



# **FINANSE i PRAWO FINANSOWE**

---

## **JOURNAL of FINANCE and FINANCIAL LAW**

---

**ISSN 2353-5601**

**vol. II, no. 2**

**CZERWIEC/JUNE 2015**  
KWARTALNIK

 WYDZIAŁ  
EKONOMICZNO-SOCJOLOGICZNY



Uniwersytet  
**ŁÓDZKI**

## Redaktor Naczelny

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

### Reda Naukowa

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

Witold Orłowski  
Uniwersytet Łódzki

Wolfgang Scherf  
Universität im Justusa Liebiga w Giessen

### 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 Hrabi  
Government Policy Advisor, Department for Transport, Great Britain  
Przemysław Krakowian  
Uniwersytet Łódzki, Wydział Filologiczny, Instytut Anglistyki

### Redaktor Statystyczny:

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

### Redaktor ds. Organizacyjno-Prawnych:

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

## Stała współpraca:

### Zagadnienia makroekonomiczne:

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

### Sekretarz Redakcji

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

Jarosław Olesiak  
Uniwersytet Łódzki, Wydział Prawa i Administracji

### Sekretariat Redakcji

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

### Redaktor Techniczny:

Monika Wolska  
Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny

## SPIS TREŚCI

Od Redakcji .....	5
Marta Kozłowska – Podatek od nieruchomości jako źródło dochodów własnych gminy na przykładzie gmin: Zapolice, Zduńska Wola, Margolin .....	7
Katarzyna Krajewska, Marlena Kudelska – Bedingungen der Insolvenz von Unternehmen in Polen in der Jahren 2003–2013 .....	23
Tomasz Lechowicz – Polityka banku centralnego Wielkiej Brytanii wyrażona w strategii bezpośredniego celu inflacyjnego .....	37
Sylwia Rygielska, Ewa Wolska – Kredyt inwestycyjny jako źródło finansowania inwestycji .....	51
Anna Wasiak, Paulina Szela – Wydatki na ochronę zdrowia w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej w latach 2007–2011 .....	67
Dodatek kwartalny .....	87
Tomasz Uryszek – Saldo pierwotne sektora finansów publicznych w Polsce ..	87
Radosław Witczak – Zmiany w świecie finansów (podatków) .....	89
Adrian Domagała, Artur Gądek, Kornel Kot, Damian Stelmasiak – Sytuacja gospodarcza w Polsce po drugim kwartale 2015 r. ....	90
Iwa Kuchciak – Social media scoring – nowe rozwiązanie w procesie oceny zdolności kredytowej .....	98
Magdalena Ślebocka, Aneta Tylman – Źródła finansowania procesów rewitalizacji – czy środki unijne to przepis na krótkotrwały sukces? .....	102



## Od Redakcji

Finanse i prawo finansowe to interesujący i ważny obszar badawczy, wymagający stałego śledzenia aktualnych wydarzeń, trendów, regulacji. Czasopismo „Finanse i Prawo Finansowe” powstało po to, by ułatwić analizę bieżących zagadnień i umożliwić wymianę poglądów finansistów i prawników.

Dotychczas na naszych łamach dominowały zagadnienia z obszaru finansów i ekonomii – podobnie jest i tym razem. Oczywiście badanie zjawisk finansowych nie jest możliwe w oderwaniu od przepisów regulujących te obszary, toteż wszystkie publikowane tu artykuły w jakimś stopniu nawiązują nie tylko *stricte* do finansów, ale i do prawa finansowego. Zachęcamy prawników do szerszego dzielenia się swymi przemyśleniami i wynikami badań.

Niniejszy numer czasopisma jest wielowątkowy. Rozpoczynamy od tekstu K. Krajewskiej i M. Kudelskiej, w którym Autorki przeprowadziły analizę upadłości przedsiębiorstw w Polsce, poszukując ich współzależności z kluczowymi czynnikami makroekonomicznymi. Kolejny – zawsze aktualny i trudny temat – prezentują A. Wasiak i P. Szelaąg. Tekst poświęcony jest problematyce finansowania służby zdrowia. Autorki analizują polski system (finansowania państwowego i prywatnego), porównując go z innymi krajami UE. Następny tekst także dotyczy finansowania – tym razem sektora przedsiębiorstw. S. Rygielska i E. Wolska prezentują kredyt inwestycyjny. Artykuł ilustrowany jest aktualnymi danymi sektorowymi. W artykule M. Kozłowskiej pochylimy się nad gospodarką finansową jednostek samorządu terytorialnego. Artykuł poświęcony jest podatkowi od nieruchomości i przedstawia – poza zagadnieniami teoretycznymi – studia przypadków 3 gmin, które pozwoliły na uwypuklenie znaczenia tego podatku w dochodach własnych tych jednostek. Ostatnie zagadnienie podejmowane w niniejszym numerze dotyczy polityki pieniężnej. T. Lechowicz podjął się zbadania strategii bezpośredniego celu inflacyjnego realizowanej przez Bank Anglii. Jest to ciekawy głos w toczącej się obecnie dyskusji na temat celu polityki pieniężnej.

Jak dotychczas, tak i w tym numerze znajduje się nasza stała rubryka – dodatek kwartalny, w którym prezentowane są syntetyczne informacje na temat aktualnego stanu finansów.

Mamy nadzieję, że lektura prezentowanych tekstów skłoni P.T. Czytelników do refleksji i będzie podstawą dalszych badań, które Autorzy zechcą zaprezentować na naszych łamach. Zapraszamy do lektury.

Monika Marcinkowska



## PODATEK OD NIERUCHOMOŚCI JAKO ŹRÓDŁO DOCHODÓW WŁASNYCH GMINY NA PRZYKŁADZIE GMIN: ZAPOLICE, ZDUŃSKA WOLA, MARGONIN

Marta Kozłowska \*

Streszczenie:

Zakres artykułu obejmuje teoretyczne przedstawienie specyfiki dochodów własnych gmin oraz część empiryczną poświęconą ocenie znaczenia podatku od nieruchomości dla dochodów własnych gmin w dwóch ujęciach. Metodą badawczą jest analiza sprawozdań finansowych, której dokonałam na podstawie dokumentów sporządzonych przez gminy: Zapolice, Zduńska Wola, Margonin dla przedziału lat 2008–2012.

Słowa kluczowe: dochody własne gminy, podatek od nieruchomości.

JEL Class: H71.

### WPROWADZENIE

Celem działalności państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego jest usatysfakcjonowanie społeczeństwa spełniając jego oczekiwania przy wydajnym zastosowaniu środków publicznych. Gminy pozyskują te środki ze źródeł im zagwarantowanych, stąd też nazywane są dochodami własnymi. Część z nich musi pozostać w takiej formie, jaką zarządził ustawodawca, a na niektóre władze

\* Studentka I roku Finansów i Rachunkowości studiów II stopnia, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny.

samorządów mają wpływ przez możliwość ich kształtowania. Do dochodów tych należą: podatki i opłaty lokalne, dochody z majątku jednostki, udziały w podatkach dochodowych oraz pozostałe. Jednym z podatków lokalnych jest podatek od nieruchomości, będący przedmiotem badania.

Celem pracy jest ocena znaczenia podatku od nieruchomości dla budżetu, a w szczególności dla dochodów własnych gminy. W pracy postawiono hipotezę, że podatek od nieruchomości jest najważniejszym źródłem dochodów własnych gminy. Problematyczna kwestia zaliczania udziałów w podatkach państwowych do dochodów własnych lub obcych jest istotna, gdyż w obu przypadkach zmienia się struktura dochodów jednostki. Przez wzgląd na powyższy aspekt zbadano, czy znaczenie podatku od nieruchomości jako źródła dochodów własnych zmienia się w zależności od ujęcia tychże dochodów.

Analiza empiryczna dotycząca znaczenia podatku od nieruchomości dla dochodów gmin przedstawiona została w rozdziale trzecim. Badaniom poddane zostały gminy wiejskie: Zapolice i Zduńska Wola oraz gmina miejska – Margonin w zakresie udziału podatku od nieruchomości w dochodach ogółem oraz w dochodach własnych. Znaczenie podatku dla dochodów własnych rozpatrzono ujmując w nich dochody z podatków państwowych jak i z ich wyłączeniem.

Niniejsza praca obejmuje stan prawny na dzień 19.01.2014 r.

## 1. DOCHODY WŁASNE GMIN

Najpowszechniejszy podział źródeł zasilania budżetów gmin występujący w literaturze wyodrębnia dochody własne i wyrównawcze (równoważące). Dochody własne służą finansowaniu zadań jednostki określanych mianem własnych, na które środki są bezwzględnie zagwarantowane wraz z przekazanymi źródłami. Do drugiej kategorii zalicza się zarówno np. dotacje, udziały w podatkach państwowych, jak i m.in. kredyty czy emisję papierów wartościowych, (dochody bezzwrotne i wpływy zwrotne) [Kosek-Wojnar i Surówka 2007: 67–68]. W przypadku dotacji czy też udziałów w podatkach centralnych władze nie mają możliwości oddziaływania na wysokość otrzymywanych dochodów, gdyż środki rozdzielane są automatycznie, zatem traktuje się je nie jako własne ale uzupełniające źródła zasilania finansowego [Surówka 2013: 65].

Cechą dochodów własnych odróżniającą je od innych jest to, że organy jednostki mogą wpływać na ich wysokość. Takie prawo gminy mają w stosunku do większej części dochodów własnych, stąd też w literaturze często można spotkać podział na dochody własne w ujęciu węższym i szerszym ze względu na zakres władzy w tym aspekcie. Do pierwszego z nich zaliczane są dochody, w stosunku do których gmina posiada władztwo podatkowe. Należą tutaj wpływy z podatków i opłat lokalnych, dochody z majątku, dochody z prowadzonej działalności gospodarczej. Cechą wspólną tych dochodów jest to, że ich źródła znajdują się



na terenie gminy, a więc władze mogą na nie oddziaływać nie tylko przez ustalanie stawek, ale również poprzez kształtowanie rozwoju społeczno-ekonomicznego sprzyjającego osiedlaniu się na terenie danej gminy jak i przyciąganiu inwestorów. Drugie ujęcie – szersze pokrywa się swoim zakresem z dochodami własnymi wymienionymi przez ustawodawcę i zalicza się tutaj wszystkie te dochody, które nie są dotacjami celowymi i subwencjami ogólnymi. Źródłem dochodów przyporządkowanym do tej kategorii są więc również udziały we wpływach stanowiących dochód budżetu państwa [Jastrzębska 2012: 110]. Skoro ustawodawca przekazał gminom realizację zadań określanych mianem własnych, to musiał również zagwarantować źródła dochodów, które będą przypisane jednostkom i z których jednostki będą mogły czerpać środki na realizację tychże zadań [Mastalski i Fojcik-Mastalska 2013: 461].

Wyrażenie „dochody własne” występuje zarówno w Konstytucji RP jak i w ustawie o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, jednak żaden z tych aktów nie definiuje pojęcia. Pierwsza regulacja pozwala stwierdzić, że dochody własne obejmują wszystkie dochody poza subwencją ogólną i dotacją celową. Natomiast druga regulacja zawiera katalog dochodów własnych [Hanusz i in. 2009: 22]. Powstają one w wyniku podziału źródeł zasilania sektora publicznego między poszczególne jednostki. Dochody własne nie pokrywają i nie mogą pokrywać wydatków samorządów w całości, ponieważ źródła mają różną wydajność w przypadku każdej jednostki. W jednej gminie dane źródło może występować i być bardzo efektywne natomiast drugiej nie przynosić dochodów w ogóle. Kolejnym aspektem jest to, że nie mogą one finansować się samodzielnie, gdyż stawiloby to istnienie organów centralnych pod znakiem zapytania. Zatem ta kategoria dochodów jest najważniejsza, jednak w razie potrzeby powinna być uzupełniana [Kosek-Wojnar i Surówka 2007: 68].

Analizując poszczególne dochody wymienione jako źródła dochodów własnych gminy, można je pogrupować według jednorodności zakresu, jaki obejmują na: podatki i opłaty lokalne, udziały w podatkach państwowych oraz inne (m.in. dochody z majątku).

## 2. PODATEK OD NIERUCHOMOŚCI A DOCHODY WŁASNE

Podatek od nieruchomości reguluje *Ustawa o podatkach i opłatach lokalnych* [zwana dalej: u.p.o.l.] z dnia 12 stycznia 1991 r. [DzU 1991, nr. 9, poz. 31 ze zm.] w rozdziale drugim, w artykułach 2–7.

Podatek od nieruchomości to danina stanowiąca w całości dochód gminy, a przedmiot opodatkowania znajduje się na jej terytorium. Ponadto władze mają możliwość kształtowania wpływów z tego źródła oraz oddziaływania za jego pomocą na rozwój społeczno-ekonomiczny jednostki samorządu terytorialnego. W związku z powyższym podatek od nieruchomości bezapelacyjnie należy zaliczyć do źródeł dochodów własnych gminy.

### 3. ZNACZENIE PODATKU OD NIERUCHOMOŚCI W WYBRANYCH GMINACH NA PRZESTRZENI LAT 2008–2012

Badania empiryczne dotyczą oceny znaczenia wpływów z podatku od nieruchomości do budżetu gmin: Zapolice, Zduńska Wola oraz Margonin. Metoda badawcza, jaką się posłużyłam to analiza sprawozdań finansowych udostępnionych przez Urząd Gminy Zapolice oraz na stronach internetowych *Biuletynu informacji publicznej Urzędu Gminy Zduńska Wola* [<http://www.zdunska-wola.bip.net.pl/>, dostęp 14.04.2014] oraz *Biuletynu informacji publicznej Urzędu Miasta i Gminy Margonin* [<http://www.margo-nin.pl/margonin/>, dostęp: 14.04.2014]. Badanie objęło lata 2008–2012.

Zgodnie z wieloma stanowiskami w literaturze, do dochodów własnych nie powinny być wliczane udziały we wpływach z podatku dochodowego od osób fizycznych oraz z podatku dochodowego od osób prawnych, gdyż gminy nie mają możliwości wpływania na ich wysokość. W związku z tym, dane finansowe przedstawię zgodnie z podziałem dochodów własnych proponowanym przez ustawodawcę jak i ujęcie węższe – proponowane w literaturze m.in. przez prof. Marię Jastrzębską.

#### 3.1. Znaczenie podatku od nieruchomości w gminie Zapolice na przestrzeni lat 2008–2012

Jedną z gmin, w której przeprowadziłam badanie jest gmina Zapolice. Jej specyfikę przedstawia rysunek 1.

<b>Zapolice</b>	
Typ gminy	gmina wiejska
Województwo	łódzkie
Powiat	zduńskowolski
Powierzchnia	81,11 km <sup>2</sup>
Ludność	4 688
Gęstość zaludnienia	57,8 os./km <sup>2</sup>
Pozycja w rankingu gmin według dochodów własnych na 1 mieszkańca w 2012 r.	1 845/2 479



Rysunek 1. Specyfika gminy Zapolice

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej: <http://pl.wikipedia.org/>, dostęp: 14.04.2014.

Gmina Zapolice jest najmniejszą spośród czterech gmin w powiecie zduńskowolskim, położoną w jego południowej części, składającą się z 22 sołectw. Jest również jedną z najmniejszych gmin wiejskich w województwie łódzkim. 77% jej powierzchni stanowią użytki rolne, co świadczy o tym, że jest to gmina o charakterze rolniczym. Dochody i wydatki tej gminy na przestrzeni badanego okresu przedstawiono w tab. 1.

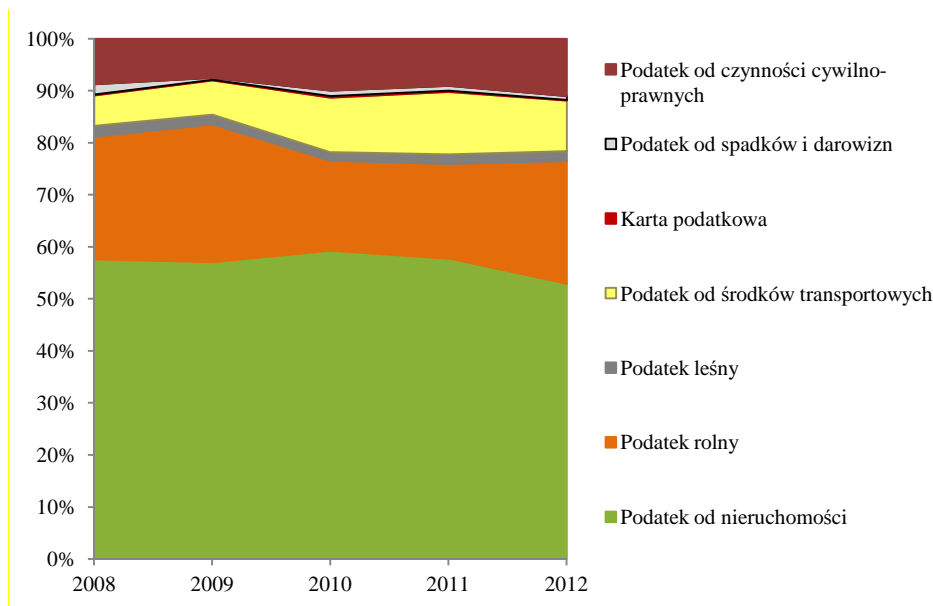
Tabela 1. Zestawienie dochodów i wydatków gminy Zapolice w latach 2008–2012 w PLN

	2008	2009	2010	2011	2012
Wydatki	10 499 087	12 876 334	15 277 324	12 485 548	13 630 576
Dochody:	10 685 228	11 948 757	14 468 939	12 459 233	12 854 857
I. Dochody własne:	<b>3 071 292</b>	<b>3 193 855</b>	<b>3 833 934</b>	<b>3 859 360</b>	<b>4 072 652</b>
1. Podatki i opłaty:	1 124 231	1 428 067	1 532 662	1 529 613	1 678 267
a. Podatki:	1 095 327	1 292 468	1 321 298	1 336 930	1 529 625
• podatek od nieruchomości	<b>630 764</b>	<b>737 462</b>	<b>783 327</b>	<b>772 037</b>	<b>814 453</b>
• podatek rolny	258 417	342 406	228 090	243 137	362 602
• podatek leśny	22 549	23 591	21 434	24 736	29 052
• podatek od środków transportowych	64 004	85 640	138 785	160 276	150 179
• karta podatkowa	2 365	1 526	3 696	3 042	2 074
• podatek od spadków i darowizn	21 172	4 444	14 249	12 352	11 005
• podatek od czynności cywilno-prawnych	96 056	97 399	131 717	121 351	170 000
b. opłaty	28 904	135 598	211 364	192 682	148 643
2. Dochody z majątku	340 759	146 376	395 404	391 228	416 557
3. Udział w podatkach dochodowych	1 309 698	1 173 869	1 318 218	1 473 738	1 646 730
4. Pozostałe dochody	296 604	445 544	587 650	464 780	331 098
II. Dochody obce	7 613 936	8 754 901	10 635 005	8 599 874	8 782 206

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

Od początku badanego okresu jedynie do 2010 r. widać rozbieżność w kształtowaniu się dochodów i wydatków w gminie Zapolice. W pozostałych latach tendencja wzrostu obu elementów budżetu jest taka sama, a tempo bardzo podobne. Wzrost wydatków w 2010 r. spowodowany był kosztownym usuwa-

niem skutków powodzi, która miała miejsce w gminie Zapolice oraz intensywną rozbudową infrastruktury przy pomocy środków z Unii Europejskiej z wymaganym wkładem własnym. Podział na dochody własne i obce pokazuje dużą dysproporcję obu grup dochodów i jednocześnie większe znaczenie dochodów obcych dla budżetu gminy. W przeważającej części źródeł dochodów w tej grupie wpływy każdego roku rosły. Gmina nie prowadziła polityki pro-podatkowej, jednak mimo to jest to grupa dochodów znacząco zasilająca budżet gminy, w szczególności podatek od nieruchomości, co przedstawia wykres 1.

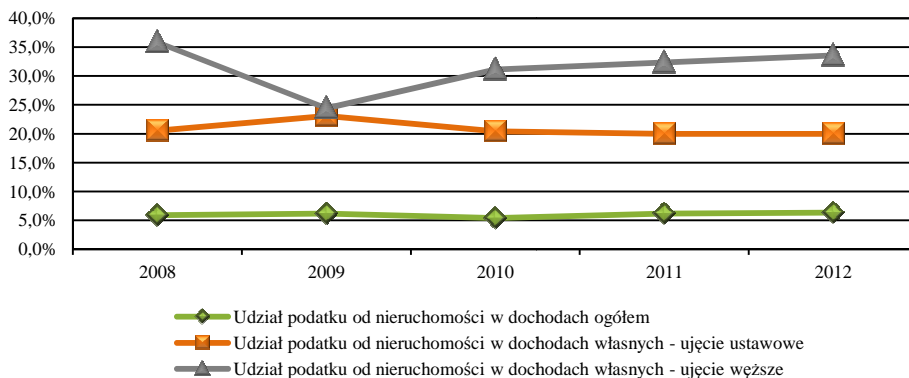


Wykres 2. Udział poszczególnych podatków w podatkach i opłatach w gminie Zapolice

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

Porównując podatek od nieruchomości do innych źródeł finansowych z grupy podatków i opłat widać jego dużą przewagę we wpływach z tego tytułu. Zapewnia on ponad dwu-, a w niektórych latach nawet trzy-krotnie większe wpływy niż drugie w tej grupie źródło – podatek rolny. Wykres przedstawia udział podatku od nieruchomości w podatkach i opłatach średnio na poziomie ponad 50%. Na przestrzeni badanego okresu, udział ten jednak zmalał o 7,6 punktów procentowych na korzyść podatku rolnego i podatku od czynności cywilno-prawnych.

Podatek od nieruchomości stanowił średnio 6% dochodów ogółem i niecałe 21% dochodów własnych w badanym okresie (zob. wykres 2). Jest to dość duży wpływ do budżetu jednostki samorządu terytorialnego jak na jedno źródło. Największy udział podatku od nieruchomości w dochodach własnych odnotowano w 2009 r. i wynosił on ponad 23%.



Wykres 2. Udział podatku od nieruchomości w dochodach ogółem i w dochodach własnych w gminie Zapolice – ujęcie ustawowe oraz ujęcie węższe

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

Wyłączenie udziałów w podatkach państwowych z dochodów własnych spowodowało ich obniżenie i jednocześnie wzrost znaczenia podatku od nieruchomości dla tej grupy ze średnio prawie 21% do ponad 31%. Podatek ten jest bardzo wydajnym i znaczącym źródłem finansowym i od 2009 r. widać tendencję wzrostową jego udziału w dochodach własnych w ujęciu węższym.

### 3.2. Znaczenie podatku od nieruchomości w gminie Zduńska Wola na przestrzeni lat 2008–2012

Kolejną gminą, którą poddałam badaniu empirycznemu jest gmina Zduńska Wola. Specyfika tej gminy przedstawiona jest na rysunku 2.

#### Zduńska Wola

Typ gminy	gmina wiejska
Województwo	łódzkie
Powiat	zduńskowski
Powierzchnia	111,54 km <sup>2</sup>
Ludność	11 162
Gęstość zaludnienia	100,1 os./km <sup>2</sup>
Pozycja w rankingu gmin według dochodów własnych na 1 mieszkańca w 2012 r.	1 300/2 479



Rysunek 2. Specyfika gminy Zduńska Wola

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej: <http://pl.wikipedia.org/>, dostęp: 14.04.2014.

Gmina Zduńska Wola, tak jak gmina Zapolice, położona jest w centralnej Polsce, w województwie łódzkim, w powiecie zduńskowolskim. W jej skład wchodzi 31 sołectw. W badanym okresie gmina osiągnęła dochody i poniosła wydatki, które przedstawiono w tab. 2.

Tabela 2. Zestawienie dochodów i wydatków gminy Zduńska Wola w latach 2008–2012 w PLN

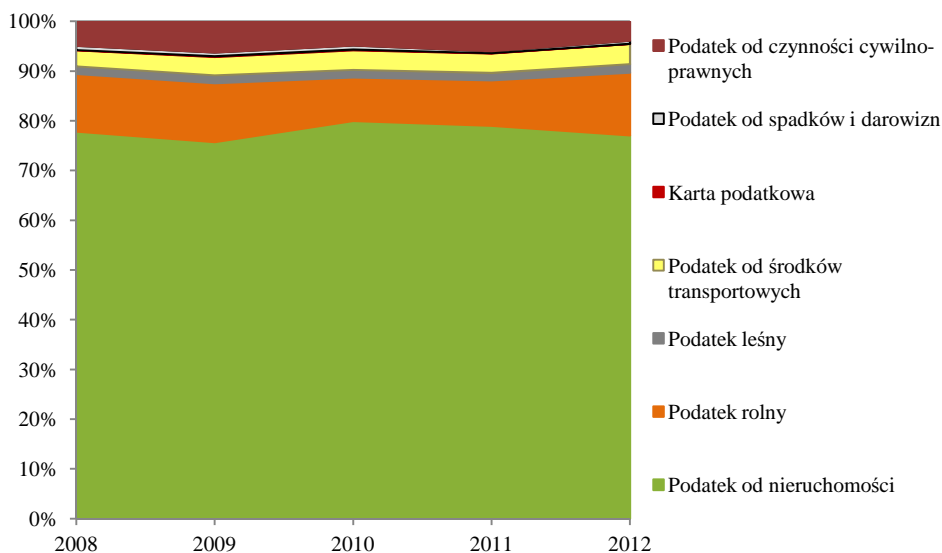
	2008	2009	2010	2011	2012
Wydatki	23 309 569	32 106 150	32 834 488	31 238 828	29 584 858
Dochody:	24 873 545	26 598 078	29 234 924	28 192 403	32 675 017
I. Dochody własne:	<b>9 429 337</b>	<b>8 666 546</b>	<b>11 146 248</b>	<b>12 145 947</b>	<b>12 644 777</b>
1. Podatki i opłaty:	4 409 434	4 286 944	4 112 717	4 516 585	4 719 972
a. Podatki:	4 307 633	4 204 964	4 052 806	4 449 853	4 681 829
• podatek od nieruchomości	<b>3 354 742</b>	<b>3 184 981</b>	<b>3 241 121</b>	<b>3 515 561</b>	<b>3 610 656</b>
• podatek rolny	499 618	498 609	356 760	406 482	588 759
• podatek leśny	65 043	67 560	60 365	68 331	82 552
• podatek od środków transportowych	137 903	154 004	160 410	172 938	188 133
• karta podatkowa	4 699	5 980	5 819	2 158	2 676
• podatek od spadków i darowizn	36 092	30 447	34 079	19 008	27 454
• podatek od czynności cywilnoprawnych	209 536	263 382	194 252	265 375	181 600
b. opłaty	101 801	81 981	59 911	66 732	38 142
2. Dochody z majątku	332 575	249 061	212 592	311 250	320 988
3. Udział w podatkach dochodowych	3 997 806	3 426 119	3 875 289	5 022 083	5 680 947
4. Pozostałe dochody	689 522	704 421	2 945 651	1 334 477	1 922 871
II. Dochody obce	15 444 208	17 931 532	18 088 677	16 046 456	20 030 239

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

W badanym okresie dochody nie zawsze pokrywały wydatki, działo się tak w latach 2009–2011. Wzrost dochodów w 2010 r. jest wynikiem nieprzewidywanych sytuacji, gwarantujących wpływy z różnych opłat i usług w ramach dochodów własnych. W 2010 r. zauważalny jest również wzrost dochodów obcych. Wpływ na to miały otrzymane środki z budżetu państwa oraz w ramach pomocy między jednostkami samorządu terytorialnego na realizację inwestycji finanso-

wanych (głównie kosztownych inwestycji infrastrukturalnych) częściowo z własnych środków, dlatego miało to wpływ na poziom wydatków. Wysokość wpływów z podatku od nieruchomości w badanym okresie utrzymywała się na zbliżonym poziomie.

Analizę dochodów gminy Zduńska Wola rozpocznę od przedstawienia udziału poszczególnych podatków w podatkach i opłatach lokalnych.



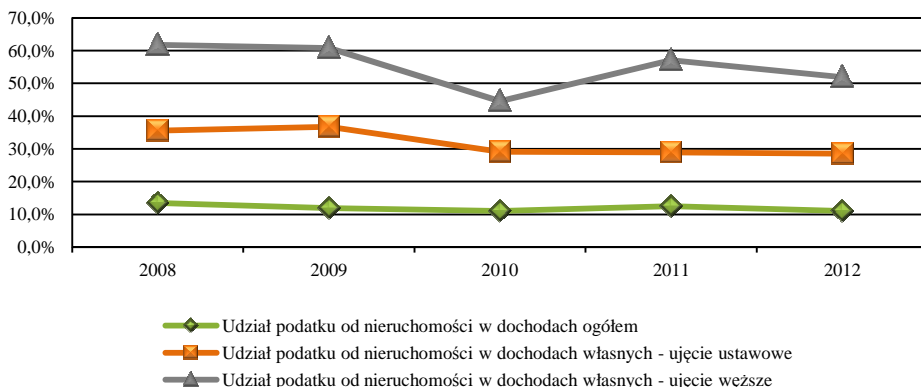
Wykres 3. Udział poszczególnych podatków w podatkach i opłatach w gminie Zduńska Wola

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

Dominującym w tej grupie dochodów jest zdecydowanie podatek od nieruchomości – stanowiący średnio 77% wpływów z podatków i opłat, co widać na wykresie 3. Drugim najbardziej dochodowym źródłem jest podatek rolny, jednak zapewnia on średnio 7-krotnie mniejsze wpływy niż podatek od nieruchomości.

Udział podatku od nieruchomości w dochodach ogółem w gminie Zduńska Wola to przeciętnie 12% na przestrzeni lat 2008–2012, natomiast w dochodach własnych stanowił on średnio 32% (zob. wykres 4). W drugiej grupie odnotowany został spadek o 7 punktów procentowych od początku do końca przedstawionego okresu. W szerokiej i różnorodnej gamie zasobów finansowych gminy to bardzo duży wkład w budżet jednostki samorządu terytorialnego jak na jedno źródło.

Udział podatku od nieruchomości w dochodach własnych zmienił się z 32% w ujęciu szerszym (tożsamym z ujęciem przedstawionym przez ustawodawcę) na 55% w ujęciu węższym. Obrazuje to jak duży udział mają w dochodach własnych wpływy z podatków centralnych.



Wykres 4. Udział podatku od nieruchomości w dochodach ogółem i w dochodach w gminie Zduńska Wola – ujęcie ustawowe oraz ujęcie węższe

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

### 3.3. Znaczenie podatku od nieruchomości w gminie Margonin na przestrzeni lat 2008–2012

Margonin to jedna z pięciu gmin powiatu chodzieskiego w województwie wielkopolskim, której specyfikę przedstawia rysunek 3. Rolniczy charakter i usytuowanie wśród lasów i jezior jest atutem gminy, która wykorzystuje to do celów turystycznych.

#### Margonin

Typ gminy	gmina miejsko-wiejska
Województwo	wielkopolskie
Powiat	chodzieski
Powierzchnia	122 km <sup>2</sup>
Ludność	6 353
Gęstość zaludnienia	52,1 os./km <sup>2</sup>
Pozycja w rankingu gmin według dochodów własnych na 1 mieszkańca w 2012 r.	148/2 479



Rysunek 3. Specyfika gminy Margonin

Źródło: opracowanie własne na podstawie strony internetowej: <http://pl.wikipedia.org/>, dostęp: 14.04.2014.



W gminie Margonin znajduje się największa farma wiatrowa w Polsce i jedna z największych w Europie. W 2009 r. stanęły tam pierwsze wiatraki. Obecnie jest ich 60 o łącznej mocy 120 MW, co pozwala zaspokoić potrzeby energetyczne 90 tys. gospodarstw domowych. Kształtowanie się dochodów i wydatków pokazuje tab. 3.

