



FINANSE i PRAWO FINANSOWE

JOURNAL of FINANCE and FINANCIAL LAW

ISSN 2353-5601

vol. 4(16)

GRUDZIEŃ/DECEMBER 2017
KWARTALNIK



**WYDZIAŁ EKONOMICZNO-
SOCJOLOGICZNY**
Uniwersytet Łódzki



**UNIwersYTET
ŁÓDZKI**

**FINANSE i PRAWO
FINANSOWE**

**JOURNAL of FINANCE
and FINANCIAL LAW**

ISSN 2353-5601

vol. 4(16)

GRUDZIEŃ/DECEMBER 2017

K W A R T A L N I K

Redaktor Naczelny

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

Zastępca Redaktora Naczelnego

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

Rada Naukowa

Femi Ayoola
Uniwersytet Ibadan

Teresa Famulska
Uniwersytet Ekonomiczny Katowice

Stanisław Flejterski
Uniwersytet Szczeciński

Jerzy Gajdka
Uniwersytet Łódzki

Grzegorz Gołębiowski
Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie

Stanisław Kasiewicz
Szkoła Główna Handlowa

Elena Manas
Uniwersytet Alcalá de Henares

Witold Orłowski
Uniwersytet Łódzki

Ramona Rupeika-Apoga
Uniwersytet Lotwy

Wolfgang Scherf
Universität im Justusa Liebiga w Giessen

Fátima Teresa Sol Murta
Uniwersytet Coimbra

Redaktor Tematyczny: Finanse

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

Redaktor Tematyczny: Prawo Finansowe

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

Redaktor Języka Polskiego

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

Redaktor Języka Angielskiego

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

Przemysław Krakowian
Uniwersytet Łódzki, Wydział Filologiczny, Instytut Anglistyki

Redaktor Statystyczny

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

Redaktor ds. Organizacyjno-Prawnych

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

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

Stala współpraca

Zagadnienia makroekonomiczne

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

Sekretarz Redakcji

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

Szymon Bryndziak
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

Recenzenci 2017

Teresa Bednarczyk
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej

Krystyna Brzozowska
Uniwersytet Szczeciński

Agnieszka Czajkowska
Uniwersytet Łódzki

Iwona Dorota Czechowska
Uniwersytet Łódzki

Dorota Hajdys
Uniwersytet Łódzki

Krystyna Kietlińska
Społeczna Akademia Nauk, Uniwersytet Łódzki

Adam Sadowski
Wojskowa Akademia Techniczna, Uniwersytet Łódzki

Joanna Stawska
Uniwersytet Łódzki

Aneta Tylman
Uniwersytet Łódzki

Radosław Witczak
Uniwersytet Łódzki

SPIS TREŚCI

Od Redakcji	7
Izabela Kropacz – Stabilność systemu finansowego i bezpieczeństwo polskiego systemu gwarantowania depozytów	9
Anna Piechota, Daria Marczevska – Świadomość ubezpieczeniowa studentów w zakresie ubezpieczenia kredytu	23
Anna Franielczyk – Podatkowe preferencje prorodzinne i świadczenia rodzinne w Republice Federalnej Niemiec	37
Magdalena Jarczok-Guzy – Ustalanie momentu powstania przychodu od zaliczki jako narzędzie strategii podatkowej przedsiębiorstw	47
Karolina Lewandowska – Zjawisko prania brudnych pieniędzy	59
Dodatek kwartalny	73
Lena Grzesiak – Richard Thaler laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 2017 roku	75
Marta Braciak, Joanna Konopacka – Sytuacja gospodarcza w Polsce po III kwartale 2017 r.	76
Artur Zimny – Koniunktura w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych	81
Artur Zimny – Koniunktura na rynku Venture Capital/Private Equity	84
Radosław Witczak – Nowe zmiany w świecie podatków na IV kwartał 2017	87

Od Redakcji

Z przyjemnością oddajemy w ręce Czytelników 16 numer „Finanse i Prawo Finansowe”, będący rezultatem czteroletniej współpracy Autorów, Recenzentów oraz kolegium redakcyjnego. Jest nam tym bardziej przyjemnie, że w wyniku propagowania otwartego dostępu do nauki, udostępniania wszystkich artykułów na stronie internetowej czasopisma oraz indeksowana w kilku bazach, zwiększa się współczynnik cytawalności.

Artykuły zawarte w prezentowanym Państwu numerze dotyczą zagadnień związanych ze stabilnością systemu finansowego, świadomością ubezpieczeniową, systemem podatkowym oraz praniem brudnych pieniędzy.

Numer otwiera artykuł Izabeli Kropacz dotyczący problematyki bezpieczeństwa polskiego systemu gwarantowania depozytów. Charakterystyka działalności instytucji nadzorujących system bankowy w Polsce i UE prowadzi do wniosków, że prawidłowe funkcjonowanie organów nadzoru pozwala na zmniejszenie zagrożeń wynikających z wykonywanej przez banki działalności.

W ostatnich latach dużo uwagi poświęca się minimalizacji ryzyka związanego ze spłatą kredytu. Banki oraz firmy ubezpieczeniowe w swoich ofertach posiadają liczne produkty ubezpieczeniowe związane z kredytem. Anna Piechota i Daria Marczevska, w oparciu o własne badanie pilotażowe oraz wcześniejsze badania, podjęły się oceny poziomu wiedzy studentów w zakresie ubezpieczenia kredytu. Wyniki badań jednoznacznie wskazują na zróżnicowany poziom świadomości, co skłania do rekomendowania edukacji jako głównej drogi do zwiększenia poziomu wiedzy w tym zakresie.

Aspekty podatkowe stanowią temat rozważań kolejnych dwóch artykułów. Anna Franielczyk na przykładzie Republiki Federalnej Niemiec przedstawiła wpływ ulgi podatkowej prorodzinnej na politykę społeczno-gospodarczą państwa z uwzględnieniem aspektów prodemograficznych oraz budżetowych. Z kolei Magdalena Jarczok-Guzy dokonała oceny zmian regulacji prawnych, dotyczących ustalania momentu powstania przychodu podatkowego od otrzymanych zaliczek w podatku dochodowym od osób prawnych oraz osób fizycznych na płynność przedsiębiorstwa. Wybór sposobu ustalania momentu powsta-

nia obowiązku podatkowego od wpłaconych zaliczek może stanowić narzędzie strategii podatkowej przedsiębiorstwa.

Numer czasopisma zamyka artykuł Karoliny Lewandowskiej, w którym zaprezentowano aktualną i ważną z punktu widzenia gospodarki kraju problematykę przestępstw gospodarczych, w tym proceder prania brudnych pieniędzy. Procesy globalizacji oraz postęp technologiczny sprzyja ukryciu źródła dochodu. Na szczeblu krajowym, ale również w układzie międzynarodowym, podejmowane są liczne inicjatywy o charakterze prawnym i organizacyjnym zmierzające jeśli nie do likwidacji, to co najmniej ograniczenia zjawiska.

Podobnie jak w poprzednich numerach czasopisma, tak i w tym znajduje się stała rubryka: dodatek kwartalny, który otwiera krótka informacja o tegorocznym laureacie Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii. Otrzymał ją Amerykanin Richard Thaler z Uniwersytetu w Chicago za wkład w rozwój ekonomii behawioralnej. Ponadto w krótkich notatkach zaprezentowano informacje dotyczące koniunktury gospodarczej Polski, trendów w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych, rynku Venture Capital/Private Equity oraz zakres zmian w systemie podatkowym, które zaczną obowiązywać od 2018 r.

* * *

Redakcja „Finansów i Prawa Finansowego” życzy wszystkim Czytelnikom, Autorom, Recenzentom i Współpracownikom szczęśliwego, spokojnego i pełnego sukcesów 2018 roku. W czasach dynamicznych zmian życzymy sobie stabilnych finansów i prawa finansowego.

W imieniu Redakcji

Dagmara Hajdys

STABILNOŚĆ SYSTEMU FINANSOWEGO I BEZPIECZEŃSTWO POLSKIEGO SYSTEMU GWARANTOWANIA DEPOZYTÓW

Izabela Kropacz

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

Streszczenie

W artykule poruszono problematykę bezpieczeństwa polskiego systemu gwarantowania depozytów. Zaprezentowano działalność depozytową sektora bankowego oraz związane z prowadzeniem tej działalności ryzyko. Przedstawiono strukturę depozytową polskiego sektora bankowego oraz wskaźnik oszczędności do PKB w wybranych krajach europejskich. Wskazano zadania i zakres działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, a także zaprezentowano polski system ochrony depozytów w świetle europejskich standardów. Dokonano oceny bezpieczeństwa środków powierzanych instytucjom rynku finansowego w Polsce oraz wskazano instytucje zabezpieczające deponowane środki. Wykazano, iż sprawnie działający rynek finansowy może być podstawą rozwoju i wzrostu gospodarczego, zaś efektywne funkcjonowanie organów nadzoru pozwala na zmniejszenie zagrożenia wynikającego z wykonywanej przez banki działalności. Prezentacji i porównania zgromadzonych danych dokonano za pomocą wykresów.

Słowa kluczowe: depozyty, Bankowy Fundusz Gwarancyjny, bezpieczeństwo, systemy gwarantowania depozytów, ryzyko bankowe.

JEL Class: G22, G32.

WPROWADZENIE

Stabilność finansowa traktowana jest wspólnie jako dobro publiczne, stanowiące warunek rozwoju gospodarczego, stabilności cen i pieniądza. Doświadczenia wielu krajów wskazują, iż destabilizacja systemu finansowego ma wpływ na załamanie się płatności, spadek wartości pieniądza oraz upadłość wielu podmiotów gospodarczych. Polska wypracowała własny system bezpieczeństwa i nadzoru.

Celem głównym artykułu jest próba oceny bezpieczeństwa środków powierzonych instytucjom rynku finansowego w Polsce oraz wskazanie instytucji zabezpieczających deponowane środki.

Hipoteza: Stabilność systemu finansowego oraz bezpieczeństwo polskiego systemu gwarantowania zależne są od wielu powiązanych ze sobą czynników oraz są wynikiem działalności instytucji systemu finansowego. Sprawne funkcjonowanie organów nadzoru pozwala na zmniejszenie zagrożeń wynikających z wykonywanej przez banki działalności.

1. STABILNOŚĆ I BEZPIECZEŃSTWO RYNKU FINANSOWEGO W POLSCE

System finansowy w polskiej gospodarce pełni funkcję pośrednika finansowego. Instytucje działające w systemie finansowym współpracują z podmiotami gospodarczymi w kwestii alokacji środków, a także kontroli nad stabilnością i bezpieczeństwem finansowym oraz nad zarządzaniem ryzykiem. Ważną funkcją dla systemu finansowego jest również funkcja płatnicza, zapewniająca sprawny przepływ pieniądza. Badania dotyczące stabilności systemu analizują możliwość upadłości instytucji mających wpływ na cały system finansowy [*Stabilność finansowa*, dostęp: 12.03.2017]. Stabilność i bezpieczeństwo systemu mogą zostać zachwiane, gdy problemy jednego podmiotu powodują ograniczenia w pełnieniu funkcji przez inne podmioty systemu, ponieważ system finansowy stanowi układ wzajemnie powiązanych ze sobą instytucji finansowych, rynków finansowych oraz elementów infrastruktury systemu finansowego [Matysek-Jędrych 2007: 41]. W strukturze systemu finansowego można wyróżnić dwa segmenty: rynkowy system finansowy oraz publiczny system finansowy [Pietrzak i in. 2012: 20–42].

Narodowy Bank Polski jest jednym z elementów systemu finansowego. Jest odpowiedzialny za stabilność i rozwój systemu finansowego, które są niezbędne dla zrównoważonego rozwoju gospodarczego kraju. Jego zadaniem jest budowa sieci bezpieczeństwa finansowego oraz wypracowywanie zasad współdziałania organów państwa w przypadku sytuacji kryzysowej. Szczególnie ważnym elementem jest dbanie o bezpieczeństwo finansowe banków, ponieważ ich stabil-

ność finansowa jest gwarantem funkcjonowania systemów rozliczeń pieniężnych [*Stabilność finansowa*, dostęp: 12.03.2017]. System nadzoru i bezpieczeństwa w szczególności obejmuje gospodarstwa domowe, ponieważ odgrywają one znaczącą rolę w kształtowaniu oszczędności wewnętrznych kraju [Ostrowska 2013: 7].

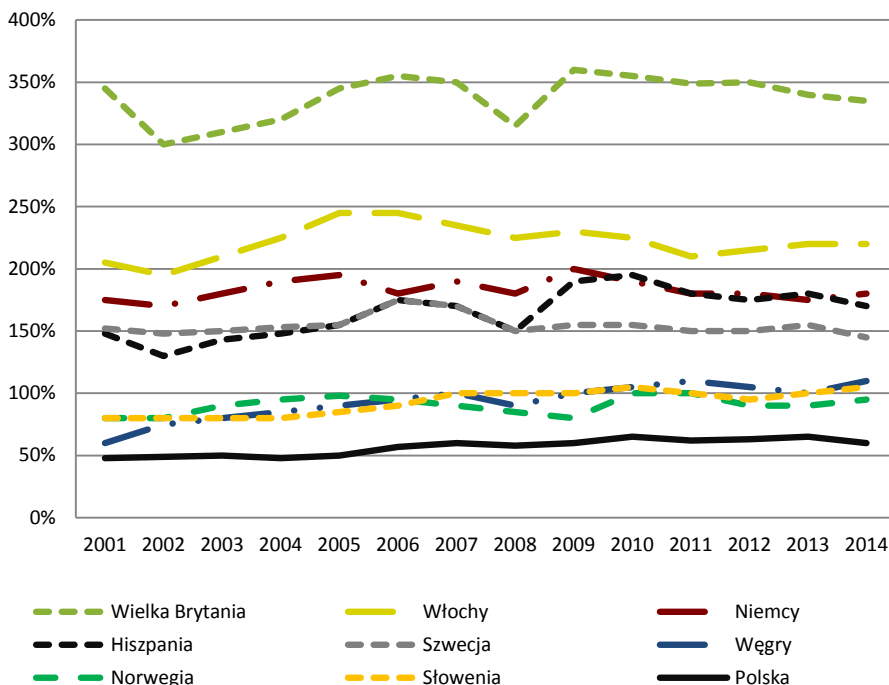
Ważnym dla gospodarki podmiotem nadzorującym system finansowy jest Komisja Nadzoru Finansowego. Obok niej za system bezpieczeństwa sektora finansowego odpowiadają takie podmioty jak: Bankowy Fundusz Gwarancyjny oraz Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny [Ostrowska 2013: 7].

2. WKŁADY DEPOZYTOWE W POLSKIM SYSTEMIE BANKOWYM

Najczęściej stosowaną formą lokowania środków pieniężnych wybraną przez posiadaczy wolnych środków finansowych jest lokata bankowa. Jest to efekt jasno sprecyzowanych zasad lokowania oszczędności, gwarancji bezpieczeństwa, niskiego ryzyka straty oraz ochrony przed inflacją. Banki traktują lokaty jako pożyczkę na określony czas, którą deponent udziela bankowi. Powierzone przez deponentów środki finansowe banki udostępniają dalej kredytobiorcom bądź inwestują w inne aktywa. Wraz z upływem terminu zapadalności bank zwraca powierzone depozyty wraz z naliczonymi odsetkami [*Skąd się bierze oprocentowanie lokat bankowych*, dostęp: 14.08.2012].

Podstawowym źródłem finansowania działalności banków są depozyty. Ważnym elementem jest utrzymanie ich poziomu na stabilnym dla banku poziomie. Depozyty są jednym z pewniejszych, a zarazem najmniej kosztownym dla banku źródłem finansowania [*Podręcznik inspekcji na miejscu...*, 2007: 2–3]. Równie ważna jest analiza struktury i dynamiki depozytów. Zaufanie wobec banku, jak i lojalność deponentów, ma kluczowe znaczenie w badaniu poziomu płynności oraz stabilności wyniku finansowego banku. Ważnym elementem utrzymania stabilności banku jest opracowany i prawidłowo wdrożony program utrzymania i rozszerzania bazy depozytowej, który daje możliwość monitorowania bazy depozytowej oraz planowania struktury i wielkości aktywów na podstawie zachodzących trendów [*Podręcznik inspekcji na miejscu...*, 2007: 1].

Rynek depozytowy w Polsce ma swoje ograniczenia. Wynikają one z dość niskiego zaangażowania depozytariuszy w inwestycje w stosunku do działalności inwestycyjnej w krajach europejskich. Na wykresie 1 zaprezentowano wskaźnik oszczędności do PKB w wybranych europejskich krajach w latach 2001–2014.

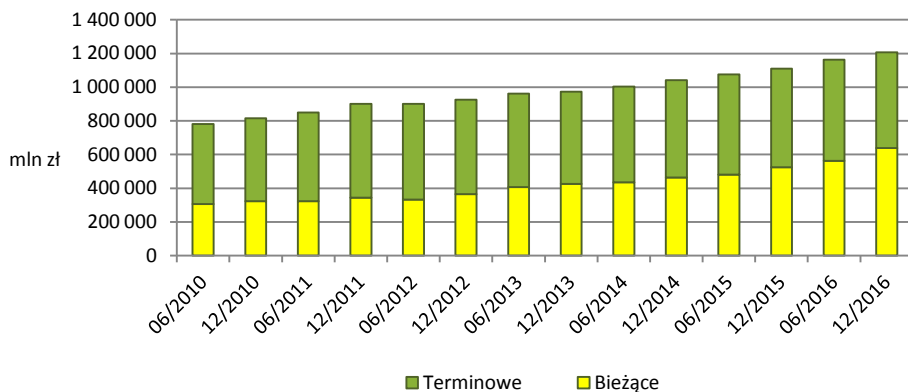


Wykres 1. Wskaźnik oszczędności/PKB w wybranych krajach Europy w latach 2001–2014

Źródło: *Struktura oszczędności w Polsce...* [2012: 19]; *Unia europejska – statystyka* [dostęp: 03.11.2017]; *Struktura oszczędnościowa gospodarstw domowych* [dostęp: 28.06.2017]; *Polska – kraj najniższych oszczędności* [dostęp: 03.11.2017].

Jednym z czynników wpływających na wzrost poziomu oszczędności jest rozwój gospodarczy kraju. W krajach, w których poziom rozwoju gospodarczego jest na relatywnie wysokim poziomie, wielkość oszczędności gospodarstw domowych znacznie przewyższa poziom Produktu Krajowego Brutto. W Polsce na koniec 2011 r. oszczędności osiągnęły 64% PKB. Sytuacja innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej, takich jak Słowenia czy Węgry dawała nadzieje dalszego rozwoju oszczędności w Polsce. Krajem o najwyższym wskaźniku oszczędności do PKB jest Wielka Brytania. Stosunek tego wskaźnika znacząco przewyższa 300% [*Struktura oszczędności w Polsce...*, 2012: 19].

W Polsce zarówno poziom depozytów bieżących, jak i depozytów terminowych, ulegają zwiększeniu. W styczniu 2017 roku depozyty ogółem wynosiły 1 216 978 mln złotych, z czego 602 990 mln zł stanowiły depozyty terminowe, a 613 987 mln zł depozyty bieżące.

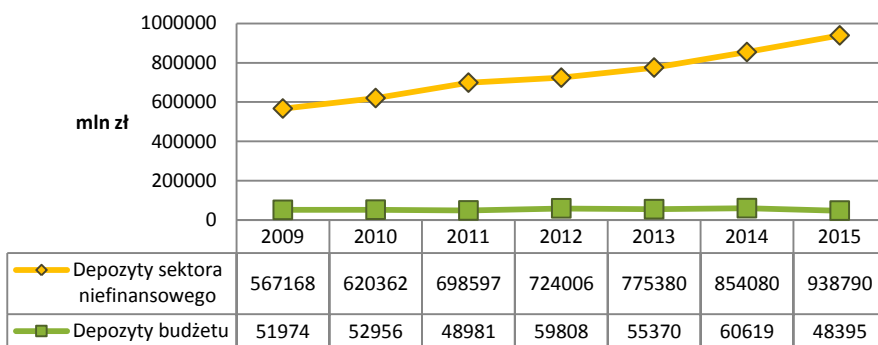


Wykres 2. Depozyty sektora bankowego w latach 2010–2016

Źródło: *Statystyka monetarna i finansowa* [dostęp: 23.03.2017].

Na przestrzeni lat można zauważyć znaczący wzrost depozytów. Depozyty bieżące w grudniu 2016 roku stanowiły 638 961 mln zł, co w porównaniu z grudniem 2010 roku stanowi 49-cio procentowy wzrost. Przyrost depozytów terminowych w tym okresie stanowił 13%.

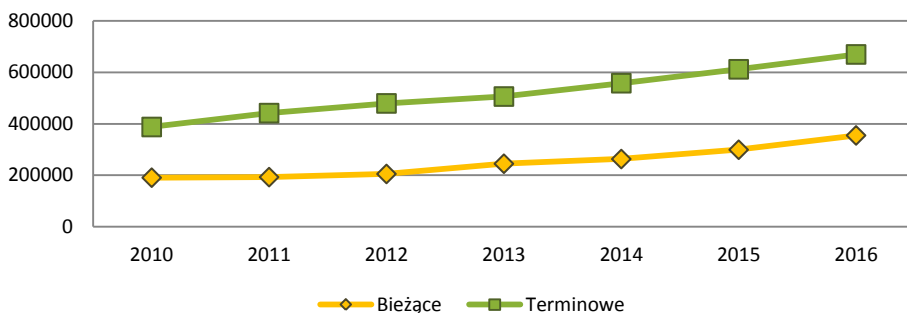
Wykres 3 przedstawia wysokość depozytów sektora niefinansowego oraz depozytów instytucji budżetowych w latach 2009–2015. Można zaobserwować wyraźny rozwój działalności depozytowej w Polsce, szczególnie w sektorze niefinansowym, co świadczy o dużym zainteresowaniu sektora deponowaniem nadwyżek finansowych w bankach [*Depozyty sektora niefinansowego...*, 2016: 4].



Wykres 3. Depozyty sektora niefinansowego oraz instytucji budżetowych w latach 2009–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Depozyty sektora niefinansowego...* [2016: 4].

Na wzrost poziomu depozytów sektora niefinansowego miał wpływ wzrost zainteresowania depozytami wśród osób prywatnych.



Wykres 4. Depozyty bankowe osób prywatnych w latach 2010–2016

Źródło: *Statystyka monetarna i finansowa* [dostęp: 23.03.2017].

W analizowanym okresie wśród depozytów osób prywatnych można zaobserwować wzrost depozytów bieżących o 46%. Przyrost depozytów terminowych w badanym okresie wyniósł 37%.

3. RYZYKO ZWIĄZANE Z DZIAŁALNOŚCIĄ BANKOWĄ

Banki poprzez podejmowanie ryzyka osiągają i pomnażają swoje zyski, a z drugiej strony ryzyko niesie za sobą możliwość poniesienia straty. Spośród licznych zadań wykonywanych przez banki, największe ryzyko powiązane jest z kredytowaniem, w którym to ryzyko jest elementem nie do uniknięcia. Istotnym elementem ryzyka są też niekorzystne zmiany otoczenia gospodarczego. Dlatego też działalność banków powinna być ciągle monitorowana i kontrolowana [Paśtuł i Sitek 2013: 435].

Kryzys finansowy z 2007 roku, który miał swoje odzwierciedlenie w gospodarce światowej dotknął również sektor finansowy. Był on efektem podejmowania nadmiernego ryzyka oraz niekorzystnego rozwoju sytuacji na rynkach finansowych. Konsekwencją były znaczące straty na inwestycjach oraz spadek wartości kapitałów regulacyjnych banków poniżej wymaganego poziomu. Ścisła sieć powiązań wewnątrz sektora mogła doprowadzić do upadłości i bankructwa wielu instytucji finansowych i stanowić zagrożenie dla całego systemu finansowego [Czajkowska 2016: 180].

Ryzyko bankowe jest z zasady nieprzewidywalne, ponieważ banki operując środkami finansowymi swoich klientów nie mogą być pewne, kiedy klient zażąda ich zwrotu i muszą być przygotowane na zwrot środków przed terminem [Dobo-

siewicz 2005: 130]. Według K. Jajugi [2009: 130–131] każda działalność związana jest z ryzykiem, a prowadzenie działalności w warunkach ryzyka jest nieodłącznym elementem każdej gospodarki. W literaturze można dostrzec dwie odmiennie definicje ryzyka. Ryzyko może być rozumiane negatywnie, jako zagrożenie nieosiągnięcia zamierzonego efektu, bądź neutralnie, jako zagrożenie i szansa z możliwością uzyskania efektu różnego od oczekiwań [Jajuga 2009: 13–14].

Dostępne klasyfikacje rodzajów ryzyka za główny element podziału przyjmują zakres działalności. Najbardziej ogólną klasyfikację oparto na podziale na: ryzyko związane z działalnością wewnętrzną banku, tzw. ryzyko subiektywne i ryzyko obiektywne wynikające z czynników zewnętrznych, na które bank nie ma bezpośredniego wpływu. Ryzyko wewnątrzbankowe to m.in. wynik złej organizacji banku, błędów w polityce kadrowej, złych procedur działania i braku kontroli ich wykonania [Dobosiewicz 2007: 25–26].

Praca z ryzykiem polega na odpowiednim zarządzaniu elementami mającymi wpływ na poziom ryzyka. Proces ten obejmuje prace, mające na celu analizę, sterowanie zaistniałymi rodzajami ryzyka oraz kontrolę podejmowanych działań. Banki w celu ograniczenia ryzyka stosują się do zalecanych przez instytucje nadzoru regulacji i norm prawnych. Zarządzanie ryzykiem, jak i działania mające na celu niedopuszczenie do wystąpienia w działalności bankowej zdarzeń wysoce ryzykownych ma na celu uniknięcie angażowania instytucji gwarantowania wypłacalności banków [Iwanowicz-Drozdowska i in. 2010: 235–237].

4. BEZPIECZEŃSTWO POLSKIEGO SYSTEMU BANKOWEGO

Komisja Nadzoru Finansowego – KNF – to organ nadzorujący rynek finansowy w Polsce powołany na mocy Ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym [Dz.U. 2006, nr 157, poz. 1119]. Nadzór nad samą Komisją został powierzony Prezesowi Rady Ministrów, któremu Komisja prezentuje coroczne sprawozdanie ze swej działalności [Dz.U. 2006, nr 157, poz. 1119, art. 7]. Decyzje KNF podejmowane są w formie uchwał, w głosowaniu jawnym zwykłą większością głosów, w obecności co najmniej czterech członków, w tym przewodniczącego lub zastępcy [Dz.U. 2006, nr 157, poz. 1119, art. 12]. Komisja Nadzoru Finansowego sprawuje nadzór nad całym rynkiem finansowym, w którego skład wchodzi: sektor bankowy, rynek kapitałowy, emerytalny, ubezpieczeniowy, a także instytucje płatnicze i biura usług płatniczych, instytucje pieniądza elektronicznego oraz kasy spółdzielcze.

Do głównych zadań Komisji Nadzoru Finansowego należy [*Zadania Komisji*, dostęp: 13.03.2017]:

– podejmowanie działań mających na celu prawidłowe funkcjonowanie oraz rozwój rynku finansowego,

- działania informacyjne z zakresu funkcjonowania rynku finansowego,
- udział w tworzeniu aktów prawnych dotyczących nadzoru nad rynkiem finansowym,
- tworzenie możliwości polubownego rozstrzygania sporów pomiędzy podmiotami rynku finansowego,
- wykonywanie innych zadań określonych ustawami.

