zostały wymienione w przepisach dotyczących przeciwdziałaniu Covid-19), w tym transportu sanitarnego, a także przekazane Agencji Rezerw Materiałowych oraz Centralnej Bazie Rezerw Sanitarno-Przeciwepidemicznych (Szymankiewicz M., *Odliczenie darowizn na przeciwdziałanie COVID-19*, „Rzeczpospolita" z 22 kwietnia 2020 wyd. el.).

Zgodnie z art. 52n ust. 2 ustawy z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. 2019, poz. 1381 z póź. zm.) w przypadku darowizny z tytułu dodatkowej ulgi na przeciwdziałanie COVID-19, przekazanej:
1) do 30 kwietnia 2020 r. – odliczeniu podlega kwota odpowiadająca 200 proc. wartości darowizny;
2) w maju 2020 r. – odliczeniu podlega kwota odpowiadająca 150 proc. wartości darowizny;
3) od 1 czerwca 2020 r. do dnia 30 września 2020 r. – odliczeniu podlega kwota odpowiadająca wartości darowizny.

W związku ze zmieniającą się sytuacją epidemiologiczną, wprowadzane były kolejne rozwiązania przez ustawodawcę, mające na celu złagodzenie skutków ekonomicznych kryzysu. Również one miały swoje skutki podatkowe. Niektóre z nich były bardzo szczegółowymi rozwiązaniami.

Przykładowo, dla rolników i ich domowników wprowadzono zasiłek w wysokości 50% minimalnego wynagrodzenia za pracę w sytuacji objęcia ich obowiązkową kwarantanną, nadzorem epidemiologicznym lub hospitalizacją w związku z COVID-19 (art. 31zy[3] ustawy z dnia 2 marca 2020 r. o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych Dz.U. 2020, poz. 374 z póź. zm.). Zdecydowano się wprowadzić odpowiednie zwolnienia dla tego świadczenia w podatku dochodowym od osób fizycznych. Dokonano tego na podstawie art. 4 ustawy z dnia 14 maja 2020 r. o zmianie niektórych ustaw w zakresie działań osłonowych w związku z rozprzestrzenianiem się wirusa SARS-CoV-2 (Dz.U. 2020, poz. 875 z póź. zm.). W efekcie w ustawie o podatku dochodowym do art. 52m dodano pkt 3. Zgodnie z treścią przepisu, wolne od podatku dochodowego są otrzymane lub postawione do dyspozycji podatnika w 2020 r. zasiłki otrzymane na podstawie art. 31 zy[3] ustawy o COVID-19, czyli wspomniane zasiłki dla rolników i ich domowników.

Na tym przykładzie pokazano, że zmiany w podatkach wynikające z pandemii mają bardzo szczegółowy charakter wymagający bardzo dokładnego śledzenia przepisów. Co więcej, tego typu zmian jest dosyć dużo i przedstawienie ich wszystkich wymagałoby odrębnej publikacji.