Tabela 3. Zestawienie dochodów i wydatków gminy Margonin w latach 2008–2012 w PLN

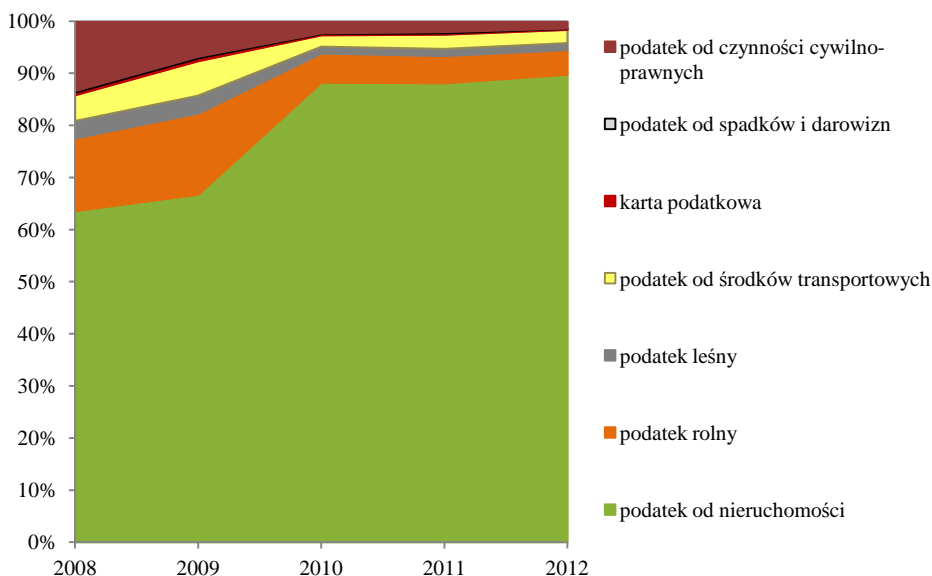
	2008	2009	2010	2011	2012
Wydatki	20 770 919	22 271 742	31 228 450	22 624 936	27 705 550
Dochody:	19 168 010	19 822 812	25 098 592	26 317 240	26 354 071
I. Dochody własne:	<b>7 999 190</b>	<b>7 935 035</b>	<b>11 873 989</b>	<b>13 330 980</b>	<b>14 357 185</b>
1. Podatki i opłaty:	2 809 180	2 848 823	6 132 807	7 027 354	8 870 941
a. Podatki:	2 624 609	2 643 020	5 973 020	6 850 987	8 703 475
• podatek od nieruchomości	<b>1 669 552</b>	<b>1 763 437</b>	<b>5 270 150</b>	<b>6 034 796</b>	<b>7 811 842</b>
• podatek rolny	365 241	411 838	332 470	358 982	414 428
• podatek leśny	88 441	91 864	82 114	94 036	114 878
• podatek od środków transportowych	128 842	174 158	128 199	189 442	220 110
• karta podatkowa	13 916	14 249	14 911	14 946	13 451
• podatek od spadków i darowizn	8 161	8 303	8 099	16 136	6 524
• podatek od czynności cywilno-prawnych	350 455	179 172	137 077	142 649	122 242
b. opłaty	184 571	205 803	159 788	176 367	167 467
2. Dochody z majątku	753 662	861 247	627 345	152 176	144 660
3. Udział w podatkach dochodowych	2 332 243	2 023 388	1 963 552	2 368 054	2 651 167
4. Pozostałe dochody	2 104 106	2 201 576	3 150 285	3 783 397	2 690 416
II. Dochody obce	11 168 820	11 887 777	13 224 603	12 986 260	11 996 886

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

Powstanie tak licznej farmy wiatrowej jest przyczyną wzrostu dochodów gminy, ze względu na wzrost wpływów z tytułu podatku od nieruchomości. Natomiast do wzrostu wydatków przyczyniły się liczne inwestycje realizowane przez gminę, m.in. budowa wyciągu nart wodnych czy też sala sportowa. Tak

duża zmiana w wysokości dochodów osiągniętych z podatku od nieruchomości pokazuje, że przyciągnięcie inwestycji – farmy wiatrowej dało nie tylko korzyść ekologiczną, ale również wymierne efekty finansowe, pozwalające gminie na realizację większej ilości zadań.

Na tle podatków i opłat, podatek od nieruchomości tak jak w poprzednich gminach ma największe znaczenie (zob. wykres 5). W 2010 r. nastąpił przyrost wpływów z tego podatku o prawie 200% w stosunku do roku poprzedniego, w 2011 r. o 15%, a w 2012 o 29%. Pozostałe źródła zapewniają gminie znikomy wpływ w porównaniu do wpływów z podatku od nieruchomości, które od 2008 do 2012 r. wzrosły z 60% do niemal 90%.



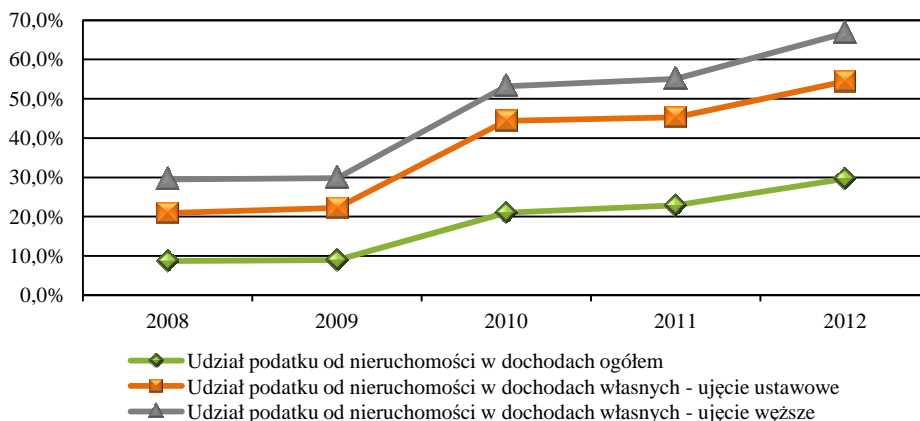
Wykres 5. Udział poszczególnych podatków w podatkach i opłatach w gminie Margonin

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

Wykres 6 obrazuje wzrost znaczenia podatku od nieruchomości zarówno dla dochodów ogółem, jak i dla dochodów własnych. W przypadku tych pierwszych nastąpił wzrost udziału o 21 punktów procentowych, a w przypadku drugich (w ujęciu ustawowym) o 33,5 punktu procentowego na przestrzeni badanego okresu. Liczby te świadczą o tym, jak ogromne znaczenie mają wpływy z podatku od nieruchomości dla budżetu gminy Margonin, gdyż stanowią ponad połowę dochodów własnych.

Udział podatku od nieruchomości w dochodach własnych w ujęciu węższym jest zdecydowanie większy niż w ujęciu szerszym. Wzrost nastąpił od

9 punktów procentowych w 2008 r. do 12 punktów procentowych w roku 2012. W takim ujęciu na koniec badanego okresu podatek od nieruchomości stanowił blisko 70% dochodów własnych.



Wykres 6. Udział podatku od nieruchomości w dochodach ogółem i w dochodach własnych w gminie Margonin – ujęcie ustawowe oraz ujęcie węższe

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

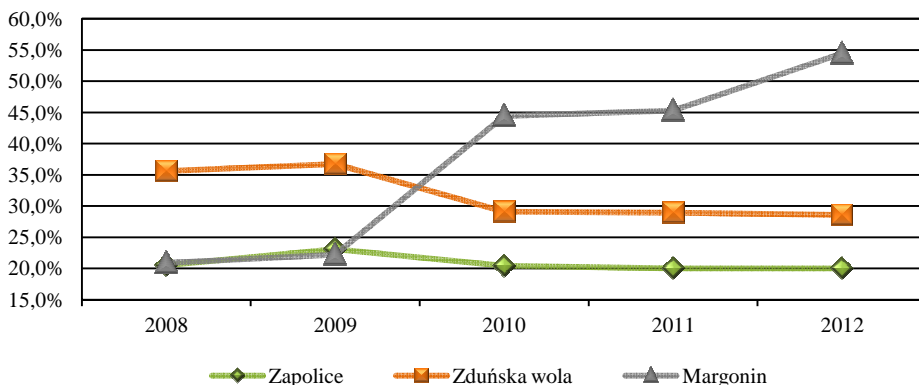
### 3.4. Udział podatku od nieruchomości w dochodach własnych badanych gmin – porównanie

Porównując wpływ kwalifikowania udziałów w podatkach centralnych na kształtowanie się dochodów własnych przeanalizuję udział podatku od nieruchomości w dochodach własnych w obu ujęciach dla trzech gmin jednocześnie.

Udział podatku do nieruchomości w każdej z badanych gmin ma inną tendencję. W gminie Zapolice podatek ten w przedstawionym okresie ma prawie cały czas taki sam odsetek (wykres 7). W gminie Zduńska Wola znaczenie tego podatku wśród dochodów własnych w latach 2008–2012 wynosi średnio o 10 punktów procentowych więcej niż w gminie Zapolice. Ponadto zauważyć można tendencję spadkową, w przeciwieństwie do gminy Margonin, która w wyniku inwestycji na jej terenie odnotowała prawie 370% wzrost dochodów na przestrzeni badanego okresu.

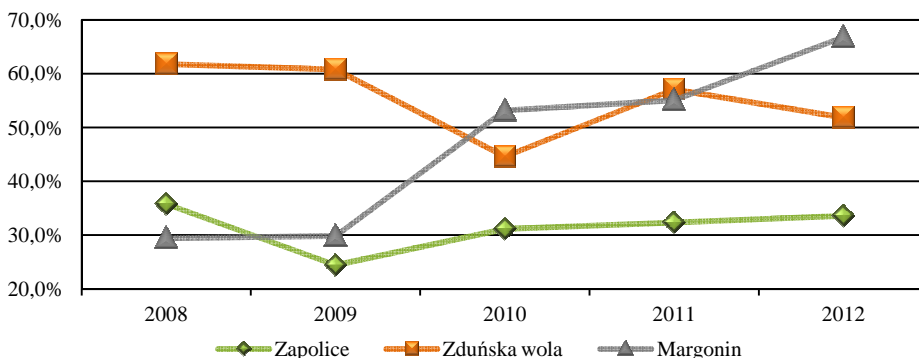
Po usunięciu z dochodów własnych źródła, z którego pochodzą wpływy podobnej wielkości do wpływów z podatku od nieruchomości, a mianowicie udziału w podatkach dochodowych wpływających do budżetu państwa, struktura dochodów własnych, a zarazem znaczenie podatku od nieruchomości ulegają zmianom. W gminie Zapolice oraz w gminie Margonin udział omawianego podatku w dochodach własnych w ujęciu węższym jest większy średnio o 10 punk-

tów procentowych w stosunku do ujęcia szerszego, natomiast w gminie Zduńska Wola o 23 punkty procentowe (zob. wykres 8).



Wykres 7. Udział podatku od nieruchomości w dochodach własnych badanych gmin – ujęcie ustawowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.



Wykres 8. Udział podatku od nieruchomości w dochodach własnych badanych gmin – ujęcie węższe

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego.

Kwestia kwalifikacji udziałów w podatkach centralnych, jako źródła dochodów własnych czy też obcych jest bardzo istotna, ze względu na wielkość kwot otrzymywanych środków przez jednostki samorządów terytorialnych. Z danych przedstawionych w tym rozdziale widać, jak bardzo zmienia się struktura dochodów gminy, w zależności od przyporządkowania udziałów w PIT i CIT do odpowiednich grup.

## PODSUMOWANIE

Wykonywanie przez gminy określonych zadań wiąże się z ponoszeniem odpowiednich wydatków. Władze pokrywają je z dochodów obcych – otrzymywanych z zewnątrz oraz z dochodów własnych – pozyskiwanych przez jednostkę z zagwarantowanych jej ustawowo źródeł. Cechą tych dochodów jest możliwość wpływania na ich wysokość przez władze. Możliwość ta jednak jest ograniczona, dlatego w literaturze wyróżnia się ujęcie węższe i ujęcie szersze (zgodne ze stanowiskiem ustawodawcy) dochodów własnych. W zakres pierwszego wchodzi środki, co do których jednostka posiada władztwo, a więc podatki i opłaty lokalne, dochody z majątku oraz pozostałe. Do drugiego zalicza się poza wymienionymi źródłami również udziały w podatkach państwowych.

Istotną częścią składową dochodów własnych jest podatek od nieruchomości. Analizując go pod względem władztwa podatkowego, można uznać go za wzór podatku lokalnego, którego przedmiotem są grunty, budynki i budowle.

Ze względu na wysokie wpływy do budżetu z tytułu podatków centralnych, zastosowanie ujęcia węższego lub szerszego, miało ogromny wpływ na różnicowanie wyników osiągniętych badań. Aczkolwiek niezależnie od ujęcia podatek ten należy do dochodów własnych, jednak zmienia się jego znaczenie w dochodach gminy.

Przeprowadzone badania wykazały, iż najistotniejszym źródłem dochodów własnych są podatki i opłaty lokalne, natomiast najbardziej dochodowy w tej grupie bezwzględnie jest podatek od nieruchomości. Wyniki dla trzech badanych gmin bardzo się różnią, jednak w żadnej z nich nie ma drugiego przynajmniej tak samo wydajnego źródła dochodów.

Porównując wpływy z tytułu podatku od nieruchomości, najlepiej spośród trzech wybranych przez mnie gmin wypada gmina Margonin. Jest ona bezkonkurencyjna na tle gmin Zapolice i Zduńska Wola, gdyż podatek ten stanowi ponad 54% dochodów własnych w ujęciu ustawowym i niemal 67% w ujęciu węższym. Wysokie wpływy z tytułu tego podatku władze zawdzięczają specyficznemu podatnikowi, którym jest właściciel elektrowni wiatrowej. Na przykładzie tym można zauważyć, że jeśli gmina przyciągnie inwestorów na swój teren, to może dzięki temu wiele osiągnąć i realizować dla społeczeństwa zadania na wysokim poziomie. Mimo wszystko udział podatku od nieruchomości w dochodach własnych na poziomie 30% w gminie Zduńska Wola i 20% w gminie Zapolice w ujęciu ustawowym oraz 55% i 31% w ujęciu węższym pokazuje, że podatek ten jest bardzo istotną częścią budżetu.

Analiza sprawozdań finansowych gmin Zapolice, Zduńska Wola oraz Margonin pozwala jednoznacznie stwierdzić, iż podatek od nieruchomości to najważniejsze źródło dochodów własnych gminy.

**BIBLIOGRAFIA**

- Biuletyn Informacji Publicznej – Urząd Gminy Zduńska Wola*, [w:] <http://www.zdunska-wola.bip.net.pl/>, dostęp: 14.04.2014.
- Biuletyn Informacji Publicznej Urzędu Miasta i Gminy Margonin*, [w:] <http://www.margonin.pl/margonin/>, dostęp: 14.04.2014.
- Hanusz A., Niezgoda A., Czerny P., 2009, *Dochody budżetu jednostek samorządu terytorialnego*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- <http://pl.wikipedia.org/>
- Jastrzębska M., 2012, *Finanse jednostek samorządu terytorialnego*, Lex a Wolters Kluwer Business, Warszawa.
- Kosek-Wojnar M., Surówka K., 2007, *Podstawy finansów samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Mastalski R., Fojcik-Mastalska E., 2013, *Prawo finansowe*, Lex a Wolters Kluwer Business, Warszawa.
- Surówka K., 2013, *Samodzielność finansowa samorządu terytorialnego w Polsce*, PWE, Warszawa.
- Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych*, DzU 1991, nr 9, poz. 31 ze zm.

**PROPERTY TAX AS A SOURCE OF INCOME FOR COMMUNES, AS AN EXAMPLE FOR COMMUNES: ZAPOLICE, ZDUŃSKA WOLA, MARGONIN**

The article includes theoretical representation of the specifics of own revenues communes and the empirical part devoted to assessing the significance of property tax revenues of municipalities in two facets. The research method is the analysis of financial statements that I have made on the basis of documents drafted by the communes: Zapolice, Zduńska Wola, Margonin for the interval 2008–2012.

**Key words:** income for communes, property tax.

## **BEDINGUNGEN DER INSOLVENZ VON UNTERNEHMEN IN POLEN IN DEN JAHREN 2003–2013**

**Katarzyna Krajewska<sup>\*</sup>, Marlena Kudelska<sup>\*\*</sup>**

### Zusammenfassung:

Konkurs der Unternehmen ist in der modernen Wirtschaft nichts Ungewöhnliches. Es ist ein Prozess, der mit der Funktionsweise der Wirtschaft nach marktwirtschaftlichen Grundsätzen stark verbunden ist. Die Durchführung des Insolvenzverfahrens wird gesetzlich geregelt und durch das Gesetz vom 28. Februar 2003 festgelegt – Konkurs – und Sanierungsrecht, Gesetzblatt. 2003 No. 60, Pos. 535. Der Konkurs bedeutet nicht mit dem Gewerbe auf zuhören. Kraft des Gerichtsurteils kann es mit dem Vertrag verkündet werden. Das heißt, der Schuldner kann zu einem gewissen Grad das Gewerbe weiterhin treiben und nach vorherigen Vereinbarungen seine Gläubiger abzahlen. Ansonsten umfasst der Konkurs die Liquidation des Schuldnervermögens.

Ziel des Artikels ist es, die Besonderheiten des Konkurses der Unternehmen in Polen in den Jahren 2003–2013 zu präsentieren. Statistische Analyse der insolventen Unternehmen in Polen durchzuführen und deren Übereinstimmung mit den grundlegenden makroökonomischen Faktoren zu zeigen.

Stichwort: Insolvenz, Konkurs, die Entwicklungsphase des Unternehmens.

JEL Class: G33 Bankruptcy • Liquidation.

---

\* Student der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Soziologie, Finanzen und Rechnungswesen, Vollzeit ersten Grades, 2 Jahre, 3 Deans Gruppe.

\*\* Student der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften und Soziologie, Finanzen und Rechnungswesen, Vollzeit ersten Grades, 2 Jahre, 3 Deans Gruppe.

## EINFÜHRUNG

Mit dem Problem der bankrotten Unternehmen befassten sich bisher viele Menschen. G. Gołębiewski [2006] in seinem Artikel „Trendy upadłości przedsiębiorstw w Polsce” untersuchte vor allem die Abhängigkeit der Zahl von Konkursunternehmen vom PKB-Stand. Er beobachtete folgende Regelmäßigkeit, je höher BIP ist, desto weniger insolvente Unternehmen gibt es. J. Rosiek und A. Zyguła [2009] analysierten den Konkurs der Unternehmen in Polen, nach Regionen, Branchen und Organisations- und Rechtsformen von Unternehmen in „Upadłości przedsiębiorstw w Polsce – tendencje i perspektywy”. A. Tokarski [2010] in „Charakterystyka podstawowych rodzajów upadłości firm w edukacji przedsiębiorczości” stellt theoretische Aspekte von Unternehmen Insolvenz dar. Es bespricht die historischen Aspekte des Konkurses und präzisiert, worauf seine Arten beruhen.

Dieses Thema ist auch im Ausland bekannt. S. B. Gerald [2014] in dem Artikel „What to Do When a Customer Files for Bankruptcy” beschreibt alles, was mit dem Antrag auf den Konkurs und dem Konkursverfahren verbunden ist. A. Lendasse mit Q. Yu, Y. und E. Séverin Miche [2014: 296–302] behandeln unter anderem die Ursachen der bankrotten Unternehmen und analysieren, Finanzdatensätze. J. Heo, J. Yong Yang [2014: 494–499] befassten sich mit dem Problem der Insolvenz von Baufirmen in Korea.

Interessant ist der Artikel von P. Kreutz [2013: 497–505] „Der Idealverein in der Insolvenz – Auswirkung von zur § 31 BGB sie und Vereinsinsolvenzrecht”. Er beschäftigte sich mit der Wirtschaft und Konkurs, indem er Insolvenzrechtsnormen im Deutschen Bürgerlichen Gesetzbuch analysierte. Die meisten Autoren untersuchen den Einfluss verschiedener Faktoren auf die Konkurstrends. Kreutz befasst sich mit der rechtlichen Seite des Phänomens. D. A. Skeel [2014] in „When Should Bankruptcy Be an Option (for People, Places, or Things)?” stellt die Situationen, dar, in denen Konkurs die günstigste Option ist, eine Krise zu bewältigen.

Das Unternehmen ist eine Organisation, die sich mit der Zeit verändert, und weiterentwickelt. Dank dessen können wir mehrere Phasen seiner Entwicklung unterscheiden: die Entstehungsphase und Phase der Anfangsentwicklung, die Wachstumsphase, die Phase der Reifung und Rückphase.

Die meisten Unternehmen gehen schon in der Entstehungsphase und Anfangsentwicklung in Konkurs. Es kommt vor, weil viele Menschen, die neu gegründete Unternehmen verwalten, keine Erfahrung in der Branche haben, Konkurrenz nicht kennen und Entschuldungen treffen, die am häufigsten zu einer Finanzkrise in, Unternehmen führen. Nach Angaben von L. Greiner sind



ca. 90% der Unternehmen nicht imstande, die erste Phase der Entwicklung ihres Geschäfts zu überleben [<http://www.archman.pl/index.php/ciekawostki-i-porady/zarzdzanie/458-etapy-rozwoju-przedsibiorstwa>, 4.11.2014].

Die Wirtschaftstheorie behandelt Konkurs als natürlicher Regulator des Wirtschaftssystems. In der Wirtschaft gibt es Fortschritt, die Ressourcen wechseln ihre Anwendung auf neue und nützlichere. Infolgedessen gehen nicht mehr effektive Unternehmen in Konkurs [Korol 2004]. Aus der Sicht der gesamten Wirtschaft ist Konkurs die Voraussetzung für ihre Entwicklung. Im Mikromaßstab ist Zusammenbruch von Unternehmen negativ. Dies ist mit den Verlusten der Eigentümer und Gläubiger, mit Entlassungen usw. Verbunden [Gołębiewski 2006].

Dieser Artikel stellt die Zahl der Insolvenzen von Unternehmen und deren Korrelation mit makroökonomischen Faktoren. Es wird ein Diagramm präsentiert, wie man im Falle der Insolvenz der Unternehmen, zusammen mit einem Verweis auf die Rechtsgrundlage handeln soll. Es wird auch die Analyse der Insolvenz von Unternehmen in den Jahren 2003–2013 durchgeführt. Es wird, die Anzahl der Insolvenz von Unternehmen in Polen mit den Ländern der Europäischen Union verglichen. Der nächste Schritt ist, den Konkurs von Provinz und Organisations- und Rechtsformen in unserem Land zu untersuchen.

## 1. ZAHLUNGSUNFÄHIGKEIT, KONKURS, INSOLVENZ

Nach Sudoł [2006: 300] ist Krise eine solche Lage des Unternehmens, in der infolge der Akkumulation verschiedener Schwierigkeiten für das Erreichen der Grundfunktionen gefährdet wird und zur gleichen Zeit echte Schwierigkeiten bei deren Beseitigung auftreten. Die Krise führt nicht immer zum Bankrott. Der Mangel an jeglicher Handlung oder schlechte Entscheidungen während seines Auftretens können jedoch zum Konkurs des Unternehmens führen.

Bevor das Unternehmen in eine Krise gerät, gibt es einige Symptome, die sie ankündigen. Es können beispielsweise die Umsatzverluste oder sich verschlechternde Liquidität sein. Nicht immer sind die Unternehmensleiter in der Lage, sie zu sehen, weil die Krise verschiedene Quellen haben kann. Nach S. Sudoł [2006: 300–302] kann die Krise eines Unternehmens folgende Gründe haben:

- ein Ergebnis der allgemeinen Krise,
- ein Ergebnis von Wirtschaftswachstum und Konkurrenz,
- das Ergebnis der Konjunkturschwankungen,
- spontane Krise (intern). Zu ihrer Entstehung können:
  - schlecht qualifiziertes Personal,
  - Annahme schlechter Geschäftsstrategie,

- Verschlechterung des Images des Unternehmens durch Veröffentlichung wesentlicher Mängel an Produkten oder Dienstleistungen, die Rückzug vom Markt verlangten,
- Entstehung von Konflikten,
- Hindernisse für die Entwicklung des Unternehmens, beitragen.

Ein Beispiel für ein Unternehmen, das in Konkurs gehen musste, kann die Gesellschaft BOMI SA sein. Die Hauptursache der Insolvenz waren ständige Veränderungen im Vorstand, die Chaos verursachten. Das neue Management führte eine Reihe von Lösungen ein, die sich ungünstig zeigten. Als Folge der Misswirtschaft hat man unrentable Anlagen gehalten, die nur die Krise vertieften [Antonowicz und Szreder 2013].

Der Ausweg aus der Krise ist sehr schwierig, weil nicht alle Unternehmen in der Lage sind, mit den externen Ursachen zurechtzukommen. Zusätzlich entsteht zwischen den Mitarbeitern und Management die Atmosphäre der Unsicherheit, wodurch Konflikte und Spannungen zunehmen.

Die Begriffe die Zahlungsunfähigkeit, Konkurs und Insolvenz bedeuten nicht dasselbe, obwohl sie oft, auch von den Unternehmern verwechselt werden. Sie ausführlich zu zeigen ist, aus dem Gesichtspunkt dieses Artikels erforderlich.

Der erste Begriff ist „Insolvenz“ d. h. Mangel an verfügbaren Zahlungsmittel für die Erfüllung der Verpflichtungen im gegebenen Augenblick [Nahotko 2004: 47].

Der Begriff „Konkurs“ wird oft synonym mit dem Wort „Insolvenz“ verwendet. Es ist ein Dauerzustand, der des formelle Ende des Gewerbes ohne die Möglichkeit, Kapital zurück zu erhalten, ist [Rosiek und Zyguła 2009].

Die „Insolvenz“ dagegen bedeutet dauerhaften Verlust des Unternehmens, seine Verpflichtungen zu bezahlen oder Mangel an Vermögen.

Gemäß dem Gesetz vom 28. Februar 2003. Insolvenz- und Sanierungsrecht, meldet man den Konkurs in Bezug auf einen Schuldner an, der zahlungsunfähig ist [Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r..., art. 10], und der Schuldner gilt als zahlungsunfähig, wenn er nicht seine Geld Verpflichtungen nicht erfüllt [Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r..., art. 11].

Die Grundlage für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens ist bei dem Landgericht oder – Handelsgericht, einen Antrag zu stellen, was der Schuldner oder ein Gläubiger machen kann. Nach dem Gesetz über Gerichtskosten in Zivilsachen beträgt die Gebühr 1000 Zloty [Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r..., art. 74]. Eine Reihe von Elementen, die der Antrag beinhalten soll, gibt es im Art. 22 und 23 des Gesetzes Konkurs- und Sanierungsrecht. Es ist erforderlich, dass die Person, die eine Erklärung abgibt, dem Antrag eine wie folgt lautende Klausel beifügt: „Es ist mir bewusst, dass ich die strafrechtliche Verantwortung wegen einer Falschaussage trage“.

Es gibt Möglichkeit, einen Konkurs mit Vertrag zu erklären. Der Vertrag kann mit nicht privilegierten Gläubigern abgeschlossen werden, wenn es wahrscheinlich ist, dass die Beträge der Gläubiger in größerem Maße als im Falle der Liquidation des Schuldnervermögens erfüllt werden.

## 2. ALLGEMEINE MERKMALE DES KONKURSVERFAHRENS IN POLEN AUF DEN HINTERGRUND DER LÄNDER DER EU

Der wichtigste Rechtsakt zur Regelung des Unternehmenskonkurses ist das Gesetz vom 28. Februar 2003. Konkurs- und Sanierungsrecht [DzU 2003, Nr. 60, Punkt 535 mit späteren Änderungen]. Die jüngsten Änderungen des Gesetzes wurden im Jahr 2014 eingeführt.

Die Quelle von Rechtsstreitigkeiten in der Europäischen Union sind vor allem die Gründungsverträge, allgemeine Rechtsgrundsätze (und die Rechtsprechung der EU) und die abgeleiteten Rechtsvorschriften, insbesondere Verordnungen und Richtlinien. Die Grundbedeutung hat hier jedoch die Verordnung 1346/2000 und die Richtlinie 80/98/EWG des Rates vom 20.10.1980 in der Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten über den Schutz der Arbeitnehmer im Falle der Zahlungsunfähigkeit des Arbeitgebers [<http://czasopisma.beck.pl/monitor-prawniczy/artukul/postepowanie-upadlosciowe-w-prawie-unii-europejskiej-tzw-upadlosc-transgraniczna-cz-i/>, 20.12.2014].

Polnisches Insolvenzrecht ist französischer Herkunft, wie in den meisten Ländern der Europäischen Union. Die Effektivität der außergerichtlichen Verfahren ist leider ziemlich gering. Nach Angaben von Business Dynamics and Doing Business ist Konkursrechtssystem in Polen ist den Gläubigern und gegenüber freundlich und im großen Maße auf Reorganisation eingestellt.

Die durchschnittliche Dauer des Konkursverfahrens beträgt in unserem Land 3 Jahre. Es ist eine sehr lange Zeit, denn in anderen Ländern der Europäischen Union überschreitet es in der Regel nicht mehr als 1,5 Jahre. Getragene direkte Kosten der Insolvenz betragen ca. 15% der Konkursmasse des Bankrotts. Das ist eine ziemlich hohe Zahl im Vergleich zu anderen Ländern der Europäischen Union. Die Zahl des Zurückbekommens der Geldforderung beträgt in unserem Lande nur 31,5% [*Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy...*; *Doing Business 2012. Doing Business...*].

## 3. KONKURS DER UNTERNEHMEN IN POLEN – STATISTISCHE ANALYSE

Studien über den Konkurs der Unternehmen in Polen wurden durch ein quantitatives Verfahren auf synthetische Weise dargestellt. Dieses Verfahren basiert auf der Beschreibung eines bestimmten Phänomens mittels numerischer

Parameter. Die Untersuchung erfolgte auf der Grundlage der in den Berichten Coface Poland 2012 und Coface Poland 2014 vorgelegten Daten.

Die Differenz der Zahl von Firmenkonkursen sich in Polen veränderte sich im Verlauf der Zeit sehr. Anfangs des XXI Jh. kann man den erheblichen Anstieg des Konkurses der Unternehmen beobachten. Die Zahl der insolventen Unternehmen in den letzten Jahren zeigt Diagramm 1.

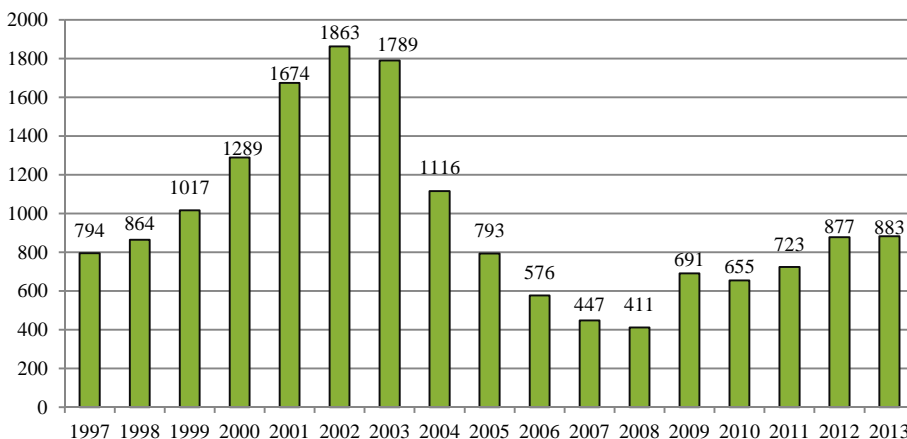


Diagramm 1. Der Konkursbeschluss in Polen in den 1997–2013 Jahren

Die Quelle: eigene Bearbeitung auf der Grundlage der Daten von Coface Poland [2012: 5]; Coface Poland [2014: 3].

Beginnend mit 1997, in dem man 794 insolvente Firmen beobachten kann, gab es von Jahr zu Jahr immer mehr Konkurse in unserem Land. Bis zum Jahr 2002, in dem 1863 Firmen Bankrott gegangen sind, ist die Zahl der insolventen Unternehmen in Polen dynamisch gewachsen. Im Laufe von 6 Jahren ist sie um 1069 gewachsen. Die Wachstumsdynamik des Unternehmenskonkurses wurde 2003 gestoppt [*Die Presseinformation Euler Hermes...*]. Obwohl nur 74 Unternehmen Konkurs angemeldet haben, kann man das für den Erfolg halten, denn zum ersten Mal seit ein paar Jahren hat sich die Zahl der insolventen Firmen dem Vorjahr gegenüber verringert. Die kleinste Zahl des Konkurses der Firmen wurde 2008 notiert – 411. Leider, infolge der sich vertiefenden Wirtschaftskrise haben seit 2008 immer mehr Unternehmen wieder Konkurs angemeldet. In dem letzten Jahr betrug die Zahl der Unternehmen in Polen, die Konkurs angemeldet haben – 883. In dem Untersuchungszeitraum, also in den Jahren 1997–2013 sind 16462 Unternehmen in Polen bankrott gegangen.

Wie S. Mazurek [2013] in „Statystyka upadłości podmiotów biznesowych” und E. Grzegorzewska [2008] in „Zjawisko upadłości przedsiębiorstw w Polsce

na tle innych krajów europejskich w latach 2003–2011” zeigen, waren die meisten Firmen in den Jahren 2008–2011 bankrott. In Polen hat man in den Jahren 2003–2005 die meisten Konkurse angemeldet.

Die Zahl des Konkurses der Firmen kann man in einzelnen Woiwodschaften Polens, und auch in der Verteilung auf organisationsrechtliche Formen der Firmen analysieren (siehe die Tabelle 1).

Tabelle 1. Der Konkurs der Firmen nach den Woiwodschaften in Polen in den Jahren 2010–2013

Woiwodschaft	Die Zahl der insolventen Firmen				Gesamtheit in den 2010–2013 Jahren
	2010	2011	2012	2013	
Masowien	134	141	168	148	591
Niederschlesien	77	87	110	137	411
Schlesien	93	89	103	104	389
Großpolen	54	64	103	71	292
Kleinpolen	52	64	51	87	254
Westpommern	58	70	64	60	252
Kujawien-Pommern	42	35	43	50	170
Pommern	21	29	47	31	128
Lodsch	26	35	29	36	126
Lublin	17	25	38	21	101
Ermland-Masuren	25	18	28	29	100
Vorkarpaten	23	23	25	27	98
Lebuser	7	12	19	22	60
Heiligkreuz	8	9	16	26	59
Podlaskie	7	13	16	21	57
Oppeln	11	9	17	13	50
<b>Insgesamt</b>	<b>655</b>	<b>723</b>	<b>877</b>	<b>883</b>	

Die Quelle: die eigene Bearbeitung auf der Grundlage der Daten von Coface Poland [2012: 5]; Coface Poland [2014: 3].

Die Tabelle 2 stellt die Menge der insolventen Unternehmen in Polen in Verteilung auf die einzelnen Woiwodschaften unseres Landes dar. Wenn man Sie analysiert feststellen, dass die meisten Unternehmen in einer Woiwodschaft Masowien bankrott sind, und die wenigsten in Oppeln. In den nächsten Jahren steht die Woiwodschaft Masowien in der Anzahl der insolventen Firmen an der Spitze. Die Zahl des Konkurses beträgt der Reihe nach 134, 141, 168 und 148. Im Jahre 2010 sind die wenigsten Konkurse in Woiwodschaften Lublin und Podlaskie – 7 notiert worden, im Jahre 2011 in Heiligkreuz und Oppeln – 9,

im Jahre 2012 Heiligkreuz und Podlaskie – 16, und im Jahre 2013 in der Woiwodschaft Oppeln – 13.