Głównym celem nadzoru nad rynkiem finansowym w Polsce jest zapewnienie odpowiedniego funkcjonowania podmiotów na rynku, jego stabilności, bezpieczeństwa oraz przejrzystości, a także zapewnienie ochrony interesów uczestników tego rynku. W celu rzetelnego wykonywania swoich zadań Urząd Komisji Nadzoru Finansowego stosuje nadzór oparty na analizie ryzyka. Nadzorowane instytucje finansowe są poddawane ciągłej ocenie na podstawie ryzyka z wykorzystaniem metodyki BION (badanie i ocena nadzorczą).

Od oceny ukształtowanej przez BION uzależniona jest intensywność i charakter działań nadzorczych. Daje to możliwość efektywnej alokacji zasobów UKNF, które powinny być kierowane do podmiotów i obszarów generujących najwyższe ryzyko. Korzyścią wynikającą z BION jest stworzenie mechanizmu stosowania wobec danej instytucji środków nadzorczych adekwatnych do oceny, zmierzających do poprawy sytuacji w obszarach generujących nadmierne ryzyko [*Nadzór oparty na analizie ryzyka*, dostęp: 13.03.2017].

Bezpieczeństwo polskiego sektora bankowego jest możliwe do zachowania nie tylko dzięki odpowiednim aktom prawnym oraz uchwałom Komisji Nadzoru Finansowego, ale także poprzez odpowiednie praktyki w zakresie ostrożnego i stabilnego zarządzania [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku Prawo bankowe, Dz.U. 1997, nr 140, poz. 939, art. 137]. Prawo bankowe upoważnia KNF do wydawania rekomendacji bankowych, które mają za zadanie kształtowanie odpowiednich mechanizmów zarządzania ryzykiem, a także zasad funkcjonowania podmiotów. Rekomendacje są powszechnie stosowane przez banki, pomimo iż nie stanowią źródła prawa, a ich stosowanie nie jest obligatoryjne. Od początku swej działalności KNF wprowadziła 16 rekomendacji uwzględniających kwestie związane z ryzykiem bankowym [Kasprzak 2013: 174–175].

5. POLSKI SYSTEM OCHRONY DEPOZYTÓW W ŚWIETLE STANDARDÓW UNII EUROPEJSKIEJ

Historia europejskich systemów gwarantowania depozytów sięga 1966 roku, kiedy utworzono pierwszy taki system w Niemczech (RNF) [Gospodarowicz 2013: 8]. Powodem powołania systemów gwarancji depozytów była ochrona interesów klientów korzystających z usług banków, ustabilizowanie sytuacji

gospodarczej oraz przeciwdziałanie destabilizacji systemu bankowego i rynku finansowego [Dembska 2016: 4].

W 1986 roku Komisja Wspólnot Europejskich wydała pierwszą dyrektywę dotyczącą systemów gwarantowania depozytów – Dyrektywę 87/63/EWG. Ponadto w 1994 roku wydano Dyrektywę 94/19/WE (Dyrektywa depozytowa), która od 2009 roku stanowiła podstawę prawa Unii Europejskiej w ramach działalności instytucji gwarantujących depozyty [Gospodarowicz 2013: 8]. Zgodnie z dyrektywą, podstawowym celem działania systemów gwarantowania depozytów jest: ochrona zdeponowanych środków, stabilność systemu finansowego oraz warunki równej konkurencji. Kraje Unii Europejskiej zostały zobowiązane do wprowadzenia minimalnego funduszu gwarancji depozytów, finansowanego przez banki w celu zapewnienia ochrony drobnych deponentów [Niczyporuk i Talecka 2010: 125].

Kryzys finansowy w 2007 roku ukazał, że regulacja działalności bankowej i nadzór nad nią potrzebują harmonizacji. Ujawnił również, że błędne oceny ryzyka dokonywane w sektorze bankowym mają wpływ na stopień stabilności finansowej państw członkowskich. W czerwcu 2012 roku powołano dwie nowe instytucje, które zostały kluczowymi składnikami tzw. unii bankowej. Pierwszym ze składników jest *jednolity mechanizm nadzorczy*, który przyznaje Europejskiemu Bankowi Centralnemu prawo nadzoru dla zapewnienia niezależności nad bankami europejskimi na wspólnych zasadach. Drugim elementem jest *jednolity mechanizm restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji*, który ma za zadanie uporządkowanie sytuacji banku po kryzysie, generując jak najniższe koszty dla podatników w przypadku wystąpienia upadłości banku [Unia bankowa – dokumenty informacyjne o Unii Europejskiej: 1, dostęp: 01.09.2016].

Unia bankowa to znaczący element kontroli europejskich banków. Głównym celem powołania działalności unii bankowej jest ochrona oszczędności obywateli krajów należących do strefy euro na wypadek kryzysu finansowego. Polska nie należy do struktur unii bankowej. Przystąpienie do struktur tej organizacji dałoby możliwość łagodzenia konsekwencji upadłości banków. Elementem asekuracyjnym dla banków jest przeniesienie ciężaru poniesionych kosztów w celu ratowania lub likwidacji banków z poziomu poszczególnych krajów członkowskich na poziom unijny [Czajkowska 2016: 180].

Unia bankowa to znaczące i istotne uzupełnienie unii gospodarczej i walutowej oraz rynku wewnętrznego. Ujednoliconą odpowiedzialność za restrukturyzację, nadzór i uporządkowaną likwidację oraz finansowanie na szczeblu Unii Europejskiej zobowiązuje banki do przestrzegania tych samych przepisów. Przepisy te gwarantują, że banki podejmują wyłącznie mierzone ryzyko, a bank, który popełnia błędy, płaci za ponoszone straty, a także musi liczyć się z koniecznością zakończenia działalności, przy czym ważna jest minimalizacja kosztów dla podatnika [Czajkowska 2016: 1–2].

Za główne cele unii bankowej uznaje się [dostęp: 12.03.2017]:

- gwarancję banków o zdolności do przetrwania możliwych kryzysów,
- zapobieganie wykorzystywaniu depozytów w celu ratowania banków ogłaszających upadłość,
- ograniczenie podziału rynku poprzez zmiany i harmonizację przepisów sektora finansowego,
- zwiększenie stabilności finansowej w strefie euro i w całej Unii Europejskiej.

Dyrektywa 2014/49/UE Parlamentu Europejskiego i Rady z 16 kwietnia 2014 roku dotyczyła wdrożenia ujednoczonych zasad finansowania systemu gwarantowania w krajach UE. Zmiany dotyczyły podstawy naliczania opłat, za którą to uznano wielkość zgromadzonych przez bank depozytów objętych gwarancjami Bankowego Funduszu Gwarancyjnego oraz poziom generowanego ryzyka. Jako dodatkowy element kalkulacji opłat wykazuje się przynależność do systemu ochrony instytucjonalnej IPS – *Institutional Protection System* [Zygierewicz 2015: 20–21].

Brakującym elementem działalności unii bankowej jest europejski system gwarantowania depozytów, który zgodnie z założeniami ma zostać wdrażany w latach 2017–2024. Europejski system gwarantowania depozytów (EDIS) jest niezbędnym elementem dla zbudowania pełnej unii bankowej i zwiększenia integracji krajów strefy euro w obszarze finansowym. Docelowo EDIS ma przenieść odpowiedzialność za gwarantowanie depozytów z poziomu krajowego na poziom europejski. Oznacza to, iż w przypadku upadłości banków z krajów, w których system bankowy boryka się z problemami, zostanie dokonana swoista redystrybucja środków finansowych od systemów bankowych dobrze nadzorowanych i banków dobrze zarządzanych [Waliszewski 2016: 25].

6. ZADANIA BANKOWEGO FUNDUSZU GWARANCYJNEGO W ZAKRESIE OCHRONY DEPOZYTÓW

System gwarantowania depozytów to podstawa tworzenia sieci bezpieczeństwa i stabilności finansowej, która chroni system finansowy przed jego destabilizacją. Leży ona w interesie wszystkich podmiotów tego systemu, ponieważ są one ze sobą powiązane i wrażliwe na szoki występujące w otoczeniu. System gwarantowania depozytów jest obecny w 112 państwach świata, a ponad 75% z nich powstało w ciągu ostatnich 25 lat. Stanowi to, iż system ten jest stosunkowo nową lecz dynamicznie rozwijającą się ideą [Gospodarowicz 2013: 7].

Celem działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego jest działanie na rzecz stabilności krajowego systemu finansowego poprzez funkcjonowanie obowiązkowego systemu gwarantowania depozytów oraz prowadzenie

przymusowej restrukturyzacji. Obecnie BFG w Polsce działa na mocy Ustawy z 10 czerwca 2016 roku o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji [Dz.U. 2016, poz. 996]. Pierwszą ustawą wprowadzającą zasady działania BFG była Ustawa z dnia 14 grudnia 1994 roku o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym [Dz.U. 1995, nr 4, poz. 18].

Do zadań BFG należy [Ustawa z dnia 10 czerwca 2016 roku o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym..., Dz.U. 2016, poz. 996, art. 5, pkt. 1]:

- wykonywanie obowiązków wynikających z gwarantowania depozytów, w szczególności dokonywanie wypłaty środków gwarantowanych deponentom,
- kontrola danych zawartych w systemach wyliczania podmiotów objętych systemem gwarantowania,
- restrukturyzacja podmiotów, przez umorzenie lub konwersję instrumentów kapitałowych,
- prowadzenie przymusowej restrukturyzacji,
- przygotowywanie, aktualizacja i ocena wykonalności planów przymusowej restrukturyzacji i grupowych planów przymusowej restrukturyzacji,
- gromadzenie i analizowanie informacji o podmiotach objętych systemem gwarantowania, w szczególności w celu opracowywania analiz i prognoz dotyczących sektora bankowego i sektora kas oraz poszczególnych banków i kas,
- prowadzenie innych działań na rzecz stabilności krajowego systemu finansowego.

Ochronie gwarancyjnej wykonywanej przez BFG podlegają środki finansowe zgromadzone przez deponenta na rachunkach bankowych lub na rachunkach w spółdzielczej kasie oszczędnościowo-kredytowej. Pierwotna kwota gwarantowanych środków wynosiła 3 000 euro. Obecnie kwota ta to równoważność 100 000 euro [*Zakres przedmiotowy gwarancji*, dostęp: 12.03.2017].

Kwota gwarantowana ustalana jest według stanu łącznych środków deponenta na dzień spełnienia warunku gwarancji wraz z naliczonymi do tego dnia odsetkami. W przypadku rachunku wspólnego, każdemu ze współposiadaczy przysługuje odrębna kwota gwarancji [*Wysokość gwarancji*, dostęp: 12.03.2017].

Zgodnie z Ustawą o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji wypłaty środków gwarantowanych powinny być dokonane w terminie 7 dni roboczych od dnia wypełnienia warunku gwarancji. Gwarancjami objęte są depozyty złotowe i walutowe. Niezależnie od waluty, w jakiej nominowany jest depozyt, wypłata środków gwarantowanych będzie dokonywana w złotych [*Pozostałe zasady gwarantowanie depozytów*, dostęp: 03.11.2016].

Bankowy Fundusz Gwarancyjny chroni środki zgromadzone w [*Gwarantowanie depozytów*, dostęp: 13.03.2017]:

- bankach krajowych, tj. z siedzibą na terytorium RP, z wyłączeniem Banku Gospodarstwa Krajowego jako banku państwowego,
- spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych,
- oddziałach banków zagranicznych, tj. banków z siedzibą poza granicą RP, terytorium państwa niebędącego członkiem UE (o ile oddział banku zagranicznego nie jest uczestnikiem innego systemu gwarantowania albo system, do którego przynależy nie zapewnia gwarancji co najmniej w zakresie i w wysokości, w jakiej zapewnia je Bankowy Fundusz Gwarancyjny).

Od początku swej działalności gwarancyjnej Bankowy Fundusz Gwarancyjny wypłacił środki klientom 5 banków komercyjnych, 90 banków spółdzielczych oraz 2 spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych. Łącznie w latach 1995–2015 wypłacono środki 351 970 deponentom na łączną kwotę 2 851,4 mln zł [*Raport roczny Bankowego Funduszu Gwarancyjnego 2015*: 32].

PODSUMOWANIE

Opracowanie miało na celu dokonanie oceny bezpieczeństwa środków powierzanych instytucjom rynku finansowego w Polsce oraz wskazanie instytucji zabezpieczających deponowane środki. Wykazano, iż stabilność systemu finansowego oraz bezpieczeństwo polskiego systemu gwarantowania zależne są od wielu powiązanych ze sobą czynników oraz są wynikiem działalności instytucji systemu finansowego. Sprawne funkcjonowanie organów nadzoru pozwala na zmniejszenie zagrożeń wynikających z wykonywanej przez banki działalności. Wykazano ważność działalności Bankowego Funduszu Gwarancyjnego dla bezpieczeństwa deponowanych środków, zarówno z punktu widzenia gospodarki, systemu bankowego, banków, jak i klientów. Zaprezentowano obowiązek przynależności do systemu gwarantowania depozytów, którym zostały objęte wszystkie banki, co zwiększyło stabilność całego systemu finansowego. Deponenti powierzając swoje środki instytucjom finansowym powinni zachować szczególną ostrożność i kontrolować, czy instytucja ta podlega nadzorowi KNF oraz czy jest objęta systemem gwarancji depozytów, ponieważ w dużej mierze jest to wyznacznik bezpieczeństwa finansowego.

BIBLIOGRAFIA

- Czajkowska A., 2016, *Dylematy dla Polski związane z przystąpieniem do Unii Bankowej*, Studia Prawno-Ekonomiczne, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź.
- Dembska R., 2016, *Bezpieczeństwo depozytów bankowych w polskim systemie bankowym, rozwiązania stosowane w Unii Europejskiej*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, Olsztyn.
- Depozyty sektora niefinansowego oraz instytucji rządowych i samorządowych*, 2016, Departament Bankowości Komercyjnej Specjalistycznej oraz Instytucji Płatniczych, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa.
- Dobosiewicz Z., 2007, *Kredyty i gwarancje kredytowe*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Dobosiewicz Z., 2005, *Wprowadzenie do finansów i bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gospodarowicz M., 2013, *System gwarantowania depozytów z uwzględnieniem indywidualnego ryzyka banku i ryzyka systemowego*, Oficyna Wydawnicza Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Gwarantowanie depozytów*, Bankowy Fundusz Gwarancyjny, www.bfg.pl [dostęp: 13.03.2017].
- Iwanowicz-Drozdowska M., Jaworski W., Zawadzka Z., 2010, *Bankowość – zagadnienia podstawowe*, Poltext, Warszawa.
- Jajuga K., 2009, *Zarządzanie ryzykiem*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kasprzak M., 2013, *Regulacje nadzorcze sektora bankowego w Polsce*, [w:] J. Świdorska (red.), *Współczesny system bankowy – ujęcie instytucjonalne*, Difin S.A., Warszawa.
- Matysek-Jędrzych A., 2007, *System finansowy – definicja i funkcje*, „Bank i Kredyt”, nr 10.
- Nadzór oparty na analizie ryzyka*, Komisja Nadzoru Finansowego, www.knf.gov.pl [dostęp: 13.03.2017].
- Niczyporuk P., Talecka A., 2010, *Bankowość Unii Europejskiej – podstawowe zagadnienia*, Temida2, Białystok.
- Ostrowska D., 2013, *System nadzoru i bezpieczeństwa na rynku finansowym w Polsce*, Difin, Warszawa.
- Pastuś S., Sitek M., 2013, *Pojęcie i rodzaje ryzyka bankowego*, „Studia i Materiały Uniwersytetu Jana Kochanowskiego”, nr 1, Kielce.
- Pietrzak B., Polański Z., Woźniak B., 2012, *System finansowy w Polsce*, wyd. II, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Podręcznik inspekcji na miejscu, Baza depozytowa*, 2007, Internetowy Serwis Bankowości Spółdzielczej, Warszawa, www.bs.net.pl.
- Polska – kraj najniższych oszczędności*, www.bankier.pl [dostęp: 03.11.2017].
- Pozostałe zasady gwarantowanie depozytów*, Bankowy Fundusz Gwarancyjny, www.bfg.pl [dostęp: 03.11.2016].
- Raport roczny Bankowego Funduszu Gwarancyjnego 2015*, Bankowy Fundusz Gwarancyjny, www.bfg.pl.
- Skąd się bierze oprocentowanie lokat bankowych*, Rynek złota: Oszczędzanie, Inwestycje, Finanse, www.rynekszłota24.pl [dostęp: 14.08.2012].
- Stabilność finansowa*, Portal Edukacji Ekonomicznej – Narodowy Bank Polski, www.nbportal.pl [dostęp: 12.03.2017].
- Statystyka monetarna i finansowa*, Narodowy Bank Polski, www.nbp.pl [dostęp: 23.03.2017].
- Struktura oszczędności w Polsce i wybranych krajach europejskich*, 2012, Analizy On-line S.A. dla BPHTFI S.A.
- Struktura oszczędnościowa gospodarstw domowych*, www.analizy.pl [dostęp: 28.06.2017].

- Unia bankowa*, Rada Europejska, Rada Unii Europejskiej, www.consilium.europa.eu [dostęp: 12.03.2017].
- Unia bankowa – dokumenty informacyjne o Unii Europejskiej*, Europa Parlament, www.europarl.europa.eu [dostęp: 01.09.2016].
- Unia europejska – statystyka*, www.money.pl [dostęp: 03.11.2017].
- Ustawa z dnia 14 grudnia 1994 roku o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, Dz.U. 1995, nr 4, poz. 18.
- Ustawa z dnia 10 czerwca 2016 roku o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji, Dz.U. 2016, poz. 996.
- Ustawa z dnia 27 lipca 2006 roku o nadzorze nad rynkiem finansowym, Dz.U. 2006, nr 157, poz. 1119, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku. Prawo bankowe, Dz.U. 1997, nr 140, poz. 939, z późn. zm.
- Waliszewski K., 2016, *Europejski system gwarantowania depozytów jako trzeci filar Unii Bankowej*, „Bezpieczny Bank”, nr 1(62).
- Wysokość gwarancji*, Bankowy Fundusz Gwarancyjny, www.bfg.pl [dostęp: 12.03.2017].
- Zadania Komisji*, Komisja Nadzoru Finansowego, www.knf.gov.pl [dostęp: 13.03.2017].
- Zakres przedmiotowy gwarancji*, Bankowy Fundusz Gwarancyjny, www.bfg.pl [dostęp: 12.03.2017].
- Zygierewicz M., 2015, *Składki na BFG w standardzie unijnym*, „Nowoczesny Bank Spółdzielczy”, nr 2.

STABILITY OF THE FINANCIAL SYSTEM AND THE SECURITY OF THE POLISH SYSTEM DEPOSIT GUARANTEE

Abstract

The aim of the elaboration was to presentations tasks of the Banking Guarantee Fund and to present the scope of protection, principles and mode of implementation of guarantee and financing its activities. Activities of the Bank Guarantee Fund is highly significant for the economy, the banking system, banks and their customers. All banks are obligated to belong to the system, which increases the stability of the entire financial system. Depositors entrusting your money to financial institutions should take special care and control institutions, whether it is supervised by the Polish Financial Supervision Authority and whether their funds are covered by the scheme of deposits guarantee because it is a determinant of financial security. Done an assessment of the safety of funds entrusted to financial market institutions in Poland. Indicated institutions securing deposited funds. At a well-functioning financial market can be the basis a development and economic growth, and the effective functioning of supervisors reduces the risk of bank activity. The collected data is presented in graphs.

Keywords: deposits, Banking Guarantee Fund, security, deposit guarantee schemes, banking risk.

Przyjęto/Accepted: 20.09.2017
Opublikowano/Published: 31.12.2017

ŚWIADOMOŚĆ UBEZPIECZENIOWA STUDENTÓW W ZAKRESIE UBEZPIECZENIA KREDYTU

Anna Piechota

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

Daria Marczevska

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

Streszczenie

Ubezpieczenia kredytu są oferowane klientom korzystającym z produktu bankowego jakim jest kredyt. Ubezpieczenie kredytu jest specyficznym produktem ubezpieczeniowym oraz jednym z elementów współpracy bankowo-ubezpieczeniowej. Celem artykułu jest ocena poziomu świadomości studentów w zakresie ubezpieczenia kredytu na podstawie przeprowadzonego badania kwestionariuszowego oraz dostępnych wyników badań w przedmiotowym zakresie. Przeprowadzone wśród studentów badanie ankietowe wskazało na odmienne poglądy, niewielkie doświadczenia oraz niepełną wiedzę w zakresie ubezpieczenia kredytu wśród badanych studentów. Dostępne wyniki badań potwierdzają obserwacje w przeprowadzonym badaniu. Poziom świadomości ubezpieczeniowej powinien być podnoszonym m.in. przez edukację.

Słowa kluczowe: ubezpieczenie kredytu, bancassurance, kredyt bankowy.

JEL Class: G21, G22, E51.

WPROWADZENIE (O ŚWIADOMOŚCI UBEZPIECZENIOWEJ)

Z kwestią *świadomości ubezpieczeniowej* można się spotkać w literaturze w kontekście jej opisu oraz analizy w odniesieniu do: jej poziomu w ujęciu ogólnym [Iwko i Iwko 2015: 89–114], zrozumienia celu i treści oferty konkretnego ubezpieczenia [Bac 2009: 4–11], czy lojalności klientów wobec zakładów ubezpieczeń [Grzebieniak 2008: 277–278]. Niezależnie jednak od przyczyny rozważań nad świadomością ubezpieczeniową wszyscy autorzy wskazują, iż jest to istotny element sprawnie funkcjonującego rynku ubezpieczeń, gdyż jej wysoki poziom pozwala na racjonalne korzystanie z oferty zakładów ubezpieczeń [Iwko i Iwko 2015: 89].

Czym zatem jest świadomość ubezpieczeniowa? W literaturze najczęściej można spotkać odniesienia do definicji/określeń czterech autorów. Pierwsza z nich, Szromnika określa świadomość ubezpieczeniową, jako „nabytą cechę indywidualną jednostki lub grupy społecznej, kształtowaną w procesie rozwoju osobowego zachodzącego w określonych warunkach środowiskowych” [Szromnik 2001: 32]. Druga zaproponowana przez Pazio i Formanowską definiuje ją, jako „określony, ale zmienny w czasie stan intelektualny jednostek i społeczeństwa, który wynika ze stopnia znajomości, zrozumienia oraz racjonalnego wartościowania faktów i zdarzeń zachodzących na rynku ubezpieczeniowym” [Pazio i Formanowska 2002: 42–43]. Sułkowska definiuje świadomość ubezpieczeniową, jako „odrębną wartość społeczną, kategorią złożoną, względnie stałą i jest jednym z podstawowych wyznaczników poziomu intelektualnego jednostek i grup społecznych” [Sułkowska 2013: 9–10]. Czwarta została sformułowana przez Szumlicza, który określił świadomość ubezpieczeniową, jako „wiedzę i umiejętności pozwalające racjonalnie skorzystać z ochrony ubezpieczeniowej, czyli w konsekwencji wykazać stosowaną przezorność ubezpieczeniową” [Szumlicz 2006: 21]. Ponadto określił najistotniejsze cechy świadomości ubezpieczeniowej, do których zaliczył kluczowe zakresy wiedzy i umiejętności, tj.: kategorie ryzyka, funkcję ochronną ubezpieczenia, wspólnotę ryzyka, ogólne warunki ubezpieczenia i doubezpieczenie.

Iwko i Iwko stwierdzają dodatkowo, iż na poziom świadomości ubezpieczeniowej wpływa wiele istotnych elementów, tj.: postrzeganie zagrożeń, znajomość dóbr i usług zaspokajających potrzeby bezpieczeństwa, znajomość zakładów ubezpieczeń, oferowanych przez nie produktów oraz warunków obsługi, znajomość praw i obowiązków ubezpieczonych, umiejętność oceny poziomu dotychczasowej konsumpcji usług ubezpieczeniowych w stosunku do rzeczywistych potrzeb, umiejętność oceny korzyści wynikających z ochrony ubezpieczeniowej i innych środków zaspokajających potrzebę bezpieczeństwa [Iwko i Iwko 2015: 90].

Biorąc pod uwagę powyższe należałoby stwierdzić, iż świadomość ubezpieczeniową w zakresie ubezpieczenia kredytu będzie cechować przede wszystkim zrozumienie istnienia zagrożenia ryzykiem niezdolności do spłaty kredytu, mogącym powodować stratę w zasobach kredytobiorcy oraz że ubezpieczenie kredytu stanowi niejako inwestycję w bezpieczeństwo materialne w sytuacji powstania straty w spodziewanych zasobach materialnych. Natomiast na poziomie świadomości ubezpieczeniowej w zakresie ubezpieczenia kredytu ma wpływ wiele czynników, m.in.: znajomość ubezpieczenia kredytu, jako produktu ubezpieczeniowego i warunków jego obsługi, umiejętność oceny: poziomu dotychczasowej konsumpcji ubezpieczenia kredytu w stosunku do rzeczywistych potrzeb i korzyści wynikających z ochrony ubezpieczeniowej, jaką daje ubezpieczenie kredytu.

Celem artykułu jest ocena poziomu świadomości ubezpieczeniowej w zakresie ubezpieczenia kredytu w oparciu o dane dotyczące wiedzy, doświadczenia i opinii w oparciu o przeprowadzone badanie kwestionariuszowe oraz dostępne wyniki badań w przedmiotowym zakresie.

1. CHARAKTERYSTYKA KREDYTU BANKOWEGO

Bankowość pełni wyjątkową rolę w kształtowaniu się przebiegu mechanizmów gospodarczych. Bank jest instytucją komercyjną, której działalność skupia się głównie na przyjmowaniu depozytów oraz udzielaniu kredytów. Realizuje usługi związane z obrotem pieniężnym, a w ostatnich dziesięcioleciach usługi te dotyczą zróżnicowanych obszarów finansów [Law 2014: 36]. Funkcje działalności banku można podzielić na [Kosiński 2017: 12]: depozytowo-kredytową, rozliczeniową i inwestycyjną. Z perspektywy artykułu najważniejsza jest funkcja depozytowo-kredytowa polegająca na tym, że deponenci środków pieniężnych w zamian za ich oprocentowanie pozostawiają je do dyspozycji bankowi na określony czas. Deponenci chętnie powierzają swoje środki nie tylko ze względu na spodziewany zysk, ale również bezpieczeństwo operacji. Następnie bank angażuje te środki w działalność kredytową.

Umowa kredytu (uregulowana prawnie) stwierdza zobowiązanie banku (kredytodawcy) do przekazania środków pieniężnych do dyspozycji kredytobiorcy na określony czas i cel, i klienta (kredytobiorcy) do zwrotu wykorzystanej kwoty wraz z odsetkami i prowizją w wyznaczonym terminie [Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo Bankowe, Dz.U. nr 140, poz. 939, z późn. zm.]. Konsekwencją umowy kredytu jest generowanie tzw. *ryzyka kredytowego* zagrażającego bankowi, gdyż stawiając środki do dyspozycji kredytobiorcy przyjmuje on na siebie niebezpieczeństwo niespłacenia kredytu [Opolski 1997: 152]. Banki chcąc ograniczyć ryzyko kredytowe wykorzystują różne instrumenty, tj.: ocena

zdolności kredytowej, monitoring kredytowy [Iwanowicz-Drozdowska 2010: 256], czy ustanawianie prawnych zabezpieczeń kredytów: osobistych i rzeczowych. Zabezpieczeniami osobistymi są np. weksel własny in blanco, poręczenie wekslowe, gwarancja bankowa, a rzeczowymi są m.in.: hipoteka, zastaw na zasadach ogólnych, bankowy zastaw rejestrowy, czy ubezpieczenie kredytu [Narodowy Bank Polski].