Die Woiwodschaften Masowien, Großpolen, Kleinpolen, Niederschlesien, Schlesien sind die meisten wirtschaftlich entwickelten Regionen Polens. Dort gibt es die größte Zahl der Unternehmen, und demzufolge gibt es hier wesentlich mehr Konkurse als in den anderen Woiwodschaften. Am schwächsten sind Woiwodschaften Podlaskie, Heiligkreuz, Lebusen, Oppeln. Die Tabelle analysierend bemerken wir, dass in den oben genannten Woiwodschaften am wenigsten Firmen Konkurs anmelden.

Die nächste Analyse stellt die Zahl der insolventen Unternehmen in Polen in der Verteilung auf ihre organisationsrechtlichen Formen dar (siehe die Tabelle 2).

Tabelle 2. Die Konkurse nach den Formen der organisationsrechtlichen Unternehmen in Polen in den Jahren 2010–2013

Die Organisationsrechtliche Form	Die Zahl der insolventen Firmen				
	2010	2011	2012	2013	Insgesamt in den Jahren 2010–2013
GmbH	454	475	502	524	1955
Unternehmer	96	133	210	204	643
Aktiengesellschaft	42	52	81	76	251
offene Gesellschaft	31	29	45	37	142
Kommanditgesellschaft	20	18	16	20	74
Genossenschaft	1	0	20	15	36
geblieben Formen	11	16	3	7	37
<b>Insgesamt</b>	<b>655</b>	<b>723</b>	<b>877</b>	<b>883</b>	

Die Quelle: eigene Bearbeitung auf der Grundlage der Daten von Coface Poland [2012: 5]; Coface Poland [2014: 3].

Insgesamt melden am meisten die Gesellschaften mit beschränkter Haftung, und am wenigsten die Genossenschaft den Konkurs an. Im Laufe von 4 Jahren haben 1955 Gesellschaften mit beschränkter Haftung, und nur 36 Genossenschaften den Konkurs angemeldet. Es kommt so in jedem einzelnen Jahr vor. Wir können bemerken, dass immer mehr Gesellschaften mit beschränkter Haftung von Jahr zu Jahr bankrott werden. Beachtenswert ist die Tatsache, dass nur eine Genossenschaft in den Jahren 2010–2011 bankrott gegangen ist. Im Vergleich zu anderen Formen gehen auch wenige Kommanditgesellschaften in Konkurs.

Ähnlich wie bei der Analyse der Woiwodschaften, gehen solche Firmen bankrott, welche es am meisten gibt. Es ist allgemein bekannt, dass am meisten Gesellschaften mit beschränkter Haftung in Polen funktionieren. Die Genossenschaften sind wenig populär organisationsrechtliche Form in

unserem Land. In Hinsicht auf ihre kleine Zahl, melden sie erheblich seltener den Konkurs an als andere Formen.

Auf die Problematik des Konkurses kann man auch in Zusammenhang mit anderen Faktoren blicken wie z. B. Arbeitslosenrate, BIP oder Inflationsrate.

Anfangs wird die Zahl des Unternehmenskonkurses in Polen mit dem Kennzeichen des Bruttoinlandsproduktes verglichen, denn es ist das makroökonomische Grundkennzeichen der polnischen Wirtschaft (siehe das Diagramm 2).

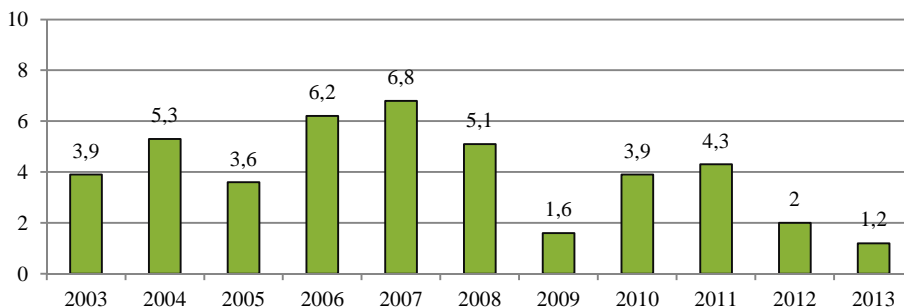


Diagramm 2. BIP (%) in Polen in den Jahren 2003–2013

Die Quelle: eigene Bearbeitung auf der Grundlage der Daten von EURO-DANE.

Der Konkurs ist der vielschichtige Prozess, der stark mit Wirtschaftswachstum verbunden ist. Es könnte scheinen, die größeres Wirtschaftswachstum es in dem gegebenen Land gibt desto niedrigere ist der Konkurs der Unternehmen. Wenn man das Diagramm 1 und 2 vergleicht, können wir uns überzeugen, dass es in Wirklichkeit so ist. Der Konkurs der Firmen ist in den Jahren 2003–2008 deutlich niedriger geworden. Jedoch ist BIP in dieser Zeit gewachsen. Wenn man die nächsten Jahre 2012–2013 z. B. vergleicht, sieht man die gleiche Situation. BIP fällt ab, und der Konkurs der Firmen steigt. Wenn BIP wächst, steigt die Zahl der insolventen Firmen ab. Man kann also vermuten, dass das Verhältnis dieser Daten negativ ist.

Der nächste mit der Menge der bankrott gehenden Firmen interdependente Faktor ist die Arbeitslosenrate. Die Arbeitslosenrate zeigt wie viele arbeitsfähigen Personen nicht berufstätig sind. Je mehr Firmen den Konkurs anmelden, desto mehr Personen werden entlassen, also wächst die Arbeitslosenrate. Die Entwicklung die Arbeitslosenrate in den nächsten Jahren zeigt das Diagramm 3.

Die Arbeitslosenrate schwankt in Polen in den Jahren 2003–2013 zwischen 7.1% und 19.8%. Am größten war sie 2003, und am niedrigsten 2008. Seit 2008 stieg die Arbeitslosenrate sanft an. Den höheren Wuchs, um 3.3 Prozentpunkte, kann man um die Wende 2012 zu 2013 notieren.

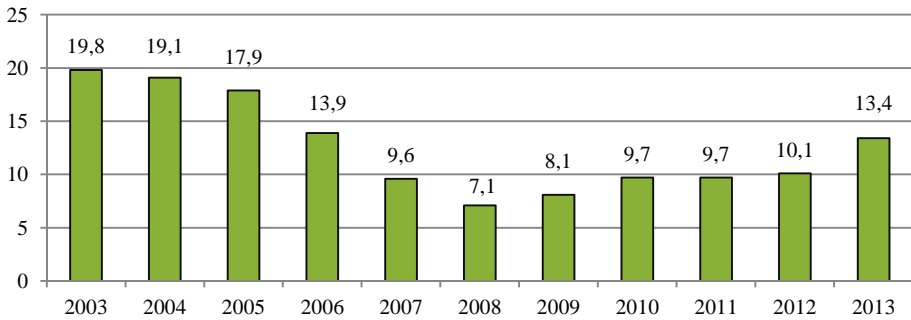


Diagramm 3. Die Arbeitslosenrate (%) in Polen in den Jahren 2003–2013

Die Quelle: eigene Bearbeitung auf der Grundlage der Daten von EURO-DANE [<http://euro-dane.com.pl/polska>, 23.11.2014] und Money.pl.

Aus dem Diagramm ergibt sich, dass die größte Arbeitslosenrate 2003 ist und es dem in dem gleichen Jahr die größte Menge der insolventen Unternehmen gibt. Ähnlich ist im Jahre 2008, aber in diesem Fall haben wir mit der niedrigsten Arbeitslosenrate und zugleich mit der kleinsten Zahl der insolventen Unternehmen zu tun. Wenn man das Diagramm 4 mit dem Diagramm 1 vergleicht, können wir uns folgendes bemerken, wenn die Arbeitslosenrate steigt, steigt auch die Zahl der bankrott gehenden Unternehmen.



Diagramm 4. Die Inflationsrate (%) in Polen in den Jahren 2003–2013

Die Quelle: eigene Bearbeitung auf der Grundlage der Daten von EURO-DANE [<http://euro-dane.com.pl/polska>, 23.11.2014] und Hauptamt für Statistik.



Begründet ist auch das Niveau der Inflationsrate mit dem Niveau des Konkurses der Unternehmen zu vergleichen. Das ist die nächste makroökonomische Größe die von der Zahl der bankrott gehenden Firmen abhängig ist. Die Größe der Inflationsrate in den Jahren 2003–2013 zeigt Diagramm 4.

Die Inflationsrate zeigt die prozentuale Zunahme der Preise von Jahr zu Jahr. Die Diagramme 1 und 6 vergleichend kann man bemerken, dass die gegenseitige Abhängigkeit dieser Größen ist nicht so stark verbunden. In den meisten Fällen wie z. B. in den Jahren 2003–2004, 2006–2009 und 2012–2013 ist, das Verhältnis negativ. Wenn die Preise steigen, werden wenige Unternehmen bankrott. Er geschieht so, weil Unternehmen in der Regel infolge den ansteigenden Preisen mehr verdienen. Aber es geschieht so nicht immer. 2005 hat sich die Inflationsrate so die Zahl der bankrott gehenden Unternehmen dem Vorjahr gegenüber verringert. 2011 sind die Preise angestiegen und mehr Firmen haben Konkurs angemeldet.

Die in diesem Artikel dargestellte Analyse hat Einführungscharakter und ist die Vordessetzung für weitere Untersuchungen.

### SCHLUSSFOLGERUNGEN

Im Diagramm 1, das im Zeitraum analysiert wurde, hatten die meisten Unternehmen in den Jahren 1999–2004 den Konkurs angemeldet. Auf dem Markt sind dann immer mehr geblieben. Leider ist in den letzten Jahren nochmaliges Wachstum der bankrott gehenden Unternehmen zu sehen.

Bei der Analyse der Anzahl der insolventen Unternehmen kann die Verbindung mit der wirtschaftlichen Entwicklung gesehen werden. Immer mehr Unternehmen melden den Konkurs, in den hoch entwickelten Regionen wie z. B. in den Woiwodschaften Niederschlesien, Kleinpolen Schlesien Masowien an. In diesen Regionen gibt es eine sehr große Zahl von Unternehmen, wodurch die Konkurrenz zunimmt. Es kann eine der Ursachen der Insolvenz sein, denn neu gegründete Unternehmen, die oft von dem unerfahrenen Personal verwaltet werden nicht mit der Konkurrenz zurechtkommen und schon in den ersten Jahren bankrott gehen. Wirtschaftlich schwach entwickelte Regionen charakterisieren sich durch niedrigere Zahl von Unternehmen, was auch Grund für geringere Zahl der Konkurse ist. In unserem Land sind es z. B. die Woiwodschaften Lebusier, Heiligkreuz, Podlasie, Oppeln.

Wenn man bankrotte Unternehmen in Hinsicht in einzelnen Woiwodschaften auf ihre Organisations- und Rechtsformen vergleicht, kann man ähnliche Beziehung wie im Fall der Insolvenz sehen. Wesentlich mehr von den Unternehmen, die auf dem Markt sind und wodurch die größte Konkurrenz ist, gehen bankrott. In Polen gilt dies für Gesellschaften mit beschränkter Haftung.

In unserem Land funktioniert eine kleine Anzahl von Genossenschaften, deshalb gehen sie am wenigsten bankrott, weil sie nicht mit großer Konkurrenz kämpfen müssen.

Insolvenz ist interdependent mit einer Reihe von makroökonomischen Faktoren. Änderungen der Inflationsrate oder BIP in Bezug auf insolvente Unternehmen sind bidirektional, wenn eins sinkt, steigt anderes. Im Falle der Arbeitslosenrate ist jedoch umgekehrt. Interdependenz ist positiv, das heißt, wenn die Arbeitslosigkeit steigt, steigt auch die Zahl der insolventen Firmen.

## BIBLIOGRAPHIE

- Antonowicz P., Szreder P., 2013, *Spektakularne upadłości przedsiębiorstw FMCG w Polsce w 2012 r. na przykładzie wybranych podmiotów Grupy Kapitałowej BOMI S.A.*, „Zarządzanie i Finanse”, marzec, nr 1, cz. 3, Uniwersytet Gdański.
- Business Dynamics: Start-ups, Business Transfers and Bankruptcy*, 2011, Final Report, European Commission, Bruxelles, January.
- Coface Poland, 2012, *Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w 2011 roku*, [w:] [http://www.sanacjafirm.pl/data/upload/file/raporty/Raport\\_upadlosci\\_ca-ly\\_2011\\_COFACE%20roczny.pdf](http://www.sanacjafirm.pl/data/upload/file/raporty/Raport_upadlosci_ca-ly_2011_COFACE%20roczny.pdf).
- Coface Poland, 2014, *Raport Coface nt. WNIOŚKÓW o ogłoszenie upadłości w 2013 r.*, [w:] [www.coface.pl/content/.../Raport\\_Coface\\_WNIOSKI\\_caly\\_2013\\_ok.pdf](http://www.coface.pl/content/.../Raport_Coface_WNIOSKI_caly_2013_ok.pdf).
- Die Presseinformation Euler Hermes über die Zahl der Bankrotte in Polen und auf der Welt aus 18 Januar 2005.*
- Doing Business 2012. Doing Business in a More Transparent World*, 2012, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
- Gerald S. B., 2014, *What to Do When a Customer Files for Bankruptcy*, „Financial Management”, October.
- Gołębiewski G., 2006, *Trendy upadłości przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] *Zarządzanie finansami firm. Teoria i praktyka*, „Prace Naukowe AE we Wrocławiu”, nr 1109.
- Grzegorzewska E., 2008, *Zjawisko upadłości przedsiębiorstw w Polsce na tle innych krajów europejskich*, „Zeszyty Naukowe SGGW – Ekonomia i Org. Gosp. Żywnościowej”, nr 68.
- Heo J., Yong Yang J., 2014, *Ada Boost based bankruptcy forecasting of Korean construction companies*, „Applied Soft Computing”, vol. 24.  
<http://euro-dane.com.pl/polska>.
- <http://www.archman.pl/index.php/ciekawostki-i-porady/zarzadzanie/458-etapy-rozwoju-przedsiębiorstwa>.
- <http://www.gus.pl/wiadomosc/20131022/inflacja-wrzesien-2013>, 19.11.2014.
- <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Eurostat-bezrobocie-w-Polsce-najnizsze-od-5-lat-7220927.html>, 25.10.2014.
- Korol T., 2004, *Metody prognozowania upadłości przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, [w:] *Przedsiębiorstwa we współczesnej gospodarce – szanse i zagrożenia*, Politechnika Gdańska.
- Kreutz P., 2013, *Der Idealverein in der Insolvenz – zur Auswirkung von § 31 a BGB im Vereinsinsolvenzrecht*, „Deutsche Zeitschrift für Wirtschafts- und Insolvenzrecht”, vol. 11.
- Lendasse A., Yu Q., Miche Y., Séverin E., 2014, *Bankruptcy prediction using Extreme Learning Machine and financial expertise*, „Neurocomputing”, vol. 128.
- Mazurek S., 2013, *Statystyka upadłości podmiotów biznesowych*, [w:] *Zarządzanie finansami, Mierzenie wyników przedsiębiorstw i ocena efektywności inwestycji*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 760, Szczecin.
- Nahotko S., 2004, *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach zagrożenia upadłością*, Bydgoszcz.

- Rosiek J., Zygula A., 2009, *Upadłości przedsiębiorstw w Polsce – tendencje i perspektywy*, „Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie”, nr 2(13)/T. 2.
- Skeel D. A., 2014, *When Should Bankruptcies Be an Option (for People, Places, or Things)?*, „William & Mary Law Review”, June, vol. 55, issue 6.
- Sudoł S., 2006, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Zarządzanie przedsiębiorstwem*, PWE, Wydanie III, Warszawa.
- Tokarski A., 2010, *Charakterystyka podstawowych rodzajów upadłości firm w edukacji przedsiębiorczości*, „Przedsiębiorczość – Edukacja”, nr 8.
- Ustawa z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych*, DzU 2005, nr 167, poz. 1398.
- Ustawa z dnia 28 lutego 2003r. Prawo upadłościowe i naprawcze*, DzU 2003, nr 60, poz. 535.
- Zelek A., 2003, *Zarządzanie kryzysem w przedsiębiorstwie – perspektywa strategiczna*, Instytut Organizacji Zarządzania w Przemśle „ORMASZ”, Warszawa.

### UWARUNKOWANIA UPADŁOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE W LATACH 2003–2013

Upadłość przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce nie jest niczym nadzwyczajnym. Jest to proces, który wpisał się na stałe w funkcjonowanie gospodarki opartej na zasadach rynkowych. Zasady przeprowadzania postępowania upadłościowego są regulowane prawnie i określa je *Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze*, DzU 2003, nr 60, poz. 535. Upadłość nie oznacza od razu pożegnania się z działalnością. Wyrokiem sądu może być ona ogłoszona z układem. Oznacza to, że dłużnik może dalej w pewnym stopniu prowadzić działalność i według wcześniejszych ustaleń spłacać swoich wierzycieli. W przeciwnym wypadku upadłość obejmuje likwidację majątku dłużnika.

Celem artykułu jest przedstawienie specyfiki zjawiska upadłości przedsiębiorstw w Polsce w latach 2003–2013. W pracy dokonana zostanie analiza statystyczna upadłych przedsiębiorstw w Polsce oraz ich współzależności z podstawowymi czynnikami makroekonomicznymi..

**Słowa kluczowe:** upadłość, bankructwo, niewypłacalność, fazy rozwoju przedsiębiorstwa.



## **POLITYKA BANKU CENTRALNEGO WIELKIEJ BRYTANII WYRAŻONA W STRATEGII BEZPOŚREDNIEGO CELU INFLACYJNEGO**

**Tomasz Lechowicz**\*

Streszczenie:

Celem pracy jest analiza strategii bezpośredniego celu inflacyjnego stosowanego w Wielkiej Brytanii jako narzędzia polityki pieniężnej. Pokazane zostały główne zalety oraz wady tej strategii. Udzielona zastała odpowiedź na pytanie odnośnie efektywności strategii bezpośredniego celu inflacyjnego dla gospodarki. Okres czasowy obejmuje lata 2001–2014.

Słowa kluczowe: inflacja, kredyt, polityka pieniężna, kryzys.

JEL Class: C32, E43.

### **WPROWADZENIE**

Kryzys finansowy z 2008 r. spowodował nie tylko największą recesję od czasów Wielkiego Kryzysu ale doprowadził do nadwyższenia wiary w zdolność banków centralnych do prowadzenia efektywnej polityki monetarnej i mającej na celu osiągnięcie celu inflacyjnego. Dobrze funkcjonująca gospodarka w latach 90. i na początku XXI w. w Wielkiej Brytanii mogła wskazywać, że osią-

\* Magister Ekonomii, Wydział Ekonomii, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

gnięto optymalny sposób na prowadzenie polityki pieniężnej. To ta polityka pieniężna utrzymywała nie tylko niską inflację ale również niską jej zmienność. W tym czasie gospodarka Wielkiej Brytanii cechowała się niską zmiennością produkcji oraz zatrudnienia. Jednak od 2008 r. sytuacja gospodarcza uległa gwałtownej zmianie.

Od momentu pojawienia się banków centralnych, jako państwowych instytucji odpowiedzialnych za politykę pieniężną, inflacja jako problem światowy występował w latach 70. i na początku lat 80. XX wieku.

Do podstawowych celów polityki pieniężnej Banku Anglii należy utrzymanie stabilności cen oraz wspieranie polityki gospodarczej państwa, głównie w zakresie wzrostu gospodarczego i utrzymania zatrudnienia na zadawalającym poziomie. Jednak stabilność cen nie jest zadaniem pierwszoplanowym, ale jest nim efektywne wspieranie pełnego zatrudnienia i dopiero dzięki realizacji tego celu, równocześnie dąży się do utrzymania stabilnych cen oraz umiarkowanych długoterminowych stóp procentowych [Mishkin 2001: 10]. Z kolei F. Mishkin [2001: 45] wymienia pięć dodatkowych celów polityki pieniężnej oprócz stabilizacji cen:

- zatrudnienie na wysokim poziomie,
- szybki wzrost gospodarczy,
- stabilność stóp procentowych,
- stabilność rynków finansowych,
- stabilność rynków walutowych.

Wprowadzanie w życie części z tych celów często współpracuje ze sobą, dla przykładu wysokie zatrudnienie i dynamiczny wzrost gospodarczy czy stabilizacja stóp procentowych ze stabilizacją rynków walutowych. Mimo wszystko, występują również cele których nie można realizować równolegle. Mowa tutaj o konflikcie między stabilizacją cen i poziomem zatrudnienia, a także poziomem produkcji na poziomie potencjalnym, czyli odpowiadającym tzw. stanowi pełnego zatrudnienia. Można tutaj podać przykład gdzie w czasach ekspansji gospodarczej i niewielkiego bezrobocia następuje presja inflacyjna. Wówczas decyzja banku centralnego o nie podniesieniu stóp procentowych może doprowadzić do wzrostu inflacji. Z drugiej strony podniesienie stóp procentowych może wpłynąć na pogorszenie koniunktury i spadek zatrudnienia. W ostatnich czasach w Wielkiej Brytanii, kiedy bezrobocie wzrastało, na bank centralny wywierana była presja, aby obniżył stopy procentowe w celu pobudzenia gospodarki. Decyzja ta spowodowała wzrost inflacji, której ograniczenie będzie wymagało w przyszłości zaostrzenia polityki pieniężnej i może spowodować ponowny wzrost bezrobocia.

Hierarchia wartości przy dokonywaniu wyborów celów polityki pieniężnej rozwijała się w ciągu lat wraz ze zmianami najważniejszych teorii makroekonomicznych i wynikających z nich ocen możliwości efektywnego oddziaływania banku centralnego na gospodarkę.

W artykule zostanie przedstawiona strategia bezpośredniego celu inflacyjnego i jej wpływ na skuteczność polityki pieniężnej banku centralnego w Wielkiej Brytanii. Dla przedstawienia powyższych zagadnień, zostaną wykorzystane dostępne dane empiryczne. Badania obejmują okres 2001–2014 i będą obejmować wybrane dane makroekonomiczne Wielkiej Brytanii. Dane analizowane w artykule pochodzą głównie ze zbiorów Eurostatu, Banku Anglii. Mogą one różnić się od informacji publikowanych przez instytucje UE czy urzędy statystyczne poszczególnych krajów.

W opracowaniu przedmiotem analizy są przede wszystkim dane makroekonomiczne, takie jak: PKB, inflacja, stopa procentowa, bezrobocie. Nie wyczerpuje to zestawu czynników makroekonomicznych determinujących sytuację gospodarczą Wielkiej Brytanii. Jednak dla tego artykułu są to najważniejsze czynniki makroekonomiczne. Występuje wiele innych kwestii, które względnie można określić mianem problemów strukturalnych, istotnie wpływających na tę sytuację. Gospodarki państw, w których ostatni kryzys wystąpił w najostrzejszej formie, cierpią na poważne problemy strukturalne – ich rozwiązanie jest warunkiem uzyskania zdolności do długofalowego, zrównoważonego rozwoju. Mając świadomość niezwyklej wagi problemów strukturalnych, postanowiono jednak je pominąć, gdyż tego rodzaju pogłębiona analiza wymagałaby odrębnego opracowania.

## 1. STRATEGIA BEZPOŚREDNIEGO CELU INFLACYJNEGO

Definicja polityki pieniężnej mówi, że to część polityki gospodarczej polegająca na systematycznych działaniach mających na celu zapewnienie stabilności cen, czyli niskiej inflacji. Politykę pieniężną państwa prowadzi bank centralny lub inna instytucja rządowa upoważniona do realizacji tej funkcji. Oddziałuje ona na poziom podaży pieniądza oraz na kursy walutowe [Borodo 2005].

Cele polityki pieniężnej zmieniały się wraz ze zmianą charakteru pieniądza czyli z pieniądza kruszcowego w papierowy. Również nastąpiła zmiana warunków w których prowadzona jest polityka pieniężna. Istotną rzeczą dla kształtowania celów polityki pieniężnej, miał rozwój teorii ekonomicznych, które wyjaśniały podejmowane rozwiązania w danym okresie czasu.

Strategię bezpośredniego celu inflacyjnego (*direct inflation targeting*) można również zdefiniować jako strategię polityki pieniężnej banku centralnego polegającą na zobowiązaniu tego banku do dbałości o stabilność cen, publicznym ogłaszaniu średniookresowego celu inflacyjnego, prowadzeniu jasnej, przejrzystej polityki informacyjnej, opieraniu decyzji o zastosowaniu odpowiedniego instrumentu polityki pieniężnej na wielu różnych wskaźnikach i danych o stanie gospodarki oraz ogłaszaniu prognozy inflacyjnej pełniącej rolę celu pośredniego. Jednocześnie realizowanie strategii bezpośredniego celu inflacyjnego wymaga, aby w danym kraju występował system płynnego kursu waluto-

wego. Bank centralny jest także w większym stopniu odpowiedzialny przed odpowiednimi instytucjami demokratycznymi za realizację wyznaczonego celu [Bernanke i in. 1999: 4–6].

King [2010: 6] pisze, że polityka BCI zakłada:

- raczej utrzymanie niskiej stabilnej inflacji, a nie stabilizację cen,
- polityczną legitymację banku centralnego do realizacji tego celu, istotną zwłaszcza gdy bank centralny nie jest zależny,
- transparentność i wiarygodność banku centralnego, co powoduje że oddziaływanie na oczekiwania inflacyjne staje się łatwiejsze,
- opóźnienia w mechanizmie transmisji, które wymagają polityki zorientowanej na przyszłość, co oznacza, że taka polityka musi opierać się na prognozach.

W praktyce strategia bezpośredniego celu inflacyjnego w jakiś sposób uwzględniała stabilizację sfery realnej. Natomiast informacje pochodzące ze sfery realnej miały zróżnicowany wpływ na decyzję władz banku centralnego, gdzie sfera realna była w pewnym stopniu ograniczeniem dla decyzji mających na celu stabilizację inflacji, aczkolwiek nie wpływała na stabilność finansową.

Sytuacja zmieniła się na początku kryzysu w 2008 r., który pokazał zagrożenia wynikające z niestabilności sektora finansowego. Przed wybuchem, wielu ekonomistów uważało, że występuje niebezpieczeństwo skoncentrowania polityki pieniężnej na realizacji wyłącznie celu inflacyjnego.

Według A. Crocketta [2003], w reżimie monetarnym, w którym cel operacyjny banku centralnego wyrażony jest wyłącznie w kategoriach krótkoterminowej inflacji, może wystąpić brak wystarczającej ochrony przed narastającymi nierównowagami, które leżą u podstaw większości przypadków niestabilności finansowej. Tak może się dzieć, gdy skoncentrowane na krótkoterminowej inflacji władze monetarne nie zacieśniają polityki pieniężnej uprzedzająco, przeciwdziałając ekspansji kredytu i wzrostom cen aktywów. Używając finansowego żargonu, można stwierdzić, że jeśli funkcja reakcji nie zawiera nierównowag finansowych, kotwica monetarna może być nieskuteczna w osiągnięciu stabilności finansowej.

Nawet po kryzysie finansowym wielu ekonomistów uważa politykę BCI w formie sztywnej strategii za skuteczną. Uważają oni, że to nie polityka monetarna zawiodła przed kryzysem a brak regulacji i niewłaściwa polityka nadzorcza. Twierdzą, że mieszanie polityki pieniężnej z polityką regulacyjną jest niewłaściwe, ponieważ polityki monetarnej należy używać do osiągnięcia celów monetarnych czyli stabilizacji inflacji i osiągnięcia wysokiego poziomu zatrudnienia, natomiast polityki regulacyjnej należy używać do utrzymywania stabilności finansowej. Obydwie polityki należy prowadzić oddzielnie.

Tak prowadzona polityka pieniężna nie jest skuteczna, ponieważ jednym z ważnych objawów destabilizacji sektora finansów jest brak płynności, który w konsekwencji prowadzi do braku wypłacalności innych instytucji finansowych, których sytuacja finansowa przed powstaniem problemów była dobra. W takich sytuacjach bank centralny nie może rezygnować z działań mających na



celu stabilizację finansową pozostawiając ją wyłącznie dla organów regulacyjnych i nadzorczych, ponieważ w chwili braku płynności na rynku finansowym to bank centralny może uzupełnić braki pieniężne, ponieważ pełni funkcję ostatecznego źródła płynności.

Niewłaściwa stabilizacja finansowa może prowadzić do pogorszenia się sytuacji fiskalnej kraju gdzie pojawiły się wstrząsy na rynkach finansowych. Aby przywrócić stabilność finansową konieczne jest wpompowanie w rynek środków z budżetu na pomoc zagrożonych instytucji finansowych. Destabilizacja na rynkach finansowych może prowadzić do pogorszenia się sytuacji w sferze realnej poprzez wpływ na poziom dochodów i wydatków tego sektora. Dlatego wymagana jest ciągła współpraca polityki monetarnej oraz fiskalnej, aby nie dopuścić do powstania kryzysu w prywatnym sektorze finansowym, w sferze realnej a w konsekwencji problemów sektora finansów publicznych.

### 1.1. Strategia bezpośredniego celu inflacyjnego – główne zalety i wady

Strategia bezpośredniego celu inflacyjnego (BCI) posiada zalety dotyczącej tradycyjnej polityki opartej na sztywnych regułach z zaletami polityki dyskrecjonalnej, ponieważ posiada pewne ogólne zasady postępowania oraz zmusza bank centralny do określonej dyscypliny, przy zachowaniu pewnej elastyczności. Strategia ta w ostatnich kilkunastu latach zyskała dużą popularność i coraz więcej banków centralnych w oparciu o nią prowadzi swoją politykę monetarną. Wynika to głównie z destabilizacji relacji pomiędzy ilością pieniądza a poziomem cen.

Osoby, które popierają stosowanie strategii bezpośredniego celu inflacyjnego, do zalet zaliczają eliminację problemu dynamicznej niespójności czasowej, który prowadzi do powstania wyższej, ponadprzeciętnej inflacji. Powoduje spadek zmienności inflacji, a elastyczny sposób jej realizacji może wspomagać również stabilizowanie dochodu. Jednocześnie strategia BCI prowadzi do obniżenia poziomu oczekiwań inflacyjnych, dzięki czemu zmniejsza się także inflacyjny wpływ wszelkich szoków gospodarczych [Ball i Sheridan 2003: 4–5].

Jedną z najważniejszych zalet strategii BCI jest jej przejrzystość i jasność, która ułatwia jej zrozumienie instytucjom funkcjonującym w gospodarce. Jest to wskaźnik który jest bardziej przejrzysty niż kontrola kursu walutowego czy agregatów pieniężnych, ponieważ w sposób oczywisty i bezpośredni wyraża zobowiązanie banku centralnego do osiągnięcia i utrzymywania niskiego, stabilnego poziomu cen. Natomiast funkcjonowanie banku centralnego jest obserwowane i oceniane jedynie z punktu widzenia celu finalnego. Nie ma potrzeby argumentowania, że brak realizacji celu pośredniego, wynikającego ze zjawisk, nad którymi bank centralny nie posiada kontroli, nie ma negatywnego wpływu na konsekwentne dążenie do osiągnięcia średnioterminowego celu finalnego.

Efektywne i właściwe realizowanie strategii bezpośredniego celu inflacyjnego wymaga, żeby bank centralny był podmiotem wiarygodnym. Można stwierdzić, że sama strategia BCI w dużym stopniu przyczynia się do zwiększania wiarygodności władzy monetarnej. Jednak po ostatnich wydarzeniach jakie miały miejsce na świecie, mowa tu o kryzysie finansowym z 2007 r., strategia BCI nie uchroniła wiele państw przed kryzysem. W szczególności dotyczy to państw, które stosują sztywną strategię BCI, która koncentruje się na samym celu inflacyjnym, a nie bierze pod uwagę zatrudnienia i produkcji.

W sposób konkretny i oczywisty sformułowana odpowiedzialność banku centralnego za realizację wyznaczonego celu w strategii bezpośredniego celu inflacyjnego umożliwia nie poddawać się naciskom politycznym, dążących do wymuszenia na nim prowadzenia polityki ekspansywnej, zwiększający krótkookresowy wzrost gospodarczy. Dlatego ta strategia kładzie nacisk na to, co bank centralny powinien robić, czyli na kontrolę inflacji, a nie na to, czego wykonywać nie może, czyli na dążenie do stałego, wysokiego wzrostu gospodarczego poprzez prowadzenie ekspansywnej polityki monetarnej.

Strategia BCI koncentruje się przede wszystkim na gospodarce krajowej. Bank centralny wyznacza cel inflacyjny różniący się od celów w innych krajach oraz ma możliwość podejmowania działań w odpowiedzi na problemy we wzroście w PKB.

Bank centralny stosujący strategię BCI może wykorzystywać wszystkie dostępne informacje, przez co nie musi się koncentrować na jednym tylko parametrze determinującym realizację polityki monetarnej. Uwzględnianie wszystkich dostępnych wskaźników przedstawiających stan gospodarki oraz pozostałych informacji, niekoniecznie dających się ująć w postaci parametrycznej, prowadzi do ograniczania ryzyka podejmowania niewłaściwych działań, mających w ostatecznym rozrachunku negatywny wpływ na cel końcowy.

Kolejną zaletą strategii bezpośredniego celu inflacyjnego jest także to, że podany cel inflacyjny do wiadomości publicznej w zasadzie nie musi podlegać okresowym zmianom.

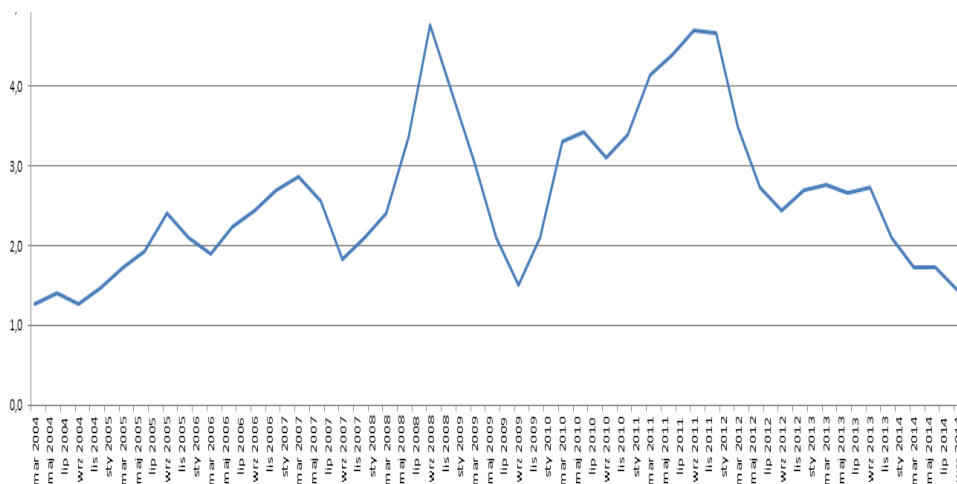
Ważną zaletą strategii BCI jest jej elastyczność. Bank centralny posiada wolny wybór co do sposobu reagowania na zaistniałe wydarzenia gospodarcze i dlatego strategia ta nie może być sztywno traktowana w chwili wystąpienia niespodziewanych okoliczności w gospodarce. Strategia BCI sygnalizuje jedynie ogólne ramy działania banku centralnego. Aczkolwiek zdecydowanie zmniejsza możliwość wpływania banku centralnego na politykę ekspansywną gdzie przyszłe skutki byłyby dalekie od pożądaných.

Do wad strategii bezpośredniego celu można zaliczyć fakt, że bank centralny może kontrolować inflację jedynie w pewnym, ograniczonym zakresie. Również efekty tych działań są widoczne z dość dużym opóźnieniem czasowym i w związku z tym nie można na bieżąco obserwować ich wpływu na poziom inflacji.

Strategia BCI musi na bieżąco monitorować relacje zachodzące pomiędzy instrumentami polityki pieniężnej a celem ostatecznym. Dlatego ta strategia wymaga od banku centralnego dużej znajomości mechanizmów zachodzących pomiędzy stosowaniem instrumentów polityki pieniężnej a celem finalnym.

## 2. POLITYKA PIENIĘŻNA BANKU CENTRALNEGO W ANGLII W LATACH 2001–2014

Od 2004 r. w Wielkiej Brytanii, podstawowym miernikiem stabilności cen jest indeks cen konsumpcyjnych (ang. *Consumer Prices Index* – CPI). Służy do ilościowego definiowania pojęcia stabilności cen. Wcześniej używano miernika opartego na indeksie cen detalicznych (ang. *Retail Prices Index* – RPI) [Ball i Sheridan 2003: 10]. Na wykresie 1 pokazano kwartalne wahania wskaźnika CPI dla cen ogólnych (wszystkich sektorów). Do końca 2007 r., wahania tego wskaźnika są względnie stałe ze stałym wzrostem osiągającym maksymalny wzrost w granicach 3% w stosunku kwartalnym. Największy wzrost wskaźnika CPI zanotowano tuż po wybuchu kryzysu ekonomicznego. W kolejnych kwartałach Bank Anglii odnotowuje duże wahania wskaźnika CPI. W pierwszym okresie następuje duży wzrost, a potem spore wahania do połowy 2012 r. Częściowa stabilizacja, jednak na względnie wysokim poziomie, utrzymuje się przez następny rok. W tym okresie Bank Anglii ma największe problemy z utrzymaniem stabilności finansowej gospodarki [*Inflation Report, November 2014*: 34–35].



Wykres 1. Kwartalne wahania wskaźnika CPI w latach 2004–2014. Prezentacja graficzna

Źródło: *Inflation Report, November 2014*.

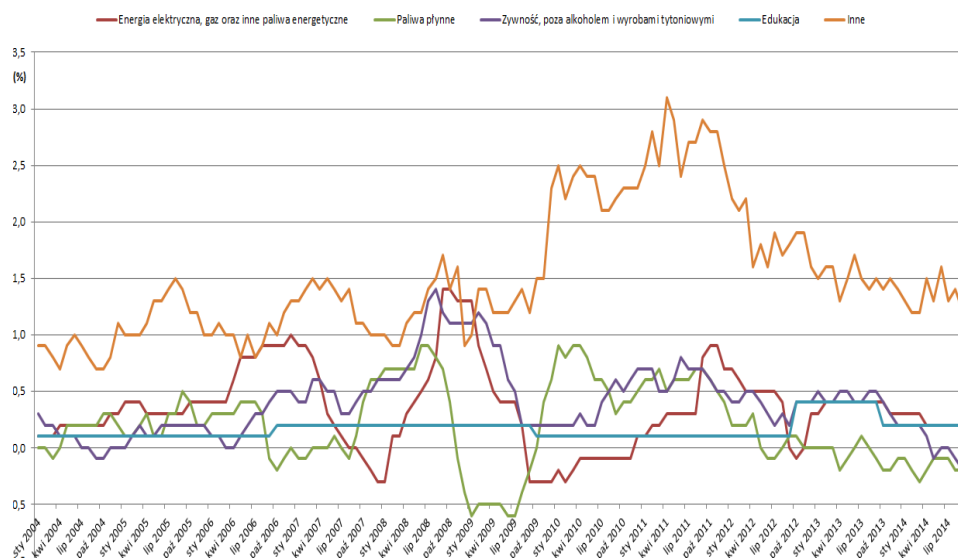
Opisane wahania wskaźnika CPI rozpoczęły się znacznie wcześniej, bo trwały już od początku XXI w. Był to efekt wcześniejszych kłopotów Banku Anglii, wynikających z upadku w latach 90. XX w. dwóch wielkich banków nadzorowanych przez bank centralny. Pierwszym był Bank BCCI (Bank of Credit and Commerce International), mający główną siedzibę w Londynie, który upadł w 1991 r., a potem Barings Bank powtórzył ten sam schemat [Oręziak 2004: 29–30]. W obu przypadkach stwierdzono zbyt słaby nadzór przez Bank Anglii, co wywołało spadek zaufania do tej instytucji. Kolejne zawirowania na rynku bankowości pojawiły się w 2007 r. i związane były z kłopotami amerykańskiego banku Lehman Brothers [Gierałtowski 2012: 97]. Wykres 2 prezentuje informacje o procentowych zmianach wskaźnika CPI w stosunku rocznym w latach 2000–2014. Wskazuje ona prędkość zmian inflacyjnych na rynku brytyjskim. Pierwsze lata pokazują jak bardzo sytuacja Banku Anglii się ustabilizowała. Do 2005 r. roczne zmiany stopy inflacyjnej były zrównoważone z lekką tendencją wzrostową. Wzrost wskaźnika CPI o 1,1% nastąpił w 2006 r., co było po części szybkim wzrostem cen energii, szczególnie w 3 kwartale 2005 r. W 2007 r., rząd Wielkiej Brytanii podjął szereg decyzji politycznych mających na celu zmniejszenie tempa tego wzrostu, jednak w tym samym czasie zaczyna rozwijać się kryzys wywołany upadkiem Lehman Brothers. Rząd wypuścił m.in. obligacje skarbowe w nadziei, że wskaźnik inflacji CPI obniży się do poziomu co najmniej 2% [Inflation Report, November 2007: 8].



Wykres 2. Zmiany roczne wskaźnika CPI w latach 2000–2014. Prezentacja graficzna

Źródło: *Inflation Report, November 2014; Inflation Report, November 2007.*

Na wykresie 3 pokazano wahania CPI dla wybranych gałęzi gospodarki. Największą stabilność finansową wskazuje edukacja (niebieska linia), która charakteryzuje się niemal stałym poziomem. Stosunkowo niewielkimi wahaniami w zakresie 1,3% ( $-0,6 \div 0,7$ )<sup>1</sup> wykazuje się też sektor paliw płynnych oraz smarów (zielona linia), sektor produktów żywnościowych z wyłączeniem alkoholu i wyrobów tytoniowych w zakresie 1,5% ( $-0,1 \div 1,4$ ) oraz sektor energetyczny w zakresie 1,7% ( $-0,3 \div 1,4$ ). Wskazane sektory należą do najważniejszych gałęzi gospodarczych państwa decydujących o stabilności cen w wielu dziedzinach życia. Przede wszystkim kształtują ceny w transporcie oraz w energetyce. Oznacza to możliwość lepszego kontrolowania stabilności finansowej w sektorze produktów podstawowych potrzeb. Na duże wahania wskaźnika CPI dla cen ogólnych pokazane na wykresie 1 miały wahania tego wskaźnika w pozostałych gałęziach gospodarki (linia pomarańczowa na wykresie 3) [*Inflation Report, November 2014*: 35–36].



Wykres 3. Wahania wskaźnika CPI dla wybranych gałęzi gospodarki. Prezentacja graficzna

Źródło: *Inflation Report, November 2014*.

W latach 1999–2000 wystąpiła presja inflacyjna i wzrost stóp procentowych spowodowany gwałtownym wzrostem cen ropy naftowej. Działania powodujące ożywienie aktywności gospodarczej oraz wzrosty indeksów na giełdach papierów wartościowych ograniczały możliwości wystąpienia deflacji.

<sup>1</sup> Dane szczegółowe z pliku: ir14nov4.xls, <http://www.bankofengland.co.uk/>, dostęp: 15.12.2014.

Tabela 1. Stopa procentowa w Wielkiej Brytanii w latach 2001–2013

Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010–2014
%	6	4	4	3,5	4,8	4,4	5	5,5	2	0,5

Źródło: dane statystyczne GUS.

Jak pokazuje tab. 1 w latach 2001–2003 nastąpiła obniżka stóp procentowych, sygnalizująca pojawiające się oznaki spowolnienia gospodarczego w następstwie których następowało zmniejszanie się prawdopodobieństwa dalszego wzrostu cen ze względu na nadmierny popyt. Nastąpił też wyraźny spadek stopy wzrostu PKB.

W kolejnych latach odnotowano stabilizację stóp procentowych na niskim poziomie (2004–2006). Ustalone w 2002 r. niskie stopy procentowe zostały utrzymane niemal do końca 2006 r., z niewielkimi wahaniami. Mimo spowolnienia wzrostu PKB, inflacja kształtowała się na założonym poziomie, z lekkimi wahaniami. Te wahania wynikały w dużej mierze z zaburzeń pozamonetarnych czyli wzrostu cen ropy, żywności itp. Pomimo tych czynników można uznać, że w omawianym okresie presja inflacyjna nie wymknęła się spod kontroli; w szczególności nie spowodowała przyśpieszenia wzrostu płac.

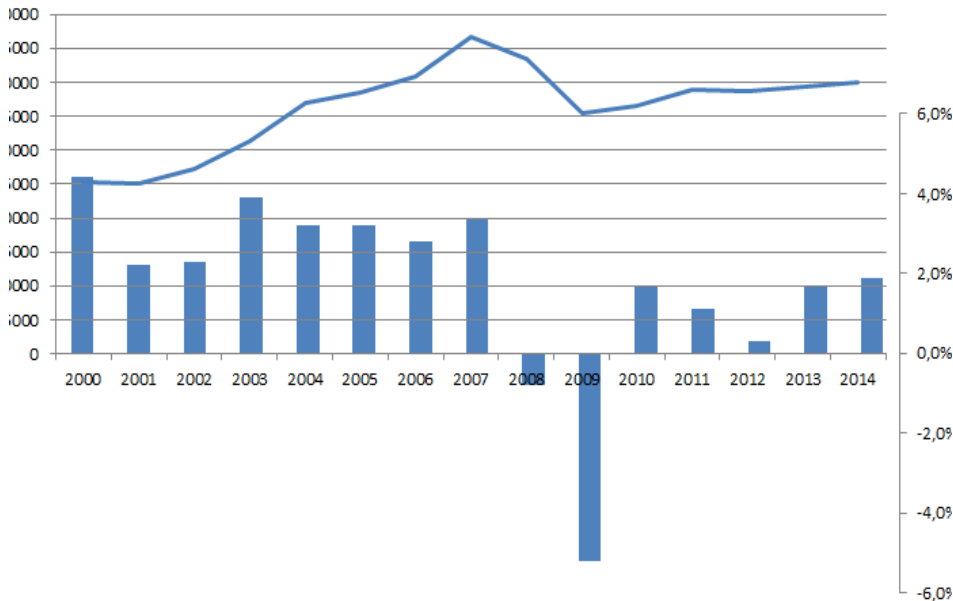
Lata 2007–2008 to czasy wzrostu stóp procentowych. Opisane powyżej przesłanki analizy ekonomicznej doprowadziły do podwyżek stóp procentowych. Podwyżki te odbywały się w warunkach silnego wzrostu gospodarczego i rosnącej stopy wzrostu podaży pieniądza. Przede wszystkim drugi czynnik stanowił coraz większe zagrożenie dla stabilności cen w średnim i długim okresie, mimo relatywnie niskiej inflacji.

We wrześniu 2008 r. nasiliły się niekorzystne sytuacje na rynkach finansowych, zapoczątkowane przez kryzys subprime z 2007 r. w USA, przede wszystkim po bankructwie banku Lehman Brothers. Doprowadziło to do dużych wahań na całym rynku finansowym, niskich poziomów płynności w wielu segmentach tego rynku, poważnej restrukturyzacji kilku dużych instytucji finansowych, kryzysu finansowego w Islandii i przenoszenia się jego skutków na inne kraje oraz podjęcia przez rządy bezprecedensowych działań naprawczych. Niekorzystna sytuacja na rynkach finansowych doprowadziła do wzrostu awersji do ryzyka, co bardzo niekorzystnie wpłynęło na sferę realną gospodarki. W Wielkiej Brytanii odnotowano spadki PKB w drugiej połowie 2008 r. i pierwszej połowie 2009 r., zaczęła słabnąć presja inflacyjna, początkowo w wyniku spadku cen energii i innych surowców; później ważną rolę odegrał też spadek popytu wewnętrznego i zagranicznego. Wszystkie wymienione czynniki spowodowały podjęcie radykalnych działań przez Bank Centralny Anglii, mających na celu zarówno ożywienie gospodarki, jak i zapewnienie odpowiedniej płynności systemowi finansowemu, poprzez obniżki stóp procentowych. Poza obniżkami stóp procen-

towych podjęto wiele działań ułatwiających bankom komercyjnym dostęp do płynności (np. wydłużono terminy zapadalności operacji refinansujących, zwiększono listę aktywów akceptowanych przez Bank Centralny Anglii jako zabezpieczenie transakcji refinansujących etc.). Dopiero w 2010 r. pojawiły się oznaki ożywienia: dodatnia stopa wzrostu PKB.

Mimo wszystko stopy procentowe banku centralnego rozumiane jako koszt kredytu do 2008 r. utrzymywały się na dość wysokim poziomie w zakresie 3,75–5,5%. W okresie dekonjunktury stopy procentowe zostały obniżone do poziomu 0,5%, dzięki czemu łatwiej rozbudzić wzrost gospodarki. Dzięki niskiemu oprocentowaniu, społeczeństwo chętniej sięga po kredyty konsumpcyjne.

PKB Wielkiej Brytanii przez wiele lat do 2007 r. wzrastało dość intensywnie ze średnią dynamiką ok. 3,2% rocznie. Po wybuchu kryzysu w 2007 r. nastąpił dwuletni, spory spadek. W kolejnych latach udało się utrzymać dynamikę wzrostową, nieprzekraczającą jednak 2% zmiany rocznej. Bank Anglii nie podejmuje szczególnych działań by zwiększyć tempo wzrostu PKB. Lata recesji spowodowały, że finansiści wyciągnęli wnioski ze swojej polityki finansowej i zrezygnowali z dążeń do szybkich zysków na rzecz bardziej zrównoważonej i stabilniejszej polityki. Spowodowało to zmianę postrzegania Wielkiej Brytanii przez państwa strefy euro. Dotychczas wyspy brytyjskie były traktowane jako „chory człowiek Europy”.



Wykres 4: PKB Wielkiej Brytanii i jego zmiany roczne w latach 2000–2014

Źródło: *Inflation Report, November 2014.*

### 3. EFEKTYWNOŚĆ STRATEGII BEZPOŚREDNIEGO CELU INFLACYJNEGO

Czy końcowa ocena skuteczności polityki pieniężnej powinna być oparta na ocenie stopnia realizacji określanych celów? Raczej nie, ponieważ powinna również dotyczyć oceny pozostałych czynników makroekonomicznych, w szczególności produkcji (PKB) oraz zatrudnienia.

Ocena skuteczności strategii bezpośredniego celu inflacyjnego z punktu widzenia realizacji kryteriów inflacji, bezrobocia i PKB nie jest jednoznaczna. Dla przykładu L. E. O. Svensson, twierdzi, że polityka BCI wpływa na stabilizację inflacji na niskim poziomie jednocześnie nie powodując niekorzystnych skutków dla sfery realnej gospodarki. Dotyczy to krajów rozwiniętych jak i rozwijających się. Natomiast B. S. Bernanke i in. [1999: 22] uważają, że utrzymanie inflacji na niskim poziomie łączyło się z poważnymi kosztami w postaci utraconego PKB i wysokiego bezrobocia.

W tab. 2 zostały przedstawione dane dotyczące inflacji, PKB, bezrobocia oraz ich zmienności mierzone odchyleniem standardowym dla dwu grup państw. Pierwsza grupa państw która stosuje strategię BCI czyli: Nowa Zelandia, Kanada, Wielka Brytania, Szwecja, Australia, Czechy, Izrael, Polska, Brazylia, Chile, oraz krajów nie stosujących tej strategii czyli: Stany Zjednoczone, Japonia, Dania, Chiny, Rosja, Malezja, Singapur. Okres badań obejmuje lata 2000–2013.

Tabela 2. Inflacja, PKB, bezrobocie w krajach stosujących strategię BCI i niestosujących strategii w latach 2000–2013

Wyszczególnienie	Kraje stosujące strategię BCI	Kraje niestosujące strategii BCI
Inflacja (średnia w %)	2.87	3.19
Odchylenie standardowe inflacji	1.43	1.62
PKB (tempo wzrostu w %)	2.97	4.13
Odchylenie standardowe tempa wzrostu PKB	2.07	2.69
Bezrobocie (w %)	7.89	4.86
Odchylenie standardowe stopy bezrobocia	1.63	0.85

Źródło: Czekaj [2008].

Dane te potwierdzają tezę, że w krajach gdzie stosuje się strategię BCI, inflacja oraz PKB jest nieco niższe, natomiast bezrobocie jest zdecydowanie wyższe. Jeśli chodzi o odchylenia standardowe to jest ono mniejsze w przypadku inflacji i PKB w krajach stosujących strategię BCI natomiast w przypadku bezrobocia odchylenie to jest dwukrotnie wyższe.



Na podstawie tych danych nie można wyciągnąć konkretnych wniosków, ale można sugerować, że jest ona mało skuteczna przy zmniejszaniu bezrobocia [Czekaj i Owsiak 2014].

Jeśli chodzi o inflację, to różnica między krajami, które stosują strategię BCI a krajami które jej nie stosują jest niewielka. Mogło to być spowodowane korzystnymi warunkami, które wpłynęły na gospodarkę światową. Mowa tutaj o spadku inflacji w latach 80., która była spowodowana prowadzoną polityką pieniężną, a następnie utrzymanie jej na niskim poziomie przez kolejne lata. Do tych czynników można zaliczyć:

- postęp techniczny i technologiczny, który spowodował spadek cen mających istotne znaczenie w koszyku dóbr i usług konsumpcyjnych wyrobów przemysłu elektronicznego oraz usług w zakresie przetwarzania i przesyłania informacji,
- przesunięcie produkcji wielu wyrobów do krajów o niskich kosztach wytwarzania (Chiny, Indie, Brazylia, kraje Europy Środkowej i Wschodniej), głównie ze względu na niskie wynagrodzenia,
- prywatyzację wielu przedsiębiorstw państwowych, które wcześniej przynosiły straty, a po sprywatyzowaniu stały się rentowne,
- spadek siły i znaczenia związków zawodowych.

#### PODSUMOWANIE

Na podstawie działań banków centralnych w sferze polityki pieniężnej można wnioskować, że cele owej polityki ulegają zmianie pod wpływem otaczających ich warunków. Przykładem może być tutaj upadek systemu z Bretton Woods, kiedy banki centralne musiały walczyć z inflacją, znajdując się w zupełnie nowej sytuacji destabilizującej gospodarkę.

Kolejnym wnioskiem może być stwierdzenie, że sztywne trzymanie się celu inflacyjnego jest mało efektywne ponieważ prowadzona polityka pieniężna nie wpływa w swoich działaniach na stabilność sfery realnej gospodarki (produkcji i zatrudnienia), na stabilność sektora finansów publicznych oraz sektora finansowego.

Wiele krajów, które stosują strategię BCI, generalnie odnosi sukcesy w realizacji polityki pieniężnej. Strategia ta tworzy ogólne ramy prowadzenia polityki pieniężnej, pozwala bankowi centralnemu na wykonywania spójnej, konsekwentnej, wiarygodnej i przejrzystej polityki. Strategia BCI sprzyja większej koncentracji na długoterminowym celu polityki w trakcie podejmowania codziennych decyzji i działań.

**BIBLIOGRAFIA**

- Ball L., Sheridan N., 2003, *Does Inflation Targeting Matter?*, Working Paper No. 129, International Monetary Fund, Washington.
- Borodo A., 2005, *Polskie prawo finansowe. Zarys ogólny*, Wydawnictwo UMK, Toruń.
- Bernanke B., Laubach T., Mishkin F., Posen A., 1999, *Inflation Targeting – Lesson from the International Experience*, Princeton University Press, Princeton.
- Czekaj J., 2008, *Inflacja jako cel polityki pieniężnej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Czekaj J., Owsiak S., 2014, *Finanse w rozwoju gospodarczym i społecznym*, PWE, Warszawa.
- Gierałowski P., 2012, *Polityka pieniężna w Unii Walutowej* [w:] P. Kowalewski, G. Tchorek, J. Górski, *Mechanizmy funkcjonowania strefy Euro*, NBP, Warszawa.
- <http://www.bankofengland.co.uk/>
- International Standard Setting in Financial Supervision*, Lecture by Andrew Crockett, General Manager of the BIS and Chairman of the Financial Stability Forum at the Cass Business School, City University, London, 5 II 2003.
- Inflation Report, November 2007*, Bank of England.
- Inflation Report, November 2014*, Bank of England.
- King M., 2010, *Comments on Risk and Uncertainty in Monetary Policy by Alan Greenspan*, AEA Annual Conference.
- Mishkin F. S., 2001, *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Oreżniak L., 2004, *Finanse Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

**CENTRAL BANK POLICY OF GREAT BRITAIN, EXPRESSED  
IN THE STRATEGY OF DIRECT INFLATION TARGETING**

The aim of the study is to analyze the inflation targeting strategy used in the UK as a tool of monetary policy. Shown are the main advantages and disadvantages of this strategy. Presented answer to the question about the effectiveness of direct inflation targeting strategy for the economy. The time period covers the years 2001–2014.

**Key words:** inflation, loan, crisis, policy monetary.

## KREDYT INWESTYCYJNY JAKO ŹRÓDŁO FINANSOWANIA INWESTYCJI

Sylvia Rygielska\*, Ewa Wolska\*\*

### Streszczenie:

Inspiracją do napisania niniejszego artykułu była potrzeba skumulowania informacji dotyczących kredytu inwestycyjnego, coraz częściej stosowanego jako źródło finansowania inwestycji. W literaturze na ogół temat ten jest pomijany, bądź mało precyzyjnie opisany. Dlatego też celem artykułu jest poruszenie problemu finansowania kredytem inwestycyjnym w przedsiębiorstwach od chwili kryzysu gospodarczego w Polsce do końca 2014 r. oraz ukazanie zmian, jakie nastąpiły w tym okresie. Ponadto bada on przeznaczenie oraz wykorzystanie kredytu, a także udział na tle innych kredytów, czyli jak bardzo był i jest ważny w firmach. Skupić należy się właśnie na okresie kryzysu, ponieważ zła sytuacja na rynku zmusiła banki do zaostrzenia procedury kredytowej, a co za tym idzie ograniczenia podaży pieniądza. Jednak przedsiębiorcy, by utrzymać się na rynku potrzebowali kredytu w celu sfinansowania podstawowej działalności. Zatem, jak ukazują zgromadzone dane, najczęściej występowało zadłużenie na rachunku bieżącym. Z chwilą poprawiania się sytuacji gospodarczej stawał się on bardziej dostępny dla przedsiębiorstw. Obecnie nieco zmieniły się potrzeby firm, ponieważ zamiast finansować swoją podstawową działalność pragną się rozwijać, a co za tym idzie zwiększa się ilość zaciąganych kredytów inwestycyjnych.

Słowa kluczowe: kredyt, kredyt inwestycyjny, kryzys, przedsiębiorstwo, inwestycja, finansowanie.

JEL Class: G01 Financial Crises.

\* Studentka Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego, Finanse i Rachunkowość, Studia stacjonarne I stopnia, 2 rok, 6 grupa dziekańska.

\*\* Studentka Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego, Finanse i Rachunkowość, Studia stacjonarne I stopnia, 2 rok, 6 grupa dziekańska.

## WPROWADZENIE

Początek kryzysu datuje się na rok 2007, lecz jego przyczyny powstały już wcześniej w Stanach Zjednoczonych. Prowadzenie ekspansywnej polityki monetarnej skutkowało pewnym defektem na rynku. Przede wszystkim było to wprowadzenie innowacyjnych produktów finansowych, za którymi nie nadążyły regulacje prawne. W 2007 r. zauważalne było malejące tempo wzrostu gospodarczego i wzrost poziomu bezrobocia, czyli pogorszenie koniunktury gospodarczej. Kolejnym skutkiem były problemy z obsługą kredytów, czyli straty w sektorze bankowym. W celu zredukowania ryzyka niewypłacalności banki zaczęły tworzyć rezerwy, co spowodowało spowolnienie akcji kredytowej. Ograniczenie podaży pieniądza miało negatywny wpływ na przedsiębiorstwa. Kolejny rok w USA to dalsze pogarszanie się sytuacji finansowej banków, dlatego że klienci wycofywali swoje środki. Doprowadziło to do upadku trzech największych banków. Kryzys ten dotarł do Polski poprzez handel zagraniczny i sektor finansowy. Przedsiębiorstwa ograniczyły swoją działalność z uwagi na malejący popyt zagraniczny. Panująca wówczas niepewność na rynku była najbardziej widoczna w latach 2008–2009, spowodowało to deprecjację waluty, a w przypadku firm ograniczenie podaży kredytów [Nazarczuk 2013].

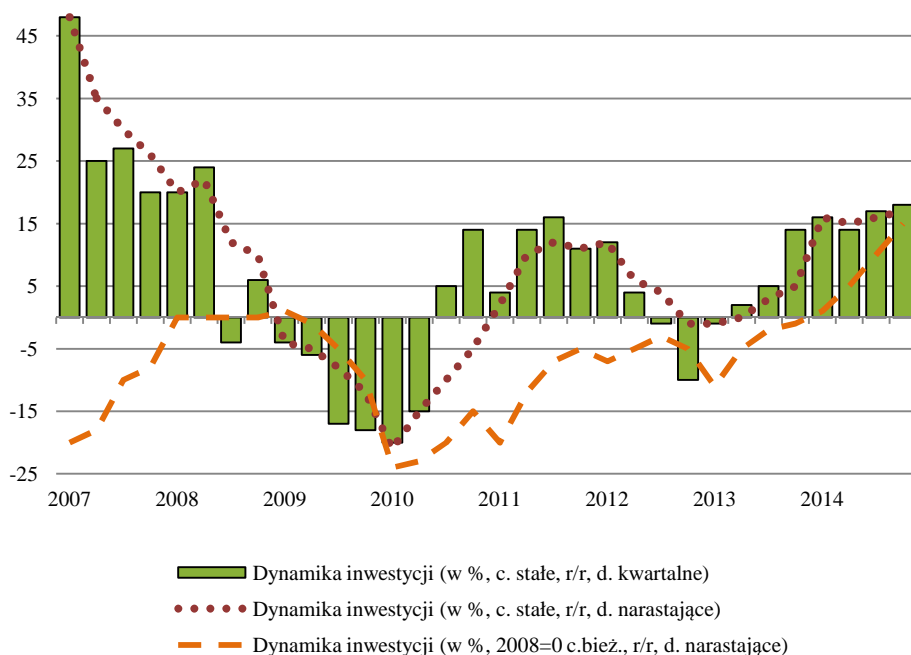
Celem niniejszego artykułu jest poruszenie problemu finansowania inwestycji kredytem inwestycyjnym w przedsiębiorstwach od roku 2007, czyli od chwili kryzysu gospodarczego w Polsce do końca 2014 r. oraz ukazanie zmian, jakie nastąpiły w tym okresie. Ponadto bada on jego przeznaczenie oraz wykorzystanie, a także udział, jaki stanowi on na tle innych kredytów, czyli jak bardzo był i jest ważny w firmach. Artykuł ma charakter wstępny i stanowi przesłankę do dalszych badań, a w szczególności nad finansowaniem MSP z uwagi na zróżnicowaną strukturę kredytów w tym obszarze.

Komisja Nadzoru Finansowego w swych raportach, publikowanych głównie na stronach internetowych, pomaga zobrazować Polską gospodarkę w latach 2007–2014. Do pełnej analizy niezbędne są dane opracowane przez Główny Urząd Statystyczny oraz Narodowy Bank Polski. Ukazują one, że akcja kredytowa wciąż jest i powinna pozostać na wysokim poziomie w najbliższym czasie, lecz na początku badanego okresu była ona stosunkowo niska. Kredyt inwestycyjny zaciągany jest coraz częściej nie tylko na poszerzenie produkcji, ale również na powiększenie kapitału własnego firmy. Stanowi on uzupełnienie środków własnych przedsiębiorstwa. Chęć zaciągnięcia takiego kredytu wymaga spełnienia szeregu procedur oraz wymagań. W praktyce jest to tańsze źródło finansowania projektów inwestycyjnych niż samofinansowanie, lecz trudniejsze do zdobycia w przypadku małych i średnich firm w odróżnieniu do dużych,

gdzie potrzeby takiego kredytu są mniejsze. Niezależnie od rodzaju przedsiębiorstwa zainteresowanie nim obecnie jest równie wysokie. Należy pamiętać o finansowaniu bezzwrotnym. Środki pozyskane na takiej drodze pochodzą głównie z Unii Europejskiej, lecz ta pomaga bardziej regionom niż przedsiębiorcom.

## 1. DZIAŁALNOŚĆ INWESTYCYJNA PRZEDSIĘBIORSTW

Niewątpliwie okres kryzysu przyniósł wahania w dynamice inwestycji w różnych sektorach, lecz na przykładzie przedsiębiorstw można zauważyć wyraźne zmiany tych wartości. W tym celu warto posłużyć się publikacją na temat sytuacji finansowej sektora przedsiębiorstw.



Wykres 1. Dynamika inwestycji w sektorze przedsiębiorstw w latach 2007–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Jankiewicz i in. [2014].

Powyższy wykres przedstawia dynamikę inwestycji w sektorze przedsiębiorstw w latach 2007–2014. Od 2007 r. możemy zaobserwować dosyć gwałtowny spadek poziomu dynamiki, związane było to przede wszystkim z występującym w tym czasie kryzysem gospodarczym, który pokrył Europę. Takie pogarszanie się dynamiki obserwujemy aż do 2008 r., w którym to poziom przy-

jął nawet wartości ujemne. Przyczynił się do tego rynek bankowy, który drastycznie obniżył dostępność kredytów. Z początkiem roku 2009 nastąpiło chwilowe ożywienie, ponieważ już z następnym kwartałem poziom dynamiki znów spadł poniżej zera i utrzymywał się dość długo, bo aż do końca 2010 r. Rok 2011 przyniósł ponowny wzrost dynamiki. Było spowodowane to przede wszystkim wzrostem nakładów, a co za tym idzie liczby przedsiębiorstw decydujących się na inwestycje. Rok 2012 to ponowne, lecz już nie tak duże pogorszenie się poziomu inwestycji, przedsiębiorstwa obniżały swoje nakłady i rzadziej decydowały na inwestycje. Kolejny rok to również dynamika poniżej zera, wielkość inwestycji maleje i jak podają publikacje<sup>1</sup> spowodowane było to w większości warunkami atmosferycznymi niekorzystnymi dla przedsiębiorców. Koniec 2013 r. i początek 2014 r. to już stanowcze ożywienie się wartości dotyczących inwestycji, którego bodźcem mogła być możliwość odliczenia od aut z homologacją pełnego podatku VAT. Ważnym aspektem, który nie był korzystny dla przedsiębiorców zajmujących się eksportem były nieporozumienia z Rosją i Ukrainą. Zakończenie roku 2014 daje nadzieje, że ponownie chętnie realizowane będą inwestycje mimo słabej koniunktury w Europie. Wyraźnie dostrzegamy, iż w tamtym roku realizacji inwestycji podjęło się dość dużo przedsiębiorstw.

Biorąc pod uwagę lata 2008 i 2014 na podstawie wykresu 1 oraz udziału kredytu inwestycyjnego można wysnuć wnioski, że inwestycje ciągle są obecne w przedsiębiorstwach. Kredyty zaciągane na jej realizację pokrywają się w większym stopniu z dynamiką inwestycji, czyli projekty inwestycyjne są realizowane z kredytów przeznaczonych na ten cel. Niestety dynamika ta obecnie jest znacznie mniejsza niż miało to miejsce w 2008 r., ponieważ panujący kryzys sprawił, że kredyty są droższe [Jankiewicz i in. 2014].