2. ISTOTA UBEZPIECZENIA KREDYTU

Ubezpieczenia kredytu są jednym z tzw. ubezpieczeń finansowych. Produkty te oferowane są przez zakłady ubezpieczeń działające w dziale II ustawowej klasyfikacji ubezpieczeń, zgodnie z którą wyróżnia się: ubezpieczenia kredytu, gwarancje ubezpieczeniowe oraz ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych [Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Dz.U. 2015 poz. 1844]. Produkty te mogą być związane m.in. z wierzytelnościami finansowymi (ubezpieczenia kredytu: hipotecznego, gospodarczego, inwestycyjnego czy konsumpcyjnego) oraz wierzytelnościami handlowymi (np. ubezpieczenia kredytu kupieckiego).

Celem ubezpieczenia kredytu jest „pokrycie strat majątkowych, wywołanych u kredytodawców, z powodu nieotrzymania od kredytobiorców w sytuacjach określonych w umowie ubezpieczenia należności za udzielony kredyt” [Lisowski 2016: 382]. Zakresem ubezpieczenia jest objęte ryzyko ogólnej niewypłacalności kredytobiorcy będącego przedsiębiorcą oraz całkowitej lub częściowej utraty zdolności do spłaty kredytu przez kredytobiorcę będącego osobą fizyczną, gdy nastąpi jego śmierć lub potwierdzona orzeczeniem lekarskim trwała utrata zdrowia uniemożliwiająca dalsze zarobkowanie [Lisowski 2016: 394]. Suma ubezpieczenia odpowiada kwocie udzielonego kredytu wraz z odsetkami. Czas trwania ubezpieczenia zazwyczaj pokrywa się z okresem kredytowania. Składka w ubezpieczeniu kredytu zależna jest przede wszystkim od oceny ryzyka kredytobiorcy i odzwierciedlona zostaje stopą składki, a także wysokości kwoty kredytu oraz długości okresu kredytu. Wystąpienie wypadku ubezpieczeniowego, czyli potwierdzonej niezdolności do spłaty kredytu wywołanej ubezpieczonym zdarzeniem losowym rodzi podstawy do ubiegania się o odszkodowanie. Określona w umowie ubezpieczenia odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń może dotyczyć pełnej kwoty ubezpieczonego kredytu lub jej części (np. kilku rat) [Lisowski 2016: 394–395].

Stronami ubezpieczenia są ubezpieczyciel (zakład ubezpieczeń) i ubezpieczający, którym może być bank (kredytodawca) lub klient (kredytobiorca) – osoba fizyczna lub prawna. W pierwszym przypadku umowa ubezpieczenia

zawierana pomiędzy ubezpieczycielem a bankiem obejmuje grupę (portfel) udzielanych przez bank kredytów i ma charakter ubezpieczenia grupowego. W drugim zaś przypadku, umowa zawierana jest pomiędzy ubezpieczycielem a klientem (kredytobiorcą) i ma charakter ubezpieczenia indywidualnego. W obu przypadkach ubezpieczonym jest klient banku (kredytobiorca), jednakże zgodnie z zapisami umowy dokonywana jest cesja praw z ubezpieczenia na rzecz banku (kredytodawcy) [Ronka-Chmielowiec 2016: 133].

Do kanałów dystrybucji ubezpieczeń kredytu należy zaliczyć, poza kanałami bezpośrednimi (tj. pracowników etatowych zakładu ubezpieczeń), również pośrednie, w tym banki. Ścisła współpraca banków z zakładami ubezpieczeń (tzw. *bancassurance*¹) sprzyja sprzedaży, po pierwsze – różnorodnych produktów ubezpieczeń przez banki, po drugie – produktów ubezpieczeniowych powiązanych z produktem bankowym. Realizacja drugiego typu sprzedaży powoduje, szczególnie w przypadku sprzedaży ubezpieczeń kredytu finalnie do zobowiązania klienta (kredytobiorcę) do pokrycia kosztów ochrony ubezpieczeniowej banku przed ryzykiem kredytowym.

Z perspektywy klienta ubezpieczenie kredytu jest prostym sposobem na zabezpieczenie się przed ryzykiem związanym z zaciągniętym zobowiązaniem [Korenik 2007: 215–216], ale produkt ten nie jest jednoznaczny i prosty w swej konstrukcji. Ponadto niezależnie od sposobu/wariantu zawarcia ubezpieczenia stanowi ono ochronę przede wszystkim interesu banku, jako kredytodawcy i z jego punktu widzenia ubezpieczenie może stanowić korzystne zabezpieczenie spłaty kredytu. Co ważne, wywiązanie się ubezpieczyciela z obowiązku – spłaty (całkowitej lub częściowej) kredytu, nie skutkuje zniesieniem obowiązku kredytobiorcy. Opłacona bankowi kwota kredytu staje się wierzytelnością ubezpieczyciela i skutkuje regresem zakładu ubezpieczeń w stosunku do ubezpieczonego [Więcko 2009: 25–26].

¹ Pojęcie *bancassurance* zostało zdefiniowane przez Komisję Nadzoru Finansowego jako „oferowanie ubezpieczeń przez banki (pośrednictwo w zawieraniu umów ubezpieczenia lub oferowanie przystąpienia do umowy ubezpieczenia na cudzy rachunek) na podstawie umów zawartych pomiędzy bankiem a zakładem ubezpieczeń powiązane bezpośrednio z produktem bankowym oraz na niepowiązane bezpośrednio z produktem bankowym, a także ubezpieczeniowych produktów o charakterze inwestycyjnym lub oszczędnościowym. Przez *bancassurance* należy także rozumieć zawieranie przez bank umów ubezpieczenia, powiązanych z produktem bankowym, w przypadku których klient banku na podstawie odrębnej umowy zobowiązany jest pokryć koszty ochrony ubezpieczeniowej banku przed poszczególnymi rodzajami ryzyka objętymi tą umową ubezpieczenia” [Komisja Nadzoru Finansowego 2014].

3. ŚWIADOMOŚĆ UBEZPIECZENIOWA W ZAKRESIE UBEZPIECZENIA KREDYTU W ŚWIETLE BADAŃ WŁASNYCH

W celu poznania świadomości ubezpieczeniowej w zakresie ubezpieczenia kredytu zostało przeprowadzone pilotażowe badanie kwestionariuszowe, które objęło 264² studentów studiów stacjonarnych stopnia pierwszego na kierunku Finanse i rachunkowość Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego. Autorki przyjęły założenie, iż przyjęta grupa badawcza to osoby, które mogą już korzystać z kredytu bankowego i ubezpieczenia kredytu, lub być nim zainteresowane w pewnej perspektywie czasowej, bądź mogliby już być z nimi związani poprzez posiadanie kredytu bankowego lub ubezpieczenia kredytu przez bliskie im osoby.

Z pojęciem ubezpieczenia kredytu spotkało się aż 75% badanych, a dla 11% było to pojęcie obce, pozostali nie mieli zdania w tej sprawie. Dla badanych oznacza ono przede wszystkim: „narzędzie zabezpieczające kredytobiorcę w niektórych sytuacjach” oraz „zabezpieczenie banku przed zaprzestaniem spłaty rat przez kredytobiorcę”, ale również „ubezpieczenie wartości pieniądza przed spadkiem jego wartości” oraz „ubezpieczenie pożyczonych pieniędzy przed kradzieżą” (wykres 1). Ponad połowa badanych udzieliła poprawnych odpowiedzi (31%), gdyż stwierdziło, że ubezpieczenie kredytu zabezpiecza kredytobiorcę w niektórych sytuacjach, 25% badanych za zasadną wybrało odpowiedź, że ubezpieczenie to ma na celu ochronę interesu banku. Z mniejszą intensywnością pojawiły się odpowiedzi niezgodne z pojęciem ubezpieczenia, niemożliwe jest ubezpieczenie pieniądza przed spadkiem wartości, jak uważa 12% badanych, ani ochronienie ich przed kradzieżą (6%). Wnioskując, pojęcie ubezpieczenia kredytu jest dość dobrze znane studentom, a niewiedza może wynikać z nieodbycia jeszcze kursu przedmiotu Ubezpieczeń.

Badani uważają, iż przyczynami według których banki proponują ubezpieczenia kredytów są przede wszystkim: „zmniejszenie ryzyka spłaty kredytów udzielonych przez bank”, „chęć zarobienia przez banki na prowizji, którą otrzymują w zamian za zawarte umowy ubezpieczenia” oraz „chęć podniesienia atrakcyjności sprzedawanych kredytów (zawarcie umowy ubezpieczenia proponuje obniżenie oprocentowania)” (wykres 2).

² Edukacja na studiach stacjonarnych stopnia pierwszego na kierunku Finanse i rachunkowość Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego w zakresie ubezpieczeń obejmuje przedmiot Ubezpieczenia w wymiarze 30 godzin (15 godzin i 15 godzin ćwiczeń). Dodatkowa wiedza dostępna studentom jest tylko na specjalności „Ubezpieczenia” oraz „Decyzje Finansowe”.



Wykres 1. Znaczenie ubezpieczenia kredytu

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.



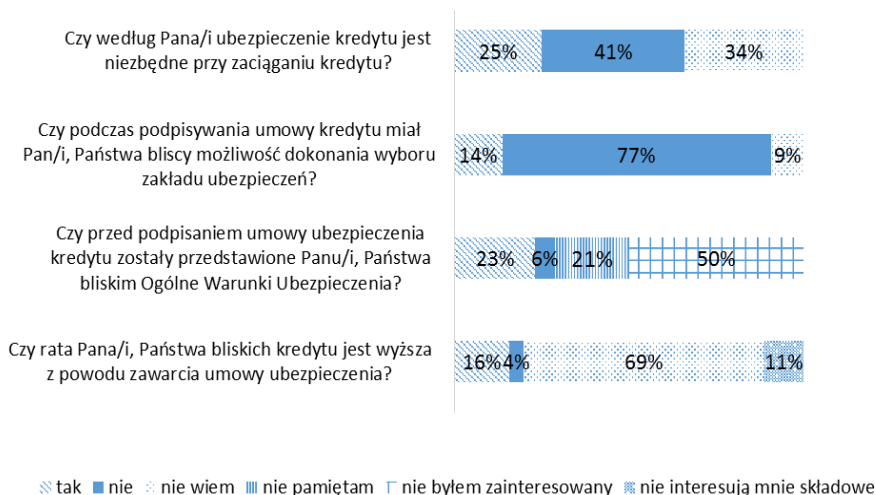
Wykres 2. Powody oferowania przez banki ubezpieczenia podczas zawierania umowy kredytu

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

Według 40% badanych ubezpieczenie kredytu ma za zadanie zmniejszyć ryzyko niedokonania spłaty długu przez kredytobiorcę. Ponad 1/3 uważała, że banki oferują produkty ubezpieczeniowe tylko w celu uzyskania prowizji, związki *bancassurance* niosą znacznie więcej korzyści zarówno dla banków jak i zakładów ubezpieczeń. Co piąty badany udzielił odpowiedzi, że podpisanie umowy ubezpieczenia spowoduje obniżenie oprocentowania kredytu, co jest prawdą, ponieważ ubezpieczenie pełni rolę dodatkowego zabezpieczenia. Wskazano również błędne odpowiedzi (4%) związane z obowiązkiem zawarcia umo-

wy ubezpieczenia. Niski odsetek błędnych odpowiedzi wskazuje na fundamentalną wiedzę badanych studentów w zakresie ubezpieczenia kredytu.

Wysoki odsetek badanych (41%) uważał, iż zawarte (przez nich samych lub osoby im bliskie) umowy kredytu nie były ubezpieczone, a aż 34% badanych nie miało w tym zakresie wiedzy. Posiadanie takiego ubezpieczenia potwierdziło 26% ankietowanych. W kontekście korzystania z ochrony ubezpieczeniowej 72% zapytanych nie wiedziało czy istnieje możliwość wyboru zakładu ubezpieczeń podczas podpisywania umowy ubezpieczeniowej. Połowa badanych osób nie wiedziała czy istnieje możliwość zapoznania się z ogólnymi warunkami ubezpieczenia przed podpisaniem umowy ubezpieczenia, a 20% nie byłaby w ogóle nimi zainteresowana. Wysoki odsetek badanych (65%) nie wiedział czy na ratę kredytu wpływa zawarcie umowy ubezpieczenia kredytu, a 11% nie interesowała się, jakie są składowe rat (wykres 3). Uzyskane odpowiedzi wskazują na niedostateczną wiedzę w tematyce zawierania umów kredytów i oferowanych wraz z nimi umów ubezpieczeniowych. Ponad $\frac{3}{4}$ ankietowanych stwierdziła, że nie miało możliwości wyboru zakładu ubezpieczeń podczas podpisywania umowy kredytu, a połowa nie była zainteresowana Ogólnymi Warunkami Ubezpieczenia oraz prawie 70% badanych nie interesuje się składowymi rat kredytu. Taki stan rzeczy może wynikać z faktu, że zjawisko zaciągnięcia kredytu dotyczyło bardzo małej próby spośród badanych osób.



Wykres 3. Doświadczenie w zakresie ubezpieczenia kredytu wśród studentów

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań.

4. ŚWIADOMOŚĆ UBEZPIECZENIOWA W ZAKRESIE UBEZPIECZENIA KREDYTU W ŚWIETLE DOSTĘPNYCH WYNIKÓW BADAŃ

Dostępna literatura nie zawiera informacji dotyczących świadomości ubezpieczeniowej w zakresie ubezpieczeń kredytu. Istniejące wyniki badań, w tym przeprowadzonych na podobnej grupie badawczej, w zakresie świadomości ubezpieczeniowej mają charakter indywidualny, czyli wyrażają pogląd o samoświadomości ubezpieczeniowej [szerzej: Wieteska 2010]. Wynika z nich, że Polacy nie dysponują wystarczającą wiedzą w zakresie ubezpieczeń, nie tylko finansowych. Przed 2010 rokiem [Wieteska 2010: 236] 32% Polaków deklaroowało, że niewiele wie o ubezpieczeniach, 11% nie było zainteresowanych tą tematyką. Według badań przeprowadzonych w roku 2000 [Instytut ARC Rynek i opinia 2000: 78] przez Państwowy Urząd Nadzoru Ubezpieczeń tylko 6% posiadało dobrą lub bardzo dobrą wiedzę o ubezpieczeniach.

Badanie przeprowadzone wśród studentów Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu wskazuje, iż duża część badanych nie czyta ogólnych warunków ubezpieczenia (odpowiednio 33,8% i 25,4% studentów I i IV roku studiów). Nie poznając dokładnie oferty nie jest możliwe dokonanie racjonalnego wyboru produktu ubezpieczeniowego. W opinii społeczeństwa zakłady ubezpieczeń stwarzają problemy z wypłatą odszkodowań (31%), zaniżają prawdziwą wartość, a ich działania są powolne (45%). Niewielu badanych osobiście uczestniczyło w likwidacji szkody ubezpieczeniowej, ale utożsamiają się z negatywną opinią społeczeństwa o ubezpieczeniach [Walczak i Żołądkiewicz 2011: 520–522].

Dalsze badania wskazują na brak zaufania do zakładów ubezpieczeń. Wyniki wskazały, iż 90% ankietowanych studentów³ liczyłoby na pomoc rodziny w sytuacji niezdolności do pracy, a jedynie 7% szukałoby pomocy u zakładów ubezpieczeń, a 22% nie liczyłoby na nikogo. Respondenci największym zaufaniem darzyli banki (badani określając poziom zaufania od najmniejszego do największego wskazali odpowiednio: 1–7%, 2–9%, 3–29%, 4–39%, 5–16%, co daje średnią na poziomie 3,49) [Majewski i Walczak 2013: 47–48]. Badanie z lat 2013–2014 wśród studentów uczelni publicznych w Poznaniu wskazało, iż rynek ubezpieczeń jest oceniony pozytywnie oraz na znajomość instytucji ubezpieczeniowych [Kałużny 2015: 120].

Badania przeprowadzone na terenie województwa dolnośląskiego [Iwko i Iwko 2015: 95–107], w których 28% stanowili studenci, również wskazują na niski poziom wiedzy ubezpieczeniowej. Badani potrafili wymienić tylko dwa lub mniej zakładów ubezpieczeń (20%), a 13% zna mniej niż dwa produkty

³ Biorący udział w badaniu studenci pochodzili ze wszystkich wydziałów Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu i Bydgoszczy oraz dwóch wydziałów Wyższej Szkoły Bankowej w Toruniu i Bydgoszczy.

ubezpieczeniowe. Część badanych (3%) uznała, iż wiedza o ubezpieczeniach jest nieprzydatna. Niski poziom wiedzy ubezpieczeniowej zaobserwowano wśród 43% badanych, a wysoki tylko u 7% badanych. Świadomość, jakie środki odwoławcze mogą zastosować podczas sporu z zakładem ubezpieczeń potwierdziło 15% respondentów.

W innym badaniu Turowska analizowała sprzedaż produktów ubezpieczeniowych przez banki. Respondenci nie znali pojęcia *bancassurance*, ale mieli wiedzę o posiadaniu przez banki pakietów ubezpieczeń. Wśród badanych tylko 25% skorzystała z oferty *bancassurance*, a przyczynami takiego wyboru było: „wymóg banku”, „propozycja złożona przez bank”, czy „wygoda”. Ponadto w każdej z badanych grup większość wskazywała, iż nie mieli wyboru firmy ubezpieczeniowej i została im on narzucona z góry [Turowska 2015: 4–8].

PODSUMOWANIE

Ubezpieczenie kredytu, na co wskazują wyniki badań, nie jest transparentnym dla klienta produktem. Klienci ubezpieczeń kredytu często nie mają wystarczającej wiedzy o szczegółach oferowanego produktu oraz nie wiedzą: czy oferowany produkt jest obowiązkowy, czy mają wpływ na wybór ubezpieczyciela, czy ochrona jest dopasowana do ich potrzeb, jak przebiega finansowanie [Rzecznik Ubezpieczonych 2007: 1–2]. Ubezpieczenie kredytu konsumenckiego oznacza zapewnienie zdolności dokonywania spłat kredytu przez zakład ubezpieczeń, chroni dłużnika przed takimi zdarzeniami jak choroba, urazy, niepełnosprawność, utrata pracy czy śmierć. W ujęciu mikroekonomicznym produkt ten może pomóc w utrzymaniu pozycji ekonomicznej, mimo wystąpienia szkody. W ujęciu makroekonomicznym wpływa na stabilny i równomierny sposób działania gospodarki narodowej. Fachowy zakład ubezpieczeń zaoferuje klientowi również dodatkowe usługi, np. odrębną ocenę kondycji finansowej. Te specyficzne usługi finansowe spełniają funkcję usługową, stymulacyjną i przeciwwatrową (płynnościową) [Lisowski 2016: 382]. Od dawna banki jako dodatkowe zabezpieczenie kredytu przyjmują cesję praw z umów ubezpieczenia na życie.

Sprzedaż ubezpieczeń kredytu przez banki ma swoje przesłanki efektywnościowe oraz marketingowe (obniżenie kosztów dystrybucji, wykorzystania efektu skali, wzajemne korzystanie z baz klientów) [Monkiewicz 2010: 349]. Korzyści współpracy mają obie instytucje i należy się podziwiać jej dalszego rozwoju. Konsumenci, którzy mają (na co wskazuje przeprowadzone badanie) lub nie, styczności z zagadnieniami dotyczącymi bankowości czy ubezpieczeń mogą mieć problem ze zrozumieniem ubezpieczenia kredytu. Brak wiedzy i negatywne doświadczenia na rynku ubezpieczeniowym mogą prowadzić do niskiego poziomu zaufania do instytucji ubezpieczających. W opinii auterek konsumenci

powinni posiadać właściwą na ich temat wiedzę, dobrze poznać usługi rynku finansowego, aby następnie móc z nich korzystać nie narażając się na negatywne skutki. Rynek bankowo-ubezpieczeniowy nie będzie mógł prawidłowo funkcjonować jeśli klienci (kredytobiorcy) jako podmioty rynku nie będą posiadali odpowiedniej wiedzy. Negatywne nastawienie polskiego społeczeństwa do zakładów ubezpieczeń, mimo braku znajomości zasad jego funkcjonowania, jest istotną barierą jego rozwoju. Wynikająca stąd potrzeba edukacji powinna być współrealizowana przez możliwie najszerszą grupę podmiotów (tzw. otoczenie konsumenta), przede wszystkim przez banki i zakłady ubezpieczeń – kluczowych współtwórców produktu i występujących „wspólnie” jako oferenci produktów. Inne instytucje mogące wesprzeć proces edukacyjny to instytucje pełniące funkcje nadzoru (Komisja Nadzoru Finansowego), czy reprezentujące klienta (Rzecznik Finansowy) na rynku finansowym.

BIBLIOGRAFIA

- Bac M., 2009, *Świadomość ubezpieczeniowa posiadaczy nieruchomości w świetle badań ankietowych*, „Świat Nieruchomości”, nr 3(69).
- Grzebieniak A., 2008, *Świadomość ubezpieczeniowa konsumenta jako warunek lojalności wobec zakładu ubezpieczeń*, „Studia Gdańskie”, t. V, Gdańsk.
- Hadyniak B., 2014, *Ubezpieczenia prywatne. Compendium*, Poltex, Warszawa.
- Handsche J., Monkiewicz J., 2010, *Ubezpieczenia. Podręcznik akademicki*, Poltext, Warszawa.
- Iwanowicz-Drozdowska M., Jaworski W.L., Zawadzka Z., 2010, *Bankowość. Zagadnienia Podstawowe*, Poltext, Warszawa.
- Iwko J., Iwko J., 2015, *Świadomość ubezpieczeniowa indywidualnych klientów zakładów ubezpieczeń z terenu województwa dolnośląskiego na tle badań ankietowych*, „Rozprawy ubezpieczeniowe”, nr 19.
- Kałużny J., 2015, *Determinanty świadomości ubezpieczeniowej studentów poznańskich uczelni publicznych*, „Rozprawy ubezpieczeniowe”, nr 19.
- Komisja Nadzoru Finansowego, 2014, *Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance*, Warszawa, https://www.knf.gov.pl/Images/Rekomendacja_U_tcm75-38338.pdf [dostęp: 11.05.2017].
- Komisja Nadzoru Finansowego, *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń 2015, Część V – Sprawozdanie statystyczne KNF-02*, https://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_ryнку/Dane_roczne/dzne_roczne.html [dostęp: 04.05.2017].
- Komisja Nadzoru Finansowego, *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń 2014, Część V – Sprawozdanie statystyczne KNF-02*, https://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_ryнку/Dane_roczne/dzne_roczne.html [dostęp: 04.05.2017].
- Komisja Nadzoru Finansowego, *Biuletyn Roczny. Rynek ubezpieczeń 2013, Część V – Sprawozdanie statystyczne KNF-02*, https://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_ubezpieczen/Dane_o_ryнку/Dane_roczne/dzne_roczne.html [dostęp: 04.05.2017].
- Korenik D. (red.), 2007, *Innowacyjne usługi banku*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kosiński B., 2017, *Podstawy współczesnej bankowości*, PWE, Warszawa.
- Law J. (red.), 2014, *A Dictionary of Finance and Banking*, OUP Oxford, Oxford.

- Lisowski J., 2016, *Ubezpieczenia finansowe*, [w:] W. Ronka-Chmielowiec, *Ubezpieczenia*, C. H. Beck, Warszawa.
- Majewski P., Walczak D., 2013, *Świadomość ubezpieczeniowa studentów w aspekcie postrzegania rynku ubezpieczeniowego*, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, no. 11.
- Narodowy Bank Polski, <https://www.nbportal.pl/slownik/pozycje-slownika/zabezpieczenie-kredytu> [dostęp: 04.05.2017].
- Opolski K. (red.), 1997, *ABC Bankowości. Samodzielny pracownik bankowy*, Instytut Naukowo-Wydawniczy OLYMPUS CEiRB, Warszawa.
- Pazio N.M., Formanowska A., 2002, *Struktura świadomości ubezpieczeniowej w świetle badań*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, nr 3/4.
- PUNU, 2000, *Co Polacy wiedzą i myślą o ubezpieczeniach?*, Wyniki badań przeprowadzonych na zlecenie PUNU przez Instytut ARC Rynek i opinia, „Prawo. Ubezpieczenia. Reasekuracja”, nr 7–8.
- Ronka-Chmielowiec W. (red.), 2016, *Ubezpieczenia*, C.H. Beck, Warszawa.
- Rzecznik Ubezpieczonych, 2007, *Podstawowe problemy bancassurance w Polsce – raport Rzecznika Ubezpieczonych*, Warszawa.
- Sułkowska W., 2013, *Świadomość społeczna w obszarze ubezpieczeń społecznych w świetle badań naukowych*, [w:] *Upowszechnianie wiedzy i edukacja w zakresie ubezpieczeń społecznych*, Zakład Ubezpieczeń Społecznych, Kraków.
- Swiss Re., 2007, *Bancassurance. Emerging Trends, Opportunities and Challenges*, Wyd. „Sigma”, no 5.
- Szromnik A., 2001, *Rynek ubezpieczeniowy. Społeczne problemy kształtowania i funkcjonowania*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Szylak M., Zarębska A., 2014, *Bancassurance – współpraca banków z zakładami ubezpieczeń*, [w:] *Sektor bankowy i ubezpieczeniowy w Polsce w dobie niestabilności. Wybrane problemy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- Turowska A., Marciniak M., 2015, *Bancassurance – produkt pożądanym przez Polaków?*, „Studenckie Czasopismo Naukowe”, nr 1, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu.
- Ustawa z 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, Dz.U. 2015, poz. 1844.
- Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. Prawo Bankowe, Dz.U. 1997, nr 140, poz. 939.
- Walczak D., Żołądkiewicz A., 2011, *Świadomość ubezpieczeniowa oraz skłonność do ryzyka studentów*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 228.
- Wieteska S., 2010, *Świadomość czy samoświadomość ubezpieczonych*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym”, nr 1.
- Więcko M., 2009, *Umowa ubezpieczenia jako zabezpieczenie wiarygodności banku – analiza podstaw prawnych, teorii i praktyki*, „Rozprawy Ubezpieczeniowe”, nr 7.

EXPERIENCE, KNOWLEDGE AND OPINIONS AMONG STUDENTS ABOUT CREDIT INSURANCE

Abstract

Credit insurance is offered to customers using bank credit. This unique insurance product is also one of the elements of bancassurance, which involves partnerships between banks and insurance companies. The purpose of this article is to identify students' awareness of credit insurance and compare the results with other studies. Based on our survey of students, opinions about credit insurance differ and the knowledge of it is insufficient, which the authors believe underlines the need for relevant education.

Keywords: credit insurance, bancassurance, bank credit.

Przyjęto/Accepted: 10.10.2017
Opublikowano/Published: 31.12.2017

PODATKOWE PREFERENCJE PRORODZINNE I ŚWIADCZENIA RODZINNE W REPUBLICE FEDERALNEJ NIEMIEC

Anna Franielczyk

Wydział Finansów i Ubezpieczeń
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Streszczenie

We współczesnych gospodarkach ważną rolę w systemie opodatkowania dochodów ludności kreują preferencje związane niejednokrotnie z wydatkowaniem osiągniętego dochodu. Szczególnie istotną rolę w tej kwestii odgrywają m.in. zwolnienia, odliczenia, których zastosowanie powoduje zmniejszenie podstawy opodatkowania lub wysokość samego podatku należnego. Najpopularniejszą wśród preferencji podatkowych jest ulga prorodzinna z tytułu posiadania bądź wychowywania dziecka (dzieci). Ulgi podatkowe pozytywnie wpływają na domowy budżet, gdyż zmniejszając ciężar podatkowy (podatek należny), stanowią dodatkowe źródło finansowania gospodarstw domowych. Niniejsza publikacja ma na celu analizę ulg i preferencji podatkowych oraz zasiłków rodzinnych w Republice Federalnej Niemiec oraz ustalenie ich wpływu na budżet państwa.