W przypadku niektórych inwestycji przedsiębiorstwo może starać się o dofinansowanie, w tym przypadku istnieje możliwość skrócenia procesu inwestycyjnego, co nie jest takie łatwe podczas zaciągania kredytu. Dodatkowe, bezwrotne środki obniżają koszty inwestycji. Dobrowolnie zaciągając kredyt przedsiębiorca rozważniej wybiera cele inwestycyjne ze względu na wymagany zwrot środków oraz odsetki, jakie musi zapłacić od pozyskanego kapitału. Korzyścią jest jego skuteczność, gdyż mobilizuje do prawidłowego przebiegu realizacji inwestycji. Ponadto pozytywny wpływ posiada dzięki z góry ustalonemu terminowi spłaty, którego niedotrzymanie powoduje naliczenie karnych odsetek. Warto dodać, iż środki bezwrotne bardzo często posiadają z góry ustalone przeznaczenie, czyli nie wszystko może być nimi finansowane w odróżnieniu od kredytu. Dla niektórych przedsiębiorstw, wadą może okazać się wkład własny, który stanowi część udziału w kredycie inwestycyjnym. Oczywiście można wykonać inwestycje tylko z środków własnych, lecz nie jest to opłacalne, dlatego że kredyt jest tańszym źródłem finansowania [Boguszewski 1974: 79–81].

<sup>1</sup> Głównie na stronach Narodowego Banku Polskiego: [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl), dostęp: 12.01.2014.

## 2. ZNACZENIE KREDYTU INWESTYCYJNEGO W FINANSOWANIU DZIAŁALNOŚCI INWESTYCYJNEJ PRZEDSIĘBIORSTW

Rozważania należałoby zacząć od formy kredytu, z jakiej najczęściej korzystają firmy, może on być udzielony na rachunku bieżącym, rachunku kredytowym, na którym z reguły pojawia się kredyt inwestycyjny. Biorąc pod uwagę cel, możemy wyróżnić kredyty obrotowe oraz inwestycyjne. Te pierwsze są najczęściej krótkoterminowe, ponieważ służą finansowaniu bieżących potrzeb działalności gospodarczej kredytobiorcy. Natomiast inwestycyjne udzielane na dłuższy termin służą stworzeniu lub powiększaniu środków trwałych. Ostatnim kryterium podziału kredytu jest rodzaj waluty, należy wyróżnić tu złotówkowe oraz dewizowe, które są udzielane odpowiednio w złotych polskich i w walucie obcej [Dragunowicz i in. 2001: 362–363].

W odniesieniu do tematu ograniczyć należy się do zakresu finansowania przedsiębiorstw, które najczęściej zaciągają kredyt na inwestycje i środki obrotowe. Podczas zaciągania kredytu na rachunku bieżącym najważniejsze dla firm jest jego odnawialność, elastyczny termin spłaty, dowolny cel kredytowania, a także możliwość finansowania działalności bieżącej. Przedsiębiorstwa kierując się wyborem źródeł finansowania swojej działalności zwracają uwagę na dostępność, koszt i elastyczność [Grzywacz 2008: 29; Brodowska-Szewczuk 2009].

Przedsiębiorca chcąc uzyskać kredyt musi przejść szereg procedur oraz spełnić wymagania sprecyzowane przez bank. Każda procedura kredytowa wymaga takich samych, podstawowych dokumentów, a w przypadku kredytu inwestycyjnego niezbędnymi dokumentami mogą okazać się analiza finansowania projektu, informacje określające celowość i opłacalność oraz zbiorcze zestawienie kosztów przedsięwzięcia inwestycyjnego. Następnie bank może wymagać uzupełnienia wniosku z informacją o rodzaju prowadzonej działalności. Ostatnim krokiem do otrzymania kredytu w całym tym procesie jest dostarczenie pełnej dokumentacji do komitetu kredytowego w celu uzyskania informacji w zakresie oprocentowania, zabezpieczeń, prowizji oraz okresu kredytowania [Dobosiewicz 2003: 225; Janik 2013].

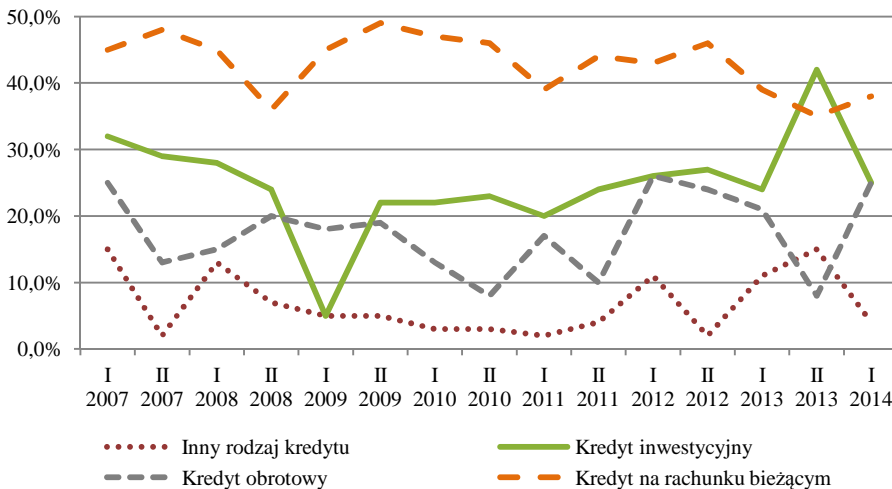
Strukturę kredytu najlepiej przedstawiają wykresy z udziałem firm korzystających z różnych form kredytu. Dla ukazania kontrastu polskiej gospodarki w czasie kryzysu oraz po nim przedstawione zostały lata 2007 oraz 2014.

Na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki w latach 2007–2014, w pierwszej połowie 2007 r., co czwarta ankietowana firma starała się o kredyt. Biorąc pod uwagę średnie przedsiębiorstwa na rok 2007, najwięcej, bo ponad 40% z nich korzystało z kredytów w rachunku bieżącym. Kredyt obrotowy stanowił około 25%, inwestycyjny to nieco ponad 30%. Podobnie kształtują się dane małych firm. Mikro przedsiębiorstwa zamiast kredytu obrotowego, częściej korzystały z inwestycyjnego. Największy udział przypadła na rachunek bieżący, czyli na zaspokojenie bieżących potrzeb. Porównując obecne dane z poprzedni-

mi latami można zauważyć, że procent ten wciąż rośnie. Przeciętnie, co drugie ubiegające się o kredyt przedsiębiorstwo spotkało się z pozytywnym rozpatrzeniem. Warto zaznaczyć, iż w analizowanym okresie banki stosowały bardziej restrykcyjne zasady przyznawania kredytów, co spowodowało spadek zainteresowania ze strony firm. Najtrudniej było uzyskać kredyt nowym oraz mikro przedsiębiorcom. Jak mówią aktualne dane Ministerstwa Gospodarki w pierwszej połowie 2014 r., co trzecia ankietowana firma korzystała z kredytu.

Analizując wykresy (zob. wykresy 1–3) zauważyć można, że kredyt w rachunku bieżącym oraz inwestycyjny został zdominowany przez małe przedsiębiorstwa, natomiast kredyt inwestycyjny oraz obrotowy kształtowały się podobnie w średnich przedsiębiorstwach. Najmniej kredytów zaciągały mikro przedsiębiorstwa. Najczęściej wskazywanym powodem odrzucenia wniosku był brak zdolności kredytowej bądź też brak zabezpieczenia [*Departament analiz i prognoz...*].

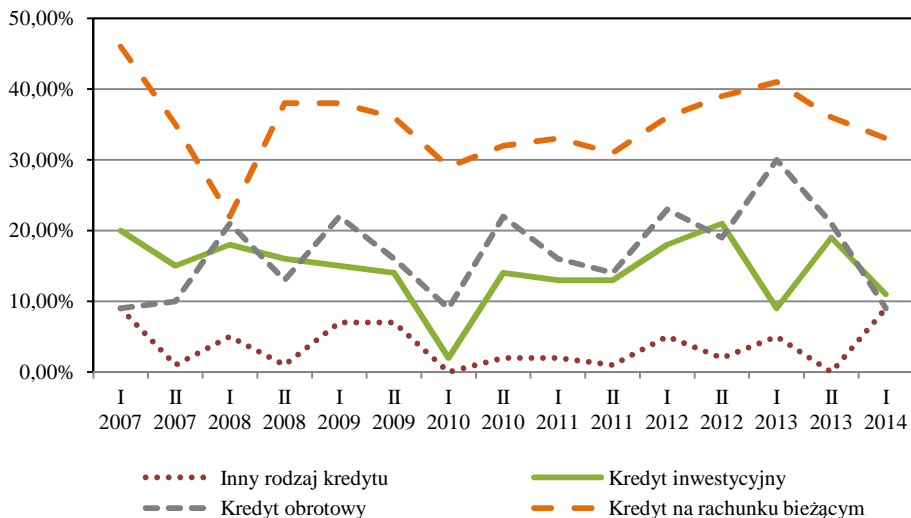
Podsumowując przedstawione na wykresach lata, główną różnicą, którą można zauważyć jest to, że wraz z upływem lat liczba przedsiębiorstw decydujących się na kredyt rosła. Prawdopodobnie przyczyną tego była sytuacja gospodarcza Polski. W okresie 2007–2009 kryzys spowodował, iż przedsiębiorstwa decydowały się na zaciągnięcie kredytów w celu przetrwania na rynku. Głównie dominowały kredyty na rachunku bankowym, co tylko świadczy o tym, że służyły one głównie finansowaniu bieżących potrzeb przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia średnich firm nastąpiła duża zmiana, ponieważ dominujące kredyty w rachunku bieżącym z upływem lat zamieniły się na inwestycyjne. W małych przedsiębiorstwach nie dostrzegamy tak gwałtownych zmian.



Wykres 2. Udział różnych form kredytu w latach 2007–2014 w średnich przedsiębiorstwach

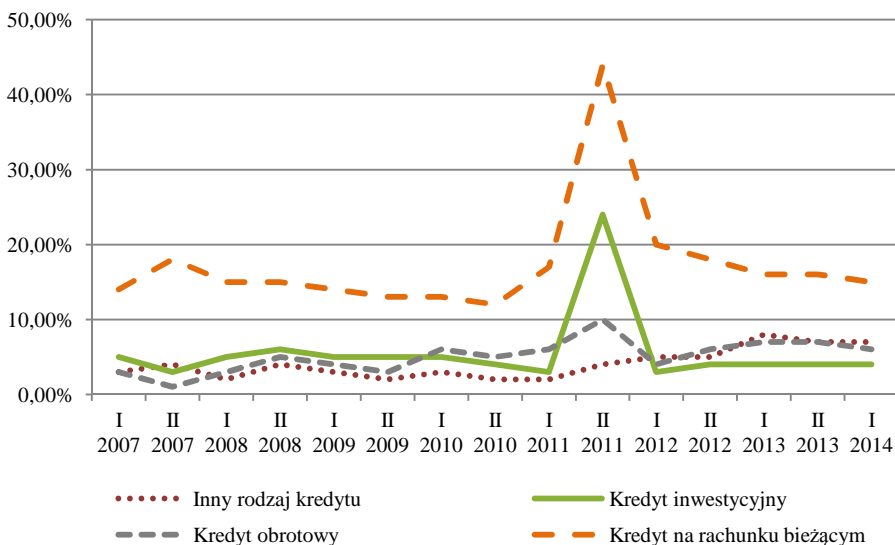
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Ministerstwa Gospodarki, [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl), dostęp: 28.01.2015.





Wykres 3. Udział różnych form kredytu w latach 2007–2014 w małych przedsiębiorstwach

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Ministerstwa Gospodarki, [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl), dostęp 28.01.2015.

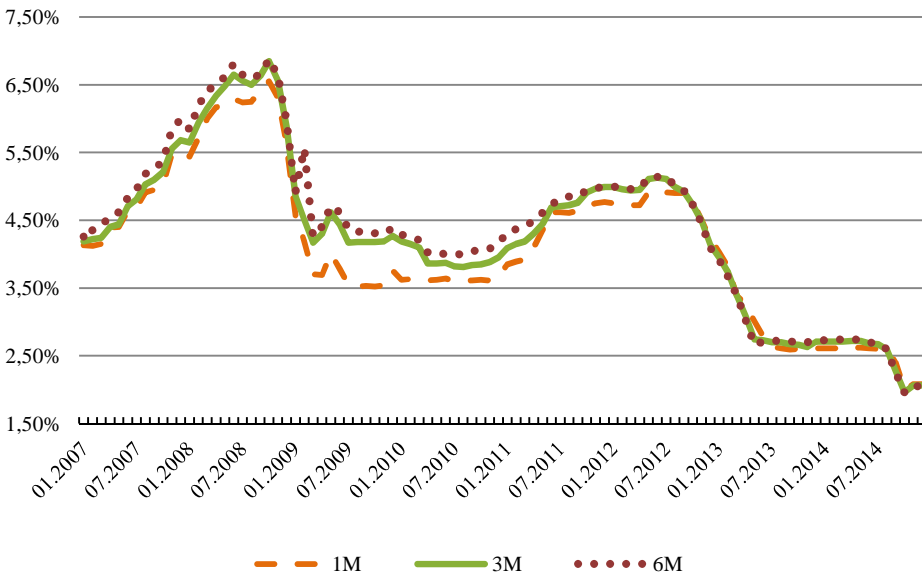


Wykres 4. Udział różnych form kredytu w latach 2007–2014 w mikro przedsiębiorstwach

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Ministerstwa Gospodarki, [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl), dostęp 28.01.2015.

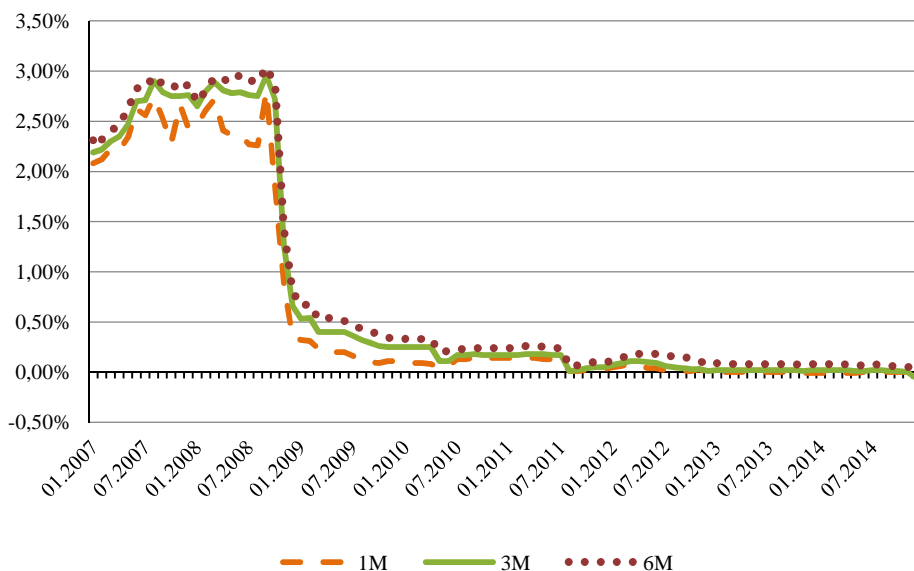
Istotnym czynnikiem wpływającym na pozyskanie kredytu inwestycyjnego jest jego koszt. Na koszt kredytu składa się ze stawki stałej lub zmiennej oprocentowania. Warto pamiętać, że czynnikiem składającym się na zmienne oprocentowanie jest stawka WIBOR dla waluty PLN, bądź LIBOR dla waluty obcej. Różnią się one w zależności od okresu spłaty 1M, 3M lub 6M, ich kształtowanie się w latach 2007–2014 przedstawiają wykresy (zob. wykres 5 i 6) [serwis-finansowy.net, dostęp: 14.12.2014; Panfil 2008: 226; Szlęzak-Matuszkiewicz i Felis (red.) 2014: 72–76].

Wykresy 5–6 przedstawiają średnie stawki poszczególnych miesięcy w latach 2007–2014. Obecnie najbardziej popularną walutą jest frank szwajcarski, dlatego też na wykresie 6 uwzględnione zostały stawki LIBOR. Od roku 2007 do końca 2008 r. stawki wzrastały w niewielkim tempie, natomiast w roku 2009 nastąpił dynamiczny spadek. W latach 2009–2014 panuje tendencja spadkowa z minimalnymi wzrostami. Wykres 5, przedstawiający stawki WIBOR pokazuje, że na przestrzeni wybranych lat charakterystyczną cechą jest utrzymywanie się tych samych wartości przez nawet kilka miesięcy, mimo to, tak jak na wykresie stawek LIBOR, tendencja jest spadkowa. Porównując stawki WIBOR w ostatnich miesiącach ze stawkami w roku 2008 zauważalna jest duża zmiana. Ostatnie miesiące przynoszą niewielki spadek.



Wykres 5. Stawki WIBOR w latach 2007–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z <http://www.bankier.pl>.

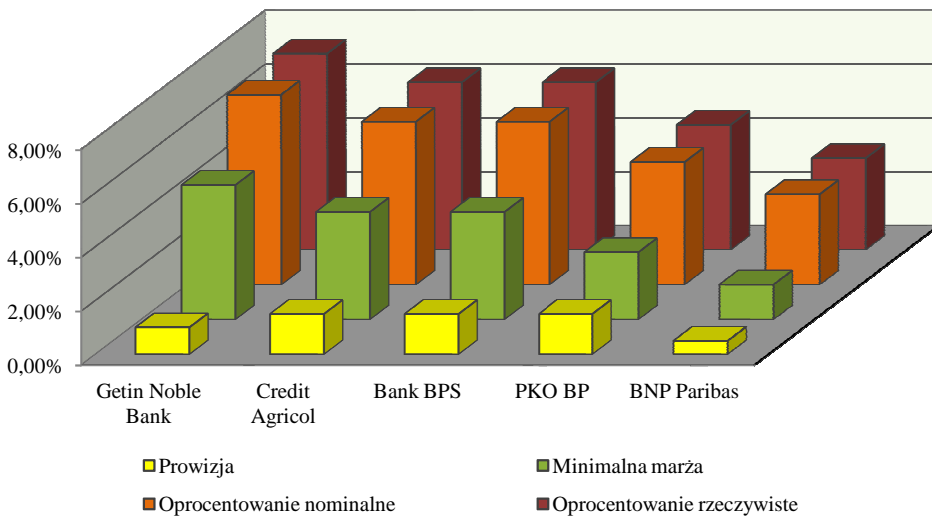


Wykres 6. Stawki LIBOR w latach 2007–2014 dla CHF

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z <http://www.bankier.pl>.

Podsumowując wykresy 5–6, stawka WIBOR kształtuje się na wyższym poziomie niż LIBOR, ponieważ do tej drugiej trzeba uwzględnić ryzyko, jakie wiąże się z walutą. Z chwilą nastania kryzysu w Polsce stawki WIBOR gwałtownie wzrosły, ponieważ ryzyko udzielania kredytów w tym czasie było wysokie i groziło niewypłacalnością kredytobiorcy. Gdy sytuacja się ustabilizowała po około 2 latach stawki te uplasowały się w okolicach 4,5%. Kiedy kryzys ustępował, kurs WIBOR malał w równie gwałtownym tempie, a co za tym idzie ryzyko to się zmniejszało [Stowarzyszenie Rynków Finansowych ACI Polska, [www.acipolska.pl](http://www.acipolska.pl), dostęp: 21.12.2014]. Podobnie jest przy stawkach LIBOR dla CHF, dlatego że kształtowały się one na wysokim poziomie aż do końca 2008 r., podczas gdy kryzys na świecie ustępował, kurs LIBOR malał, aż do momentu ukształtowania się w ostatnich latach na poziomie  $-0,04\%$  dla 1M,  $-0,06\%$  dla 3M,  $0,05\%$  dla 6M. Widoczna na wykresach 5 i 6 rozbieżność w kształtowaniu się tych stawek jest spowodowana tym, że kryzys do Polski dotarł później niż w przypadku reszty państw. Spowodowane było to opóźnieniem w odczuciu złej koniunktury w handlu zagranicznym i sektorze finansowym. Oznacza to, że Polska w późniejszym czasie odebrała zmiany gospodarcze, a co za tym idzie poziom stawki WIBOR również w odpowiednim okresie zareagował [Wojtarska (red.) 2013].

Na koszt kredytu składa się również marża, prowizja, opłata za rozpatrzenie wniosku, okres kredytowania oraz pozostałe koszty pośrednie, które można negocjować. Obecnie banki chcąc minimalizować ryzyko niepowodzenia danej inwestycji, a co za tym idzie braku środków na spłatę kredytu, wymagają wkładu własnego. Wzrost tego wkładu powoduje zmniejszenie ryzyka ponoszonego przez bank, w rezultacie koszt kredytu maleje [serwisfinansowy.net, dostęp: 14.12.2014, Panfil 2008: 226; Szlęzak-Matuszkiewicz i Felis (red.) 2014: 72–76]. Aktualne koszty kredytu inwestycyjnego na rynku bankowym przedstawia wykres 7.



Wykres 7. Koszty kredytu inwestycyjnego dla grudnia 2014 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie stron internetowych poszczególnych banków, dostęp: 21.12.2014.

Przedstawiony wykres ukazuje różnorodność w niektórych ofertach banków, jak wiadomo dane te są uzależnione od wielu czynników, są nimi na przykład wysokość wkładu własnego, terminowość spłat poprzednich kredytów, a także to czy obsługiwany klient ma swoją historię w tym banku. Dzięki nim do negocjacji są między innymi marża i prowizja, a także koszty obsługi kredytu. Za najdroższy kredyt możemy uznać ten oprocentowany na 7,30% w skali roku, natomiast najmniej odsetek zapłaci przedsiębiorca zaciągając kredyt o rzeczywistym oprocentowaniu w wysokości 3,41%. Niektóre banki posiadają w swojej ofercie wyśrodkowane wartości, ponieważ mimo dość wysokiej prowizji, oprocentowanie rzeczywiste oraz marża nie jest zbyt duża. Tego typu banki mogą składać takie oferty ze względu na dobrą opinię wśród wielu ludzi ze względu na

długoletni staż na polskim rynku, czego nie można powiedzieć o bankach z krótkim okresem działalności<sup>2</sup>.

Nawiązując do zmiennej stawki oprocentowania jesteśmy w stanie zminimalizować ryzyko poniesionych kosztów. Zależy to od rodzaju przedsiębiorstwa oraz celu, na jaki przeznaczamy kredyt. Zakładając, iż prowadzona jest działalność eksportowa, wahania stawki możemy zredukować poprzez zaciąganie kredytu w walucie, w jakiej prowadzona jest ta działalność. Odwrotnie jest w przypadku importerów, ponieważ niekorzystna może okazać się ta sama waluta, co importu. Podobnie jest ze stopą procentową, ryzyko związane z jej wahaniami występuje zawsze przy finansowaniu obcym. W przypadku zaciągnięcia kredytu inwestycyjnego w walucie obcej powstaje dodatkowe ryzyko jakim jest ryzyko walutowe. Warto dodać, iż ryzyko to może wystąpić również w walucie krajowej, ponieważ wahania stopy procentowej powodują zmiany płatności odsetkowych [Zawadzka 1996: 32; Linsmeier i Pearson 2000; Erb i in. 1996]. Nawiązując do waluty obcej najbardziej popularne są kredyty we frankach szwajcarskich, a jej kurs przedstawia tab. 1.

Tabela 1. Średni roczny kurs franka szwajcarskiego do złotego polskiego w latach 2007–2014

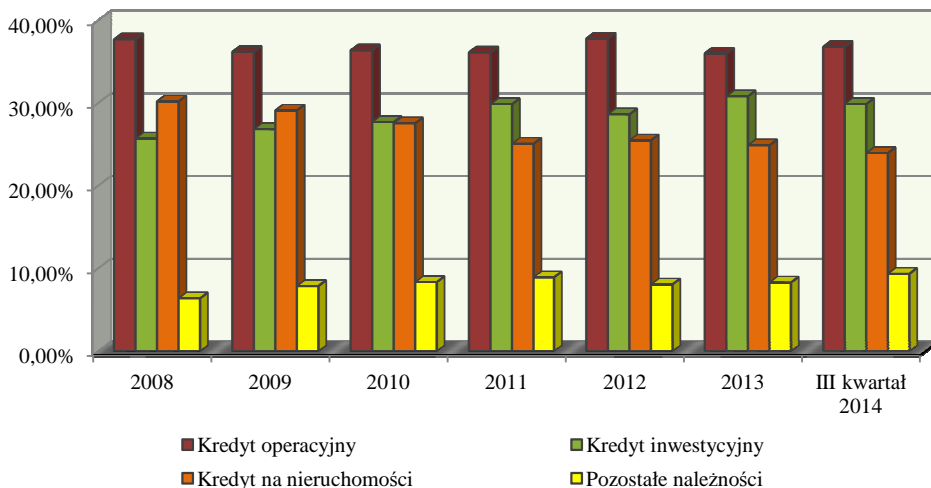
2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
2,30	2,22	2,85	2,89	3,34	3,46	3,40	3,44

Źródło: opracowanie własne na podstawie [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl).

Tabela 1 przedstawia średnie roczne kursy franka szwajcarskiego do złotego polskiego w latach 2007–2014. Na podstawie danych można zaobserwować, że wartości w latach 2007–2010 nieznacznie się wahały. Dopiero w roku 2011 nastąpił gwałtowny wzrost kursu, który utrzymuje się aż do dziś. Przyczyną tego było prawdopodobieństwo problemów finansowych Włoch, czyli ważnej gospodarki w strefie Euro. Należy skupić się na franku szwajcarskim, ponieważ przy płynnym kursie walutowym jest na niego duży popyt, co skutkuje wzrostem wartości. Szwajcarska waluta jest popularna dzięki temu, że Szwajcaria posiada stabilność polityczną, silną pozycję na arenie międzynarodowej oraz długoletni okres wzrostu gospodarczego [Szyszko, *Kurs franka szwajcarskiego...*, [magazynspectrum.pl](http://magazynspectrum.pl), dostęp: 28.01.2015; *The Swiss Franc and a Possible Central European Crisis*, 2011, <http://www.stratfor.com/>, dostęp: 28.01.2015].

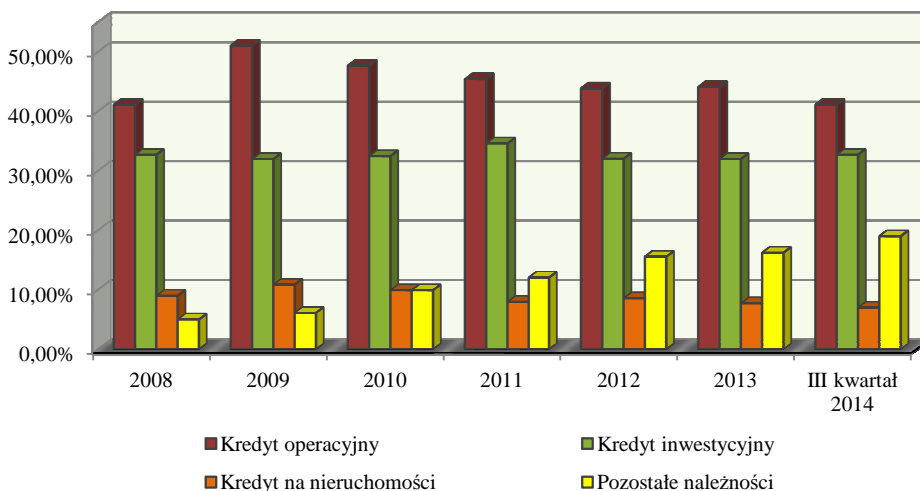
Do ukazania struktury kredytów dla przedsiębiorstw warto porównać dwa różne okresy polskiej gospodarki. W tym celu należy posłużyć się danymi zawartymi w raportach KNF.

<sup>2</sup> Opracowane na podstawie stron internetowych poszczególnych banków, dostęp: 21.12.2014.



Wykres 8. Udział kredytu inwestycyjnego na tle pozostałych kredytów MSP

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów KNF o sytuacji banków w latach 2008–2014, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl).



Wykres 9. Udział kredytu inwestycyjnego na tle pozostałych kredytów dużych przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów KNF o sytuacji banków w latach 2008–2014, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl).

Wykresy 9–10 pokazują, jaki udział miał kredyt inwestycyjny na tle pozostałych od 2008 r. do trzeciego kwartału 2014 r. Zarówno małe, średnie jak i duże przedsiębiorstwa zaciągają najwięcej kredytów operacyjnych, ale niewiele mniej inwestycyjnych. Oznacza to, że istnieje największe zapotrzebowanie na finansowanie podstawowej działalności, lecz jak widać, dla przedsiębiorców w ostatnim czasie równie ważne jest powiększanie swojego kapitału. Inaczej było od 2008 do 2010 r., ponieważ małe i średnie przedsiębiorstwa więcej korzystały z kredytu na nieruchomości niż na inwestycje. Zauważalną różnicą jest kredyt na mienie nieruchome oraz pozostałe należności dla dużych przedsiębiorstw. Zarówno 2008 r. jak i 2014 r. pokazuje niewielki udział tych kredytów z wyjątkiem pozostałych należności. Małe i średnie przedsiębiorstwa pokazują jednak odwrotną sytuację, gdyż kredyt na nieruchomości dominuje nad pozostałymi należnościami<sup>3</sup>. Na podstawie danych można wysnuć wnioski, iż w czasie kryzysu priorytetem przedsiębiorstw była chęć utrzymania się na rynku i zaciągały na ten cel przede wszystkim kredyt operacyjny. Banki obawiały się o niemożność spłaty kredytu przez przedsiębiorstwa, dlatego też zaostryżyły procedurę kredytową. Szczególny problem z uzyskaniem kredytu miały mikroprzedsiębiorstwa, które nie spełniały nowych warunków, a także nowopowstałe firmy. Od roku 2012 nastąpiła poprawa koniunktury oraz perspektyw wzrostu gospodarczego w związku z ożywieniem polskiej gospodarki. Obniżenie dynamiki wzrostu kredytów w 2012 r. było spowodowane zmniejszeniem aktywności, wzrostem niepewności przyszłej koniunktury gospodarczej, a przede wszystkim spadkiem zadłużenia kilku dużych przedsiębiorstw<sup>4</sup>. Można przypuszczać, że obecnie małe i średnie firmy mają zdecydowanie większą potrzebę rozbudowy, niż te duże, lecz każde z nich chce ciągle powiększać swój kapitał i poszerzać swoje przedsiębiorstwa.

#### PODSUMOWANIE

Artykuł ma charakter wstępny i stanowi przesłankę do dalszych badań, a w szczególności nad finansowaniem MSP z uwagi na zróżnicowaną strukturę kredytów w tym obszarze. Reasumując, celem artykułu było poruszenie problemu finansowania inwestycji kredytem inwestycyjnym w przedsiębiorstwach od kryzysu gospodarczego aż do chwili obecnej. Na podstawie zgromadzonych danych można wnioskować, że firmy w latach 2007–2014 miały zróżnicowaną strukturę kredytów. W zależności od potrzeb, wartości poszczególnych rodzajów

<sup>3</sup> Waga [2014]; opracowane na podstawie raportów KNF o sytuacji banków w różnych latach 2008–2014, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl).

<sup>4</sup> Opracowane na podstawie raportów KNF o sytuacji banków w latach 2008–2014, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl).

zmieniały się. Na początku kryzysu większą rolę odgrywało zapotrzebowanie na bieżącą działalność niż pod koniec, gdzie firmy wznowiły inwestycje.

Nawiązując do tematu, czyli *Kredyt inwestycyjny jako źródło finansowania inwestycji*, można wysunąć wnioski, że przedsiębiorstwa wykorzystywały kredyty w finansowaniu inwestycji podobnie do zmian gospodarczych. Przypadający na lata 2007–2008 początek kryzysu przyniósł ożywienie akcji kredytowej, a także wzrosło znaczenie w strukturze kapitału. Spowodował on również silne zaostrzenie kryteriów i warunków udzielania kredytów przez banki. Nawet dobrze prosperujące przedsiębiorstwa miały problem z pozyskaniem środków. Największe trudności z pozyskaniem kapitału poprzez kredyt inwestycyjny miały mikro i małe firmy, a także młode przedsiębiorstwa. Miało to wpływ na spadek inwestycji wielu przedsiębiorstw [Wasilewska i Sibilski 2010].

Biorąc pod uwagę informacje zawarte w powyższym artykule, finansowanie kredytem inwestycyjnym jest korzystne z uwagi na sam fakt, iż kredyt jest tańszy od kapitału własnego. Mimo wszystko każde przedsiębiorstwo powinno starać się o dofinansowanie, w celu jeszcze większego zmniejszenia kosztów inwestycji.

## BIBLIOGRAFIA

- Boguszewski J., 1974, *Kredyt jako źródło finansowania inwestycji*, PWE, Warszawa.
- Brodowska-Szewczuk J., 2009, *Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, „Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej w Siedlcach”, Seria: Administracja i Zarządzanie, Akademia Podlaska w Siedlcach.
- Departament analiz i prognoz, Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w latach 2007–2014*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa.
- Dobosiewicz Z., 2003, *Bankowość*, PWE, Warszawa.
- Dragunowicz M., Heropolitańska I., Sterniak-Kujawa J., Sendek W., 2001, *Kredytowanie działalności gospodarczej małych przedsiębiorców*, TWIGGER, Warszawa.
- Erb C. B., Harvey C. R., Viskanta T. E., 1996, *Political Risk, Economic Risk, and Financial Risk*, „Financial Analysts Journal”, November–December.
- Grzywacz J., 2008, *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, SGH, Warszawa.  
<http://www.bankier.pl>.
- Janik K., 2013, *Kredyt*, Seria: Pozyskiwanie kapitału, ENTERPRISE CODE, Warszawa.
- Jankiewicz Z., Postek Ł., Puchalska K., Sawicka A., Tymoczko I., 2014, *Sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw w III kw. 2014 r.*, Biuro Przedsiębiorstw, Gospodarstw Domowych i Rynków, Instytut Ekonomiczny NBP, Warszawa.
- Komisja Nadzoru Finansowego, [www.knf.gov.pl](http://www.knf.gov.pl).
- Linsmeier T. J., Pearson N. D., 2000, *Value at Risk*, „Financial Analysts Journal”, Mar.–Apr.
- Ministerstwo Gospodarki, [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl).
- Narodowy Bank Polski, [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl).
- Nazarczuk J. M., 2013, *Wpływ światowego kryzysu finansowego na gospodarkę polski i jej regionów*, [w:] R. Kisiel, M. Wojarska (red.), *Wybrane aspekty rozwoju regionalnego*, Fundacja Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach, Olsztyn.
- Panfil M., 2008, *Finansowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa.  
[serwisfinansowy.net](http://serwisfinansowy.net).



- Stowarzyszenie Rynków Finansowych ACI Polska [w:] [www.acipolska.pl](http://www.acipolska.pl).
- Szłęzak-Matuszkiewicz J., Felis P. (red.), 2014, *Finansowanie przedsiębiorstwa*, Wolters Kluwer SA, Warszawa.
- Szyszkowski A., *Kurs franka szwajcarskiego – skąd to szaleństwo?*, [w:] Spektrum, dostęp [magazyn-spectrum.pl](http://magazyn-spectrum.pl), dostęp: 28.01.2015.
- The Swiss Franc and a Possible Central European Crisis*, June 30, 2011, <http://www.stratfor.com/>, dostęp: 28.01.2015.
- Waga M., 2014, *Źródła finansowania działalności MSP w kontekście ich sytuacji finansowej*, [w:] G. Gołębiowski, *Rozwój przedsiębiorczości oraz sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Sejmowe Kancelarii Sejmu, Studia BAS nr 1(37), Warszawa.
- Wasilewska H., Sibilski W., 2010, *Kredyty bankowe jako źródło finansowania przedsiębiorstw w warunkach kryzysu*, [w:] J. Duraj (red.), *Prywatyzacja, efektywność i finansowanie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Wojarska M. (red.), 2013, *Wybrane aspekty rozwoju regionalnego*, Fundacja Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach, Olsztyn.
- Zawadzka Z., 1996, *Zarządzanie ryzykiem w banku komercyjnym*, Poltext, Warszawa.

## INVESTMENT CREDIT AS A SOURCE OF INVESTMENT FINANCING

The inspiration to write this article was the need for gaining information concerning investment credit, more often used as a source of investment financing. This subject is generally ignored in the literature or not described precisely enough. Therefore, the aim of this article is to raise the issue of financing investment credit in companies during the economic crisis in Poland by the end of 2014 and to show the changes that have occurred during this period. Moreover, it examines the purpose and use of credit as well as involvement in comparison to other credits, that is, how much it was and is important in companies. We should concentrate on the period of crisis, as on the one hand the bad situation on the market forced banks to tighten lending procedures and reduce the money supply but on the other hand, traders to stay in business needed credit to finance core business. Thus, as demonstrated by the collected data, the most outstanding borrowings appeared on current account. As soon as the economic situation had improved the credit became more accessible for businesses. Currently, business needs changed slightly as instead of financing its core business they want to expand. Therefore the number of contracted investment credits increases.

**Key words:** credit, investment credit, crisis, company, investment, funding.



## WYDATKI NA OCHRONĘ ZDROWIA W POLSCE NA TLE KRAJÓW UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 2007–2011

Anna Wasiak\*, Paulina Szelağ\*\*

Streszczenie:

Celem artykułu jest ukazanie wielkości dokonywanych wydatków na ochronę zdrowia w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej. W finansowaniu publicznym uwzględniono wydatki NFZ i wydatki budżetu państwa, natomiast w finansowaniu prywatnym wydatki na ubezpieczenia prywatne z uwzględnieniem ubezpieczeń prywatnych pracodawców oraz wydatki gospodarstw domowych. Przeprowadzona analiza wydatków pozwoliła na wskazanie podstawowych problemów w systemie finansowania opieki zdrowotnej oraz na ukazaniu zmian, które w przyszłości wpłynęłyby na poprawę tego systemu w Polsce i w Unii Europejskiej.

Słowa kluczowe: finansowanie ochrony zdrowia, system zdrowotny, wydatki publiczne i prywatne.

JEL Class: I13, I15, I18.

Przyjęto/Accepted : 25.05.2015

Opublikowano/Published: 30.06.2015

### WPROWADZENIE

Finansowanie sektora ochrony zdrowia jest istotnym, a zarazem problematycznym zagadnieniem współczesnych państw na tle ekonomiczno-społecznym. Społeczeństwo powinno otrzymywać świadczenia o takiej samej jakości oraz

\* Studentka II roku na kierunku: Finanse i Rachunkowość, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny.

\*\* Studentka II roku na kierunku: Finanse i Rachunkowość, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny.

posiadać równy dostęp do usług z zakresu ochrony zdrowia. Problemem ekonomicznym jest natomiast znalezienie sposobu pozyskania dostatecznych źródeł finansowania systemu zdrowotnego. U podłoża tego problemu leży odpowiedni dobór modelu oraz typu finansowania, które zapewniają stałe źródło pozyskiwania środków. Dlatego też w każdym kraju, bez względu na poziom jego rozwoju społeczno-gospodarczego oraz poniesione nakłady na ochronę zdrowia możemy wyróżnić trzy źródła finansowania: publiczne, prywatne i środki z zagranicy. W Polsce środki na finansowanie publiczne pochodzą w głównej mierze z ubezpieczeń zdrowotnych w NFZ oraz z budżetu państwa. Z kolei finansowanie prywatne dotyczy ubezpieczeń prywatnych oraz wydatków gospodarstw domowych na służbę zdrowia [Ryć i Skrzypczak 2010: 18].

Dane wykorzystane w analizie polskiego sektora zdrowia pochodzą z opracowań Głównego Urzędu Statystycznego, raportów Ministerstwa Zdrowia i Ministerstwa Finansów. Natomiast jeśli chodzi o sektor zdrowia krajów europejskich dane wykorzystano z opracowań World Health Organisation oraz Organisation for Economic Co-operations and Development. Tematyka finansowania ochrony zdrowia podejmowana była przez ośrodki krajowe [Nojszewska 2011; Suchecka 2011] oraz zagraniczne [Goodman i Vaddington 1993].

Celem tego artykułu jest ukazanie wielkości dokonywanych wydatków na ochronę zdrowia w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej. Z kolei przeprowadzona analiza porównawcza wydatków pokaże nam w jakim stopniu dana jednostka zasila budżet przeznaczony na ochronę zdrowia, a ocena zgromadzonych danych pozwoli na wyciągnięcie wniosków i możliwość zaproponowania odpowiednich działań mających na celu poprawę sytuacji tego sektora w Polsce.

## 1. EWOLUCJA FINANSOWANIA OCHRONY ZDROWIA W POLSCE

W Polsce po II wojnie światowej publiczna służba zdrowia opierała się na mechanizmie centralnego planowania. Środki pieniężne pochodziły z podatków, które wpływały do Skarbu Państwa i były przeznaczane na ochronę zdrowia. Był to tzw. model budżetowy. Pod koniec lat 80. wraz ze zmianą gospodarki państwa na rynkową rozpoczął się stopniowy proces transformacji systemu zdrowotnego. W 1999 r. wprowadzono reformę, która dotyczyła zmiany struktury pozyskiwania źródeł finansowania. Model budżetowy zastąpiono modelem ubezpieczeniowo-budżetowym, który opierał się dodatkowo na powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym. Poza tym każdy z pacjentów miał prawo do wyboru świadczeniodawcy, szpitala oraz posiadał równy dostęp do świadczeń zdrowotnych. W wyniku tej reformy wprowadzono także Kasy Chorych, które zajmowały się pozyskiwaniem i gromadzeniem składek osób ubezpieczonych. Po upływie 4 lat zostały one przekształcone w Narodowy Fundusz Zdrowia, który funkcjonuje do dziś i stanowi istotny element w całym systemie ochrony zdrowia

[Ministerstwo Zdrowia, <http://www.mz.gov.pl/system-ochrony-zdrowia/powszechno-ubezpieczenie-zdrowotne/historia>, dostęp: 8.12.2014].

Oprócz wyżej wspomnianych modeli finansowania sektora zdrowotnego na świecie istnieją także modele: typowo ubezpieczeniowy (Bismarcka) oraz model wolnorynkowy. Jednakże żaden z wymienionych modeli nie występuje obecnie w czystej postaci [Mróz 2012: 73–123].

## 2. MODELE FINANSOWANIA OCHRONY ZDROWIA NA ŚWIECIE

### 2.1. Model Bismarcka

System ten oparty jest na finansowaniu ubezpieczenia przez obowiązkowe składki płacone przez pracodawcę i pracownika. Jednakże warto zaznaczyć, że obywatele uzyskujący stosunkowo wysokie dochody są zwolnieni z tego obowiązku, a jedynie mogą się ubezpieczyć w sposób dobrowolny. Składki odprowadzane są do odpowiedniego funduszu, gdzie są gromadzone, a następnie w odpowiedni sposób wydatkowane. Dzięki przymusowi ubezpieczenia zgromadzone wpływy ze składek stanowią główne źródło finansowania ochrony zdrowia. Nadzór i kontrole nad całym systemem sprawuje państwo, dbając o jego poprawne funkcjonowanie. Z tego modelu finansowania korzystają Niemcy, Austria, Francja, Belgia, Holandia, a także Szwajcaria, Czyli państwa które zajmują jedno z czołowych miejsc w najnowszym rankingu systemów opieki zdrowotnej Euro Health Consumer Index 2013 [szerzej: raport – *Euro Health Consumer Index 2013*, dostęp: 01.12.2014].

### 2.2. Model rezydualny

Inaczej zwany modelem wolnorynkowym. Jest to system zdrowotny oparty na ubezpieczeniach prywatnych, charakterystyczny dla Stanów Zjednoczonych. W systemie tym państwo nie odpowiada za udzielenie dostępu obywatelom do chociażby podstawowej opieki zdrowotnej, jedynie wspiera dostępność świadczeń dla osób, które z konkretnych względów nie są w stanie same uporać się z finansowaniem potrzebnych świadczeń. Można wyraźnie zauważyć zasadnicze rozdzielanie ochrony zdrowia publicznego i prywatnego. W systemie tym pacjenci ubezpieczają się dobrowolnie, korzystając z ubezpieczeń oferowanych przez instytucje sektora prywatnego [Mróz 2012: 61]. Finansowanie sektora ochrony zdrowia następuje dzięki środkom pieniężnym pozyskiwanym od różnych firm i instytucji ubezpieczeniowych prywatnych i publicznych oraz wszelkiego rodzaju organizacji (np. charytatywnych) [Lachiewicz i Matejun 2007: 62–63].

### 2.3. Model Beveridge'a

Zasadą charakteryzującą ten system jest zapewnienie przez państwo społeczeństwu możliwości do korzystania z opieki zdrowotnej. Decyzje dotyczące finansowania świadczeń w zakresie opieki zdrowotnej są podejmowane przez centralne instytucje publiczne. Dla sektora zdrowotnego został stworzony fundusz, który finansowany jest z budżetu państwa, w większości z podatków ogólnych. Obywatelom przysługują bezpłatne usługi medyczne w szerokim zakresie, bez względu na status społeczny. Dzięki centralnemu planowaniu środków finansowych oraz kontroli wydatków, model ten charakteryzuje się dość niskimi nakładami na ochronę zdrowia. System ten wprowadzono w: Danii, Finlandii, Grecji, Hiszpanii, Irlandii, Portugalii i Szwecji. W klasycznej postaci występował w Wielkiej Brytanii. System Narodowej Służby Zdrowia na przestrzeni lat nie ulegał znaczącym zmianom aż do dzisiaj [Sharma i Atri 2010: 391].

### 2.4. Model Siemaszki

Zasady tego systemu oparto na zamyśle dotyczącym narodowej służby zdrowia. System finansowany jest z publicznych środków budżetowych (podatki i inne dochody państwa) na zasadzie centralnego planowania. Dominującą rolę w zakresie wytwarzania świadczeń zdrowotnych odgrywa sektor publiczny (w tym przypadku jest to już dominacja absolutna). System nie posiada sektora prywatnego. Dla państw, które wprowadziły system Siemaszki istotna była zasada odpowiedzialności państwa za jego funkcjonowanie oraz zapewnienie pewnego dostępu do świadczeń w zakresie opieki zdrowotnej. Jednakże przyznawane środki są ograniczone możliwościami finansowymi kraju i ich wysokość nie jest powiązana z realnymi potrzebami zdrowotnymi ludności. W Polsce nigdy w pełni nie zastosowano tego modelu [Suchecka 2011: 49–50].

## 3. STRUKTURA CAŁKOWITYCH WYDATKÓW NA OCHRONĘ ZDROWIA W KRAJACH EUROPEJSKICH W LATACH 2007–2011

Według danych pochodzących z WHO całkowite wydatki na ochronę zdrowia w Polsce w latach 2007–2011 były zróżnicowane. W 2007 r. wynosiły 6,33% PKB, natomiast w 2011 r. nastąpił wzrost o 0,51% PKB, co ukształtowało je na poziomie 6,84% PKB. W krajach Unii Europejskiej podobnie jak w Polsce również nastąpił wzrost wydatków jednakże o 0,58 punktów procentowych (p.p.) PKB. Średnio wydatki te w 2007 r. wynosiły 8,14% PKB, natomiast w 2011 r. 8,72% PKB. Powyższe dane ukazują, że wynik dla Polski nie jest zadowalający, gdyż poziom środków przeznaczanych na ochronę zdrowia

w przypadku krajów Unii Europejskiej jest znacznie większy niż w Polsce. Największy wzrost wydatków odnotowano w takich państwach jak: Cypr, Holandia i Austria (odpowiednio: 1,36; 1,17; 1,08 p.p. PKB). Natomiast w krajach takich jak: Łotwa, Grecja i Luksemburg wydatki te spadły (odpowiednio o: 1; 0,82; 0,1 p.p. PKB). Poniżej ukazano dane i analizę kształtowania się wydatków w kolejnych latach. Dane dotyczące roku 2011 przedstawiono na wykresie 1.

#### Rok 2007

W tym roku wydatki na ochronę zdrowia w Polsce wynosiły 6,33% PKB, średnia dla UE to 8,14% PKB. Największe wydatki poniosły następujące państwa: Francja 10,88%, Holandia 10,76%, Niemcy 10,48% PKB. Najmniejsza ilość środków przeznaczonych na ten cel dotyczyła: Estonii 5,1%, Rumunii 5,23% i Cypru 6,05% PKB.

#### Rok 2008

W roku 2008 Polska przeznaczyła na ochronę zdrowia wydatki stanowiące 6,88% PKB, średnia dla UE wyniosła 8,47% PKB. Największe wydatki poniosły te same państwa co w roku 2007, jednakże ich poziom nieznacznie wzrósł i wynosił: Francja 11,02%, Holandia 10,99%, Niemcy 10,70% PKB. Państwa charakteryzujące się najmniejszymi wydatkami to: Estonia 5,96%, Rumunia 5,44%, Litwa 6,60% PKB.

#### Rok 2009

W roku 2009 wydatki w Polsce zwiększyły się i wyniosły 7,20% PKB, średnia dla UE to 9,13% PKB. W czołówce państw, w których wydatki były największe znajdowały się po raz kolejny: Holandia 1,88%, Niemcy 11,75%, Francja 11,73%. Najniższe wydatki odnotowano w Rumunii 5,64%, Estonii 6,77% i Łotwie 6,84% PKB.

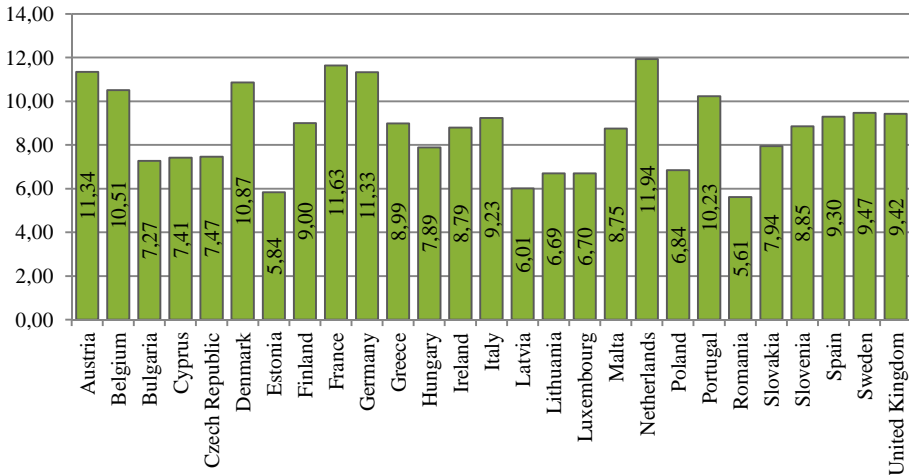
#### Rok 2010

W tym roku środki przeznaczane na ochronę zdrowia zmniejszyły się w porównaniu z rokiem ubiegłym i wyniosły 7% PKB przy średniej dla UE 9% PKB. Jeśli chodzi o największe wydatki nadal czołowe miejsca zajmują: Holandia 12%, Francja i Niemcy 11,6% PKB, natomiast najmniejsze: Rumunia 6%, Estonia 6,3%, Łotwa 6,8% PKB.

#### Rok 2011

Wydatki w 2011 r. stanowiły w Polsce 6,84% produktu krajowego brutto. Średnia dla Unii Europejskiej wynosiła 8,72%, natomiast takie państwa jak Holandia, Francja, Austria czy Niemcy zajmują czołowe miejsca z wynikiem blisko 12% PKB. Polska wyprzedza jedynie Litwę, Łotwę, Estonię i Rumunię, których wydatki kształtują się na poziomie 5–7% PKB. Na podstawie powyższej, szczegółowej analizy łatwo można zauważyć, iż wysokość wydatków na zdrowie jest w dużej mierze uzależniona od poziomu rozwoju gospodarczego

danego kraju, dlatego też Polska cechuje się dużym niedofinansowaniem systemu ochrony zdrowia (wykres 1).



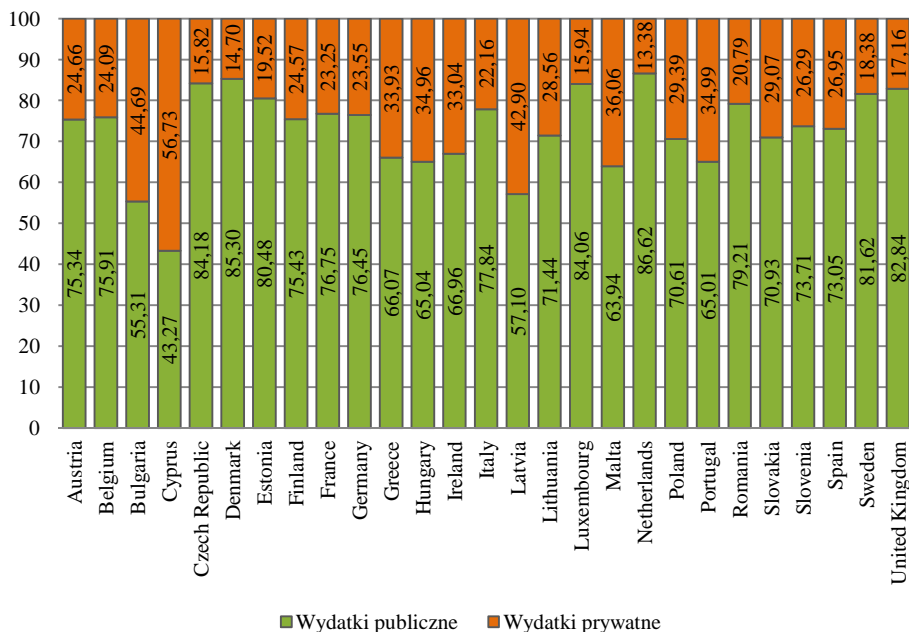
Wykres 1. Całkowite wydatki na zdrowie jako procent PKB w 2011 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z *WHO Global Health Expenditure Database...*, dostęp: 19.01.2015.

Podział wydatków ze względu na typ finansowania obejmuje: wydatki publiczne (z budżetu państwa i środki pochodzące ze składek z ubezpieczeń zdrowotnych) oraz wydatki prywatne (wydatki gospodarstw domowych oraz prywatne ubezpieczenia). W prawie wszystkich krajach UE (za wyjątkiem Cypru) wydatki publiczne stanowią większość wszystkich wydatków na ochronę zdrowia. W Polsce podział ten zasadniczo nie uległ zmianom w badanym okresie. Proporcja rozkłada się przeważnie w następujący sposób: ok ¾ to wydatki publiczne, a ¼ to wydatki prywatne. Z analizy danych pochodzących z WHO z lat 2007–2011 wynika, że w 2007 r. w Polsce wydatki publiczne kształtowały się na poziomie 70,43% natomiast wydatki prywatne 29,57%. Na przestrzeni lat (do 2011 r.) nastąpił niewielki wzrost udziału wydatków publicznych o 0,18 p.p. Jeśli chodzi o średnią wydatków publicznych dla państw UE to wynosiła ona w 2007 r. 73,03%, a w 2011 r. 72,76%. Porównując udział wydatków prywatnych w omawianych latach największy ich wzrost odnotowano w Irlandii o 8,73 p.p., zaś największym spadkiem charakteryzowała się Estonia 4,03 p.p. Analizując dane z powyższego wykresu z 2011 r. bieżące wydatki publiczne na ochronę zdrowia wyniosły w Polsce 70,61%, natomiast wydatki prywatne stanowiły 29,39%. W takich krajach jak Holandia, Szwecja, Wielka Brytania, Czechy, Luksemburg i Dania udział wydatków publicznych jest największy i wynosi ponad 80%. Najmniejszy ich udział oscyluje w granicach 43–57%, w takich



państwach jak Cypr, Bułgaria i Litwa. Wartości poszczególnych wydatków są uzależnione od rozwoju gospodarczego państwa oraz prowadzonej polityki finansowej. Jest to również bezpośrednio związane z przyjętym przez państwo modelem finansowania, który zazwyczaj jest złożony – budżetowo-ubezpieczeniowy (wykres 2).



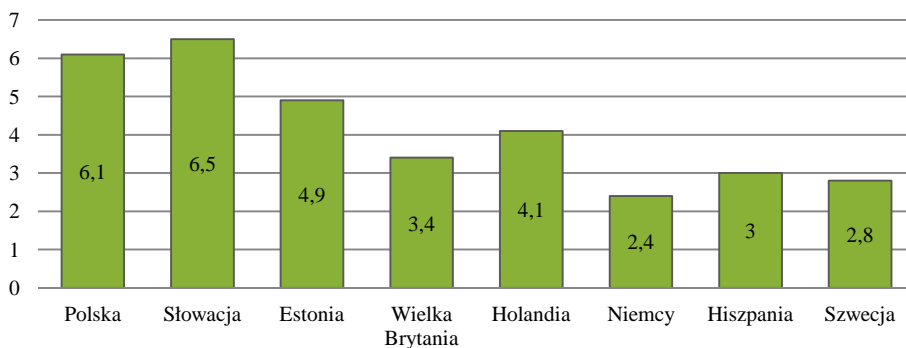
Wykres 2. Wydatki na zdrowie według typu finansowania w 2011 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z *WHO Global Health Expenditure Database...*, dostęp: 19.01.2015.

#### 4. PUBLICZNE FINANSOWANIE OCHRONY ZDROWIA W POLSCE I W WYBRANYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

Na publiczne źródła finansowania sektora zdrowotnego składają się w 85% wydatki z NFZ pochodzące ze składek ubezpieczonych oraz w 15% z budżetu państwa. W Polsce na przestrzeni ostatnich 9 lat wydatki na świadczenia zdrowotne charakteryzowały się ciągłym wzrostem. Na tle krajów Unii Europejskiej Polska (oprócz Słowacji) odznacza się największymi zmianami w tempie wzrostu środków na świadczenia zdrowotne. Procentowy wskaźnik zmian tego tempa wynosi 7% i w porównaniu np. z Wielką Brytanią jest wyższy o 2,7 punktów procentowych, natomiast z Niemcami jest większy aż o 3,7 punkty procentowe.

Zmiany te związane są m.in. ze starzeniem się społeczeństwa polskiego. Z roku na rok liczba osób starszych zwiększa się, co wymaga dostarczenia większej ilości świadczeń. Co roku wydatkowane środki przeznaczane są także na rozwój technologiczny i nowe badania naukowe. Ponadto przyczyną tych zmian są również rosnące oczekiwania pacjentów oraz zobowiązania, które wzięły na siebie rządy w polityce ochrony zdrowia. Jednakże należy pamiętać, iż pomimo ciągłego wzrostu środków nie są one nadal wystarczające, aby pokryć wszystkie bieżące wydatki związane z finansowaniem sektora zdrowia, które wciąż się zwiększają m.in. z wymienionych powyżej przyczyn (wykres 3).



Wykres 3. Średnie tempo wzrostu wydatków na ochronę zdrowia w latach 2005–2011 (%)

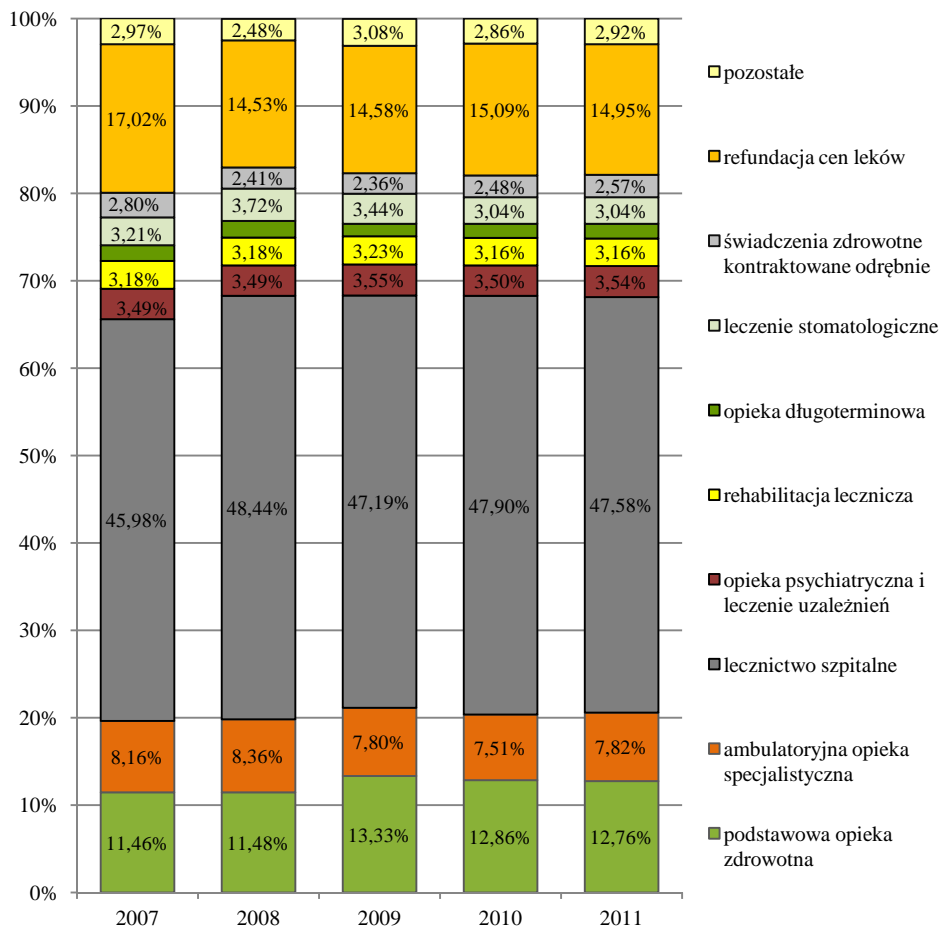
Źródło: opracowanie własne na podstawie *Głównego Urzędu Statystycznego...*, dostęp: 12.12.2014.

#### 4.1. Obowiązkowe ubezpieczenia zdrowotne w Polsce

Głównym źródłem finansowania ochrony zdrowia w Polsce jest obowiązkowa składka na ubezpieczenie zdrowotne. Zgodnie z zapisami ustawy o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym stopa składki została określona na poziomie 7,5% podstawy wymiaru naliczenia składki, a następnie w kolejnych latach wzrosła stopniowo aż do poziomu 9% w 2007 r. i jej wartość nie zmieniła się do teraz. Wpływy ze składek gromadzone są w Narodowym Funduszu Zdrowia.

W 2011 r. na świadczenia zdrowotne z budżetu NFZ przeznaczono około 58 mld zł czyli o aż 17 mld zł więcej niż w roku 2007 (ok. 41 mld zł). Zgromadzone środki rozdysponowano między koszty dziewięciu podstawowych świadczeń związanych z ochroną zdrowia. Największy udział wydatków przypadł na leczenie szpitalne i stanowił niemal połowę wszystkich środków przeznaczanych na sektor zdrowotny. W 2007 r. wynosił 45,98% i na przestrzeni 5 lat wzrósł do 47,58%. Kolejnie największe nakłady przeznaczane są na refundację cen leków i mieszczą się w granicach 14–17% oraz podstawową opiekę zdrowotną na poziomie ok. 11–13%. Najmniejsze wydatki przeznaczano m.in. na opiekę długo-

terminową, świadczenia zdrowotne kontraktowane odrębnie oraz rehabilitację leczniczą, odpowiednio: ok. 1–2%; 2–3%; niewiele ponad 3% (wykres 4).



Wykres 4. Podział kosztów realizacji zadań NFZ w latach 2007–2011

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Narodowego Funduszu Zdrowia – Biuletyn Informacji Publicznej NFZ – Plany finansowe na lata 2007–2011.

#### 4.2. Wydatki z budżetu państwa na ochronę zdrowia w Polsce

Wartości wydatków pochodzące z budżetu państwa stanowią rzetelne i wierne źródło informacji, gdyż są one powszechnie dostępne ze względu na to, że podlegają zasadzie jawności i przejrzystości budżetu. Wydatki z budżetu pań-

stwa na ochronę zdrowia stanowią dość szeroki i różnorodny zakres. W najbardziej ogólnym stopniu można wskazać wydatki m.in. na opiekę zdrowotną, ratownictwo medyczne, politykę zdrowotną, profilaktykę i promocję zdrowia. Porównując lata 2008–2011 (brak danych dla roku 2007) [*Ministerstwo Finansów – Budżet państwa...*, dostęp: 20.01.2015] można zauważyć, że struktura wydatków z budżetu państwa ulegała ciągłym zmianom. Największa część środków przeznaczana była na zapewnienie dostępu do świadczeń opieki zdrowotnej. W roku 2008 stanowiła 39,95%, natomiast w 2011 r. 52,92%. Porównując te dwa lata można dostrzec wzrost wydatków na ten cel o 12,97 p.p. Duże koszty z budżetu państwa przypadają także na ratownictwo medyczne. Ich udział w latach 2008–2009 kształtował się na poziomie ok. 2–5%, jednakże w kolejnych latach znacznie wzrósł do ponad 20%. Ważnym elementem w strukturze wydatków jest także nadzór sanitarno-epidemiologiczny, profilaktyka i promocja zdrowia, stąd też koszty realizacji tych zadań utrzymują się na wysokim poziomie. Analizując poniższe dane zauważamy spadek udziału tych wydatków w 2011 r. w porównaniu z rokiem 2008 (z 19,83% do 11,46%). Niewielki udział środków przypada na realizację polityki lekowej – do 2% (tab. 1).

Tabela 1. Struktura wydatków z budżetu państwa w latach 2008–2011 (%)

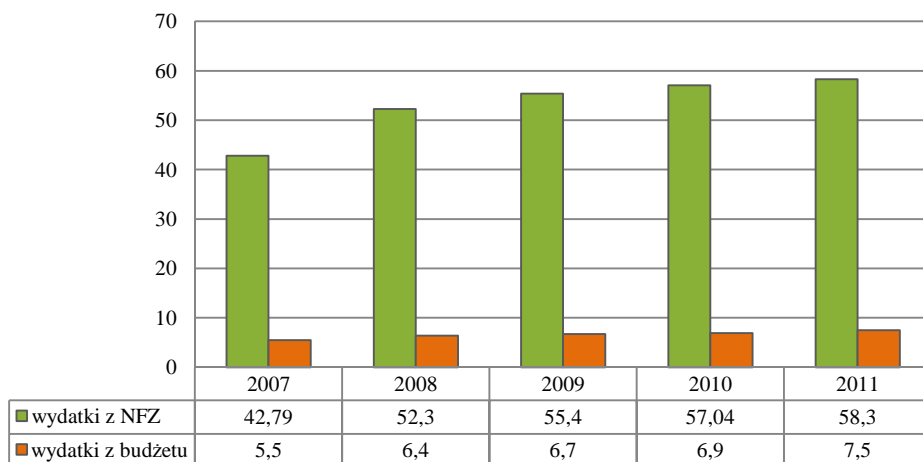
Zadanie/rok	2008	2009	2010	2011
Zapewnianie dostępu do świadczeń opieki zdrowotnej	39,95	79,29	55,74	52,92
Ratownictwo medyczne	2,52	4,53	24,47	20,05
Realizacja polityki lekowej państwa	1,43	0,21	0,97	0,92
Wspieranie rozwoju i restrukturyzacji systemu ochrony zdrowia	1,68	b.d.	7,41	14,51
Nadzór sanitarno-epidemiologiczny, profilaktyka i promocja zdrowia	19,83	14,88	11,29	11,46
Informatyzacja działalności i budowa społeczeństwa informacyjnego	b.d.	b.d.	0,13	0,15
Kształcenie kadr medycznych oraz rozwój nauki	34,17	0,03	b.d.	b.d.
Tworzenie i koordynacja polityki	0,41	b.d.	b.d.	b.d.
Nadzór nad jakością i obrotem produktami leczniczymi, wyrobami medycznymi i produktami biobójczymi	b.d.	1,07	b.d.	b.d.

b.d. – brak danych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z *Ministerstwa Finansów – Sprawozdanie...*, dostęp: 16.12.2014.