Słowa kluczowe: preferencje prorodzinne, ulgi podatkowe, zasiłki rodzinne, budżet państwa.

JEL Class: H20, H24, H31.

WPROWADZENIE

Większość państw zachodnich Unii Europejskiej ma bardzo dobrze ukształtowany system podatkowy. Jednym z celów polityki podatkowej tych państw jest zastosowanie odpowiednich instrumentów podatkowych, które wpłyną na realizację celów polityki społeczno-gospodarczej. Cechą charakterystyczną wymienionych państw jest dążenie do osiągnięcia idei sprawiedliwości społecznej w dziedzinie opodatkowania. Podatki w krajach zachodnich są instrumentem polityki gospodarczej, socjalnej, społecznej. O rozmiarze działalności publicznej finansowanej z budżetu państw Europy Zachodniej decyduje przede wszystkim polityka podatkowa. W związku z tym, że wszelkie ulgi i preferencje podatkowe w znaczny sposób wpływają na zmniejszenie dochodów budżetowych należy ustalić je na takim poziomie, aby spełniały funkcje pozafiskalne oraz zapewniały odpowiednie wpływy do budżetu [Wolański 2016: 325, 326]. Do katalogu podstawowych funkcji podatków zalicza się funkcję fiskalną, redystrybucyjną oraz stymulacyjną. Do realizacji ostatniej wymienionej funkcji, tj. stymulacyjnej, stosuje się metody takie jak ulgi czy zwolnienia, które stanowią ważne instrumenty oddziaływania na zachowania podatników [Podstawka 2011:174, 175]. W demokratycznym państwie prawa powszechność opodatkowania eliminuje istnienie zwolnień, przywilejów dla określonych grup społecznych, a zdolność podatkowa określona jest zasadą równego traktowania podatników. Oznacza to, że osoby posiadające taką samą zdolność podatkową powinny być opodatkowane tak samo, natomiast posiadające różną zdolność podatkową – w sposób zróżnicowany. Inny punkt widzenia tego aspektu przedstawia ustawodawca niemiecki, który nie przewiduje przykładowo możliwości skorzystania przez osobę samotnie wychowującą dziecko z łącznego opodatkowania zwanego potocznie w Polsce rozliczeniem z dzieckiem, tak jak ustawodawca polski. W zamian za to oferuje innego rodzaju zmniejszenia podatkowe [Litwińczuk: 58, 59].

Stosowane przez państwa UE ulgi mają zazwyczaj charakter odliczeń zmniejszających podstawę opodatkowania lub samego podatku. Należy przy tym nadmienić, iż ulgi podatkowe zorientowane głównie na zachowania podatników powodują także zmniejszenie wpływów podatkowych [Wyszykowski i Kasprzak 2016: 21, 25].

Publikacja skupiona została na przedstawieniu zasiłków rodzinnych będących elementem niemieckiego systemu świadczeń socjalnych i wybranych podatkowych preferencji prorodzinnych stanowiących część składową systemu podatkowego i społecznego oraz ustalenie ich wpływu na budżet państwa.

Celem artykułu jest ocena systemu podatkowego oraz systemu świadczeń socjalnych oraz identyfikacja czynników składających się na wymienione systemy i ustalenie ich wpływu na budżet państwa.

Analiza literatury oraz zmiennych statystycznych są zastosowanymi w publikacji metodami badawczymi.

1. RODZAJE I CHARAKTERYSTYKA PRORODZINNYCH PREFERENCJI PODATKOWYCH ORAZ WYBRANYCH ŚWIADCZEŃ RODZINNYCH W REPUBLICE FEDERALNEJ NIEMIEC

Systemy podatkowe, które obecnie istnieją w krajach Europy Zachodniej powstały po drugiej wojnie światowej, a opodatkowanie dochodów obywateli stało się jednym z najważniejszych elementów umożliwiających realizację sprawiedliwości społecznej [Krajewska 2012: 88]. Poza możliwością łącznego opodatkowania ze współmałżonkiem, ustawodawstwo podatkowe krajów UE przewiduje różne inne możliwości biorące po uwagę stan rodzinny podatnika. Realizuje się to m.in. poprzez pomniejszenie dochodu o określoną kwotę przypadającą na każde dziecko. Kwoty uzależnione są m.in. od liczby dzieci oraz obowiązującego w danym państwie systemu podatkowego. Przykładowo w niektórych krajach UE zrezygnowano z rodzinnych ulg podatkowych i zastąpiono je świadczeniami socjalnymi [Krajewska 2012: 93]. Niemiecki system podatkowy, podobnie jak polski, przewiduje szereg preferencji podatkowych. Ulgi w podatkach dochodowych są nierozłącznym elementem konstrukcji samego podatku. Preferencje podatkowe w postaci ulg podatkowych umożliwiają pełnienie przez podatki m.in. funkcji pozafiskalnych. Chociaż skutkują z reguły zmniejszeniem lub obniżeniem ciężaru podatkowego, stając się korzystne dla podatnika, równocześnie powodują obniżenie dochodów publicznych.

Rząd Federalny Niemiec publikuje zbiory danych dla polityki podatkowej oraz szczegółowe raporty na wymieniony temat dotyczące subwencji budżetowych – subventionsbericht. Ostatnim raportem poruszającym wspomniane kwestie jest dwudziesty piąty raport federalny Niemiec na temat pomocy finansowej i korzyści podatkowych na lata 2013–2016 [Bericht der Bundesregierung] oraz zbiór danych dla polityki podatkowej edycja roku 2016–2017 [Datensammlung].

Analizując powyższe raporty można wywnioskować, że w Republice Federalnej Niemiec da się wyróżnić między innymi subwencje takie jak:

- finansowa pomoc publiczna – Finanzhilfen,
- preferencje podatkowe – Steuervergünstigungen.

Formy wsparcia, które zostaną poruszone w niniejszym artykule to Kindergeld czyli zasiłek rodzinny oraz Kinderfreibetrag, czyli podatkowa preferencja prorodzinna, na którą składa się ulga z tytułu opieki nad dzieckiem w celu zapewnienia dziecku potrzeb materialnych oraz ulga przeznaczona na potrzeby związane z zapewnieniem dziecku opieki, wychowania i wykształcenia.

Jednym z elementów mających znaczny wpływ na kształtowanie wydajności fiskalnej podatku dochodowego od osób fizycznych w Niemczech, jest wymieniona wyżej ulga na dzieci. Zgodnie z § 32 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych podatnikowi przysługuje prawo do skorzystania z Kinderfreibetrag, tj. ulgi na dziecko (dzieci) spokrewnione, jeżeli nie osiągnęło 18 roku

życia, albo jeżeli ukończyło 18 rok życia, a nie ukończyło 21 roku życia pod warunkiem, że dziecko nie pozostaje w stosunku pracy i zarejestrowane jest w agencji pracy jako osoba poszukująca pracy, bądź nie ukończyło 25 roku życia i kształci się zawodowo. Podatnikowi przysługuje także ww. ulga na dziecko, które ze względu na niepełnosprawność fizyczną lub umysłową nie jest w stanie siebie utrzymać. Warunkiem w tym przypadku jest powstanie niepełnosprawności przed ukończeniem przez dziecko 25 roku życia [www 1]. W 2015 roku w RFN rodzic każdego dziecka w wieku do 18 roku życia miał prawo do skorzystania z ulgi podatkowej w kwocie 2 256 EUR rocznie (tab. 1). W przypadku, gdy rodzice skorzystali ze wspólnego rozliczenia, kwota ta wyniosła 4 512 EUR na dziecko (tab. 2) [www 2].

W 2016 roku ww. kwoty uległy zwiększeniu i obecnie wynoszą 2 304 EUR dla rozliczających się indywidualnie oraz 4 608 EUR dla rozliczających się wspólnie (tab. 2) [www 3].

Za ten sam okres niemieckiemu rodzicowi przysługuje także ulga z tytułu zapewnienia opieki i wychowania lub potrzeb nauki zawodu na dzieckiem w kwocie 1 320 EUR dla rozliczenia indywidualnego oraz 2 640 EUR dla rozliczenia wspólnego przez małżonków (tab. 2) [www 4].

Ulga na dziecko, jak i kwota wolna z tytułu opieki i wychowania, są uwzględniane wyłącznie, gdy w wyniku analizy dokonanej przez niemiecki Urząd Skarbowy (Finanzamt) ww. ulgi będą korzystniejsze niż kwota Kindergeld (zasiłku rodzinnego) wypłaconego w bieżącym roku podatkowym, tj. oszczędność podatkowa jest większa niż kwota zasiłku [www 3].

Urzędnik niemieckiego „Finanzamt” przeprowadza tzw. test wydajności „Günstigerprüfung”, w wyniku którego określa, co dla podatnika jest korzystniejsze – zasiłek rodzinny czy ulga na dziecko. Test wykonywany jest w trakcie rozliczania przez organ podatkowy rocznego zeznania podatkowego.

Istnieje różnica pomiędzy zasiłkiem rodzinnym Kindergeld a ulgą na dziecko Kinderfreibetrag. Kindergeld nie wpływa na wysokość podatku, nie podlega opodatkowaniu i nie stanowi przedmiotu opodatkowania. Kindergeld jest zasiłkiem rodzinnym wpłacanym z funduszu rodzinnego budżetu państwa Familienkasse co miesiąc, a jego wysokość uzależniona jest od ilości posiadanych dzieci. Należy przy tym nadmienić, iż świadczenie to przysługuje osobom, którzy przebywają i legalnie pracują w Niemczech, czyli również obcokrajowcom. Kinderfreibetrag to z kolei podatkowa ulga na dzieci zmniejszająca podstawę opodatkowania. Preferencja ta powstaje w miesiącu urodzenia się dziecka i obowiązuje do momentu istnienia prawa do świadczeń opisanego w powyższej części artykułu. Urząd Skarbowy Finanzamt zwraca kwotę Kinderfreibetrag w zeznaniu rocznym. Należy przy tym nadmienić, iż podatnik nie może skorzystać z obydwu form jednocześnie [www 5].

Tabela 1. Dochody podatkowe z podatków pośrednich i bezpośrednich w Niemczech w latach 2010, 2015, 2016 oraz prognoza na lata 2017–2020

Rok	Łączne dochody podatkowe [w mln EUR]
2010	530 587
2015	673 261
2016	695 541
2017	724 532
2018	751 782
2019	779 001
2020	806 693

Źródło: opracowanie własne na podstawie Datensammlung zur Steuerpolitik 2016–2017.

Tabela 2. Podatkowe preferencje prorodzinne i zasiłki rodzinne w Niemczech w latach 2010–2016

Rok	Ulga na dzieci 1 rodzic/obydwoje rodziców	Ulga z tytułu opieki i wychowania 1 rodzic/obydwoje rodziców	Zasiłek rodzinny na 1 i 2 dziecko za m-c	Zasiłek rodzinny na 1 i 2 dziecko rocznie	Zasiłek rodzinny na 3 dziecko za m-c	Zasiłek rodzinny na 3 dziecko rocznie	Zasiłek rodzinny na 4 dziecko za m-c	Zasiłek rodzinny na 4 dziecko rocznie
2010	2184/4368	1320/2640	184	2208	190	2280	215	2580
2011	2184/4368	1320/2640	184	2208	190	2280	215	2580
2012	2184/4368	1320/2640	184	2208	190	2280	215	2580
2013	2184/4368	1320/2640	184	2208	190	2280	215	2580
2014	2184/4368	1320/2640	184	2208	190	2280	215	2580
2015	2256/4512	1320/2640	188	2256	194	2328	219	2628
2016	2304/4608	1320/2640	190	2280	196	2352	221	2652

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Finanzamt Augsburg Land Einkommensteuer Gesetz (EStG), §32 Kinder, Freibeträge für Kinder, Kindergeld oraz Datensammlung zur Steuerpolitik 2016–2017.

Z przeglądu danych zawartych w tabeli 1 wynika, że roczne przychody z podatków w RFN wyniosły w 2015 roku prawie 675 mld EUR, z kolei szacunkowy przychód z podatków w roku 2020 powinien przekroczyć 800 mld EUR (zwiększenie o 125 mld EUR).

Analizując wartości zawarte w tab. 2 stwierdza się, że podatkowe preferencje prorodzinne w kategorii ulgi na dziecko z roku na rok ulegają zwiększeniu, w odróżnieniu do ulgi z tytułu opieki i wychowania, która od ponad trzech lat pozostaje na stałym poziomie.

Analizując kwoty wypłacanych zasiłków rodzinnych (tab. 2) niezależnie od kategorii czy to zasiłku na pierwsze i drugie dziecko, czy trzecie i czwarte, można zauważyć, że od roku 2010 do roku 2014 kwoty te nie ulegały w ogóle zmianie. Modyfikacja kwoty nastąpiła dopiero w roku 2015. Wysokość zasiłku w tym roku wzrosła o 4 EUR w stosunku do lat 2010–2014.

2. ZASIŁKI RODZINNE, ULGI I PREFERENCJE PODATKOWE JAKO CZYNNIKI WPŁYWAJĄCE NA WYDAJNOŚĆ FISKALNĄ BUDŻETU PAŃSTWA

Na początku publikacji poddano pod analizę kwestię ustalenia wpływu zasiłków rodzinnych oraz prorodzinnych preferencji podatkowych na budżet państwa oraz sytuację gospodarstw domowych. Czy wybrane preferencje mają zasadniczy wpływ na budżet państwa w RFN? Aby odpowiedzieć na postawione pytanie należy zbadać, ile kosztują niemieckie państwo wyżej wymienione zasiłki rodzinne oraz preferencje podatkowe w postaci podatkowych ulg prorodzinnych.

Rząd Federalny Niemiec oraz Federalne Ministerstwo Finansów obliczają, jaka jest wartość wszystkich ulg, świadczeń, dotacji, subwencji udzielonych obywatelom oraz przedstawiają wyniki swych analiz w rocznych raportach. Dzięki raportom można określić jaka jest wartość przychodów budżetowych, jaki udział w przychodach rządu federalnego stanowią wpływy z podatku dochodowego. Sprawozdania te wyłaniają również kwoty wydatków budżetowych przeznaczonych na wsparcie rodzin oraz pomoc socjalną.

Przykładowo w roku 2014 w krajach Unii Europejskiej odliczenia od dochodu na każde dziecko z tytułu skorzystania z ulgi prorodzinnej wyniosły od 1 510 EUR w Belgii do 7 008 EUR w Niemczech. Z kolei odliczenia od samego podatku, na jedno dziecko w rodzinie w tym okresie kształtowały się od 265 EUR w Polsce do nawet 1 200 EUR we Włoszech. Nadmienić przy tym należy, iż w krajach europejskich istnieją również inne ulgi mające charakter prorodzinny. Przykładowo we Francji wskazać można ulgę podatkową na cele edukacyjne oraz podobnie jak w Niemczech ulgę z tytułu opieki nad dzieckiem [Wyszykowski i Kasprzak 2016: 29].

Analizując kraje europejskie w kategorii wsparcia finansowego dla obywateli, czołówkę zajmują Luksemburg oraz Francja, przeznaczające rocznie na rodzinę odpowiednio 7 304 EUR i 6 772 EUR, a także Niemcy i Austria. Kata-

log krajów europejskich zamyka Rumunia, Litwa, Grecja i Bułgaria przeznaczające dla rodzin pomoc finansową zaledwie w wysokości 500 EUR [www 6].

W kategorii bezpośredniej pomocy państw UE w dziedzinie ulg na dzieci i świadczeń rodzinnych średnia kształtuje się na poziomie 2 246 EUR. Kwota ta została jednak zmniejszona przez wymieniony wyżej Luksemburg i Francję, a także przez Niemcy i Austrię, gdyż w rzeczywistości ponad 60% państw UE nie osiąga tej wartości [www 6].

Porównując kraje europejskie pod względem polityki prorodzinnej, nie powinno się sugerować wyłącznie wsparciem oferowanym w postaci ulg prorodzinnych czy zasiłków na dzieci. W wielu państwach brak możliwości skorzystania z ww. świadczeń, kompensowany jest przykładowo możliwością wspólnego rozliczenia z małżonkiem, korzystania z bezpłatnych przedszkoli, ksiązek (Finlandia, Szwecja) [www 6].

Szczegółowe zestawienie wydatków związanych z systemem świadczeń rodzinnych w RFN w latach 2010–2016 przedstawia tab. 3.

Tabela 3. Wydatki świadczeń rodzinnych w latach 2010–2016 – świadczenia dla dzieci (Kinderfreibetrag) oraz zasiłek rodzinny (Kindergeld) [w mln EUR]

Rok	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Razem
Kindergeld	38 820	38 450	38 540	38 410	38 510	39 380	40 210	272 320
Kinderfreibetrag	2 200	2 320	2 430	2 510	2 620	3 080	3 220	18 380
Razem	41 020	40 770	40 970	40 920	41 130	42 460	43 430	290 700
W tym: Zwolnienia dot. dochodów poniżej średniej krajowej (minimum egzystencji)	21 860	22 400	23 070	23 430	23 920	24 350	25 130	164 160
W tym: Dofinansowania	19 160	18 370	17 900	17 490	17 210	18 110	18 300	126 540

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bundesfinanzministerium – Datensammlung zur Steuerpolitik, Ausgabe 2015, 2016–2017. Daten zum Familienleistungsausgleich.

Analizując dane ujęte w tab. 3 wynika, że największy wydatek państwa na pokrycie świadczeń rodzinnych w RFN stanowi zasiłek rodzinny – Kindergeld. W latach 2010–2016 kosztował państwo prawie 272 500 mln EUR (tab. 3). Po-

równując dane statystyczne odnotowujemy mniejsze wpływy z podatku dochodowego na skutek skorzystania przez podatników z ulgi na dzieci. Kinderfreibetrag kosztował niemieckie państwo prawie 18 400 mln EUR, tj. 16-krotnie mniej niż Kindergeld (tab. 3). Z analizy powyższych danych wynika, że w efekcie zwiększenia miesięcznej kwoty Kindergeld, w 2015 roku wydatki w ciągu roku zwiększyły się o 870 mln EUR w stosunku do roku 2014 (tab. 3). Należy przy tym nadmienić, iż w związku ze zwiększeniem w 2016 roku kwot zasiłku rodzinnego o 2,00 EUR na każde dziecko wydatki budżetowe zwiększyły się o 830 mln EUR w porównaniu do roku 2015 oraz o 1 700 mln EUR w stosunku do roku 2014.

Tabela 4. Wydatki zasiłku rodzinnego (Kindergeld) na pierwsze i kolejne dzieci w latach 2010–2015 [w mln EUR]

Kindergeld \ Rok	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Pierwsze dziecko	10 563	10 476	10 494	10 454	10 500	10 497	10 606
Drugie dziecko	5 158	5 108	5 126	5 109	5 113	5 119	5 172
Trzecie dziecko	1 300	1 287	1 294	1 292	1 288	1 297	1 311
Czwarte i kolejne dziecko	443	427	426	427	424	430	435
Razem	17 464	17 298	17 340	17 282	17 325	17 343	17 524

Źródło: opracowanie własne na podstawie Bundesfinanzministerium – Datensammlung zur Steuerpolitik, Ausgabe 2015, 2016–2017, Daten zum Familienleistungsausgleich.

Po przeprowadzeniu analizy kosztów zasiłku rodzinnego, jakie ponosi niemieckie państwo według kryteriów podziału na pierwsze i kolejne dzieci wynika, że najwięcej nakładów pieniężnych zostało przeznaczonych na wsparcie rodzin z jednym dzieckiem. Wydatki te utrzymują się na podobnym poziomie od pięciu lat i kosztują rząd ponad 10 000 mln EUR rocznie. Z obserwacji danych wynika, że z zasiłku rodzinnego korzystna najmniej rodzin wielodzietnych i cena jaką ponosi państwo na ten cel oscyluje w kwocie ok. 400 mln EUR rocznie (tab. 4).

W roku obrotowym 2016 przychody rządu federalnego Niemiec wyniosły ponad 316 mld EUR i były wyższe o 5,8 mld EUR, tj. 1,9% w stosunku do roku 2015 (tab. 5). W okresie tym wydatki na Kinderfreibetrag kosztowały niemieckie państwo prawie 40 mld EUR, a wydatki na zasiłek rodzinny Kindergeld 3 mld EUR (tab. 3). W ogólnej kwocie przychodów budżetowych wpływy z podatku dochodowego wyniosły w 2016 roku prawie 22,9 mld EUR, co oznacza, że pokrywają zaledwie połowę wydatków związanych z ulgą prorodzinną Kinderfreibetrag. Przychody podatkowe ogółem zasilily budżet państwa w poprzednim roku o kwotę 289 mld EUR, z czego wpływy z podatku dochodowego stanowiły niecałe 9 % tej kwoty.

Tabela 5. Przychody rządu federalnego Niemiec w latach 2015–2016

Rodzaj przychodu	2015	2016 Stan obecny [w mln EUR]	2016 Stan oczekiwany [w mln EUR]	Odchylenie od poprzedniego roku [w mln EUR]	Odchylenie od poprzed- niego roku [w %]
Łączne przycho- dy budżetowe	311 055	316 829	310 515	5 774	1,9
W tym: przychody po- datkowe	281 706	288 991	288 083	7 285	2,6
W przychodach podatkowych przychody z podatku dochodowego	20 647	22 879	21 144	2 232	10,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie Monatsbericht des BMF.

Z analizy powyższych danych wywnioskować można, że ulgi prorodzinne (tj. Kinderfreibetrag) oraz zasiłki rodzinne (tj. Kindergeld) wywierają znaczny wpływ na wydajność fiskalną państwa. Nadmienić przy tym należy, że świadczenia te nie pokrywają w pełni wpływów z podatku dochodowego, w ramach którego są rozliczane. Z kolei biorąc pod uwagę przychody podatkowe ogółem, koszty związane z polityką prorodzinną stanowią 14% tych przychodów.

PODSUMOWANIE

Z interpretacji zebranego materiału można wywnioskować, że niemiecki rząd posiada bardzo dobrze rozwinięty system pomocy państwa we wspieraniu rodzin. Korzystne ulgi podatkowe oraz zasiłki rodzinne i inne świadczenia pomocowe, to narzędzia stosowane przez niemiecki rząd m.in. w celach prodemograficznych. Na podstawie analizy literatury oraz analizy zmiennych statystycznych można wywnioskować, że podatkowe preferencje prorodzinne i świadczenia rodzinne odnoszą znaczny wpływ i rzutują na budżet państwa. Wymienione w publikacji w kategorii wsparcia finansowego kraje członkowskie UE, plasują Niemcy w czołówce państw oferujących rodzinom wsparcie finansowe. W powyższej publikacji nadmieniono, iż jedna z form wsparcia w postaci zasiłku rodzinnego Kindergeld jest świadczeniem przysługującym osobom pracującym legalnie i przebywającym na terenie Niemiec. W związku z powyższym osoby te mogą ubiegać się o ww. świadczenie w kwotach przysługujących Niemcom.

BIBLIOGRAFIA

- Bericht der Bundesregierung über die Entwicklung der Finanzhilfen des Bundes und der Steuervergünstigungen für die Jahre 2013 bis 2016, 25. Subventionsbericht. Datensammlung zur Steuerpolitik, Ausgabe 2015.
- Datensammlung zur Steuerpolitik 2016–2017.
- Einkommensteuergesetz (EStG), 16.10.1934, §10, §24a, §32 (BGBl I s. 1914). Monatsbericht des BMF.
- Krajewska A., 2012, *Podatki w Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa.
- Litwińczuk H., *Prawo podatkowe przedsiębiorców*, Dom Wydawniczy ABC.
- Podstawka M., 2011, *Podstawy finansów teoria i praktyka*, SGGW, Warszawa.
- Wolański R., 2016, *System podatkowy w Polsce*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Wyszykowski W., Kasprzak P., 2016, *Ulga podatkowa jako instrument realizacji pozafiskalnych funkcji podatków*, „Zarządzanie Finansami i Rachunkowość”, nr 4, SGGW, Warszawa.
- [www 1] § 32 Einkommensteuergesetz, www.gesetze-im-internet.de.
- [www 2] Niemcy-wyższa-kwota-od-podatku-oraz-kindergeld Job profil.pl/plaktualności/polityk/1680 oraz Datensammlung zur steuerpolitik 2016–2017.
- [www 3] www.zwrot-holandia.pl/niemcy.html oraz Datensammlung zur steuerpolitik 2016–2017.
- [www 4] biznes.onet.pl/wiadomości/analizy/analizy-podatkowe/nowe-rozwiązania-w-uldze-prorodzinnej-od-2015-roku oraz Datensammlung zur steuerpolitik 2016–2017.
- [www 5] Wie funktioniert das mit dem Kinderfreibetrag?, www.vhl.de.
- [www 6] www.pwc.pl – *Ulgi podatkowe i świadczenia rodzinne w UE, Raport 2016*.

FAMILY-FRIENDLY TAX PREFERENCES AND CHILD BENEFITS IN THE FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY

Abstract

In contemporary economies an important part in tax revenue system is frequently played by preferences associated with expending a gained income. Particularly essential in this matter are exemptions and tax advantages which cause tax base reduction or tax payable reduction. The most common among tax preferences is dependency exemption for those who have or raise child/children. Tax deductions have got a positive impact on household budget as they reduce tax payable and are an additional household financial source.

In this paper we aim at analysing family-friendly tax deductions and preferences as well as family allowance in the Federal Republic of Germany and determining their influence on state budget.

Keywords: family-friendly preferences, tax deductions, family allowance, state budget.

Przyjęto/Accepted: 10.10.2017
Opublikowano/Published: 31.12.2017

USTALANIE MOMENTU POWSTANIA PRZYCHODU OD ZALICZKI JAKO NARZĘDZIE STRATEGII PODATKOWEJ PRZEDSIĘBIORSTW

Magdalena Jarczok-Guzy

Wydział Finansów i Ubezpieczeń
Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

Streszczenie

Niniejszy artykuł przedstawia wpływ stosowania zasad ogólnych oraz nowych regulacji prawnych dotyczących ustalania momentu powstania przychodu podatkowego od otrzymanych zaliczek w podatku dochodowym od osób prawnych oraz osób fizycznych na płynność przedsiębiorstwa. Uproszczenie w przepisach obowiązujących od początku 2015 roku uprawnia podatników stosujących kasy rejestrujące do utożsamiania momentu ewidencjonowania zaliczki z momentem powstania przychodu. Na przykładzie liczbowym zilustrowano wpływ opisanych regulacji na kształtowanie momentu obowiązku podatkowego w podatku dochodowym oraz wykazano, iż wybór sposobu ustalania tego momentu dla otrzymanych zaliczek od osób fizycznych może stanowić narzędzie strategii podatkowej przedsiębiorstwa.

Słowa kluczowe: zaliczka, przychód podatkowy, obowiązek podatkowy.

JEL Class: H24, H25.

WPROWADZENIE

Niniejsze opracowanie ma na celu ukazanie wpływu wykorzystania zasad ogólnych oraz zmienionych przepisów podatkowych na kształtowanie momentu powstania obowiązku podatkowego w podatku dochodowym przedsiębiorstw, które ewidencjonują otrzymane zaliczki od osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej na kasach rejestrujących. Obowiązujące przepisy prawne od początku 2015 roku umożliwiły podatnikom dokonanie wyboru sposobu ustalania momentu powstania przychodu podatkowego od zaliczek ujętych na kasie fiskalnej. Poniżej opisano zasady ogólne oraz nowe regulacje, a także przedstawiono skutki ekonomiczne zastosowania obu wariantów ustalania momentu obowiązku podatkowego. W artykule podjęto próbę oceny nowych przepisów w porównaniu z obowiązującymi zasadami ogólnymi. Jako hipotezę niniejszego opracowania przyjmuje się, że wybór sposobu ustalania momentu obowiązku podatkowego od wpłaconych zaliczek może stanowić narzędzie strategii podatkowej przedsiębiorstwa.