Z roku na rok finansowanie publiczne ochrony zdrowia pochłania coraz więcej środków. Znaczący ich udział przypada na NFZ – ponad 80%. Porównując lata 2007–2011 w Polsce ogólne nakłady pieniężne zwiększyły się w sumie aż o 17,51 mld zł. W omawianych latach wydatki te zwiększały się średnio

o nieco ponad 4,3 mld zł, a największy wzrost zanotowano w okresie 2007/2008 – o 10,41 mld zł. Rozpatrując wydatkowanie z NFZ, w latach 2007–2011 wielkość środków zwiększyła się o 15,51 mld zł (z 42,79 do 58,3 mld. zł.). W 2007 r. wydatki z budżetu państwa wyniosły 5,5 mld zł, natomiast w 2011 r. 7,5 mld zł (wykres 5). Według sprawozdania z wykonania budżetu państwa za rok 2011, opublikowanego na stronie Ministerstwa Finansów, ze zgromadzonych danych wynika, że ogólne wydatki z budżetu państwa wyniosły 302 681 609 tys. zł, z czego na sektor zdrowotny przypadło 7 492 358 tys. zł. Świadczy to o tym, że całkowite wydatki z budżetu państwa przeznaczone na finansowanie ochrony zdrowia stanowią w przybliżeniu zaledwie 2,5% wszystkich wydatków.



Wykres 5. Wydatki z NFZ i budżetu państwa w latach 2007–2011 (mld zł)

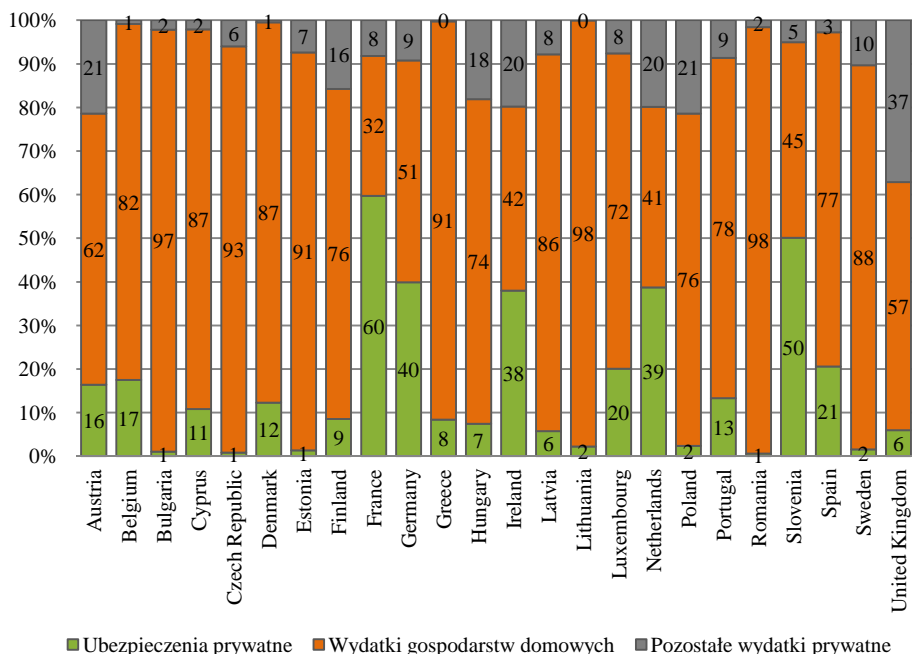
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze sprawozdań wykonania budżetu państwa i planów finansowych NFZ w latach 2007–2011.

## 5. PRYWATNE FINANSOWANIE OCHRONY ZDROWIA

Obok wydatków publicznych na finansowanie sektora zdrowotnego występują także wydatki prywatne, które powstały ze względu na to, że państwo nie jest w stanie zaspokoić wszystkich potrzeb społeczeństwa związanych z ochroną zdrowia. „Finansowanie prywatne obejmuje wydatki podstawowych podmiotów gospodarczych tj. gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, ponoszone zarówno bezpośrednio na zakup artykułów farmaceutycznych i usług medycznych, jak i w formie zakupu prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych oraz abonamentów uprawniających do korzystania ze świadczeń w prywatnych placówkach ochrony zdrowia” [Suchecka 2011: 127].

### 5.1. Ubezpieczenia prywatne w Polsce i krajach Unii Europejskiej

Wszystkie kraje Unii Europejskiej charakteryzują się obecnością ubezpieczeń prywatnych. Mimo że dostęp do świadczeń jest powszechny, to istnieje możliwość wykupienia dodatkowego ubezpieczenia. Ubezpieczenia takie uzupełniają podstawowe świadczenia gwarantowane przez państwo lub poszerzają ich zakres. W Polsce w latach 2007–2011 ogólne wydatki prywatne na ochronę zdrowia stanowiły około 29% wszystkich wydatków, z czego tylko 2% przypada na prywatne ubezpieczenia. W przypadku Unii Europejskiej średnia wynosiła 14,73% w 2007 r. i 15,59% w 2011 r. Z tych danych wynika, że państwa unijne z roku na rok przeznaczają coraz więcej środków na ochronę zdrowia z dobrowolnych ubezpieczeń.



Wykres 6. Struktura wydatków prywatnych na ochronę zdrowia w wybranych krajach Unii Europejskiej w 2011 r. (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z WHO.

We Francji i Słowenii można zauważyć dość znaczący udział ubezpieczeń prywatnych. We Francji ich udział wynosił aż 58% w 2007 r. i 60% w 2011 r., gdyż oprócz obowiązkowych społecznych ubezpieczeń zdrowotnych pacjenci dopłacają do świadczeń na wszystkich poziomach opieki zdrowotnej. Około

90% obywateli korzysta z prywatnych komplementarnych ubezpieczeń zdrowotnych. W Słowenii od blisko 22 lat budowany jest dokładnie ten sam system, dlatego 48% (2007 r.) prywatnych wydatków to ubezpieczenia prywatne (w 2011 r. wzrost do 50%). W Wielkiej Brytanii podobnie jak w Polsce wydatki na prywatne ubezpieczenia są odpowiedzią na zbyt długi czas oczekiwania na zabieg czy wizytę u specjalisty, jednakże ich udział w Wielkiej Brytanii na przestrzeni omawianych 5 lat kształtował się na poziomie 5–6% i przewyższał Polskę o 3–4 punkty procentowe [opracowanie do *Raportu Polskiej Izby Ubezpieczeń...*, dostęp: 18.12.2014]. Podsumowując, w państwach Unii Europejskiej wydatki prywatne w dużej części realizowane są przez system ubezpieczeń zdrowotnych. Ich udział jest w znacznej mierze większy niż w Polsce (zob. wykres 6).

## 5.2. Prywatne ubezpieczenia pracodawców w Polsce

W ramach ubezpieczeń prywatnych wyróżniamy także prywatne ubezpieczenia pracodawców, czyli koszty świadczeń zdrowotnych realizowanych w ramach tzw. korporacyjnych abonamentów profilaktyczno-leczniczych. Pracodawcy zakupują dla swoich pracowników obowiązkowe świadczenia profilaktyczne oraz inne świadczenia o charakterze diagnostyczno-leczniczym, wykraczające ponad obowiązki pracodawców wobec pracujących. Przedmiotem abonamentu medycznego jest udzielanie świadczeń zdrowotnych uprawnionym pacjentom, ale od umowy między świadczeniodawcą i świadczeniobiorcą zależy zakres świadczeń, którymi powiązana jest opłata za abonament. Świadczeniodawcy oferują zwykle kilka rodzajów abonamentów, różniących się zakresem świadczeń i opłatą. Opłata za abonament jest kwotą, którą zobowiązany jest płacić pracodawca podmiotowi świadczeniodawcy na ustalonych warunkach. Wydatki poniesione na zakup tych abonamentów z roku na rok wzrastają. Szacunkowe dane z lat 2004–2007 pokazują, iż wzrost ten wyniósł ok. 490 mln zł – z ok. 510 mln zł do ok. 1 mld zł.

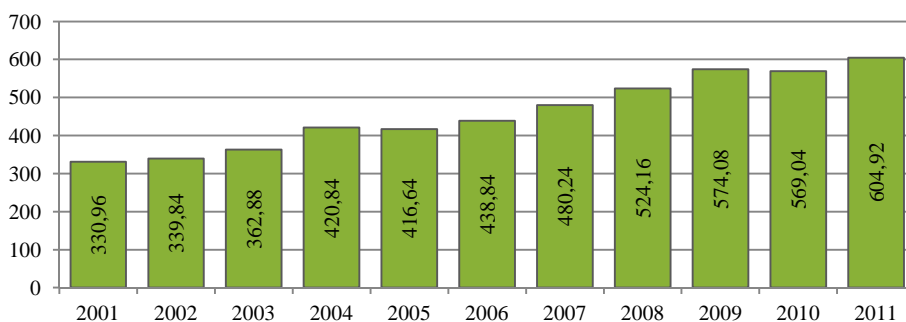
W poszczególnych latach szacunkowe wydatki na abonamenty kształtowały się następująco [*Finansowanie ochrony zdrowia w Polsce...*, dostęp: 27.11.2014]:

- 2004 r. – 510 mln zł,
- 2005 r. – 640 mln zł,
- 2006 r. – 800 mln zł,
- 2007 r. – 1 mld zł.

## 5.3. Wydatki gospodarstw domowych w Polsce i krajach Unii Europejskiej

W strukturze wydatków prywatnych, oprócz ubezpieczeń, drugą grupą (dominującą) są wydatki gospodarstw domowych. Są to wydatki jakie ponosi ludność na zaspokojenie swoich potrzeb w zakresie ochrony zdrowia. W Polsce

największą część prywatnych środków przeznaczanych na sektor zdrowotny stanowią wydatki gospodarstw domowych. W latach 2007–2011 ich udział wynosił odpowiednio 83–76%, co wskaże na ich spadek o 7 punktów procentowych, a średnia dla państw unijnych w tych samych latach osiągnęła poziom 75,83–75,05%. Oznacza to, że w Polsce w porównaniu do Unii Europejskiej pacjenci przeznaczają z własnych kieszeni więcej środków na cele zdrowotne. W omawianym przedziale czasu największy ich odsetek można dostrzec na Litwie, Rumunii i Bułgarii (odpowiednio: 98%, 97%, 97% dla roku 2007). Na przestrzeni lat ich wartość nie uległa znaczącym zmianom, jedynie w Rumunii nastąpił wzrost o jeden punkt procentowy (zob. wykres 6). Udział wydatków gospodarstw domowych jest największy, gdyż w przypadku wystąpienia choroby, pacjenci w związku z koniecznością długiego oczekiwania na otrzymanie świadczenia zdrowotnego w ramach systemu, zmuszeni są do skorzystania z usług prywatnych. Podobnie jest w większości krajów europejskich, gdzie główne prywatne wydatki pochodzą właśnie z gospodarstw domowych.



Wykres 7. Roczne wydatki na ochronę zdrowia gospodarstw domowych na 1 mieszkańca w Polsce w latach 2001–2011 (zł)

Źródło: Główny Urząd Statystyczny – Budżety gospodarstw domowych w latach 1995–2011.

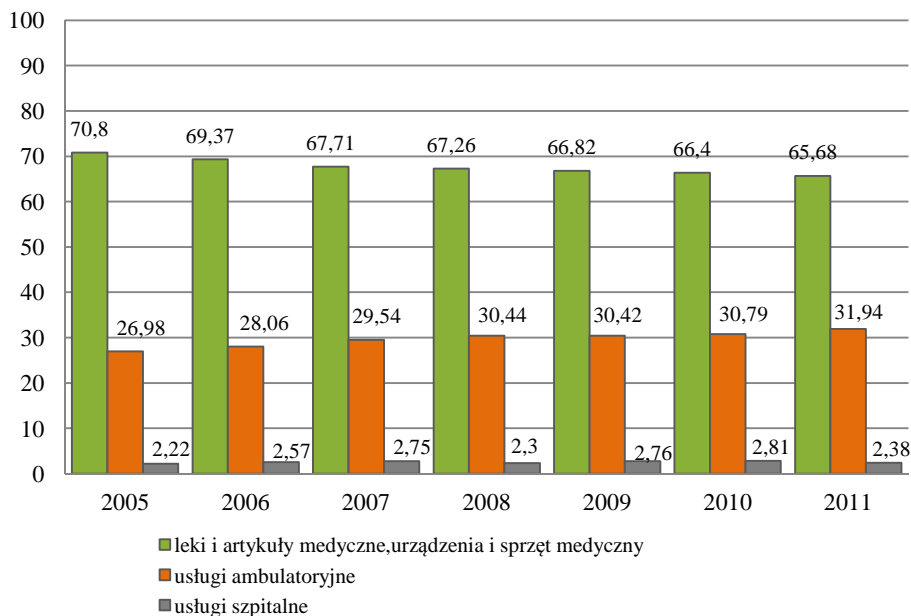
Wydatki te w ujęciu rocznym w przeliczeniu na jednego mieszkańca na przestrzeni 10 lat (2001–2011) charakteryzowały się niemal ciągłym wzrostem (wykres 7). W 2001 r. wydatki te wyniosły 330,96 zł. natomiast w 2011 r. 604,92 zł. Oznacza to, że przeciętny mieszkaniec Polski wydał w 2011 r. aż o 273,96 zł więcej niż w 2001 r. Wyjątkowo w roku 2005 i 2010 (odpowiednio 4,2 zł i 5,04 zł) zanotowano niewielki spadek wydatków, co było wynikiem przede wszystkim obniżenia się cen dóbr usług konsumpcyjnych związanych ze zdrowiem. Głównymi przyczynami wzrostu wydatków gospodarstw domowych w kolejnych latach są: wzrost cen leków i świadczeń medycznych, ograniczona dostępność do specjalistycznej opieki ambulatoryjnej w systemie publicznym i tym samym większa skłonność Polaków do leczenia się samemu bez pomocy medyków



– znaczący wzrost wydatków na leki dostępne bez recepty [Forsal.pl, *Biznes Gospodarka Świat...*, dostęp: 7.12.2014].

W strukturze wydatków na ochronę zdrowia uwzględnia się trzy podstawowe kategorie:

- leki, artykuły medyczne, urządzenia i sprzęt medyczny,
- usługi ambulatoryjne,
- usługi szpitalne.

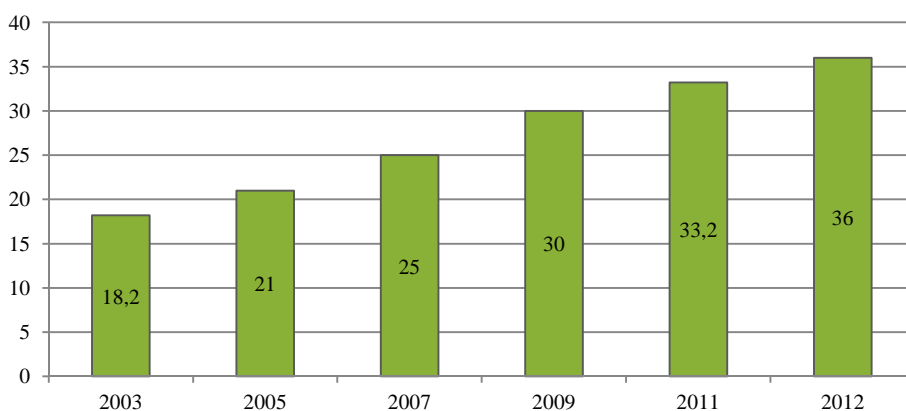


Wykres 8. Struktura wydatków gospodarstw domowych na ochronę zdrowia w latach 2005–2011 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z OECD <http://stats.oecd.org/index.aspx#>, dostęp: 20.01.2015.

Na podstawie wykresu można zauważyć, że udział wydatków gospodarstw domowych na leki i sprzęt medyczny na przestrzeni lat 2005–2011 był największy i utrzymywał się w granicach ok. 65–70% oraz wykazywał tendencję malejącą. W przypadku ambulatoryjnej opieki zdrowotnej wydatki te kształtują się w przedziale 27–32%. W zakres opieki ambulatoryjnej wchodzi m.in. badania lekarskie, wykonywanie badań profilaktycznych, kierowanie na konsultacje specjalistyczne. Pozostałe 2–3% wydatków przypada na leczenie szpitalne, którego udział jest najmniejszy ze względu na to, że świadczenia te są przyznawane bezpłatnie przez państwo w ramach obowiązkowych ubezpieczeń zdrowotnych (wykres 8) [Piekut 2014: 79–96].

Na podstawie wykresu 9 można zauważyć, że wydatki na prywatną opiekę medyczną w kolejnych latach zwiększają się. W 2003 r. wynosiły 18,2 mld zł, a w 2012 r. 36 mld zł. Z tego wynika, że zwiększyły się o 17,8 mld zł. Porównując lata 2009–2012 można zauważyć, iż wydatki publiczne wzrosły o 10 mld zł, czyli ok. 14% (zob. wykres 6), natomiast wydatki prywatne o 6 mld zł, czyli ponad 16%. W konsekwencji tempo wydatków na prywatną opiekę rośnie szybciej (ponad 2%) niż wydatki publiczne na ten cel. Przyczyną tego jest sytuacja, w której dostęp do publicznej służby zdrowia jest ograniczony, dlatego ludzie skłonni są do wydawania pieniędzy na usługi świadczone w prywatnych gabinetach. Ponadto w porównaniu do innych krajów Unii Europejskiej, Polska ma niekorzystną strukturę prywatnych wydatków dla ochronę zdrowia – dominują w niej jednorazowe wydatki ponoszone bezpośrednio z kieszeni pacjenta. Taka struktura wydatków to efekt m.in. barier regulacyjnych uniemożliwiających skuteczny rozwój dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych. Takimi barierami jest brak regulacji prawnych umożliwiających działalność oraz niski poziom zamożności społeczeństwa (wykres 9).



Wykres 9. Wydatki na prywatną opiekę medyczną w Polsce w wybranych latach (mld zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Ministerstwa Zdrowia.

## WNIOSKI

Wzrost wydatków na świadczenia zdrowotne jest spowodowany zmianami demograficznymi w państwach Unii Europejskiej. Ze względu na starzenie się społeczeństw państwa są i będą zmuszane do przeznaczenia większej ilości środków na cele zdrowotne. Ponadto rządy państw powinny racjonalnie wykorzystywać zgromadzone środki, tak aby były one przeznaczone na zasadnicze działania, ustalając odpowiednie proporcje wydatkowania. Wzrost zapotrzebo-

wania na wydatki publiczne na ochronę zdrowia w Polsce jest jednym z najwyższych w Unii Europejskiej, lecz mimo że wydatki w naszym państwie wykazują tendencję rosnącą, to w porównaniu z innymi krajami wciąż są na bardzo niskim poziomie. Wzrost kosztów świadczeń powoduje, że państwo nie jest w stanie zaspokoić potrzeb zdrowotnych dla społeczeństwa, z czego wynika, że system ochrony zdrowia w Polsce nie jest stabilny finansowo. W systemie finansowania zdrowotnego korzystną funkcję pełnią obowiązkowe ubezpieczenia, ponieważ środki te trafiają bezpośrednio do budżetu NFZ, a nie do budżetu państwa, dlatego też mamy gwarancję, że będą one przeznaczane wyłącznie na cele zdrowotne. Niestety większa część systemu wymaga wdrożenia radykalnych reform. Wprowadzane w państwach europejskich zmiany dotyczą głównie zmniejszenia udziału instytucji publicznych w zakresie finansowania ochrony zdrowia na rzecz podmiotów prywatnych. Jednakże zmiany te są ściśle powiązane z przyjętym modelem systemu zdrowotnego oraz politycznego. W Polsce istnieje silna potrzeba rozwoju i upowszechnienia rynku ubezpieczeń dobrowolnych, gdyż w ten sposób można byłoby wesprzeć finansowanie całego systemu zdrowotnego. Niestety w mniej zamożnych krajach (w tym w Polsce) rozwinięcie sektora prywatnego wiąże się z negatywnym skutkiem jakim jest objęcie ochroną zdrowotną jedynie bogatszej części społeczeństwa. Ponadto w Polsce obserwujemy duży udział wydatków z kieszeni pacjenta w finansowaniu prywatnym w porównaniu do pozostałych krajów Unii Europejskiej. Niestety środki te są nieefektywnie wydawane, gdyż nikt nimi nie zarządza bo nie są kierowane bezpośrednio do świadczeniodawców, w wyniku czego nie poprawia się także jakość otrzymywanych usług zdrowotnych. Podsumowując, brak odpowiedniej ilości środków na ochronę zdrowia, duże kolejki oraz niedostateczna jakość otrzymywanych świadczeń to problemy, z którymi muszą się zmagać wszystkie kraje Unii Europejskiej. Dlatego też należy wprowadzić usprawnienia, które odciążą-łyby finansowo społeczeństwa, ale również pozwoliły na znalezienie nowych środków na wzmocnienie całego systemu danego kraju.

## BIBLIOGRAFIA

- Euro Health Consumer Index 2013*, <http://www.healthpowerhouse.com/index.php?Itemid=55>.
- Forsal.pl, *Biznes Gospodarka Świat*, [http://forsal.pl/artykuly/632648,wydatki\\_gospodarstw\\_na\\_ochrone\\_zdrowia\\_sa\\_dwa\\_razy\\_wyzsze\\_niz\\_10\\_lat\\_temu.html](http://forsal.pl/artykuly/632648,wydatki_gospodarstw_na_ochrone_zdrowia_sa_dwa_razy_wyzsze_niz_10_lat_temu.html).
- Finansowanie ochrony zdrowia w Polsce – Raport – Zielona Księga II*, wersja III, Warszawa 29 sierpnia 2008, dostęp: 27.11.2014.
- Główny Urząd Statystyczny, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/zdrowie/zdrowie/zdrowie-i-ochrona-zdrowia-w-2012-r-,1,3.html>.
- Goodman H., Vaddington C., „*Financing health care*”, Wydawnictwo Oxfam UK and Ireland 1993, [https://books.google.pl/books?id=tVfIOqOl\\_uUC&printsec=frontcover&dq=health+care+financing&hl=pl&sa=X&ei=xRvCVKq2POe\\_ywPdloLgDg&ved=0CF8Q6AEwCQ#v=onepage&q=health%20care%20financing&f=false](https://books.google.pl/books?id=tVfIOqOl_uUC&printsec=frontcover&dq=health+care+financing&hl=pl&sa=X&ei=xRvCVKq2POe_ywPdloLgDg&ved=0CF8Q6AEwCQ#v=onepage&q=health%20care%20financing&f=false).

- Lachiewicz S., Matejun M., 2007, *Problemy współczesnej praktyki zarządzania*, t. I, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.
- Łyszczarz B., 2014, *Ocena efektywności systemów opieki zdrowotnej w krajach OECD*, Rozdział: *Ekonomiczne uwarunkowania funkcjonowania systemów opieki zdrowotnej*, Wydawnictwo Walters Kluwer SA, Warszawa.
- Ministerstwo Finansów – *Budżet państwa w ujęciu zadaniowym*, [http://www.budzet-zadaniowy.com/budzet\\_zadaniowy/wyswietl/130/budzet\\_panstwa\\_w\\_ujeciu\\_zadaniowym.html](http://www.budzet-zadaniowy.com/budzet_zadaniowy/wyswietl/130/budzet_panstwa_w_ujeciu_zadaniowym.html).
- Ministerstwo Finansów – *Informacja o wykonaniu wydatków w układzie zadaniowym w 2008 r.*
- Ministerstwo Finansów – *Informacja o wykonaniu wydatków w układzie zadaniowym w 2009 r.*
- Ministerstwo Finansów – *Informacja o wykonaniu wydatków w układzie zadaniowym w 2010 r.*
- Ministerstwo Finansów – *Informacja o wykonaniu wydatków w układzie zadaniowym w 2011 r.*
- Ministerstwo Finansów – *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa w latach 2007–2011*, <http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzet-panstwa/wykonanie-budzetu-panstwa/sprawozdanie-z-wykonania-budzetu-panstwa-roczne;jsessionid=0B3DEF14B2695CDC4F84BEE3ED5C9A65>.
- Ministerstwo Zdrowia, <http://www.mz.gov.pl/system-ochrony-zdrowia/powszechno-ubezpieczenie-zdrowotne/historia>.
- Miszczyńska K., 2013, *Healthcare expenditures vs. health of the population*, „e-Finanse Kwartalnik Internetowy”, vol. 9, nr 2.
- Mróz T., 2012, *Uwarunkowania systemu opieki zdrowotnej w Polsce*, Wydawnictwo Temida 2, Białystok.
- Narodowy Fundusz Zdrowia, <http://www.nfz.gov.pl/new/?katnr=3&dzialnr=10&artnr=4617>, dostęp: 16.12.2014.
- Narodowy Fundusz Zdrowia – *Plan finansowy Narodowego Funduszu Zdrowia na 2007 rok*, Biuletyn Informacji Publicznej NFZ.
- Narodowy Fundusz Zdrowia – *Plan finansowy Narodowego Funduszu Zdrowia na 2008 rok*, Biuletyn Informacji Publicznej NFZ.
- Narodowy Fundusz Zdrowia – *Plan finansowy Narodowego Funduszu Zdrowia na 2009 rok*, Biuletyn Informacji Publicznej NFZ.
- Narodowy Fundusz Zdrowia – *Plan finansowy Narodowego Funduszu Zdrowia na 2010 rok*, Biuletyn Informacji Publicznej NFZ.
- Narodowy Fundusz Zdrowia – *Plan finansowy Narodowego Funduszu Zdrowia na 2011 rok*, Biuletyn Informacji Publicznej NFZ.
- Niznik J., 2004, *W poszukiwaniu racjonalnego systemu finansowania ochrony zdrowia*, Wydawnictwo I, Oficyna Wydawnicza Branta, System finansowania ochrony zdrowia w krajach Unii Europejskiej.
- Nojszewska E., 2011, *System ochrony zdrowia w Polsce*, Wydawnictwo Walters Kluwer Polska Sp. z o. o., Warszawa.
- OECD <http://stats.oecd.org/index.aspx#>.
- Owoc A., Owoc J., Bojar I., Pawełczak-Barszczowska A., 2009, *Functioning of the healthcare system in Poland – interest and self-assessed level of knowledge of the surveyed*, „Zdrowie Publiczne”, vol. 119(3).
- Piekut M., 2014, *Wydatki na zdrowie w gospodarstwach domowych – porównanie międzynarodowe*, „Ekonomia i Zarządzanie”, vol. 6, no. 1, Wydawnictwo Oficyna Wydawnicza Politechniki Białostockiej.
- Raport Polskiej Izby Ubezpieczeń [https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/110908\\_PIU\\_Infarma\\_Sequence\\_opracowanie\\_dodatkowe\\_ubezpieczenia.pdf](https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/110908_PIU_Infarma_Sequence_opracowanie_dodatkowe_ubezpieczenia.pdf).
- Rudawska I., Urbańczyk E., 2012, *Opieka zdrowotna. Zagadnienia ekonomiczne*, [w:] *Zwiększenie źródeł finansowania polskiej opieki zdrowotnej*, Diffin, Warszawa.

- Ryć K., Skrzypczak Z., 2010, *Ochrona zdrowia i gospodarka. Sposoby finansowania*, [w:] *Struktura finansowania wydatków na ochronę zdrowia*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Sharma M., Atri A., 2010, *Essentials of international health*, Wydawnictwo Jones and Bartlett's Publishers LLC, Chapter 11: *World Health System – The four models of health care system*.
- Suhecka J., 2010, *Ekonomia zdrowia i opieki zdrowotnej*, [w:] *Podstawowe modele systemów zdrowotnych*, Wydawnictwo Walters Kluwer Polska Sp. z o. o., Warszawa.
- Suhecka J., 2011, *Finansowanie ochrony zdrowia. Wybrane zagadnienia*, Rozdział 4: *Finansowanie prywatnej ochrony zdrowia w Polsce*, Wydawnictwo Walters Kluwer Polska Sp. z o. o., Warszawa.
- Włodarczyk W. C., Kowalska I., Mokrzycka A., 2012, *Szkice z polityki zdrowotnej Unii Europejskiej*. Część pierwsza: *Ramy polityki społecznej i zdrowotnej*, Wydawnictwo Walters Kluwer Polska Sp. z o. o., Warszawa.
- WHO *Global Health Expenditure Database*, <http://apps.who.int/nha/database/ViewData/Indicators/en>.
- WHO – World Health Report 2010 – *Health systems financing: The path to universal coverage*, <http://www.who.int/whr/2010/en/>, dostęp: 18.12.2014.

### HEALTH EXPENDITURES IN POLAND AND OTHER EUROPEAN UNION COUNTRIES IN YEARS 2007–2011

The purpose of this article is to show the size of the expenditures on healthcare in Poland in comparison to other European Union countries. The public financing is based on expenditures of National Health Fund (NFZ) and state budget expenditures, whereas in private financing expenditures on private insurance, private insurance of employers and household expenses could be pointed out. The analysis of expenditures revealed main problems in healthcare financing and proposed changes which could affect the improvement of healthcare system, both in Poland and the European Union.

**Key words:** health care financing, health system, public and private expenditures.



## Saldo pierwotne sektora finansów publicznych w Polsce

**Tomasz Uryszek**

Dr, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów, Katedra Finansów Publicznych

### Pojęcie pierwotnego salda sektora finansów publicznych

Poziom salda (nadwyżki lub deficytu) pierwotnego jest jedną z najważniejszych miar równowagi i stabilności sektora finansów publicznych. Obliczenie wartości salda pierwotnego umożliwia ocenę zdolności podatkowej w gospodarce. Dzięki niemu możliwe jest sprawdzenie, czy kwoty pozyskanych dochodów publicznych są w stanie pokryć wartości wydatków bieżących i majątkowych. Z uwagi na konieczność finansowania deficytu, niezbędna wydaje się kontrola salda pierwotnego, prowadzona przez uprawnione władze fiskalne, a także minimalizacja lub nawet likwidacja ewentualnego deficytu pierwotnego. Jest to ważne z punktu widzenia stabilizacji finansów publicznych i ograniczania długu publicznego.

Generowanie pierwotnych nadwyżek jest jednym z warunków stabilności sektora finansów publicznych. Wydaje się to szczególnie ważne w sytuacji rosnącej niepewności co do przyszłego kształtu systemu finansowego w Europie. Nie bez znaczenia jest też mocno ograniczone zaufanie uczestników rynku finansowego do władz publicznych. W tej sytuacji konieczna staje się pogłębiona ocena sytuacji sektora finansów publicznych w różnych krajach. Do tego celu służą mogą wartości salda pierwotnego.

Saldo pierwotne sektora finansów publicznych stanowi różnicę między docho-

dami a wydatkami publicznymi, pomniejszonymi o koszty obsługi długu. Można to zapisać następująco:

$$Sp_t = D_t - (Wo_t - Kod_t)$$

- $Sp_t$  – saldo pierwotne sektora finansów publicznych w okresie  $t$ ,  
 $D_t$  – dochody publiczne w okresie  $t$ ,  
 $Wo_t$  – wydatki publiczne ogółem w okresie  $t$ ,  
 $Kod_t$  – koszty obsługi długu publicznego w okresie  $t$ .

Dodatnie saldo pierwotne (nadwyżka pierwotna) pomniejsza deficyt, powstały z tytułu konieczności poniesienia kosztów obsługi długu. Informuje również, że suma dochodów publicznych w danym okresie (roku fiskalnym) przekracza kwoty wydatków bieżących i majątkowych, a powstała nadwyżka sfinansuje część wydatków przeznaczonych na obsługę długu. Ujemne saldo pierwotne (deficyt pierwotny) potwierdza fakt braku równowagi budżetowej, wynikającej z niedoboru środków finansowych (dochodów) na pokrycie poniesionych wydatków bieżących i majątkowych. Kwota ujemnego salda pierwotnego powiększa deficyt sektora finansów publicznych. Występowanie deficytu pierwotnego powoduje przyrost zadłużenia Skarbu Państwa. Porównanie salda pierwotnego z rzeczywistym umożliwia ocenę obciążenia budżetu i – w konsekwencji – całej gospodarki – wydatkami związanymi z obsługą wcześniej zaciągniętego zadłużenia.

### Kwoty salda pierwotnego w Polsce na tle UE i UGW

Kwoty deficytu, koszty obsługi długu, wartości salda pierwotnego oraz wielkość zadłużenia publicznego w Polsce na tle

Unii Europejskiej oraz Unii Gospodarczej i Walutowej zaprezentowano w tabeli 1.

Dane przedstawione w tabeli 1 wyraźnie wskazują, że w Polsce realizowane są głównie deficyty pierwotne. W ciągu ostatnich 15 lat (w okresie 2000–2014) saldo pierwotne było dodatnie zaledwie jednokrotnie (w 2007 r.). Ponadto w 2000 r. sektor finansów publicznych był zrównoważony na poziomie pierwotnym. W pozostałych okresach realizowane były deficyty pierwotne.

Porównanie z wartościami dla UE i EMU wskazuje, że Polska generowała deficyty pierwotne na poziomie wyższym, niż przeciętnie w Unii oraz w strefie euro. Różnica nie wynikała z wyższych kosztów obsługi długu. Przeciwnie – te były niższe w Polsce (w odniesieniu do PKB) niż w UE i UGW. Wynika to z faktu, że poziom zadłużenia publicznego w Polsce jest znacząco niższy niż przeciętnie w UE i UGW, a poziom oprocentowania zobowiązań w coraz większym stopniu jest porównywalny z innymi krajami Unii, w tym – krajami strefy euro.