W artykule wykorzystano metodę analizy regulacji prawnych oraz symulację skutków ekonomicznych na podstawie danych liczbowych pozyskanych z istniejącego przedsiębiorstwa.

1. STRATEGIA PODATKOWA PRZEDSIĘBIORSTWA

Podatek jest publicznoprawnym, nieodpłatnym, przymusowym oraz bezzwrotnym świadczeniem pieniężnym na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu lub gminy, wynikającym z ustawy podatkowej. Zobowiązaniem podatkowym jest wynikające z obowiązku podatkowego zobowiązanie podatnika do zapłacenia na rzecz Skarbu Państwa, województwa, powiatu albo gminy podatku w wysokości, w terminie oraz w miejscu określonych w przepisach prawa podatkowego [Ustawa Ordynacja Podatkowa: art. 5 i 6]. Zgodnie z art. 84 Konstytucji, każdy jest obowiązany do ponoszenia ciężarów i świadczeń publicznych, w tym podatków określonych w ustawie. Określenie istotnych elementów stosunku daninowego powinno być, zgodnie z art. 217 Konstytucji, dokonane w ustawie tak, aby jednostka mogła przewidywać daninowe konsekwencje swoich działań. Z zasad podatkowych nie wynika, że podatnik ma w każdym przypadku ponosić obciążenie podatkowe w maksymalnej możliwej wysokości. Przepisy prawa nie zabraniają mu wyboru takiego rozwiązania, zgodnego z prawem i rzeczywistością, które byłoby dla niego – przy podejmowaniu decyzji gospodarczych – bardziej korzystne na gruncie prawa podatkowego [Wrzeńska-Nowacka 2013: 157, 158]. W tym celu konstruuje się strategię podatkową.

Strategia podatkowa to zespół legalnych, długofalowych działań, metod i środków, takich jak: wybór formy prawnej działalności gospodarczej, wybór formy opodatkowania i wykorzystywanie luk tkwiących w uregulowaniach prawnych odnoszących się do poszczególnych podatków [Makuch 2011: 48]. Tworzenie strategii podatkowej przedsiębiorstwa polega na celowym i świadomym działaniu przedsiębiorcy, zmierzającym do [Ciupek i Famulska 2013: 54]:

- optymalizacji obciążenia podatkowego,
- opóźniania terminu wymagalności zobowiązań podatkowych,
- ograniczania ryzyka podatkowego podejmowanych decyzji.

Do instrumentów podatkowych pozwalających na osiągnięcie celów strategii podatkowej należy zaliczyć dwa ich rodzaje, a mianowicie [Ciupek i Famulska 2013: 54]:

- instrumenty celowo ustanowione przez ustawodawcę, który pozostawił podatnikowi wybór (całkowity lub warunkowany) co do ich stosowania,
- instrumenty, które nie zostały określone przez ustawodawcę, a których istnienie w praktyce jest wynikiem niedoskonałości prawa podatkowego wobec złożoności zjawisk gospodarczych.

Strategię podatkową przedsiębiorstwa mogą realizować zarówno w krótkim, jak i długim okresie. W poniższym studium przypadku wykorzystano przepisy omówione w artykule oraz poddano analizie ich przydatność jako narzędzia strategii krótkoterminowej w obrębie podatku dochodowego. Podatek dochodowy zasadniczo jest obliczany od dochodu, tj. różnicy między przychodami a kosztami ich uzyskania, ale obowiązuje tu, poza drobnymi wyjątkami, metoda memoriałowa. Oznacza to, że podatek należy obliczyć i zapłacić od wielkości, która nie została jeszcze zmaterializowana w postaci środków pieniężnych, które można spożytkować na zapłatę podatku. Podatki nie są więc neutralne dla płynności finansowej [Kluzek 2014: 267]. Strategia podatkowa przedsiębiorstwa będzie miała na celu opóźnianie terminów wymagalności zobowiązania podatkowego, tak by nie naruszyć płynności przedsiębiorstwa. Jednym z narzędzi umożliwiających sterowanie momentem powstania zobowiązania będą przywołane w rozdziale drugim i trzecim przepisy podatkowe.

Kategoria przychodów podatkowych omówiona zostanie w drugim rozdziale. Koszty uzyskania przychodów to wszelkie bezpośrednie i pośrednie koszty poniesione w celu uzyskania przychodów, w tym koszty ogólne funkcjonowania podatnika [Owsiak 2005: 493]. Kosztami uzyskania przychodów są także koszty poniesione w celu zachowania lub zabezpieczenia źródła przychodów z pewnymi wyjątkami wyszczególnionymi w ustawach o poszczególnych podatkach dochodowych [Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych: art. 15 ust. 1].

2. ZALICZKA A PRZYCHÓD PODATKOWY

Dla uporządkowania treści należy zdefiniować podstawowe kategorie, które będą przedmiotem analizy – przychód oraz zaliczka. Zgodnie z ustawą o podatku dochodowym od osób fizycznych, za przychód z działalności gospodarczej uważa się kwoty należne, choćby nie zostały faktycznie otrzymane, po wyłączeniu wartości towarów, udzielonych bonifikat zwróconych i skont. U podatników dokonujących sprzedaży towarów i usług opodatkowanych podatkiem od towarów i usług, za przychód z tej sprzedaży uważa się przychód pomniejszony o należny podatek od towarów i usług [Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych: art. 14 ust. 1]. Według ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, za przychody związane z działalnością gospodarczą i z działami specjalnymi produkcji rolnej – osiągnięte w roku podatkowym – uważa się także należne przychody, choćby nie zostały jeszcze faktycznie otrzymane, po wyłączeniu wartości zwróconych towarów, udzielonych bonifikat i skont [Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych: art. 12 ust. 3].

Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych nie zawiera definicji przychodu, ale określa przykładowy katalog przysporzeń stanowiących przychód. W orzecznictwie i piśmiennictwie przyjmuje się, że przychodem jest każde przysporzenie majątkowe o charakterze trwałym i bezzwrotnym. Przychodami są m.in. [Ministerstwo Finansów, www.finanse.mf.gov.pl]:

- otrzymane pieniądze, wartości pieniężne, w tym również różnice kursowe,
- wartość otrzymanych rzeczy lub praw, a także wartość innych świadczeń w naturze, w tym wartość rzeczy i praw otrzymanych nieodpłatnie lub częściowo odpłatnie,
- wartość umorzonych lub przedawnionych zobowiązań,
- wartość zwróconych wierzytelności, które uprzednio zostały odpisane jako nieściągalne lub umorzone i zaliczone do kosztów uzyskania przychodów,
- kwota podatku od towarów i usług w przypadkach określonych w ustawie.

Katalog przychodów przewidziany w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych nie ma charakteru wyczerpującego – zatem, co do zasady, każde przysporzenie będzie stanowiło przychód.

Zgodnie z ogólną zasadą wyrażoną w art. 14 ust. 1c ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz art. 12 ust. 3a ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, za datę powstania przychodu z pozarolniczej działalności gospodarczej uważa się dzień wydania rzeczy, zbycia prawa majątkowego lub wykonania usługi, albo częściowego wykonania usługi, nie później jednak niż dzień wystawienia faktury albo uregulowania należności. Zdarzenie, które wystąpi najwcześniej wyznacza datę powstania przychodu w podatku dochodo-

wym [Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych: art. 12 ust. 3a; Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych: art. 14 ust. 1c].

Zgodnie z art. 14 ust. 3 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych do przychodów nie zalicza się pobranych wpłat lub zarachowanych należności na poczet dostaw towarów i usług, które zostaną wykonane w następnych okresach sprawozdawczych, a także otrzymanych lub zwróconych pożyczek (kredytów), w tym również uregulowanych w naturze, z wyjątkiem skapitalizowanych odsetek od tych pożyczek. Jednoznacznie z tego zapisu wynika, iż otrzymane zaliczki (pobrane wpłaty na poczet przyszłych dostaw) nie stanowią przychodu podatkowego w momencie ich otrzymania. Otrzymanie zaliczki przez podatnika VAT¹ czynnego budzi jednak obowiązek podatkowy w aspekcie podatku od towarów i usług. W przypadku otrzymania przez podatnika całości lub części zapłaty przed dokonaniem sprzedaży (dostaw i usług) [Zubrzycki 2016: 309]:

a) od innych podatników, podatników podatku od wartości dodanej lub podatku o podobnym charakterze oraz od osób prawnych niebędących podatnikami – w przypadku sprzedaży,

b) od innych niż ww. podmioty – w przypadku sprzedaży wysyłkowej,

podatnik ten jest obowiązany wystawić fakturę dokumentującą otrzymanie takiej płatności.

Podatnik nie wystawia faktury zaliczkowej w przypadku otrzymania całości lub części zapłaty przed dokonaniem sprzedaży:

- od nabywcy będącego osobą fizyczną nieprowadzącą działalności gospodarczej (mimo, że z tego tytułu powstaje obowiązek podatkowy na podstawie art. 19a ust. 8 ustawy o VAT),
- na poczet WDT², gdyż tego rodzaju zapłata – od 1 stycznia 2013 r. – nie powoduje powstania obowiązku podatkowego,
- na poczet czynności, dla których obowiązek podatkowy powstaje zgodnie z art. 19a ust. 5 pkt 3 ustawy, czyli z momentem wystawienia faktury, tzn.:
 - o dostaw energii elektrycznej, ciepłej lub chłodniczej oraz gazu przewodowego,
 - o świadczenia usług telekomunikacyjnych i radiokomunikacyjnych, najmu, dzierżawy, leasingu, ochrony osób oraz usług ochrony, dozoru i przechowywania mienia, stałej obsługi prawnej i biurowej, dystrybucji energii elektrycznej, ciepłej lub chłodniczej oraz gazu przewodowego [Zubrzycki 2016: 312].

W niniejszym opracowaniu analizie zostanie poddane otrzymanie zaliczki od nabywcy będącego osobą fizyczną nieprowadzącą działalności gospodarczej. Jak wspomniano wyżej, otrzymanie zaliczki od takiej osoby nie rodzi obowiązku

¹ Przep. autora – VAT (Value Added Tax) tutaj rozumiany jako podatek od towarów i usług.

² Przep. autora WDT – wewnątrzspółnotowa dostawa towarów.

wystawienia faktury, ale z tego tytułu powstaje obowiązek podatkowy w podatku VAT, co oznacza, że podatek od towarów i usług należy naliczyć oraz odprowadzić już w momencie jej otrzymania. Taką zaliczkę należy również zaewidencjonować na kasie rejestrującej [Rozporządzenie Ministra Finansów w sprawie kas rejestrujących: § 3 ust. 2].

Zgodnie z zasadą ogólną zaliczka nie jest przychodem w momencie jej otrzymania. Jednakże co do zaliczek otrzymywanych od osób fizycznych ewidencjonowanych na kasie fiskalnej ustawa w 2015 roku umożliwiła nowe alternatywne rozwiązanie.

3. REGULACJE PRAWNE W USTALANIU MOMENTU POWSTANIA PRZYCHODU

Zgodnie z przepisami obowiązującymi do 31 grudnia 2014 r., na podstawie art. 14 ust. 3 ustawy o podatku dochodowego od osób fizycznych oraz art. 12 ust. 4 ustawy o podatku dochodowego od osób prawnych, przychodów z działalności gospodarczej nie stanowiły pobrane wpłaty lub zarachowane należności na poczet dostaw towarów i usług, które zostaną wykonane w następnych okresach sprawozdawczych. Z kolei na potrzeby podatku od towarów i usług, co do zasady, otrzymana zaliczka podlegała i nadal podlega opodatkowaniu w dacie jej otrzymania. W poprzednim stanie prawnym w wyniku tych uregulowań najczęściej na przełomie miesiąca podatnik zobowiązany był odrębnie rozliczać obrót kasowy dla celów podatku od towarów i usług oraz podatku dochodowego [Cieśla 2015: 1]. Skłoniło to ustawodawcę do skonstruowania koncepcji ułatwiającej podatnikom prowadzenie ewidencji sprzedaży oraz identyfikowanie momentu powstania obowiązku podatkowego dla celów podatku od towarów i usług oraz podatku dochodowego. Ponieważ momenty te zasadniczo różniły się od siebie postanowiono rozwiązać tą kwestię i wprowadzono wariant uproszczony, z którego podatnik może skorzystać.

Nowy wariant przewiduje, iż w przypadku pobrania wpłat na poczet dostaw towarów i usług, które zostaną wykonane w następnych okresach sprawozdawczych, podlegających zarejestrowaniu przy zastosowaniu kasy rejestrującej, za datę powstania przychodu uznaje się dzień pobrania wpłaty. To uproszczenie nie przysługuje z urzędu. Należy w terminie do dnia 20 stycznia roku podatkowego zawiadomić właściwego naczelnika urzędu skarbowego o wyborze tego sposobu ustalania daty powstania przychodu, a w przypadku podatników rozpoczynających ewidencjonowanie obrotów przy zastosowaniu kasy rejestrującej – w terminie do 20 dnia miesiąca następującego po miesiącu, w którym rozpoczęto ewidencjonowanie obrotów przy zastosowaniu kasy rejestrującej [Ustawa o podatku dochodowym od osób fizycznych: art. 14 ust. 1j; Ustawa o podatku

dochodowym od osób prawnych: art. 12 ust. 3g]. Zastosowanie ww. przepisów obu ustaw o podatku dochodowym skutkuje dla podatnika prawem wyboru pomiędzy zasadą ogólną uznawania zaliczki za przychód podatkowy w momencie wydania rzeczy, a „procedurą uproszczoną” polegającą na zrównaniu momentu zaewidencjonowania zaliczki na kasie fiskalnej z momentem powstania przychodu podatkowego. Zaewidencjonowanie pobranych wpłat na poczet przyszłych dostaw jest bowiem obowiązkiem wynikającym z ustawy o podatku od towarów i usług. Uproszczenie dające podatnikowi zespolenie momentu powstania obowiązku podatkowego w obu podatkach niesie ze sobą konsekwencje ekonomiczne, które będą przedmiotem rozważań w dalszej części pracy.

Wybór sposobu ustalania daty powstania przychodu, dotyczy również lat następných, chyba że podatnik w terminie do dnia 20 stycznia roku podatkowego następującego po roku podatkowym, w którym korzystał z tego sposobu ustalania daty powstania przychodu, zawiadomi właściwego naczelnika urzędu skarbowego o rezygnacji z niego. W przypadku prowadzenia pozarolniczej działalności gospodarczej w formie spółki niebędącej osobą prawną obowiązek zawiadomienia dotyczy wszystkich wspólników [Ustawa o ułatwieniu wykonywania działalności gospodarczej: art. 4 pkt 2].

4. STUDIUM PRZYPADKU

Nowe przepisy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz osób prawnych w jasny sposób określiły moment powstania obowiązku podatkowego dla zaliczek otrzymywanych przez osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej. Kwestia podatku od towarów i usług pozostała niezmienna – podatek VAT należy naliczyć zgodnie z zasadą ogólną w momencie otrzymania wpłaty. Zaliczki wymagające zaewidencjonowania na kasie fiskalnej powinny zostać zarejestrowane. Natomiast co do momentu powstania przychodu dla takiej zaliczki ustawa jeszcze do końca 2014 roku wymagała od podatników prowadzenia odrębnej ewidencji zaliczek, które przychodami stawały się dopiero z dniem wykonania usługi lub wydania rzeczy. Od początku 2015 roku zaliczka zaewidencjonowana na kasie fiskalnej może być uznawana za przychód podatkowy już w momencie jej otrzymania. Poniżej zostanie przedstawiony przykład zaliczek otrzymanych przez istniejące przedsiębiorstwo świadczące usługi budowlane na rzecz osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej. Przedsiębiorstwo stosuje zasadę ogólną ustalania momentu powstania przychodu podatkowego dla zaliczek. Podmiot jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością oraz płaci zaliczki miesięczne na podatek dochodowy od osób prawnych. Dla tych danych zostanie również przeprowadzona symulacja skutków ekono-

micznych zastosowania uproszczenia wynikającego z przepisów obowiązujących od 2015 roku.

Przedsiębiorstwo „ABC” otrzymało zaliczkę od osoby fizycznej nieprowadzącej działalności gospodarczej w dniu 14 stycznia 2016. Zaliczkę zaewidencjonowano na kasie fiskalnej w styczniu. Wykonanie usługi nastąpiło dopiero w lutym 2016. Przedsiębiorstwo stosuje zasadę ogólną identyfikowania momentu powstania przychodu podatkowego. Zgodnie z tym założeniem przychód powstanie dopiero w lutym. Zatem wyodrębnione zostaną tutaj dwa momenty powstania obowiązku podatkowego.

Zakładając, iż przedsiębiorstwo zgłosiło do urzędu skarbowego zawiadomienie o korzystaniu z uproszczonej procedury ustalania momentu powstania przychodu od zaliczek, podatnik opłaciłby podatek dochodowy od tej transakcji już w styczniu 2016. Zatem w tym przypadku od otrzymanej zaliczki w tym samym miesiącu opłacony zostałby zarówno podatek dochodowy, jak i podatek od towarów i usług. W tabeli 1 przedstawiono zestawienie momentów powstania obowiązku podatkowego dla obu analizowanych wariantów.

Tabela 1. Moment powstania obowiązku podatkowego dla zaliczki otrzymanej w styczniu

Moment powstania obowiązku podatkowego – warianty dla zaliczki otrzymanej w styczniu od osoby fizycznej nieprowadzącej działalności gospodarczej	VAT	Podatek dochodowy
Zasady ogólne	Styczeń	Dzień wykonania usługi
Procedura uproszczona obowiązująca od 2015 roku	Styczeń	Dzień pobrania wpłaty tj. styczeń

Źródło: opracowanie własne na podstawie przepisów Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz podatku dochodowym od osób fizycznych.

Analizowany przykład uzupełniono o dane liczbowe, by wykazać ekonomiczne skutki implementacji nowych przepisów oraz stosowania zasady ogólnej. Otrzymana w styczniu 2016 roku zaliczka od osoby fizycznej nieprowadzącej działalności gospodarczej to kwota 10 000 zł. Stanowi ona kwotę brutto. Usługa budowlana dotyczyła montażu drzwi w lokalu mieszkalnym o powierzchni użytkowej poniżej 150m². Do obliczenia podatku od towarów i usług zastosowano stawkę 8% [Ustawa o podatku od towarów i usług: art. 41, ust. 12, pkt 12c].

Kwota netto = 10 000 zł/1,08 = 9 259,26 zł

Podatek od towarów i usług = 9 259,26 x 8% = 740,74 zł

Kwota brutto zaliczki 10 000 zł.

W styczniu od tej zaliczki przedsiębiorstwo odprowadziło podatek VAT w wysokości 740,74 zł. To pierwszy element obciążenia podatkowego przedsiębiorstwa. Oczywiście wykazany w styczniu należny podatek VAT do zapłacenia

przedsiębiorstwo będzie mogło pomniejszyć o przysługujące w tym miesiącu odliczenie podatku naliczonego z zakupu towarów związanych z jego działalnością. Warto w tym miejscu przypomnieć o zasadzie neutralności podatku od towarów i usług dla przedsiębiorstw. Neutralność podatku VAT realizuje się poprzez odliczanie (potrącanie) przez przedsiębiorstwa od swego podatku należnego podatku naliczonego zawartego w cenach nabywanych dóbr i usług [Famulska 2007: 154]. Oczywiście równolegle, oprócz otrzymanej zaliczki w przedsiębiorstwie miały miejsce inne transakcje sprzedaży i zakupu. Przedsiębiorstwo udostępniło jedynie zbiorcze zestawienie danych. Tabela 2 przedstawia zestawienie sumaryczne kwot netto zakupów oraz podatku naliczonego możliwego do odliczenia w styczniu oraz w lutym. Wszystkie wymienione kwoty zakupów spełniają warunki uznania ich za koszty uzyskania przychodu w rozumieniu ustawy o podatku dochodowym. Tabela 3 natomiast przedstawia zestawienie sprzedaży w styczniu oraz lutym (w styczniu została ujęta kwota zaliczki 10 000 zł).

Tabela 2. Koszty zakupów w przedsiębiorstwie „ABC”

Rejestr zakupów	Kwota netto	VAT naliczony
Styczeń 2016	18 124 zł	4 168,52 zł
Luty 2016	15 247 zł	3 506,81 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przedsiębiorstwa.

Tabela 3. Sprzedaż w przedsiębiorstwie „ABC”

Rejestr sprzedaży	Kwota netto	VAT należny
Styczeń 2016	32 155 zł	2 572,40 zł
Luty 2016	23 563 zł	1 885,04 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przedsiębiorstwa.

Ostateczne rozliczenie podatku od towarów i usług przedsiębiorstwa z urzędem skarbowym wyniesie:

Styczeń 2016: $2\,572,40 - 4\,168,52 = 1\,596$ zł – podatek do zwrotu

Luty 2016: $1\,885,04 - 3\,506,81 = 1\,622$ zł – podatek do zwrotu

W obu przypadkach wystąpiła nadwyżka podatku naliczonego nad należnym.

W podatku od towarów i usług dla obu wariantów obciążenie będzie takie samo. Zmieni się tylko kwota podatku dochodowego do zapłacenia za styczeń 2016 oraz luty 2016. Dla obu wariantów wyniki obliczeń przedstawiono w tab. 4.

Tabela 4. Podatek dochodowy w dwóch wariantach ustalania momentu powstania przychodu od zaliczki

Miesiąc	Zasady ogólne	Procedura uproszczona
Styczeń 2016	907 zł	2 666 zł
Luty 2016	3 339 zł	1 580 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych przedsiębiorstwa.

Wariant I. – zasady ogólne

Podatek dochodowy za styczeń

Przychody po odjęciu zaliczki – koszty = dochód x 19%

$22\ 895,74 - 18\ 124 = 4\ 771,74 \cong 4\ 772 \times 19\% = 906,68\ \text{zł}$

Wariant II. – procedura uproszczona

Podatek dochodowy za styczeń

Przychody – koszty = dochód x 19%

$32\ 155 - 18\ 124 = 14\ 031 \times 19\% = 2\ 665,89\ \text{zł}$

Wariant I. – zasady ogólne

Podatek dochodowy za luty

Przychody po dodaniu zaliczki ze stycznia – koszty = dochód x 19%

$32\ 822,26 - 15\ 247 = 17\ 575,26 \cong 17\ 575 \times 19\% = 3\ 339,25\ \text{zł}$

Wariant II. – procedura uproszczona

Podatek dochodowy za luty

Przychody – koszty = dochód x 19%

$23\ 563 - 15\ 247 = 8\ 316 \times 19\% = 1\ 580,04\ \text{zł}$

Z powyższej analizy wynika, iż możliwość wyboru pomiędzy zasadami ustalania momentu powstania przychodu podatkowego w przedsiębiorstwie ma wpływ na jego obciążenia podatkowe w krótkim okresie, a tym samym na płynność. Odroczenie płatności podatku dochodowego do miesiąca wykonania usługi lub wydania towaru pozwala na obracanie środkami finansowymi przedsiębiorstwa przez dodatkowy okres. Obowiązek zapłaty podatku dochodowego od zaliczki już w miesiącu jej otrzymania powoduje, że przed wykonaniem czynności opodatkowanej podmiot zmuszony jest do naliczenia i zapłaty zaliczki na podatek tracąc możliwość inwestowania wolnych środków. Należy również mieć na uwadze fakt, iż często od momentu wpłaty zaliczki do wykonania zlecenia upływa kilka miesięcy. W takiej sytuacji podmiot powinien przeanalizować,

który wariant ustalania momentu powstania przychodu podatkowego będzie stosował dla zaliczki od osób fizycznych.

Z powyższej analizy wynika, iż omówione prawo wyboru zmniejsza obowiązki formalne podatników, ale jednocześnie przyspiesza moment powstania przychodu podatkowego. Zasady ogólne jawią się tutaj jako element krótkoterminowej strategii podatkowej podmiotów gospodarczych. Będzie to miało duże znaczenie dla przedsiębiorstw, których nabywcami są w większości osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej.

PODSUMOWANIE

Uproszczenie obowiązujące od 2015 roku implikuje dwojakie skutki. Z jednej strony jest to odciążenie podatników od prowadzenia podwójnej ewidencji zaliczek otrzymanych od osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej. Jednakże po dokonaniu analizy okazuje się, że moment podatkowy powstania obowiązku podatkowego w podatku dochodowym w wyniku tej regulacji został przyspieszony. Wpływa to więc z drugiej strony na płynność przedsiębiorstw, które opłacają zaliczki na podatek dochodowy miesięcznie. Zasady ogólne w analizowanym przykładzie okazały się korzystniejszym rozwiązaniem dla przedsiębiorstwa pod względem płynności. Płatność podatku dochodowego została odroczone w czasie, a zaliczka jako przychód została zawieszona w ewidencji do momentu wykonania usługi. Jedynym obowiązkiem jest przestrzeganie terminu wykazania jej jako przychodu wraz z momentem wydania rzeczy lub wykonania usługi. Jednocześnie wykazano słuszność hipotezy podjętej we wstępie opracowania. Wybór sposobu ustalania momentu powstania obowiązku podatkowego od wpłaconych zaliczek może stanowić narzędzie strategii podatkowej przedsiębiorstwa.

Dla małych przedsiębiorstw, w których kwoty zaliczek ewidencjonowanych na kasach rejestrujących są niewielkie to uproszczenie niewątpliwie ułatwi rozliczanie podatku dochodowego. Jednakże w przypadku większej liczby zaliczek od osób fizycznych nieprowadzących działalności wybór jednego spośród sposobów ustalania momentu powstania przychodu może mieć ważny wpływ na płynność całego przedsiębiorstwa. Tym samym osiągnięto również cel artykułu, ponieważ wykazano, iż podatnicy mają wpływ na powstanie momentu obowiązku podatkowego w podatku dochodowym dla zaliczek otrzymanych od osób fizycznych poprzez stosowanie alternatywnych przepisów podatkowych w tym zakresie.

BIBLIOGRAFIA

- Cieśla A., *Zgłaszanie przychodów z zaliczek na kasie fiskalnej do 20 stycznia*, „Gazeta Podatkowa”, www.gazetapodatkowa.gofin.pl [dostęp: 27.08.2016].
- Ciupek B., Famulska T., 2013, *Strategie podatkowe przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Famulska T., 2007, *Teoretyczne i praktyczne aspekty funkcjonowania podatku od wartości dodanej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Kluzek M., 2014, *Rozwiązania podatkowe a płynność finansowa przedsiębiorstw*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach. Finanse. Problemy. Decyzje cz. 1”, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Makuch M., 2011, *Wybór formy opodatkowania w podatku dochodowym od osób fizycznych jako element strategii podatkowej w małych przedsiębiorstwach*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia”, nr 40, nr 667, Szczecin.
- Ministerstwo Finansów, www.finanse.mf.gov.pl [dostęp: 27.08.2016].
- Owsiak S., 2005, *Finanse publiczne. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 14 marca 2013 r. w sprawie kas rejestrujących, Dz. U. 2013, poz. 363.
- Ustawa z 26 lipca 1991 roku o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. 2012, poz. 361 ze zm.
- Ustawa z 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U. 2014, poz. 851 ze zm.
- Ustawa z 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz. U. 2004, Nr 54, poz. 535 z późn. zm.
- Ustawa z 27 sierpnia 1997 r. Ordynacja Podatkowa, Dz. U. 2015, poz. 613.
- Ustawa z 7 listopada 2014 r. o ułatwieniu wykonywania działalności gospodarczej, Dz. U. poz. 1662.
- Wrzezińska-Nowacka A., 2013, *Urzędowe interpretacje prawa podatkowego a optymalizacja podatkowa na tle podatków dochodowych*, [w:] *Interpretacje podatkowe a finanse przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa.
- Zubrzycki J., 2016, *Leksykon VAT*, t. 1, Unimex, Wrocław.

SETTING THE MOMENT OF INCOME FROM ADVANCES AS A TOOL FOR TAX STRATEGY OF ENTERPRISES

Abstract

This article shows the influence of application of general rules and new regulations on determining the inception of the income tax from received advance payments of corporate income tax and personal income tax on the liquidity of the company. Simplifying in the rules obliged since 2015 entitle taxpayers using cash registers to identify the moment of check in advance with the moment of revenue. The impact of described regulation on the formation of moment of income tax liability has been illustrated by a numerical example.

Keywords: advance, the tax revenue, tax liability.

Przyjęto/Accepted: 20.09.2017
Opublikowano/Published: 31.12.2017

ZJAWISKO PRANIA BRUDNYCH PIENIĘDZY

Karolina Lewandowska

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

Streszczenie

W Polsce do przestępstw gospodarczych zalicza się zjawisko prania brudnych pieniędzy. Proces ten ma charakter globalny i w celu jego zwalczania stosuje się regulacje prawne, kodeks karny, dyrektywy i ustawy. *Głównym celem artykułu* jest charakterystyka procesu prania brudnych pieniędzy, podjęcie próby zdefiniowania procesu, ujęcia ekonomicznego, rodzajów i metod prania brudnych pieniędzy, a także ocena skali zjawiska oraz jego konsekwencji. Szczególnie ważna jest prezentacja aspektów prawnych procederu prania brudnych pieniędzy. Biorąc pod uwagę charakter globalny prania brudnych pieniędzy, zjawisko to może mieć niekorzystny wpływ na gospodarkę ze względu na obrót pieniędzmi wprowadzonych w sposób nieprawny. Przyjęto *hipotezę*, że zjawisko prania brudnych pieniędzy negatywnie wpływa na mechanizmy rynkowe, których celem jest określanie parametrów rynkowych. Legalizacja środków pieniężnych pochodzących z nielegalnego źródła w systemie finansowym jest ryzykownym etapem przestępstwa, pełni również nieodłączny element zorganizowanej działalności przestępczej.

W artykule wykorzystano *metody badawcze*: analiza skali zjawiska procederu prania brudnych pieniędzy w wybranych krajach Unii Europejskiej, wydanych wyroków skazujących, zawiadomień o podejrzanym i wstrzymanych transakcjach. Wykonana analiza ma za zadanie pokazać, jak zmienia się intensywność zjawiska prania brudnych pieniędzy na przestrzeni lat i skuteczność metod jego zapobiegania, a także prawidłowość istniejących regulacji prawnych.

Słowa kluczowe: przestępstwo gospodarcze, pranie brudnych pieniędzy, zorganizowane grupy przestępcze.

JEL Class: G15, G21.

WPROWADZENIE

W artykule podjęto problematykę związaną z przestępstwem gospodarczym, jakim jest proceder prania brudnych pieniędzy. Środki pieniężne pochodzące z nielegalnych źródeł są wprowadzane do obrotu i zostaje im nadane nowe legalne źródło pochodzenia. Celem artykułu jest charakterystyka procesu prania brudnych pieniędzy, podjęcie próby zdefiniowania procesu, w szczególności prezentacja jego aspektów prawnych, ujęcia ekonomicznego, rodzajów i metod prania brudnych pieniędzy, a także ocena skali zjawiska oraz jego konsekwencji.

Przyjęto hipotezę, że zjawisko prania brudnych pieniędzy negatywnie wpływa na mechanizmy rynkowe, których celem jest określenie parametrów rynkowych. Proceder ten wpływa na gospodarkę w sposób destabilizujący.

Konsekwencją destabilizacji są m.in.: wzrost poziomu korupcji w państwie, naruszenie zasad uczciwej konkurencji gospodarczej, zakłócenie systemu finansowego oraz rozwój przestępczości zorganizowanej. Pranie brudnych pieniędzy mając negatywny wpływ na ekonomię państw świata hamuje rozwój gospodarek państwowych. Skutkiem tego zjawiska są coraz silniejsze zorganizowane grupy przestępcze, a zwalczając ten proces można ograniczyć im dopływ środków pieniężnych z legalnych źródeł, zmniejszając ich negatywny wpływ na gospodarkę państw.

1. ISTOTA I GENEZA POWSTANIA PROCEDERU PRANIA BRUDNYCH PIENIĘDZY

Zgodnie z art. 43 § 1 Ustawy o przeciwdziałaniu wprowadzaniu do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł: „Kto środki płatnicze, papiery wartościowe lub inne wartości dewizowe, prawa majątkowe albo mienie ruchome lub nieruchome, pochodzące z korzyści związanych z popełnieniem czynu zabronionego, przyjmuje, przekazuje lub wywozi za granicę, pomaga do przenoszenia ich własności lub posiadania albo podejmuje inne czynności, które mogą udaremnić lub znacznie utrudnić stwierdzenie ich przestępnego pochodzenia lub miejsca umieszczenia, ich wykrycie, zajęcie albo orzeczenie przepadku, podlega karze pozbawienia wolności od 6 miesięcy do lat 8 [Ustawa z dnia 16 listopada 2000 r. o przeciwdziałaniu..., Dz.U. 2000, nr 116, poz. 1216, z późn. zm., art. 43 § 1].”

Zjawisko prania brudnych pieniędzy polega na ukrywaniu nielegalnych źródeł środków finansowych i nadawaniu im legalności, a także włączeniu ich do legalnego obrotu środków pieniężnych. Źródłem tych pieniędzy mogą być np. nieopodatkowana działalność gospodarcza, papiery wartościowe, inne instrumenty finansowe, wartości dewizowe, prawa majątkowe, mienia ruchome, nieruchomości mające związek np. z nielegalnym hazardem, handlem narkoty-

kami, bronią, kradzieżą, przestępstwa celne, oszustwa podatkowe [*Pranie brudnych pieniędzy*, dostęp: 04.11.2016].

Początkiem powstania zjawiska prania brudnych pieniędzy jest okres prohibicji w Stanach Zjednoczonych Ameryki w latach dwudziestych XX wieku. W tym czasie zaczęły się tworzyć przestępcze struktury mające charakter mafijny [Siejczuk: 199–200]. Z nielegalnej sprzedaży, przemytu, produkcji alkoholu, z prostytucji czy hazardu zorganizowane grupy przestępcze mogły czerpać wysokie zyski, a ich prawdziwe źródło było ukryte [Wójcik 2002: 23].

Rozwój nowych technologii informatycznych, rozbudowa systemu podatkowego, istnienie szarej strefy, spowodowały w Polsce pod koniec lat osiemdziesiątych XX wieku rozwój przestępstwa prania brudnych pieniędzy [Chmielniak: 4–5].

2. REGULACJE PRAWNE DOTYCZĄCE PRANIA BRUDNYCH PIENIĘDZY

Przestępstwo gospodarcze jest przestępstwem popełnionym bez użycia przemocy, a jego głównym celem jest osiągnięcie korzyści osobistych, pieniężnych. Ten rodzaj przestępstwa jest regulowany Kodeksem Karnym [Żółtek 2009: 51]. Problematyka procederu prania brudnych pieniędzy jest poruszana także w [Hryniewicka 2014: 319]:

- Ustawie z dnia 16 listopada 2000 roku o przeciwdziałaniu prania pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu, Dz.U. 2010, nr 46, poz. 276, art. 1,
- Ustawie z 29 sierpnia 1997 roku. Prawo bankowe, Dz.U. 2002, nr 72, poz. 665, art. 106–108.

Wśród aktów unijnych znajdują się:

- Dyrektywa 2015/849/UE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 maja 2015 r. w sprawie zapobiegania wykorzystaniu systemu finansowego do prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu, zmieniająca rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady UE nr 648/2012 i uchylająca dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2005/60/WE oraz Dyrektywę Komisji 2006/70/WE [*Przeciwdziałanie praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu*, dostęp: 19.07.2017],
- Dyrektywa 2001/97/EC Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 4 grudnia 2001 r. w sprawie uniemożliwienia korzystania z systemu finansowego w celu prania brudnych pieniędzy [Departament Informacji Finansowej, dostęp: 15.07.2015].

Ważnym dokumentem jest także Konwencja Narodów Zjednoczonych przeciwko międzynarodowej przestępczości zorganizowanej przyjęta przez Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych z dnia 15 listopada 2000 roku. Celem konwencji jest popieranie współpracy, by skutecznie zapobiegać i zwal-

czać międzynarodową przestępczość zorganizowaną [Konwencja Narodów Zjednoczonych..., Dz.U. 2005, nr 18, poz. 158]. W Polsce od 1 marca 2017 roku w miejsce Generalnego Inspektora Informacji Finansowej utworzono stanowisko Szefa Krajowej Administracji Skarbowej, jako organ właściwy w sprawach zapobiegania i zwalczania zorganizowanej przestępczości, a także zapobiegania wprowadzaniu do obrotu środków pieniężnych pochodzących z nielegalnego źródła [Pawlik, dostęp: 28.02.2017].

3. PRANIE BRUDNYCH PIENIĘDZY W UJĘCIU EKONOMICZNYM

W procederze prania brudnych pieniędzy uczestniczą następujące instytucje [Jankowski 2014: 46]:

- podmioty finansowe, które nieświadomie uczestniczą w procederze, który jest nielegalny z powodu braku rygorystycznych przepisów mogących temu zapobiec,

- podmioty finansowe dodatkowo wspierające przestępstwo poprzez dopuszczanie się legalnych i nielegalnych transakcji,

- podmioty, instytucje finansowe głównie zajmujące się nielegalną działalnością, natomiast ich legalne działania to tylko dodatkowe czynności.

Proces prania brudnych pieniędzy jest procesem składającym się z 3 faz [Chmielniak: 6–7]:

1. faza przygotowawcza (*placement*), która oznacza transfer pieniędzy zmierzających z miejsca ich pochodzenia do miejsca, w którym odbędzie się proces prania pieniędzy [Chmielniak: 7–8]; jest to pierwszy moment zetknięcia się środków pieniężnych uzyskanych nielegalnie z legalnym rynkiem finansowym [Grzywacz 2010: 33];

2. faza maskowania (*layering*), której celem jest oddzielenie nielegalnych zysków od źródła pochodzenia, usunięcie śladów, wzmocnienie anonimowości osób biorących udział w przestępstwie; cechą tej fazy jest duża liczba transakcji, a także wykorzystywane techniki, takie jak: przelewy elektroniczne do zagranicznych banków, przelewy na konta fikcyjnego klienta [Pływaczewski 1993: 33]; nielegalna gotówka zostaje rozesłana do wielu miejsc na świecie do osób oddalonych od siebie na dużą odległość [Słowik, dostęp: 06.11.2016].

3. faza integracji (*integration*) ma na celu uniemożliwienie zidentyfikowania źródła pieniędzy zdobytych w sposób nielegalny i odróżnienie ich od pieniędzy ze źródła legalnego [Słowik, dostęp: 06.11.2016].

Obecna sytuacja gospodarczo-społeczna w Polsce może zwiększyć działanie czynników ekonomicznych, które sprzyjają procesowi prania brudnych pieniędzy, gdyż nasiliły się następujące zjawiska [Smolak: 299]:

- współpraca międzynarodowa Polski na szeroką skalę,
- napływ kapitału i osób z zagranicy,
- rozwój systemu bankowego,
- wzrost konkurencji i mniejsze bezpieczeństwo klientów,
- szybki rozwój firm prowadzących nielegalne operacje finansowe.

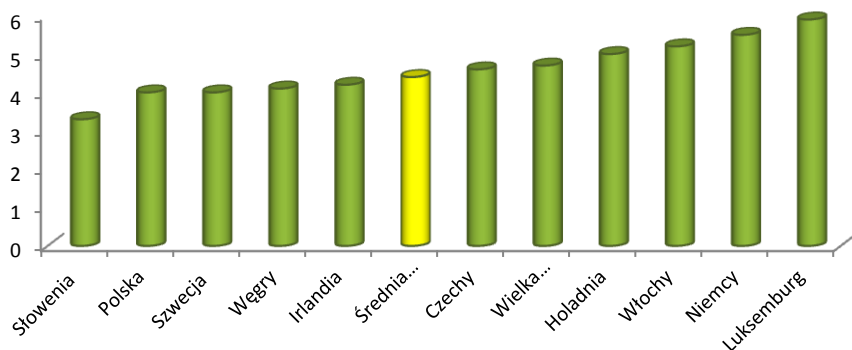
Pozyskiwanie nielegalnych środków pieniężnych przyczynia się do osiągnięcia strat dla gospodarki, do których można zaliczyć [Chodnicka 2011: 74–75]:

- osłabienie wizerunku państwa na arenie międzynarodowej,
- naruszenie uczciwej konkurencji,
- pozbawienie stabilności instytucji finansowych,
- gromadzenie kapitału w rękach przestępców,
- spadek wiarygodności państwa i systemu finansowego,
- zachwianie zasad gospodarki rynkowej.

Brak akceptacji w środowisku, chęć polepszenia swojej sytuacji materialnej, problemy w pracy, niskie wynagrodzenie, a także świadomość słabej organizacji kontroli wewnętrznej należą do najczęstszych przyczyn dopuszczenia się do przestępstwa gospodarczego, jakim jest pranie brudnych pieniędzy [Hryniwicka 2014: 330–331].

4. SKALA ZJAWISKA PRANIA BRUDNYCH PIENIĘDZY

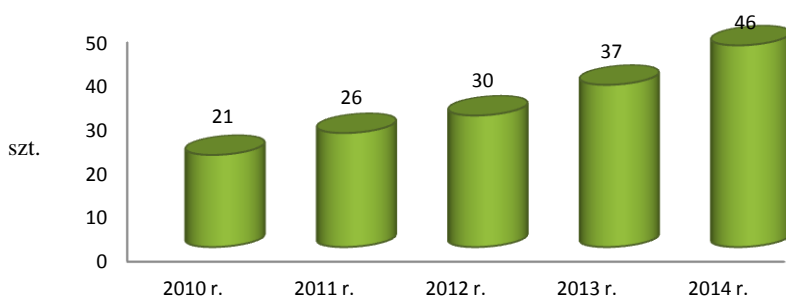
W 2015 roku organizacje pozarządowe przeprowadziły badania na temat ryzyka prania brudnych pieniędzy w wybranych krajach Unii Europejskiej. Wykres 1 przedstawia podatność państw na zjawisko przestępstwa prania brudnych pieniędzy, które podlega ocenie w skali od 0–10, gdzie 0 oznacza niskie ryzyko wystąpienia zjawiska, zaś 10 oznacza wysokie ryzyko wystąpienia tego przestępstwa. Średnia unijna to 4,4, która spełnia rolę wyznacznika i na jej podstawie ocenia się ryzyko występowania procederu prania brudnych pieniędzy w Unii Europejskiej. Najmniejsze prawdopodobieństwo dopuszczenia się przestępstwa prania brudnych pieniędzy występuje w Słowenii – w przyjętej skali to 3,3. Luksemburg jest państwem najbardziej narażonym na ryzyko wystąpienia przestępstwa, które ocenia się na 6. Jest to 1,5 razy większe prawdopodobieństwo wystąpienia tego procederu niż w Polsce, która na tle innych państw Unii Europejskiej została oceniona na 4,0. Ocena znajdująca się poniżej średniej unijnej świadczy o istnieniu szeregu działań zapobiegających temu zjawisku. Powyżej średniej unijnej znajdują się państwa: Czechy, Wielka Brytania, Holandia, Włochy, Niemcy, Luksemburg, których ocena wskazuje na wyższe prawdopodobieństwo wystąpienia ryzyka przestępstwa prania brudnych pieniędzy. W tych państwach przestępcy mają największą szansę dopuszczenia się tego procederu.



Wykres 1. Rzyzko prania pieniędzy w wybranych krajach Unii Europejskiej w 2015 roku

Źródło: Ceglarsz [dostęp: 05.11.2015].

Istniejące dyrektywy i Ustawa o przeciwdziałaniu praniu brudnych pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu mają między innymi wpływ na pozycję Polski na tle innych państw Unii Europejskiej. Istnieją także inne czynniki warunkujące tę pozycję, jak np.: skuteczność wykrywalności proceduru i wykonalność kar za popełnienie tego rodzaju przestępstwa. Te działania także kształtują pozycję Polski na tle wymienionych państw Unii Europejskiej. Wykres 2 przedstawia wzrost liczby wyroków skazujących za dopuszczenie się proceduru prania brudnych pieniędzy. W 2010 roku liczba wyroków skazujących wynosiła 21 i każdego roku liczba ta rośnie osiągając w 2014 roku 46 wydanych wyroków skazujących. Świadczy to o wzmocnieniu skuteczności wykrywania przestępstw w Polsce.



Wykres 2. Liczba wyroków skazujących za proceder prania brudnych pieniędzy w latach 2010–2014

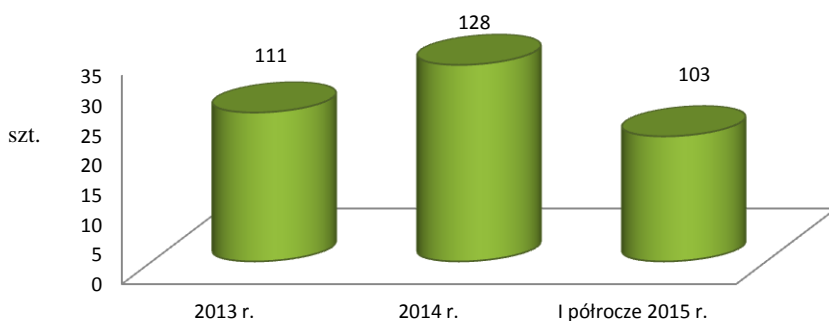
Źródło: Chmielniak: 10; *System przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu* [nr ewid. 37/2016/P/15/013/KBF: 17].

W przeciwdziałaniu praniu brudnych pieniędzy należy identyfikować klientów, stosować szczególne środki ograniczające przeciwko grupom, podmiotom i osobom, przechowywać informacje, stosować wobec klientów środki bezpieczeństwa finansowego, realizować procedury wstrzymania transakcji i blokady rachunku [Smolak 2013].

„Dokonywanie lub przyjmowanie płatności związanych z wykonywaną działalnością gospodarczą następuje za pośrednictwem rachunku płatniczego przedsiębiorcy, w każdym przypadku, gdy: 1) stroną transakcji, z której wynika płatność, jest inny przedsiębiorca oraz 2) jednorazowa wartość transakcji, bez względu na liczbę wynikających z niej płatności, przekracza równowartość 15 000 zł, przy czym transakcje w walutach obcych przelicza się na złote według kursu średniego walut obcych ogłaszanego przez Narodowy Bank Polski z ostatniego dnia roboczego poprzedzającego dzień dokonania transakcji [Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 2016, poz. 1829, 1948, 1997, 2255, art. 22a. 1].”

W 2013 roku Generalny Inspektor Informacji Finansowej otrzymał 111 zawiadomień dotyczących wstrzymywania transakcji i blokady rachunku. Odnosnie planowanych transakcji, w przypadku, których zachodziło przypuszczenie, że mogą mieć związek z popełnieniem przestępstwa prania pieniędzy lub finansowania terroryzmu, w 2014 roku zgłoszono 128 zawiadomień, a w I półroczu 2015 r. 103 zawiadomienia.

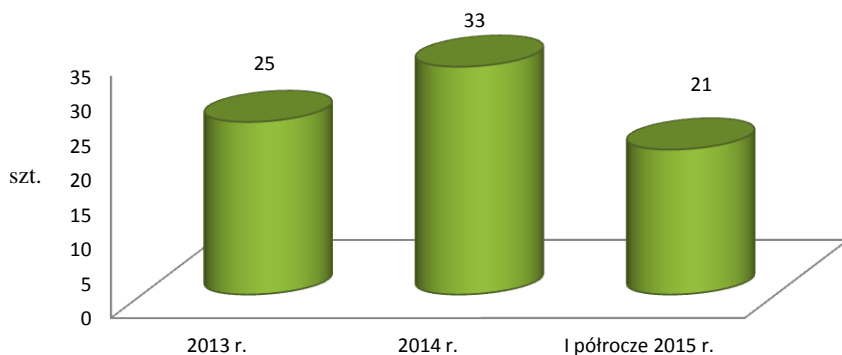
Na wykresie 3 przedstawiono wzrost liczby zawiadomień o podejrzanym transakcjach prania brudnych pieniędzy w 2014 roku w porównaniu do roku 2013 o około 17 zawiadomień. W I połowie 2015 roku odnotowano 103 zgłoszenia [System przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu, nr ewid. 37/2016/P/15/013/KBF: 34].



Wykres 3. Liczba zawiadomień o podejrzanym transakcjach prania brudnych pieniędzy w Polsce w latach 2013 – I poł. 2015

Źródło: System przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu [nr ewid. 37/2016/P/15/013/KBF: 34].

Generalny Inspektor Informacji Finansowej po przeprowadzonej analizie w latach 2013–2015 liczby zgłoszonych zawiadomień o podejrzanych transakcjach wystąpił w 2013 roku o zastosowaniu blokad rachunków. Na wykresie 4 przedstawiono, że w 2013 roku GIIF dokonał 25 blokad rachunków na kwotę 75 891 tys. zł, (a także wstrzymano jedną transakcję na kwotę 20 801 tys. zł). Działania GIIF w 2014 r. przyczyniły się do 33 blokad na łączną kwotę 25 627 tys. zł (i przerwaniem dwóch transakcji o wartości 512 tys. zł.) W 2014 roku nastąpił wzrost liczby wstrzymanych transakcji i wzrost liczby blokad na rachunku z 25 na 33 szt. I półrocze 2015 r. rozpoczęło się dokonaniem 21 blokad na kwotę 3 441 tys. zł (i zahamowaniem 21 transakcji na kwotę 3 305 tys. zł) [*System przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu*, nr ewid. 37/2016/P/15/013/KBF: 34].



Wykres 4. Liczba procedur wstrzymania transakcji – blokady rachunku w Polsce w latach 2013 – I poł. 2015

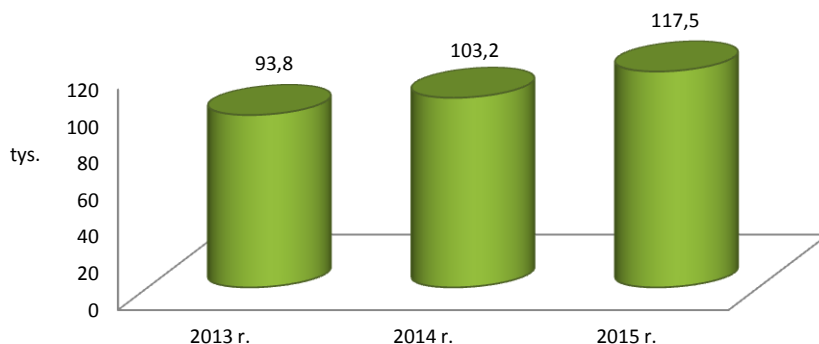
Źródło: *System przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu* [nr ewid. 37/2016/P/15/013/KBF: 34].

Istniejące luki w prawie powodują, że przestępcy potrafią to umiejętnie wykorzystać, a w przypadku procedury prania brudnych pieniędzy potrzebne jest udowodnienie, że dokonywanie czynności jest świadome i celowe. Jest to bardzo trudne, o czym świadczy niewielka liczba skazanych prawomocnym wyrokiem. Liczba ta z roku na rok rośnie, chociaż to nadal mały odsetek zatrzymanych [Bieniek 2010: 295–296].

Institucje obowiązane, czyli te, na które zostały nałożone obowiązki związane z przeciwdziałaniem praniu brudnych pieniędzy wysyłają do GIIF dane dotyczące [*System przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu*, nr ewid. 37/2016/P/15/013/KBF: 32]:

- transakcji o podejrzanej działalności (SAR),
- informacji o pojedynczych transakcjach podejrzanych (STR),
- informacji o zarejestrowanych transakcjach ponadprogowych (TTR).

Dane przekazywane są za pomocą poczty elektronicznej, na płytach CD, a także poprzez zabezpieczone strony internetowe Generalnego Inspektora Informacji Finansowej. Na wykresie 5 przedstawiono jak w latach 2013–2015 wzrastała ilość przesyłanych plików do systemu GIIF. W 2013 roku wpłynęło do systemu 93,8 tys. plików, w 2014 roku liczba plików informacyjnych wzrosła do 103,2 tys., a w 2015 roku liczba ta wzrosła do 117,5 tys. plików. Na przestrzeni trzech lat ilość danych dotyczących transakcji SAR, STR, TTR wzrastała.



Wykres 5. Liczba plików informacyjnych przekazywanych do systemu GIIF w latach 2013–2015

Źródło: *System przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu* [nr ewid. 37/2016/P/15/013/KBF: 32].

Działalność niektórych podmiotów biorących udział w przeciwdziałaniu praniu brudnych pieniędzy została negatywnie oceniona przez Najwyższą Izbę Kontroli, ponieważ w latach 2013–2015 odnotowano niską skuteczność kontroli [NIK: *niska skuteczność systemu...*, dostęp: 19.08.2016].

W raporcie sporządzonym przez Najwyższą Izbę Kontroli zostały zamieszczone informacje dotyczące skali prania brudnych pieniędzy. W 2014 roku oszacowano, że skala przestępstwa osiągnęła 18,2 mld zł, zabezpieczając w postępowaniach karnych jedynie 1,2 mln zł. W 2015 roku oszacowano, że skala przestępstwa osiągnęła 17 mld zł, zabezpieczając w postępowaniu karnym jedynie 3 mln zł [NIK: *niska skuteczność systemu...*, dostęp: 19.08.2016].

Malejąca liczba kontroli przeprowadzana przez DIF – Departament Informacji Finansowej – spowodowała niską skuteczność działalności instytucji odpowiedzialnych za przeciwdziałanie praniu brudnych pieniędzy. Zaplanowano w 2013 roku 15 kontroli instytucji obowiązanych, w 2014 r. zaplanowanych

kontroli było 12, a w I półroczu 2015 r. 6 kontroli. Liczba zaplanowanych kontroli do przeprowadzonych w latach 2013–2015 r. różni się, w 2013 r. przeprowadzono 17 kontroli, w 2014 r. 14, a w I półroczu 2015 r. tylko 4 kontrole [System przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu, nr ewid. 37/2016/P/15/013/KBF: 20].

5. KONSEKWENCJE PROCEDERU PRANIA BRUDNYCH PIENIĘDZY

Czynnikami sprzyjającymi występowaniu procederu prania brudnych pieniędzy są [Hryniewicka 2014: 328–329]:

- występujące luki prawne,
- niepełna organizacja,
- niedotrzymanie tajemnicy bankowej przez pracowników.

Skutkiem prania brudnych pieniędzy dla sektora finansowego jest osłabienie funkcjonowania instytucji finansowych. Na pozycję kraju na arenie międzynarodowej ma wpływ niepewność sektora finansowego, a także odbija się to na poziomie inwestycji. Wysokie ryzyko występowania procederu prania brudnych pieniędzy świadczy o słabości danego kraju. Konsekwencją tego może być traktowanie danego kraju, jako miejsca niedostatecznie dobrego do przeprowadzania inwestycji ze względu na podwyższone ryzyko wystąpienia przestępstwa gospodarczego [Grzywacz 2005: 61–62].

Pranie brudnych pieniędzy jest przestępstwem niosącym poważne skutki dla gospodarki światowej, państw oraz regionów. Ważne jest monitorowanie wielkości zjawiska i zbieranie danych na ten temat [Grzywacz 2005: 296–297]. Destabilizacja i zahamowanie rozwoju rynku prowadzi do zakłóceń cen usług, towarów, dóbr i nieruchomości. Do negatywnych skutków prania brudnych pieniędzy zalicza się wzrost korupcji. W przypadku rozwoju przestępczości zorganizowanej dochodzi do przemytu samochodów, handlu narkotykami i bronią, fałszowania pieniędzy, rozwoju szarej strefy gospodarczej, w której dochodzi do kumulowania się środków finansowych z nieznanych i nielegalnych źródeł [Smolak 2013].

PODSUMOWANIE

Zorganizowana przestępczość wiąże się ze zjawiskiem przestępstwa gospodarczego, do którego należy proceder prania brudnych pieniędzy. Wiąże się to z ukrywaniem prawdziwego pochodzenia środków pieniężnych, których często

faktycznym źródłem pochodzenia jest działalność przestępcza. Problem ten dotyczy międzynarodowy system finansowy, a tym samym gospodarkę światową. Przestępcy, by wprowadzić do systemu finansowego nielegalne środki, wykorzystują proces globalizacji i rozwój technologiczny. Podstawową zasadą prania brudnych pieniędzy jest ukrycie źródła pochodzenia dochodów poprzez dokonanie szeregu zróżnicowanych transakcji. Istniejąca swoboda przepływu towarów, usług i kapitału staje się pomocnym narzędziem w podejmowaniu nielegalnych działań.

Instytucje bankowe deklarują poufność i anonimowość, które są szczególnie ważne dla osób starających się ukryć źródła swoich dochodów, dlatego narastające zagrożenie w postaci procederu prania brudnych pieniędzy powoduje, że społeczność podejmuje działania mające zapobiegać i zwalczać te zjawiska. Wyrazem tych działań są różnego rodzaju inicjatywy organizacyjne i prawne, uniemożliwiające korzystanie z systemu finansowego w celu prania brudnych pieniędzy.

Dyrektywy wymagają od państw wprowadzenia zakazu prania pieniędzy, a także identyfikowania swoich klientów, prowadzenia odpowiednich rejestrów, ustanowienia procedur szkolenia personelu i zabezpieczeń oraz zgłaszania właściwym organom wszelkich przypadków, w których istnieje ryzyko zaistnienia prania pieniędzy. Ważnym elementem walki z praniem brudnych pieniędzy jest prawidłowe zastosowanie przyjętych rozwiązań w poszczególnych państwach.

Cel artykułu został zrealizowany poprzez dokonanie charakterystyki procesu prania brudnych pieniędzy, została przedstawiona także definicja zjawiska w ujęciu ekonomicznym, przedstawiono rodzaje i metody prania brudnych pieniędzy, a także konsekwencje wynikające z przestępstwa prania brudnych pieniędzy. Ważnym czynnikiem zwalczania przestępstwa prania brudnych pieniędzy jest znajomość i analiza tego zjawiska, a także regulacji prawnych.

Wykonane analizy przedstawiły, jak na przestrzeni lat zmieniała się intensywność zjawiska prania brudnych pieniędzy i skuteczność metod jego zapobiegania. Z danych wynika, że istniejący system coraz lepiej wychwytuje informacje mogące świadczyć o zaistnieniu zjawiska prania brudnych pieniędzy, gdyż rośnie liczba wyroków skazujących, a także liczba blokad rachunków i wstrzymanych transakcji. Wyniki analizy potwierdzają także prawidłowość istniejących regulacji prawnych.

BIBLIOGRAFIA

- Bieniek B., 2010, *Pranie pieniędzy w prawie międzynarodowym, europejskim oraz polskim*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Ceglarz J., *Pranie brudnych pieniędzy. W Luksemburgu i Niemczech o to najłatwiej*, *Finansewp.pl*, www.finance.wp.pl [dostęp: 05.11.2015].
- Chmielniak Ł., *Pranie pieniędzy raport 2014*, Chmielniak adwokaci we współpracy z Kroll On-track, www.bialekolnierzyki.com.pl/wp-content/uploads/2014/12/Pranie_Pieniedzy_RA-PORT_2014.pdf.
- Chodnicka P., 2011, *Ekonomika prania brudnych pieniędzy*, „Oeconomia Copernicana”, nr 4. Departament Informacji Finansowej, *Dyrektywa 2001/97/EC*, Ministerstwo Finansów, www.mf.gov.pl [dostęp: 15.07.2015].
- Grzywacz J., 2005, *Pranie brudnych pieniędzy*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Grzywacz J., 2010, *Pranie pieniędzy*, Wydawnictwo Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Hryniewicka M., 2014, *Pranie brudnych pieniędzy, jako przykład przestępstwa gospodarczego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, rok LXXVI, z. 4.
- Jankowski R., 2014, *Proceder prania brudnych pieniędzy – rozmiary, przyczyny i skutki*, „Kwartalnik Prawno-Kryminalistyczny Szkoły Policji w Pile”, nr 3.
- Konwencja Narodów Zjednoczonych przeciwko międzynarodowej przestępczości zorganizowanej przyjęta przez Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych dnia 15 listopada 2000 r., Dz.U. 2005, nr 18, poz. 158.
- NIK: *niska skuteczność systemu przeciwdziałania praniu pieniędzy*, *Bankier.pl*, www.bankier.pl, [dostęp: 19.08.2016].
- Pawlik P., *Zadania i funkcje KAS*, Ministerstwo Finansów, www.mf.gov.pl [dostęp: 28.02.2017].
- Pływaczewski E., 1993, *Pranie brudnych pieniędzy. Możliwość przeciwdziałania z uwzględnieniem roli systemu bankowego*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń.
- Pranie brudnych pieniędzy*, Encyklopedia zarządzania, www.mfiles.pl [dostęp: 04.11.2016].
- Przeciwdziałanie praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu*, Komisja Nadzoru Finansowego, www.knf.gov.pl [dostęp: 19.07.2017].
- Siejczuk P., *Problematyka prania brudnych pieniędzy w regulacjach prawno międzynarodowych, europejskich i krajowych*, www.bbn.gov.pl, file:///C:/Users/Anonim/Down-loads/kbn_s__199223_Problematyka_prania.pdf.
- Słowik P. J., *Przestępstwo prania brudnych pieniędzy – na czym polega i jaki jest jego przebieg?*, *Prawoprosto.pl*, www.prawoprosto.pl [dostęp: 06.11.2016].
- Smolak M., 2013, *Formy zwalczania procederu prania brudnych pieniędzy*, Segregator 21, Agencja Bezpieczeństwa Wewnętrznego, www.abw.gov.pl.
- System przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu*, Departament Budżetu i Finansów, NIK – informacje o wynikach kontroli, nr ewid. 37/2016/P/15/013/KBF.
- Ustawa z dnia 16 listopada 2000 roku o przeciwdziałaniu wprowadzaniu do obrotu finansowego wartości majątkowych pochodzących z nielegalnych lub nieujawnionych źródeł, Dz.U. 2000, nr 116, poz. 1216, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 roku o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 2016, poz. 1829, 1948, 1997, 2255.
- Wójcik J.W., 2002, *Pranie pieniędzy. Kryminologiczna i kryminalistyczna ocena transakcji podejrzanych*, Wydawnictwo Twigger S.A., Warszawa.
- Żółtek S., 2009, *Prawo karne gospodarcze w aspekcie zasady subsydiarności*, Wolters Kluwer Polska SA, Warszawa.

MONEY LAUNDERING PROCEDURE

Abstract

The aim of the article is to present legislation to prevent the crime of money laundering. Appointing a special financial body called the General Inspector of Financial Information imposes new obligations on financial institutions and provides many criminal sanctions for the violation of regulations. The main aim of this article is to characteristics the process of money laundering, define the process, the recognition of economic, types and methods of money laundering, and also assessment of the scale of the crime and its consequences. Presentation of the legal aspects of money laundering is important.

The hypothesis implies a negative effect of money laundering for the economy and market mechanisms aimed at determining market parameters. This procedure affects the economy in a destabilizing way. The consequences of the destabilization are, among others, the increase in the level of corruption in the state, the violation of the principles of fair economic competition, the disruption of the financial system and the development of organized crime. Money laundering has a negative impact on the economies of the world's economies, which hamper the development of state economies. As a result, stronger organized crime groups are emerging, and by combating this process, they can reduce their cash inflows from legitimate sources, reducing their negative impact on the economy of the states.

Keywords: economic offense, money laundering, organized crime groups.

Przyjęto/Accepted: 20.09.2017
Opublikowano/Published: 31.12.2017

DODATEK KWARTALNY

RICHARD THALER LAUREAT NAGRODY BANKU SZWECJI IM. ALFREDA NOBLA W DZIEDZINIE EKONOMII* W 2017 ROKU



Lena Grzesiak

Wydział Zarządzania
Uniwersytet Łódzki

Tegoroczną Nagrodę Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii otrzymał Amerykanin Richard Thaler z Uniwersytetu w Chicago za wkład w rozwój ekonomii behawioralnej.

W uzasadnieniu Akademia podała, że „w swych analizach uwzględnia on realistyczne założenia psychologiczne dotyczące podejmowania decyzji ekonomicznych...” i, że „...wypełnia on lukę pomiędzy ekonomią a psychologią (zwłaszcza psychologią podejmowania decyzji)” [Uzasadnienie Akademii...].

R. Thaler badając m.in. konsekwencje ograniczonej racjonalności, preferencji społecznych i braku samokontroli wykazuje, jak te cechy wpływają na indywidualne decyzje i na wyniki rynkowe [Profil R. Thalera na Uniwersytecie w Chicago...].

Jego badania nastawione są raczej na zastosowania praktyczne, mniej na sam rozwój teorii ekonomicznej. Wśród publikacji R. Thalera odnaleźć można:

- *The Behavioral Life-Cycle Hypothesis* [1988] (z H. Shefrin), w którym autorzy pokazują modyfikacje teorii oszczędzania, uwzględniając różne czynniki psychologiczne,
- „*Impuls***. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia” [2012] (z C. Sunstein), w którym autorzy wyjaśniają wykorzystanie pewnych ułomności ludzkiego umysłu tak, by działały one z pożytkiem dla nas.

R. Thaler zapytany jak wyda pieniądze pochodzące z Nagrody odparł, że „w najbardziej irracjonalny sposób, w jaki tylko będzie to możliwe” [Appelbaum].

* Alfred Nobel nie ustanowił w swoim testamencie wyróżnienia z ekonomii. Jego fundatorem jest od 1968 roku Bank Szwecji. Stąd oficjalna nazwa Nagrody brzmi – Nagroda Banku Szwecji im. Alfreda Nobla.

** Thaler podał kiedyś na jednym z wykładów przykład impulsu, który dotyczył wymyślenia sposobu na to, by ludzie nie przekraczali prędkości na pewnym ostrym zakręcie, gdzie było bardzo dużo wypadków. Nie skutkowały znaki drogowe i przestrogi. Narysowano więc na tym zakręcie poprzeczne pasy. Spowodowało to, że kierowcy zaczęli doznawać złudzenia optycznego: wydawało im się, że przyspieszają. W efekcie zwalniali.

Appelbaum B., *Nobel in Economics Is Awarded to Richard Thaler*, NY Times – wydanie online, <https://www.nytimes.com/2017/10/09/business/nobel-economics-richard-thaler.html> [dostęp: 28.10.2017].

<http://faculty.chicagobooth.edu/Richard.Thaler/research/chronological.html#top> [dostęp: 28.10.2017] – pełna lista publikacji T. Thalera.

Profil R. Thalera na Uniwersytecie w Chicago, <https://www.chicagobooth.edu/faculty/directory/t/richard-h-thaler> [dostęp: 28.10.2017].

Thaler R., Sunstein Cass R., Balz John P., 2014, „*Choice Architecture*” *The Behavioral Foundations of Public Policy*, Eldar Shafir (ed.).

Thaler R., Sunstein C., 2012, *Impuls. Jak podejmować właściwe decyzje dotyczące zdrowia, dobrobytu i szczęścia*, Zysk i S-ka, Poznań.

Shefrin H., Thaler R., 1988, *The Behavioral Life-Cycle Hypothesis*, „*Economic Inquiry*”, 26(4), s. 609–643.

Uzasadnienie Akademii, https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/ [dostęp: 28.10.2017].

<https://www.chicagobooth.edu/faculty/directory/t/richard-h-thaler> [dostęp: 04.11.2017].

SYTUACJA GOSPODARCZA W POLSCE PO III KWARTALE 2017 R.

Marta Braciak, Joanna Konopacka

Studenckie Koło Naukowe Analiz i Prognozowania
Gospodarczego 4FUTURE
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

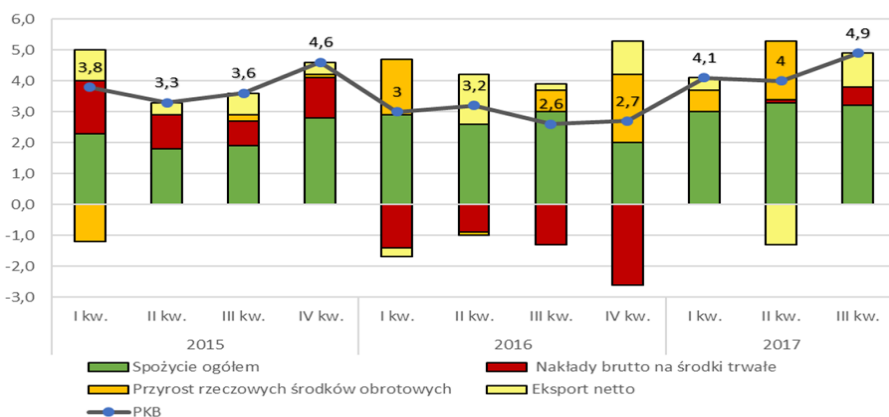
Wrost gospodarczy

Według wstępnych szacunków Głównego Urzędu Statystycznego produkt krajowy brutto niewyrównany sezonowo (w cenach stałych średniorocznych roku poprzedniego) w trzecim kwartale 2017 r. wzrósł +4,9% r/r. PKB wyrównany sezonowo (w cenach stałych przy roku odniesienia 2010) wzrósł natomiast +5,2% r/r.

Największy wpływ na ten wzrost miał stale rosnący popyt konsumpcyjny, który z kolei był napędzany przez wzrost zatrudnienia i wynagrodzeń oraz świadczenia „Rodzina 500 plus”. Wzrost kon-

sumpcji odpowiedzialny był za wzrost PKB o 3,2%. W drugiej kolejności wpływ miał eksport netto (1,1%), następnie nakłady brutto na środki trwałe (0,6%). Z kolei wpływ przyrostu rzeczowych środków trwałych na dynamikę PKB pozostał neutralny.

Bieżący wskaźnik ufności konsumenckiej w trzecim kwartale 2017 roku wyniósł plus 4,9 pkt, wynika z badań przeprowadzonych przez Główny Urząd Statystyczny (GUS) i Narodowy Bank Polski (NBP), opublikowanych przez GUS. Dla porównania w analogicznym okresie 2016 roku był on równy -3,9 pkt. Jeżeli chodzi o składowe wskaźnika, to najwyższy wzrost w porównaniu z poprzednim kwartałem odnotowano w przypadku oceny zmiany ogólnej sytuacji ekonomicznej kraju w ostatnich 12 miesiącach (o 5,6%). Spadek wystąpił tylko w ocenie zmiany sytuacji finansowej gospodarstwa domowego w ostatnich 12 miesiącach (o 0,4%).



Wykres 1. Skala wpływu poszczególnych kategorii na wzrost realny PKB, w pkt. proc.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Tabela 1. Bieżący wskaźnik ufności konsumenckiej

		Zmiany sytuacji finansowej gospodarstwa domowego w:		Zmiany ogólnej sytuacji ekonomicznej kraju w:		Obecne dokonywanie ważnych zakupów	Wskaźnik ufności konsumenckiej BWUK
		ostatnich 12 miesiącach	najbliższych 12 miesiącach	ostatnich 12 miesiącach	najbliższych 12 miesiącach		
2016	I	-6,2	0,8	-15,3	-10,2	-6,7	-7,5
	II	-4,3	1,3	-12,7	-10,0	-4,2	-6,0
	III	-3,2	0,7	-8,0	-8,2	-1,0	-3,9
	IV	-1,8	0,9	-7,9	-9,3	1,8	-3,3
2017	I	-0,8	2,2	-5,1	-9,2	4,4	-1,7
	II	1,2	2,6	0,1	-2,3	10,2	2,4
	III	0,8	4,0	5,7	1,8	12,2	4,9

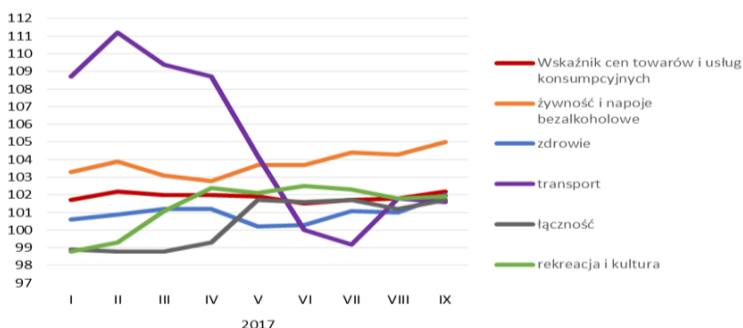
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Dzięki temu, że sytuacja popytowa przedsiębiorstw poprawiła się, po raz pierwszy od 2008 r. stopień wykorzystania mocy produkcyjnych przekroczył próg 83%. Negatywny skutek wysokiej dynamiki produkcji to niski stan zapasów produktów gotowych. Inwestycje w aparat produkcyjny ciągle są niewielkie, co sprzyja wzrostowi cen.

Mimo sprzyjających warunków, przedsiębiorcy zwracają uwagę na rosnące problemy, takie jak zmieniające się przepisy, czy trudności w pozyskiwaniu pracowników. Wynik finansowy i rentowność sektora przedsiębiorstw pozostają na dobrych poziomach, jednak z tendencją spadkową. Ceny produkcji i koszty pracy rosną, co przekłada się na spadki zysków.

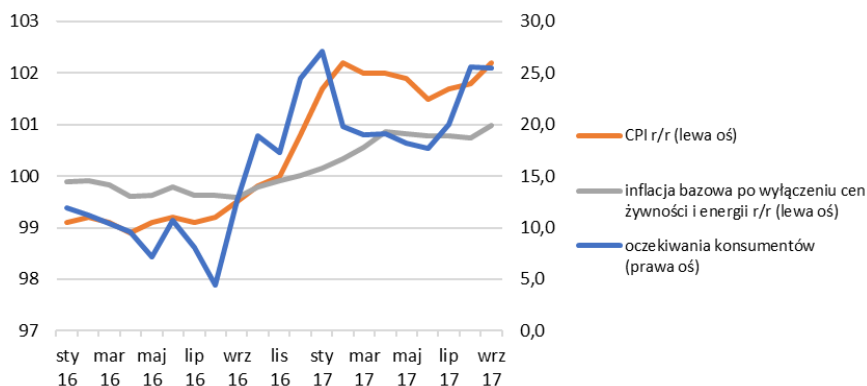
Inflacja

W III kwartale wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych wyniósł 1,9% w stosunku do poprzedniego roku. Coraz więcej firm podnosi ceny. We wrześniu mogliśmy zaobserwować znaczny wzrost cen żywności (o 5,3 % r/r) oraz cen paliw do prywatnych środków transportu (o 3,6% r/r). Nieco słabszy wzrost jest widoczny we wszystkich pozostałych kategoriach towarów i usług oprócz odzieży i obuwia, gdzie ceny spadły o 4,6%. Inflacja bazowa r/r pozostaje niska – inflacja po wyłączeniu cen administrowanych wyniosła we wrześniu 2,3%, po wyłączeniu cen żywności i energii 1% r/r, po wyłączeniu cen najbardziej zmiennych 1,5%.



Wykres 2. Wskaźniki cen wybranych towarów i usług konsumpcyjnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.



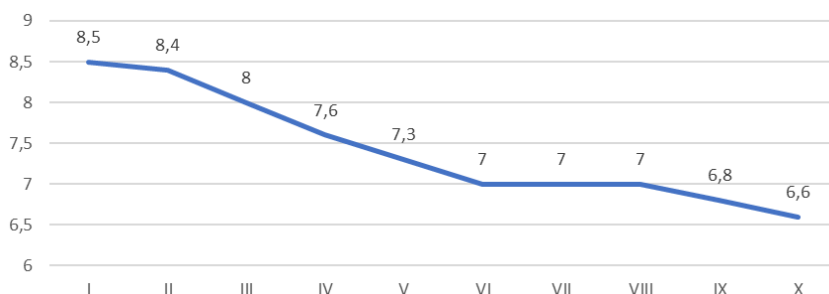
Wykres 3. Indeks cen towarów i usług konsumpcyjnych, inflacja bazowa po wyłączeniu cen żywności i energii oraz oczekiwania inflacyjne konsumentów

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i NBP.

Dochody gospodarstw domowych ciągle rosną. Jest to efekt programu „Rodzina 500 plus” i wyższych wynagrodzeń. Sprzyja to wzrostowi popytu na żywność i dynamice cen w tej kategorii. Wpływ na wzrost cen miały także wyższe ceny surowców energetycznych na rynkach światowych. Poza tym ważnym czynnikiem była również niższa dostępność niektórych produktów rolnych w kraju wynikająca z niekorzystnych warunków pogodowych.

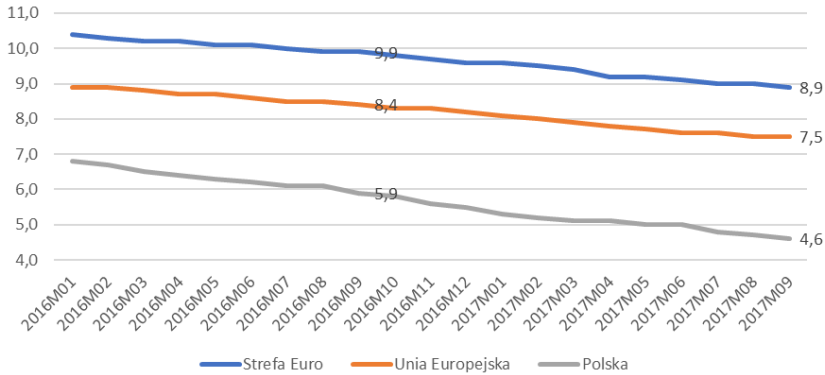
Rynek pracy

Stopa bezrobocia osiągnęła w październiku br. rekordowo niski poziom 6,6% (według danych GUS). To najniższy odczyt tego wskaźnika od 26 lat. Należy pamiętać, że ostatni kwartał roku przeważnie przynosi wzrost stopy bezrobocia ze względu na spadek prac sezonowych. Natomiast na razie obserwujemy jej ciągły spadek, o 0,2 pkt proc. w stosunku do wartości z września. Może to być spowo-



Wykres 4. Stopa bezrobocia rejestrowanego w roku 2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.



Wykres 5. Wskaźnik bezrobocia liczony według metody BAEL

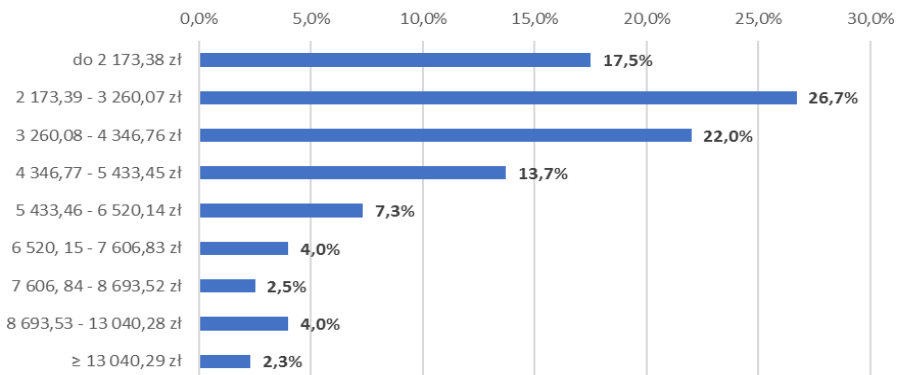
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostat.

dowane tym, że październik był pierwszym miesiącem obowiązywania obniżonego wieku emerytalnego. Z ewidencji bezrobotnych wyrejestrowały się osoby, które były długotrwale bezrobotne, osiągnęły wiek emerytalny i mają teraz możliwość skorzystania z nowych reguł.

Na uwagę zasługuje także fakt, że Polska ze wskaźnikiem bezrobocia według BAEL na poziomie poniżej 5% znajduje się obecnie w unijnej czołówce. Średnia dla Unii Europejskiej we wrześniu br.

wyniosła 7,5%, a dla strefy euro 8,9%, czyli niemal dwa razy więcej niż wynik dla Polski. Dla porównania, jeszcze rok temu dla UE obserwowaliśmy poziom bezrobocia na poziomie 8,4%.

Warto przyrzeć się najnowszemu raportowi GUS-u przedstawiającemu szczegółowe dane dotyczące wynagrodzeń w Polsce (stan na październik 2016). Nie uwzględnia on jeszcze tegorocznych zmian we wskaźniku bezrobocia, a co za tym idzie wzrostu presji płacowej, lecz to



Wykres 6. Rozkład zatrudnionych według wynagrodzenia ogółem brutto

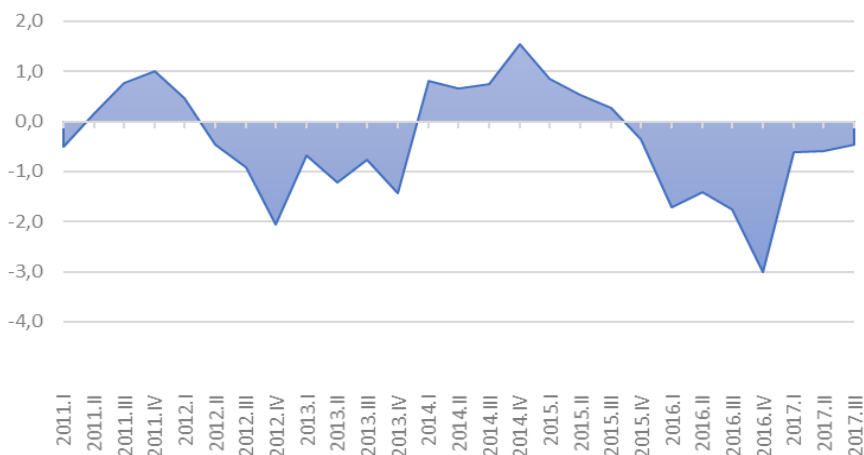
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

jedynie oficjalne dane opisujące wynagrodzenia polskich pracowników. Badania GUS obejmują jedynie osoby pracujące w podmiotach zatrudniających powyżej 9 osób. Według opublikowanego raportu, połowa zatrudnionych polskich pracowników otrzymywała do 3 510,67 zł brutto. Natomiast najczęściej powtarzające się wynagrodzenie wynosiło zaledwie 2 074,03 zł (około 1 511,61 zł netto), zaś aż 17,5% zatrudnionych otrzymywało co najwyżej 50% przeciętnego wynagrodzenia (2 173,38 zł).

W III kw. dynamika płac nominalnych w sektorze przedsiębiorstw wzrosła do 6,0% r/r (z 5,4% r/r w poprzednim kwartale). Tempo wzrostu wynagrodzeń nie jest jednak już tak szybkie jak w poprzednich okresach dobrej koniunktury naszej gospodarki. Ograniczająco na dynamikę płac prawdopodobnie oddziałuje rosnąca liczba pracowników z zagranicy, w tym głównie z Ukrainy. Wzrost inflacji w 2017 r. spowodował, że dynamika wynagrodzeń w ujęciu realnym jest niższa niż w latach 2015–2016 i wynosi w sektorze przedsiębiorstw około 4%.

Inwestycje

W III kwartale 2017 r. zaobserwowaliśmy wreszcie wyraźnie dodatni wskaźnik dla nakładów brutto na środki trwałe. Wyniósł on 3,3% w stosunku do analogicznego okresu roku 2016. Jest to zasługa przede wszystkim samorządów, które od początku 2017 r. zwiększyły nakłady o jedną trzecią w porównaniu do zeszłego roku. Jak wiadomo, samorzady mają tendencję do wydawania pieniędzy na koniec roku, więc ta liczba zapewne jeszcze wzrośnie. Poprawiają się także wydatki inwestycyjne finansowane z budżetu państwa. Nie ma jednak perspektyw na wyraźne odbicie inwestycji w tym roku ze względu na wstrzemięźliwość w inwestycjach sektora prywatnego. Nakłady na środki trwałe w dużych przedsiębiorstwach spadły w tym roku o 1%. Duże spadki dotyczyły głównie sektora energetycznego. Ożywienie w inwestycjach infrastrukturalnych, a zatem w sektorze budowlanym wynikało z projektów współfinansowanych ze środków unijnych. Niepokojący jest fakt, że inwestycje wciąż rosną znacznie wolniej niż



Wykres 7. Zmiany kwartalnej stopy inwestycji r/r w pkt. proc. w Polsce w latach 2011–2017
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

PKB. Stopa inwestycji (stosunek wielkości inwestycji do wielkości PKB) w III kw. 2017 r. wyniosła zaledwie 17,0% wobec 17,4% przed rokiem. Według jesiennych prognoz Komisji Europejskiej, udział nakładów na środki trwałe w naszym PKB w całym roku obniży się do 17,9%. To jeden z najgorszych wskaźników w całej Unii, obok takich krajów jak Grecja, Portugalia, Włochy czy Luksemburg. Dla porównania – dla strefy euro ten wskaźnik wynosi niecałe 22%.

Ocena i prognozy

Dynamika PKB w drugiej połowie 2017 roku utrzyma się na wysokim poziomie napędzana ciągle przez spożycie indywidualne i przyspieszoną dynamikę nakładów inwestycyjnych. W 2017 r. wzrost PKB wyniesie 4,2%, a w następnych latach spowolni i osiągnie poziom bliski tempa wzrostu potencjalnego. Według projekcji PKB w 2018 r. wyniesie 3,6%, natomiast w 2019 r. 3,3%. Siłę nabywczą konsumentów będzie ograniczać wzrost inflacji.

Oczekiwania inflacyjne konsumentów wskazują na umiarkowaną dynamikę cen w najbliższym czasie. Listopadowa projekcja inflacji CPI pokazuje, że w 2017 r.

inflacja r/r wyniesie 1,9% i będzie stale rosła. W 2018 r. ma wynieść 2,3%, a w 2019 r. już 2,7%.

Prognozy NBP wskazują, że rok 2018 zakończy się z progiem bezrobocia na poziomie 4,9%, a 2019 nawet z poziomem 4,6%. Podobne wnioski wynikają z najnowszego raportu OECD Economic Outlook. Jednak rosnące wynagrodzenia, historycznie niskie bezrobocie oraz napływ pracowników z Ukrainy ilustrują wyjątkowo wysoki popyt na pracę w Polsce. Coraz częściej zwraca się uwagę na potrzebę aktywizacji zawodowej ludzi młodych i uczących się, spośród których tylko 9,7% ma zatrudnienie.

W ostatnim kwartale 2017 roku oczekiwane jest pewne ożywienie inwestycji przedsiębiorstw. Zwiastują je korzystne wyniki badań koniunktury w przemyśle i budownictwie, a także wysoki stopień wykorzystania zdolności produkcyjnych. W dalszym ciągu wzrostowi inwestycji sprzyjać będzie napływ środków unijnych, duży popyt na inwestycje mieszkaniowe oraz utrzymanie niskich stóp procentowych. Prognozy wskazują na to, że roczna dynamika inwestycji w 2018 roku może osiągnąć poziom nawet 8,4%.

KONIUNKTURA W SEKTORZE PRZEDSIĘBIORSTW NIEFINANSOWYCH

Artur Zimny

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

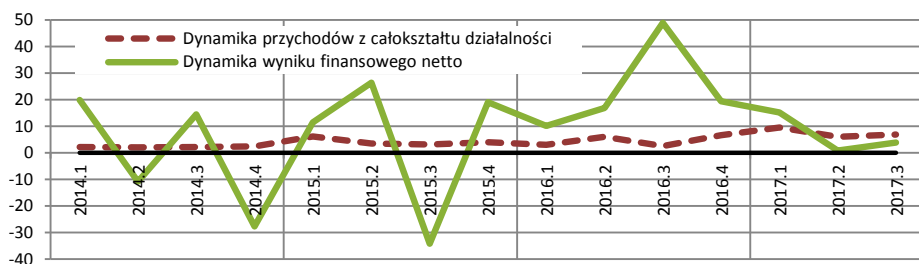
W ostatnich dwóch kwartałach symptomy dobrej koniunktury w sektorze polskich przedsiębiorstw niefinansowych, choć

nadal obecne, już słabną. Dynamika sprzedaży pozostaje dodatnia i dość wysoka (w 2. i 3. kwartale 2017 r. przychody z całokształtu działalności w stosunku do analogicznych okresów rok wcześniej wzrosły o, odpowiednio, 6,0% oraz 6,8%), ale dynamika wyniku finansowego netto mocno spadła (wzrosty wyniosły odpowiednio 0,9% i 3,9%, czyli prawie nic

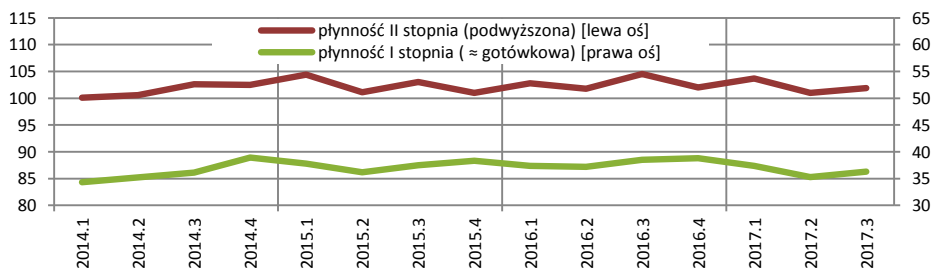
DODATEK KWARTALNY

w porównaniu z notowanymi w poprzednich kwartałach wzrostami o 10–20%, czy z rekordową wartością 48% z 3. kwartału 2016 r.). Pozytywnie jednak należy ocenić fakt, że dynamika ta jest dodatnia, co oznacza, że zyski ustabilizowały się na wysokim poziomie, osiągniętym po wzrostach notowanych w roku 2016. Stabilizację wykazuje również rentowność obrotu, wskaźnik ten wyniósł 5,3% w 2. kwartale oraz 4,1% w 3. kwartale 2017 r. Znacznie lepszą tendencję

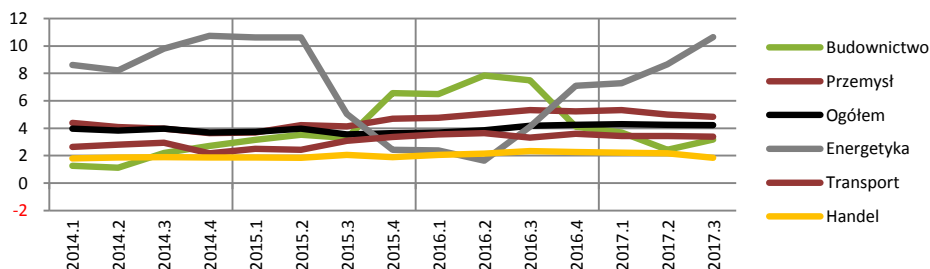
prezentuje wskaźnik realnej dynamiki PKB, który według wstępnych szacunków w 3. kwartale wzrósł do poziomu 5,2%, nienotowanego od ponad 5 lat. Płynność przedsiębiorstw niefinansowych nieco zmalała, ale pozostaje nadal na stosunkowo dobrym poziomie (w 3. kwartale 2017 r. wskaźniki wyniosły: 101,9 dla płynności bieżącej i 36,3 dla podwyższonej, podczas gdy wartości uznawane za „modelowe” to odpowiednio 100 i 20).



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



Wykres 2. Rentowność obrotu netto za ostatnie 4 kwartały [w %]

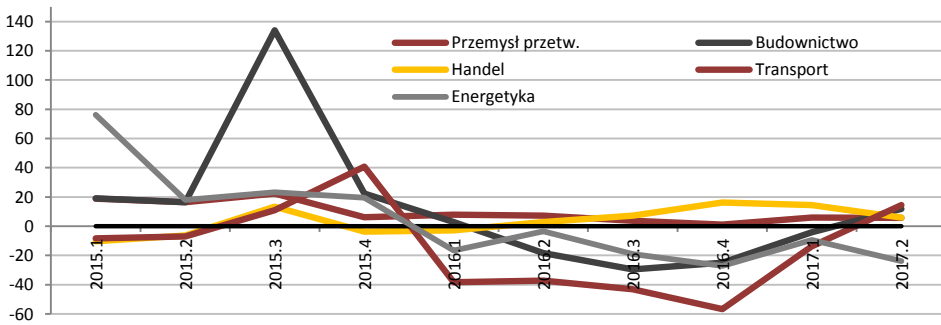


Wykres 3. Wskaźniki płynności przedsiębiorstw niefinansowych [w %]

Wśród branż bardzo wyrównała się dynamika sprzedaży; w 3. kwartale 2017 r. odnotowano przychody wyższe o od 7,2% (handel) do 11,8% (budownictwo), niż w analogicznym okresie rok wcześniej. Odwrócił się natomiast ranking pod względem rentowności, w czołówce ponownie jest energetyka (10,6% rentowności obrotu netto w 3. kwartale), znacząco wyprzedzając przemysł przetwórczy (4,8%), transport (3,4%) oraz budownictwo, które tylko przez rok było pierwsze w rankingu (obecnie wskaźnik wynosi 3,2%). Handel, tradycyjnie, wykazuje marże bardzo niskie (rentowność na poziomie 1,8%). Co do płynności, również najniższe wskaźniki wykazuje

– jak zwykle – branża handlowa, natomiast wyraźną poprawę (i zdystansowanie innych branż) notuje się w transporcie.

W zakresie inwestycji ocena trendów jest niejednoznaczna. Po okresie znaczących wzrostów w roku 2015 nastąpiły spadki (2016), aż wskaźnik zbliżył się do poziomu zera – w 1. kwartale 2017 roku nakłady inwestycyjne były o 1,2% wyższe, niż rok wcześniej, a w 2. kwartale o 1,5% niższe (co oznacza praktycznie niezmiennione wartości nakładów). Należy jednak podkreślić znaczne różnice między branżami: w 2. kwartale przemysł przetwórczy (największa z branż) odnotował kontynuację umiarkowanego wzro-



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



Wykres 5. WIG w okresie 12.2016–12.2017 [dane za: Stooq.pl]

stu inwestycji (o 5,7%), a energetyka pogłębienie spadków (-23,9%). Pozytywne odwrócenie trendu wystąpiło w transporcie (wzrost o 14,5%) i budownictwie (wzrost o 11,7%), zaś w handlu dynamika wyhamowała, choć nadal jest dodania (inwestycje wzrosły o 6% w stosunku do analogicznego okresu rok wcześniej).

Na giełdzie w ciągu ostatnich 3 miesięcy przeważały spadki: WIG stracił 3,8%, WIG20 – 4,4%, sWIG80 – 7,6%. Naj-

szybciej spadały notowania spółek działających w branży górniczej (-17,4%), energetycznej (-15,6%) oraz farmaceutycznej (-15,0%). Wzrosty odnotował jedynie sektor bankowy (+7,0%) oraz telekomunikacja (+0,43%), kolejna pod tym względem branża (nieruchomości) była już pod kreską (-0,7%). Wykres WIG już jednoznacznie przebił wielomiesięczną linię wsparcia i wszedł w kanał spadkowy, co wróży głębszą, wyraźną korektę, przynajmniej do końca bieżącego roku.

SPROSTOWANIE

W poprzednim numerze czasopisma „Finanse i Prawo Finansowe”, vol. 3(15), wrzesień 2017, w tekście: *Koniunktura w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych* na str. 144 przedstawiono błędne dane na wykresie dotyczącym inwestycji (dla 2016 roku ujęto tam dane narastające zamiast rozkumulowanych), w związku z czym wskaźniki dynamiki inwestycji są mocno zawyżone i prowadzą do błędnych wniosków o rzekomym boomie inwestycyjnym. W bieżącym numerze przedstawiono poprawne dane. Autor przeprosza za pomyłkę.

KONIUNKTURA NA RYNKU VENTURE CAPITAL/ PRIVATE EQUITY

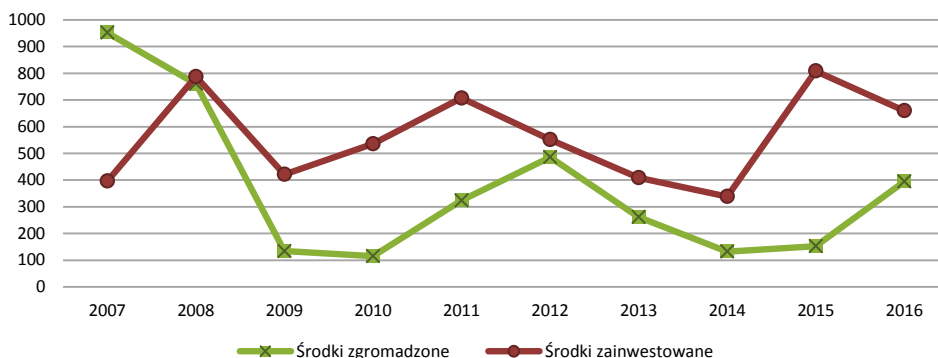
Artur Zimny

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

Private Equity to kapitał inwestowany w spółki nie notowane na giełdzie w celu osiągnięcia zysku z przyrostu ich wartości i odsprzedania po z góry przewidzianym okresie. Kapitał ten pochodzi od inwestorów różnego typu, a gromadzony jest w funduszach, których zarządcy wybierają najbardziej obiecujące spółki i lokują w nie środki. Rynek ten, równo-

legły do publicznego rynku akcji, odgrywa znaczącą rolę w finansowaniu rozwojowych przedsiębiorstw, choć pozyskać kapitał PE jest trudno – finansowanie trafia do nie więcej niż kilku procent zabiegających o nie firm. Mianem Venture Capital z kolei określa się segment rynku Private Equity, skupiony na inwestycjach w przedsięwzięcia na wczesnych etapach rozwoju (uruchamianie i wczesny rozwój biznesu).

Historia rynku Private Equity sięga połowy XX wieku, jednymi z ważniejszych dlań wydarzeń były kryzysy finansowe



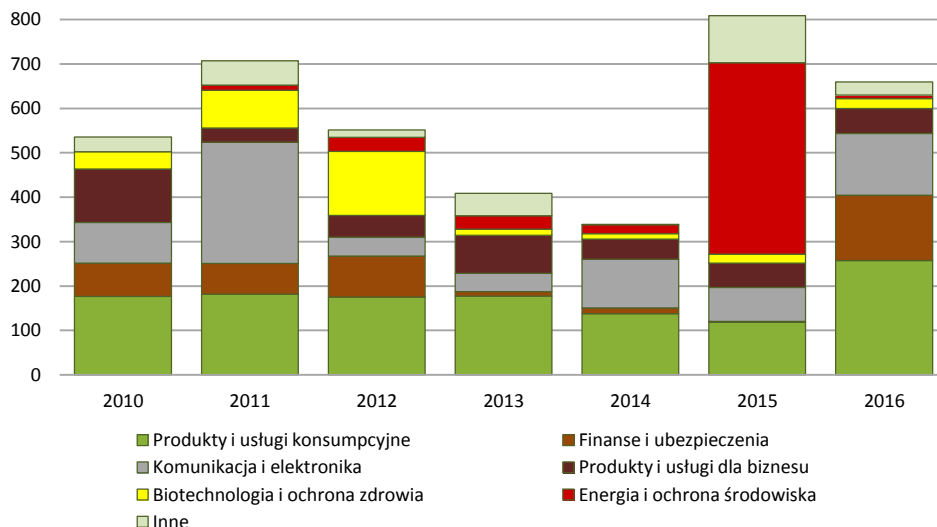
Wykres 1. Środki zgromadzone i zainwestowane przez polskie firmy Private Equity (w mln EUR)

z lat 2000/2001 i 2007/2008. W ostatnich latach wolumen rynku ponownie rośnie, choć poprawa koniunktury postępuje w tempie umiarkowanym. W 2016 r. europejskie firmy zarządzające kapitałem Private Equity zgromadziły prawie 74 mld EUR oraz dokonały inwestycji o wartości ponad 53 mld EUR. Wartość zgromadzonych środków była o 38% większa od wartości zebranej rok wcześniej, ale wolumen inwestycji uległ obniżce o 1%. Natomiast w odniesieniu do roku 2009 (najgorszego dla branży po ostatnim kryzysie) wartość zgromadzonych środków okazała się 3,6 raza większa, a wartość inwestycji uległa podwojeniu.

Polski rynek Private Equity stanowi zaledwie około 1% ogólnoeuropejskiego, ale w skali naszego kraju jest to istotny element rynku kapitałowego. W 2016 roku polskie firmy PE odnotowały o wiele większą wartość zebranych środków, niż w roku poprzednim (394 mln EUR, wobec 152 mln EUR w 2015 r.), a wartość inwestycji uległa obniżeniu (z 809 mln EUR w 2015 r. do 660 mln EUR w 2016 roku), ale nadal kwota inwestycji przekracza wartości środków zebranych, co oznacza, że inwestycje finansowane są w dużej mierze z kapitałów gromadzonych w latach poprzednich i/lub z reali-

zowanych zysków. Nowe kapitały zebrane przez polskie firmy PE w 2016 r. pochodziły głównie z Ameryki Północnej (34%) i państw nordyckich (33%), a także z Wielkiej Brytanii i Irlandii (13%) i państw DACH (6%); źródła krajowe dostarczyły jedynie 2% tych kapitałów. Co do rodzajów podmiotów alokujących środki, to głównymi dostawcami były tzw. fundusze funduszy (*funds of funds*, 27%), fundusze emerytalne (23%) i instytucje akademickie (19%).

Kwota 660 mln EUR zainwestowana przez polskie firmy PE trafiła do 89 spółek, a więc także pod tym względem zakres inwestycji był węższy, niż rok wcześniej (w 2015 r. dofinansowano 136 spółek). Tradycyjnie większość środków posłużyła transakcjom wykupu (72% kapitału) i wzrostu (21%), inne fazy rozwoju przedsiębiorstw zaangażowały jedynie do 3% uruchamianej puli. Wynika to jednak ze specyfiki tego typu inwestycji – wykupy charakteryzują się znacznymi jednostkowymi wartościami transakcji, podczas gdy wczesne fazy życia przedsiębiorstw wymagają znacznie mniejszych nakładów, a są liczniejsze. Pod względem ilości dofinansowanych spółek statystyki wyglądają więc odmiennie – 44% dokapitalizowanych firm



Wykres 2. Inwestycje polskich firm Private Equity według branż spółek portfelowych (w mln EUR)

było na etapie uruchamiania (*start-up*), 25% w fazie wzrostu (*growth*), a jedynie 19% stanowiły wykupy. Co do struktury branżowej, to w roku 2015 była ona zdominowana przez energetykę i projekty środowiskowe (65% wszystkich środków), w tym jedną ogromną transakcję wykupu przedsiębiorstwa energetycznego (PKP Energetyka S.A., ok. 335 mln EUR), która jednocześnie podbiła łączną wartość inwestycji w tym roku. Struktura branżowa inwestycji w roku 2016 była bardziej wyrównana: 39% środków przypadło na produkty i usługi konsumpcyjne, 22% zainwestowano w branżę finansową, a kolejne 21% w branżę ICT (komunikacja i elektronika); inne branże zaangażowały łącznie pozostałe 18% środków. Co do struktury geograficznej, to środki inwestowane przez polskie firmy PE trafiały głównie do podmiotów krajowych (78%), a pozostałe – do innych krajów europejskich (21%); poza kontynent trafił tylko 1% środków.

Fundusze Private Equity realizują zyski głównie przez z góry zaplanowane wyjścia z inwestycji (*divestments*). Struktura dezinwestycji pod względem preferowanych form w Polsce jest co roku zupełnie inna. O ile w 2014 roku największą wartość wykupów zrealizowano przez sprzedaż do innych instytucji finansowych, a w roku 2015 – przez sprzedaż inwestorom branżowym, to w roku 2016 dominującą formą wyjścia z inwestycji okazała się odsprzedaż udziałów innym firmom Private Equity (62% łącznej wartości wszystkich wyjść); drugą z preferowanych w tym roku form (15% wartości) była sprzedaż innej instytucji finansowej, a trzecią – upłynnienie przez giełdę (*public offering*; 8%). Podobnie jak rok wcześniej, wartość inwestycji zamykanych przez spisanie na straty (*write-off*) była zerowa, co pozytywnie świadczy o koniunkturze na polskim rynku PE, jako że w latach wcześniejszych była to dość znacząca pozycja.

NOWE ZMIANY W ŚWIECIE PODATKÓW NA IV KWARTAŁ 2017

Radosław Witczak

Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Uniwersytet Łódzki

Zbliżający się koniec roku to zwykle czas intensywnych prac ustawodawczych nad podatkiem dochodowym od osób fizycznych i podatkiem dochodowym od osób prawnych, które zwykle zaczynają obowiązywać od nowego roku. Jedne z nowszych zmian wprowadziła Ustawa z dnia 27 października 2017 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz ustawy o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, zwana dalej ustawą zmieniającą. Wśród licznych zmian można zwrócić uwagę na:

- podwyższenie kwoty wolnej od opodatkowania;
- wprowadzenie zmian w podwyższonych kosztach uzyskania przychodów;
- podwyższenie limitów zwolnień w podatku dochodowym od osób fizycznych;
- wprowadzenie podatku od przychodów z tytułu posiadania budynków.

Jedną z istotnych zmian jest podwyższenie kwoty wolnej od opodatkowania dla osób najniżej zarabiających. Od 2018 r. wolne od opodatkowania będzie uzyskanie dochodu w wysokości 8 000 zł. Jednakże uzyskanie dochodu powyżej tej kwoty będzie opodatkowane. Przy czym kwota wolna od opodatkowania będzie malała proporcjonalnie do wzrostu

dochodu w przedziale od 8 000 zł do 13 000 zł. Wynika to zastosowania wzoru do obliczania kwoty zmniejszającej podatek. Dla omawianego przedziału wynosi ona 1 440 zł pomniejszone o kwotę obliczoną według wzoru: $883 \text{ zł } 98 \text{ gr} \times (\text{podstawa obliczenia podatku} - 8 000 \text{ zł}) \div 5 000 \text{ zł}$. Dla dochodu w przedziale powyżej 13 000 zł do 85 528 zł kwota wolna od podatku będzie wynosiła 3 089 zł. Natomiast dla dochodu przekraczającego 85 528 zł i nieprzekraczającego kwoty 127 000 kwota wolna będzie malała, i w przypadku dochodu ponad 127 000 wynosi zero (zob. art. 1 ust. 1 pkt 17 ustawy zmieniającej).

Następna zmiana dotyczy podwyższonych kosztów uzyskania przychodów. Zasadniczo podatnikom w związku z przekazaniem praw autorskich przysługują podwyższone koszty uzyskania przychodów wynoszące 50% przychodów. Podwyższone koszty obejmowały różnorodne grupy zawodowe. Stosować je mogą również zatrudnieni na umowie o pracę. Dotychczas występował kwotowy limit w naliczaniu 50% kosztów uzyskania przychodów w wysokości 46 764 zł. Został on podwyższony do kwoty 85 528 zł. Jednak wprowadzono ograniczenie w zakresie zawodów jakie mogą korzystać z wyższych 50% kosztów uzyskania przychodów. Między innymi skorzystać z wyższych kosztów mogą osoby wykonujące działalność w zakresie architektury, programowania komputerowego, dziennikarstwa, publicystyki, a także działalności badawczo-rozwojowej oraz naukowo-dydaktycznej (zob. art. 1 ust. 1 pkt 8 lit. e,f ustawy zmieniającej).

Od 2018 roku wprowadzono zmiany w zakresie podwyższenia limitów zwolnień w podatku dochodowym od osób fizycznych. W przepisach występują liczne zwolnienia, które mają ograniczenia kwotowe, niektóre z nich zostały podwyższone. Przykładowo świadczenia otrzymywane przez emerytów lub rencistów od zakładu pracy w którym pracowali będą zwolnione do kwoty 3 000 zł (poprzednio 2 280 zł). Dla otrzymanych przez pracownika świadczeń rzeczowych oraz otrzymanych przez niego świadczeń pieniężnych, sfinansowanych w całości ze środków zakładowego funduszu świadczeń socjalnych limit zwolnienia podniesiono z 380 zł do 1 000 zł (zob. art. 1 ust. 1 pkt 7 lit. a ustawy zmieniającej).

Istotną zmianą w obu podatkach dochodowych jest wprowadzenie podatku od przychodu uzyskiwanego z niektórych budynków. Podatek obejmuje własność niektórych środków trwałych, jeśli ich wartość początkowa przekracza 10 000 000 zł. Dotyczy on budynków handlowo-usługowych sklasyfikowanych jako: centrum handlowe, dom towarowy, samodzielny sklep i butik, pozostały budynek handlowo-usługowy, a także budynku biurowego sklasyfikowanego jako budynek biurowy. Jako podstawę

opodatkowania określono przychód odpowiadający wartości początkowej środka trwałego ustalonej na pierwszy dzień każdego miesiąca wynikającej z prowadzonej ewidencji, pomniejszonej o kwotę 10 000 000 zł. Natomiast sam podatek wynosi 0,035% podstawy opodatkowania. Co istotne, pomniejsza on podatek dochodowy płacony przez podatnika (zob. art. 1 ust. 1 pkt 20 oraz art. 2 ust. 1 pkt 27 ustawy zmieniającej).

Faktycznie należy się zastanowić, czy nie mamy do czynienia z podatkiem majątkowym. Należy zauważyć, że jest to również realizacją opodatkowania przychodów z działalności handlowej. Próbowano wprowadzić tego typu podatek, ale został on zakwestionowany przez organy unijne. W kręgach rządowych można spotkać się z argumentacją, że są przypadki podatników, którzy prowadząc działalność handlową nie płacą podatku dochodowego. Wydaje się, że podatek od przychodu uzyskiwanego z niektórych budowli jest właśnie sposobem na objęcie ich opodatkowaniem.

Rozliczając się za rok 2018 pamiętać należy także o wprowadzeniu obowiązku przesyłania plików elektronicznych JPK VAT przez wszystkich podatników czynnych tego podatku.