## Podsumowanie

W Polsce w ciągu ostatnich 15 lat generowane były relatywnie wysokie deficyty sektora finansów publicznych na poziomie pierwotnym. Oznacza to, że – nawet w hipotetycznej sytuacji, w której nie trzeba byłoby ponosić kosztów obsługi zadłużenia publicznego – w Polsce występowałby deficyt. Jest to niebezpieczna i niepożądana sytuacja z punktu widzenia stabilności systemu finansów publicznych. Powoduje ona bowiem konieczność permanentnego zwiększania kwot długu publicznego. Porównania tego zjawiska z wartościami dla UE oraz UGW wypadają niekorzystnie dla Polski. W celu zmiany tej sytuacji konieczne są reformy systemu finansów publicznych, zmierzające do zrównoważenia sektora finansów publicznych co najmniej na poziomie salda pierwotnego. Niezbędne jest doprowadzenie do sytuacji, w której dochody publiczne będą w stanie pokryć kwoty wydatków bieżących i majątkowych. Umożliwi to zmniejszenie tempa przyrostu zobowiązań publicznych i przyczyni się do zwiększenia stabilności polskiego sektora finansów publicznych.

Tabela 1. Kwoty deficytu, koszty obsługi długu, wartości salda pierwotnego oraz wielkość zadłużenia publicznego w Polsce na tle Unii Europejskiej oraz Unii Gospodarczej i Walutowej (w % PKB)

	Unia Europejska				Strefa euro				Polska			
	A	B	C	D	A	B	C	D	A	B	C	D
2000	:	:	:	:	:	:	:	:	-3,0	3,0	0,0	36,5
2001	:	:	:	:	:	:	:	:	-4,8	3,1	-1,7	37,3
2002	:	:	:	:	:	:	:	:	-4,8	2,9	-1,9	41,8
2003	:	:	:	:	:	:	:	:	-6,1	3,0	-3,1	46,6
2004	:	:	:	:	:	:	:	:	-5,2	2,7	-2,5	45,3
2005	:	:	:	:	:	:	:	:	-4,0	2,5	-1,5	46,7
2006	:	:	:	:	:	:	:	:	-3,6	2,4	-1,2	47,1
2007	:	:	:	:	:	:	:	:	-1,9	2,2	0,3	44,2
2008	:	:	:	:	:	:	:	:	-3,6	2,1	-1,5	46,6
2009	:	:	:	:	:	:	:	:	-7,3	2,5	-4,8	49,8
2010	:	:	:	:	:	:	:	:	-7,6	2,5	-5,1	53,6
2011	-4,5	2,9	-1,6	80,9	-4,1	3,0	-1,1	85,8	-4,9	2,5	-2,4	54,8
2012	-4,2	2,9	-1,3	83,7	-3,6	3,0	-0,6	89,1	-3,7	2,7	-1,0	54,4
2013	-3,2	2,7	-0,5	85,5	-2,9	2,8	-0,1	90,9	-4,0	2,5	-1,5	55,7
2014	-2,9	2,5	-0,4	86,8	-2,4	2,6	0,2	91,9	-3,2	2,0	-1,2	50,1

A – kwota nadwyżki/deficytu sektora finansów publicznych,

C – saldo pierwotne sektora finansów publicznych,

B – koszty obsługi zadłużenia publicznego,

D – wartość zadłużenia publicznego.

Źródło: opracowanie własne na podst. danych Eurostatu: *Government deficit/surplus, debt and associated data* (gov\_10dd\_edpt1).



## Zmiany w świecie finansów (podatków)

### Radosław Witczak

Dr, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów

Zmiany w systemie podatkowym występują praktycznie permanentnie. Nowe przepisy wchodzą w życie albo kolejne są opracowywane. Wśród nowych zmian należy zwrócić uwagę na fakt, że od lipca 2015 r. wchodzą w życie zmiany w podatku od towarów i usług w zakresie odliczeń podatku naliczonego od samochodów osobowych. Właściciele samochodów osobowych (w rozumieniu ustawy o VAT) będą mogli odejmować od podatku należnego podatek naliczony związany z zakupem paliwa według zasad obowiązujących dla pozostałych pojazdów. W okresie od 1 kwietnia 2014 r. do 30 czerwca 2015 r. nie można było w ogóle odliczać VAT-u przy takich zakupach [1].

Obok zmian już obowiązujących warto przyjrzeć się opracowywanym propozycjom nowelizacji regulacji podatkowych. Jedną z nich odnosi się do podatkowego momentu ustalania korekt przychodów i kosztów. Korekty mogą być powodowane różnymi przyczynami np. upustem związanym ze zrealizowaną sprzedażą lub popełnionym błędem. Organy podatkowe stoją na stanowisku, że niezależnie od przyczyny, korekta powinna być

wykazywana w dacie zdarzenia pierwotnego, tj. w dacie powstania obowiązku podatkowego z tytułu pierwotnej sprzedaży (odpowiednio kosztu).

Podjęcie takie ma praktyczne implikacje. W razie wystąpienia konieczności dokonania korekty podatnicy muszą korygować poprzednie okresy sprawozdawcze oraz deklaracje. Nawet jeśli ta konieczność jest spowodowana udzieleniem rabatu przyznanym w bieżącym okresie sprawozdawczym w efekcie osiągnięcia określonego poziomu obrotu w poprzednich okresach. Zatem nie jest tak naprawdę znany wcześniej fakt uzyskania upustu (ponieważ nie wiemy czy uda się zrealizować sprzedaż). Jednakże osiągnięcie bonifikaty skutkuje obowiązkiem (według organów podatkowych) wstecznego jej ujęcia dla celów podatkowych. Warto przy tym zauważyć, że z punktu widzenia rachunkowości nie zawsze występuje taka konieczność i jest możliwość ujęcia w bieżących sprawozdaniach efektów takich korekt [2]. Pojawiły się propozycje zmian legislacyjnych w tym zakresie. W projekcie nowelizacyjnym przepisy zaproponowano następujące rozwiązanie. Jeżeli konieczność korekty nie jest spowodowana błędem lub pomyłką, to korekta przychodów i kosztów uzyskania przychodów będzie mogła zostać ujęta w bieżącym okresie jej wystąpienia [3].

[1] Por. M. Siwiński, *Od 1 lipca będzie można odliczać VAT od paliwa*, „Rzeczpospolita”, 11.06.2015, wyd. el.

[2] Por. R. Witczak, J. Dębski, *Rachunkowe i podatkowe skutki korekty przychodów z działalności gospodarczej – analiza przypadku*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 2014, nr 15/10(2), s. 209–219.

[3] Por. T. Krywan, *W jaki sposób rozliczyć zwrot towaru*, „Rzeczpospolita”, 11.06.2015, wyd. el.

## Sytuacja gospodarcza w Polsce po drugim kwartale 2015 r.

**Adrian Domagała, Artur Gądek,  
Kornel Kot, Damian Stelmasiak**

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

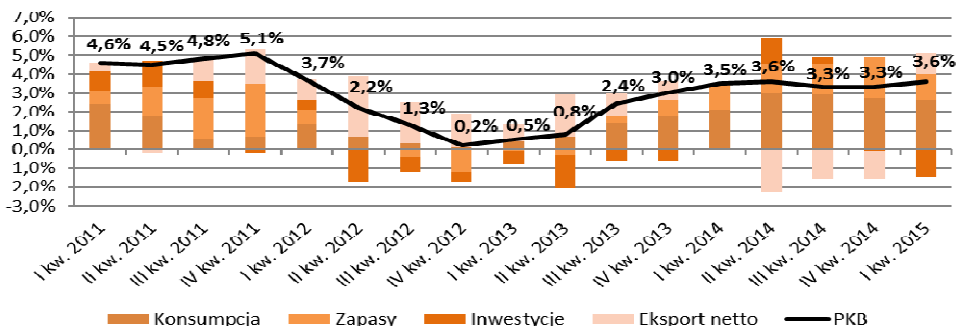
### Wzrost gospodarczy

W 2015 roku obserwujemy podtrzymanie trendu wzrostowego naszej gospodarki z 2014 r. Wstępne szacunki dynamiki PKB za I kwartał wyniosły 3,6%. Jest to szacunek o 0,3 p.p. wyższy od przewidywań analityków oraz o 2,1 p.p. wyższy od przeciętnej dynamiki PKB dla krajów Unii Europejskiej. Stanowi to silny sygnał, że Polska gospodarka wyraźnie odbudowuje dynamikę wzrostu gospodarczego po spowolnieniu w 2012 i 2013 roku.

Wzrost gospodarczy w I kwartale 2015 roku był wspierany głównie przez wewnętrzny popyt konsumpcyjny, który przez ostatnie cztery kwartały utrzymuje swój średni przyrost na poziomie 2,8%. Do rozwoju gospodarczego przyczyniła się również konsumpcja zagraniczna oraz akumulacja środków trwałych. W przeciwieństwie do 2014 roku, wzrost PKB

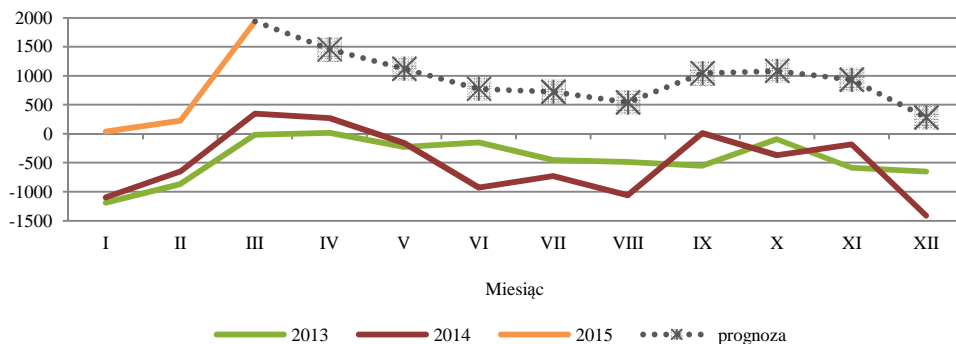
na początku 2015 był również wspierany przez saldo obrotów z zagranicą. Utrzymujące się niskie ceny ropy naftowej oraz deprecjacja złotego wpłynęła na dodatnią wartość salda obrotów bieżących. W wyniku tych zdarzeń polskie przedsiębiorstwa stały się bardziej konkurencyjne, a tania ropa naftowa spowodowała m.in. spadek dynamiki wzrostu polskiego importu.

Indeks aktywności gospodarczej (PMI) od początku roku utrzymuje się powyżej 50 pkt. Odczyt za maj wyniósł 52,4 pkt. Co więcej, produkcja przemysłowa r/r od września 2014 roku nieprzerwanie rośnie (odczyt za marzec i kwiecień wyniósł odpowiednio 8,8% i 2,3%). Dane te wskazują na dobre nastroje wśród producentów i ciągły wzrost produkcji w Polsce. Przy obecnym osłabieniu waluty najprawdopodobniej będzie to oznaczać szybszy wzrost wartości eksportu. Zastanawiający jest jedynie wskaźnik nowych zamówień w przemyśle. Ostatni odczyt z kwietnia br. informuje o spadku zamówień o ponad 14,7%. Tak znacząca informacja może wskazywać na przyszły, przejściowy spadek produkcji przemysłowej i delikatne spowolnienie dynamiki PKB na koniec 2015 roku.



Wykres 1. Skala wpływu poszczególnych kategorii na wzrost realny PKB

Źródło: opracowanie własne, dane GUS.



Wykres 2. Saldo rachunku obrotów bieżących (w mln EUR). Uwaga: prognoza przygotowana przez autorów  
Źródło: opracowanie własne, dane NBP.

## Handel zagraniczny

Saldo rachunku obrotów bieżących wyniosło w marcu (według wstępnych szacunków NBP) 1938 mln EUR. Nadwyżkę salda obserwujemy już trzeci miesiąc z rzędu, w styczniu i lutym br. saldo wyniosło odpowiednio 37 i 225 mln EUR. Wielkość salda w marcu 2015 r. wynika z wysokiej nadwyżki eksportu towarów (674 mln EUR) i usług (923 mln EUR) oraz dodatniego salda dochodów pierwotnych (525 mln EUR). Jedynym ujemnym komponentem salda obrotów bieżących w marcu br. jest ujemne saldo dochodów wtórnych (-184 mln EUR).

Optymistyczna dla polskiej gospodarki nadwyżka eksportu towarów jest rezultatem dwóch procesów. Jak podaje Narodowy Bank Polski, szczególnemu wzrostowi eksportu produktów w przemyśle motoryzacyjnym i elektronicznym towarzyszyło niższe tempo wzrostu importu, wynikające ze spadku cen ropy naftowej. W stosunku do marca 2014 r. saldo obrotów towarowych wzrosło ponad pięciokrotnie, z poziomu 132 mln EUR do 674 mln EUR.

Saldo usług wyniosło w marcu br. 923 mln EUR i złożyły się na nie: saldo usług

transportowych (443 mln EUR), podróży zagranicznych (184 mln EUR) oraz usług pozostałych (294 mln EUR). Saldo usług w stosunku do analogicznego okresu roku poprzedniego zwiększyło się o 42%, tj. z poziomu 650 mln EUR do wspomnianych 923 mln EUR.

Największym zaskoczeniem jest informacja o dodatnim w tym miesiącu saldzie dochodów pierwotnych. Ostatni raz dodatnią wartością tej kategorii obserwowano w marcu 2013 r. Przypomnijmy, że w marcu br. saldo dochodów pierwotnych wyniosło aż 525 mln EUR. Głównym powodem tak wysokiego salda jest historycznie najwyższy napływ środków unijnych w ramach programu Wspólnej Polityki Rolnej (1707 mln EUR w marcu br.).

Bilans płatniczy obejmuje (poza rachunkiem bieżącym) również rachunki: kapitałowy i finansowy. Dodatnią wartością zanotowano na rachunku kapitałowym – w marcu br. było to 1233 mln EUR. Podobnie, saldo rachunku finansowego w marcu br. było dodatnie i wyniosło 2374 mln EUR. Dodatnie saldo obserwowano też w lutym br. (1583 mln EUR). Zauważmy, że dodatnie saldo rachunku finansowego oznacza odpływ polskiego kapitału za granicę.

## Budżet państwa

Deficyt budżetu państwa w pierwszych czterech miesiącach roku 2015 kształtował się następująco: 587, 10737, 5336 i 33 (mln złotych, w ujęciu miesięcznym). W stosunku do analogicznego okresu roku 2014, deficyt budżetowy za okres styczeń–kwiecień 2015 r. zmniejszył się z 21,18 mld zł do poziomu 16,69 mld zł. Przyczyną niższego deficytu jest przede wszystkim spadek zrealizowanych wydatków o 4,1 mld zł (w stosunku do roku 2014). Dochody budżetu państwa w okresie styczeń–kwiecień 2015 r. zwiększyły się nieznacznie w stosunku do roku poprzedniego, bo o 382 mln zł.

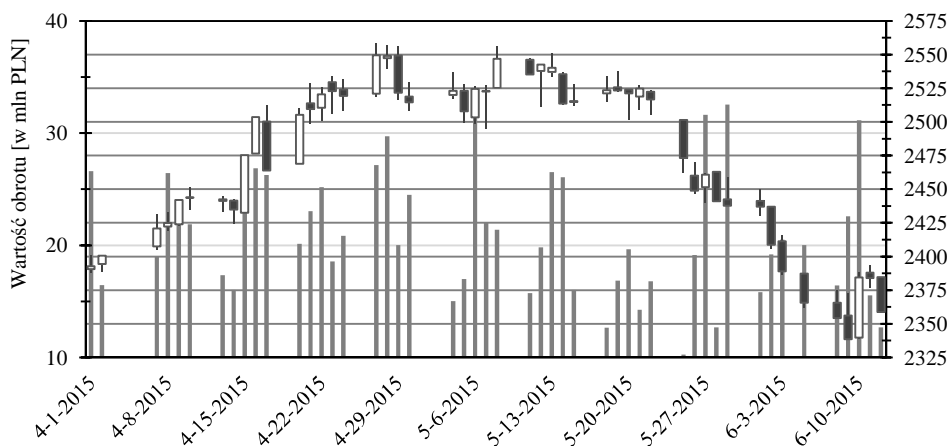
Ze sprawozdania operatywnego Ministerstwa Finansów wynika, że w okresie styczeń–kwiecień 2015 r. zrealizowano 32,3% założonych dochodów oraz 32,9% planowanych wydatków. Wskaźniki wykonania budżetu w bieżącym roku są niższe niż w roku ubiegłym (w 2014 r. wyniosły one odpowiednio dla dochodów i wydatków: 34,5% i 35,9%). Niższe wskaźniki wykonania nie muszą jednak oznaczać

gorszej kondycji państwa. Może to wynikać po prostu z wyższego założonego budżetu na 2015 r. Planowane dochody w br. zgodnie z ustawą wynoszą 297,2 mld zł (277,8 mld zł w roku ubiegłym), zaś planowane wydatki to 343,3 mld zł (325,3 mld zł w roku ubiegłym).

## Rynki finansowe

Zaczynając analizę rynków finansowych od indeksu dwudziestu największych spółek giełdowych warszawskiego parkietu można stwierdzić, iż drugi kwartał bieżącego roku owocował w wyjątkowo wysokie fluktuacje, które finalnie skończyły się blisko 1,5% korektą względem pierwszego dnia zaczynającego trzymiesięczny interwał.

Pierwsze dni kwietnia wskazywały, iż WIG20 będzie nieprzerwanie kontynuował passę wzrostów osiągając przy tym wartości wyższe niż miało to miejsce w przypadku rekordowego września ubiegłego roku. Przeglądając się wykresowi powyższego indeksu można zaobserwować występowanie górnego cienia na



Wykres 3. Wykres poziomów indeksu WIG20 oraz wartości obrotu akcjami dwudziestu największych spółek Giełdy Papierów Wartościowych w drugim kwartale 2015 r.

Źródło: opracowanie własne, dane Thomson Reuters.

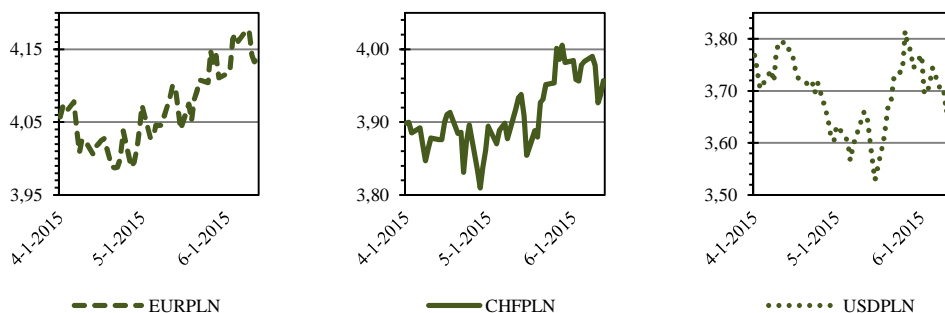
poziomie 2550 punktów, co mogłoby świadczyć, że giełda w środku kwartału sukcesywnie osiągała maksimum notowań, dla którego obecne było równoważenie popytu zgłaszanego na papiery wartościowe przez gotowość posiadaczy akcji do ich odsprzedaży. Z punktu widzenia notowań dwudziestu największych spółek powinno się mieć na szczególnym względzie fakt elekcji Andrzeja Dudy na urząd Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej, co ostatecznie przełożyło się na korektę osiągniętych wartości do poziomu niższego niż miało to miejsce w pierwszych dniach kwietnia. Niedźwiedzie nastroje na Giełdzie Papierów Wartościowych panowały nieprzerwanie przez ponad dwa tygodnie, w trakcie których inwestorzy liczyli na rychłą zmianę trendu. W tym czasie dokonało się przełamanie punktu wsparcia obecnego na poziomie 2437 punktów, co stanowiło zapowiedź tego, iż WIG20 na koniec kwartału będzie notowany dużo poniżej wartości 2400 punktów.

Do najważniejszych wydarzeń na warszawskim parkiecie należy zakwalifikować podpisanie umowy nabycia akcji Alior Banku przez Powszechny Zakład Ubezpieczeń, który na koniec maja zadeklarował gotowość kupna 25,25% udziałów

w jednym z najmłodszych polskich banków. Można domniemywać, że głównym zamiarem lidera polskiego sektora ubezpieczeniowego będzie zainicjowanie działalności opierającej się o *bancassurance*. Ta sztuka nie powiodła się ponad dwa lata temu, gdy PZU był o krok od nabycia Banku Gospodarki Żywnościowej, finalnie przejętego przez BNP Paribas.

Należy również wspomnieć o obniżeniu ratingu dla spółki mBank przez Standard & Poor's z poziomu BBB+ do BBB oraz podtrzymaniu krótkookresowej oceny na poziomie A2. W konsekwencji doszło do obniżenia wiarygodności Commerzbanku, do którego należy wspomniany podmiot.

Relatywnie ciekawym zjawiskiem, które można było zaobserwować w drugim kwartale 2015 roku była bardzo silna deprecjacja złotego względem euro. W poszczególnych dniach kwietnia można było odnotować fakt przebicia się „złotówki” przez próg 4,00, aczkolwiek obserwowana tendencja nie utrzymała się w następnych miesiącach. Co istotne, pomimo realizowania przez Europejski Bank Centralny polityki luzowania ilościowego, rodzima waluta nie wykazuje skłonności do aprecjacji, co z jednej strony pozytywnie wpływa na wartość



Wykres 4. Notowania polskiego złotego względem euro, franka szwajcarskiego oraz dolara amerykańskiego w drugim kwartale 2015 r.

Źródło: opracowanie własne, dane Thomson Reuters.

eksportu netto, lecz tym samym czyni droższym koszt obsługi kredytów rozliczanych w euro.

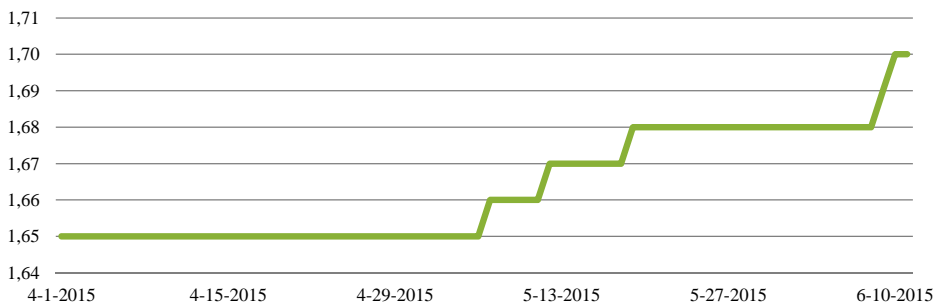
Warto również zwrócić szczególną uwagę na to, w jaki sposób kształtowały się notowania franka szwajcarskiego w kwietniu, maju oraz czerwcu bieżącego roku. Pomimo wyraźnych presji rynkowych na deprecjację waluty kontrolowanej przez SNB, co przejawiało się wymienialnością jednego franka za mniej niż 3,85 złotego, w końcowych dniach maja banki wyceniły „uwolnioną” w styczniu walutę na poziomie powyżej czterech złotych. Panika związana ze szwajcarską walutą została częściowo ustabilizowana, aczkolwiek zaistniała sytuacja dała kolejny powód do rozważań na temat przewalutowania polskich kredytów hipotecznych zaciągniętych w szwajcarskiej walucie.

Jedynym aspektem wyraźnie sprzyjającym polskim importerom rozliczającym się w dolarach było wyjątkowo silne osłabienie się amerykańskiej waluty, co ściśle wiąże się z pierwszymi sygnałami potencjalnej dekonjunkury w USA. Do oznak zwiastujących spowolnienie można zakwalifikować znacznie niższą wartość chicagowskiego indeksu PMI niż uprzednio oczekiwano, czy sukcesywnie kur-

zące się zapasy ropy naftowej. Naszym zdaniem to właśnie ustalenie się pierwszego z komponentów na poziomie 46,20 przełożyło się na presję deprecyjną, co ostatecznie wpłynęło na notowanie pary USDPLN poniżej progu 3,55. Proces deprecjacji złotego względem dolara, jak i pozostałych walut, został zainicjowany przez wewnętrzne zmiany polityczne, aczkolwiek zdaniem ekspertów należy oczekiwać stopniowego powrotu do uprzednio obserwowanych wartości.

## Pieniądz

Omawiając posiedzenia Rady Polityki Pieniężnej w drugim kwartale bieżącego roku należy użyć powszechnie znanej łacińskiej sentencji – *nihil novi*. Decydenci polskiej polityki monetarnej w analizowanym okresie zdecydowali się na pozostawienie stóp procentowych na rekordowo niskim poziomie, co oznacza nadal tanią obsługę kredytów oraz niskie zwroty z lokat bankowych. Co ważne, powołując się na słowa Adama Głapińskiego można stwierdzić, iż pierwsze zmiany będą miały miejsce dopiero w 2016 r. lub później. Pojawia się jednak pytanie, czy bieżąca sytuacja nie spowoduje wcześniejszej interwencji banku centralnego niż zakłada to członek RPP.



Wykres 5. Poziom trzymiesięcznej stopy WIBOR (w %) w drugim kwartale 2015 r.

Źródło: opracowanie własne, dane Thomson Reuters.

Tabela 1. Notowania wybranych kontraktów Forward Rate Agreement dla PLN (%) na dzień 14 czerwca 2015 r.

Wyszczególnienie	Bid	Offer	Dealer
1X2	1,62	1,69	PKO BP
3X6	1,73	1,77	ING BANK
9X12	1,79	1,84	
12X15	1,90	1,94	
18X24	2,18	2,22	

Źródło: opracowanie własne, dane Thomson Reuters.

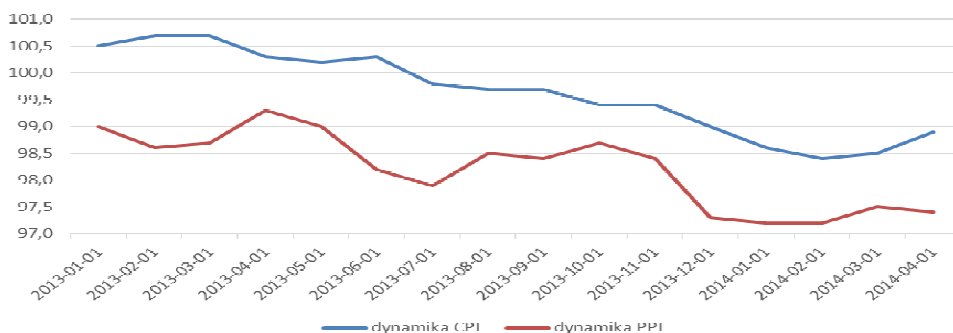
Obserwując kształtowanie się stawek trzymiesięcznej stopy WIBOR należy stwierdzić, iż nastąpiło odbicie z poziomu 1,65 w stronę oczekiwań rynku FRA. Co ważne, w myśl ofert dealerów można optować za tym, że oprocentowanie powinno podlegać stopniowemu podwyższeniu. Tego typu zależność z pewnością wywierałaby na Narodowym Banku Polskim presję na wprowadzenie zmian poziomu stóp procentowych, aby zniwelować rozbieżności pomiędzy stawką narzuconą oraz faktycznie kształtowanymi wartościami przez rynek.

Silna deprecjacja złotego może być również utożsamiana z operacjami banku centralnego, który w maju 2015 roku posiadał blisko 388 miliardów oficjalnych aktywów rezerwowych, z których aż 94% stanowiły należności w walutach

wymienialnych. Wyżej przedstawione wartości świadczą o tym, iż Narodowy Bank Polski w przeciągu pierwszych pięciu miesięcy bieżącego roku pozyskał o ok. 10% więcej środków do prowadzenia między innymi obrony kursu walutowego niż miało to miejsce w pierwszym dniu bieżącego roku.

### Ceny

Wygląda na to, że w końcu nastąpiło oczekiwane zatrzymanie się pogłębiania deflacji. Główny Urząd Statystyczny publikował w ostatnich miesiącach coraz to wyższe poziomy wskaźnika CPI dla Polski – kolejno w lutym, marcu i kwietniu obecnego roku odnotowano spadki cen r/r w koszyku konsumenckim na poziomie -1,6%, -1,5% oraz -1,1%. Jest to jednocześnie przerwanie 8-miesięcznej



Wykres 6. Dynamika CPI oraz PPI r/r. Analogiczny okres roku poprzedniego równa się 100

Źródło: opracowanie własne, dane GUS.

go trendu stopniowego pomniejszania się wartości tego wskaźnika. W dalszym ciągu, głównymi przyczynami deflacji konsumenckiej są malejące ceny żywności i napojów, odzieży i obuwia, a zwłaszcza transportu – w porównaniu z kwietniem poprzedniego roku, component ten ukazywał o 9,1% niższe ceny w tym sektorze.

Spadki cen sprzedanej produkcji przemysłowej nadal jednak nie ustają, w pierwszych miesiącach 2015 roku zanotowano średnie obniżki cen kształtujące się na poziomach około 2,5% w stosunku do analogicznego miesiąca ubiegłego roku. W kwietniu tego roku największym kontrbutorem dla takiego stanu jest branża przetwórstwa przemysłowego – odnotowano tam spadek cen o 3,3% r/r.

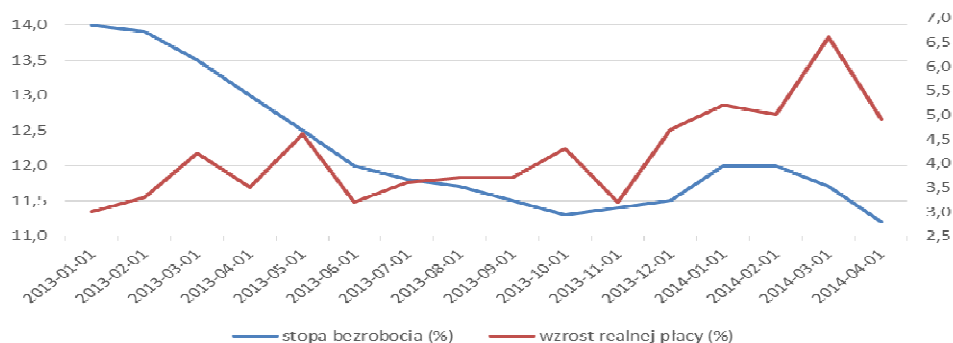
## Rynek pracy

Z rynku pracy spływają same pozytywne sygnały. Od początku tego roku można zaobserwować wzrost zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw – w pierwszych miesiącach 2015 roku kształtowało się ono na poziomie około 5 570 000 zatrudnionych, co przekłada się na wzrost o około 1,1–1,2% w stosunku do analogicznych miesięcy 2014 roku. Odwrotny trend ukazuje się zaś w liczbie zareje-

strowanych bezrobotnych – tam odnotowywane spadki są bardzo duże, w styczniu i kwietniu tego roku pozbawionych pracy według danych GUSu było analogicznie 1 918 i 1 782 tys. osób. Odpowiada to około spadkom o około 15% względem analogicznych miesięcy – są to największe spadki od wybuchu kryzysu finansowego w 2008 roku.

Według najnowszych danych, stopa bezrobocia rejestrowanego w kwietniu 2015 roku wyniosła 11,2%, podczas gdy w tym samym momencie ubiegłego roku odnotowano wartość 13%. Można więc stwierdzić, że bezrobocie (mając na uwadze efekty sezonowe) spada. Jest to realizacja opisywanych wyżej zmian w zatrudnieniu i ilości osób bezrobotnych. Najpewniej, nie jest to koniec spadków w tym roku, gdyż obserwując cykliczność panującą na rynku pracy, można spodziewać się kontynuacji tej właśnie tendencji.

Ci, którzy pracują, także nie mają powodów do narzekania – kolejno w lutym, marcu i kwietniu odnotowano wzrost przeciętnego realnego wynagrodzenia o 5, 6,6, i 4,9% r/r. W wartościach nominalnych, według stanu na kwiecień tzw. „średnia krajowa” przekracza 4 tysiące złotych i wynosi dokładnie 4 123,26 zł.



Wykres 7. Stopa bezrobocia oraz dynamika realnego wynagrodzenia

Źródło: opracowanie własne, dane GUS.



Tabela 2. Zestawienie prognoz

	Prognozy PKB				
	NBP	OECD	Bank Światowy	Komisja Europejska	średnia
2015	3,4%	3,5%	3,2%	3,3%	3,35%
2016	3,3%	3,7%	3,3%	3,4%	3,43%
2017	3,5%	–	3,5%	–	3,5%

Źródło: opracowanie własne, dane ze stron internetowych poszczególnych instytucji.

## Ocena i prognozy

Gospodarka w 2015 roku w dalszym ciągu przyspiesza. Nastroje przedsiębiorców nadal są optymistyczne, stopa bezrobocia wciąż podlega trendowi spadkowemu, export netto od początku br. jest dodatni, a inflacja r/r powoli zaczyna rosnąć. Zdecydowana większość wskaźników makroekonomicznych, która ukazała się za poprzedni kwartał została odczytana pozytywnie przez analityków. Odczyty wskaźników wskazują na dalszy wzrost gospodarczy w kolejnych kwartałach br. w okolicach 3,5%. Co prawda, uwzględniając wskaźniki wyprzedzające koniunkturę można spodziewać się delikatnego spadku dynamiki PKB pod koniec roku, w odniesieniu do pierwszych trzech kwartałów, jednak dynamika wzrostu w br. wciąż może zbliżyć się do 4%.

Po wstępnych odczytach wskaźników za I kwartał, prognozy największych instytucji uległy delikatnej korekcie w stosunku do prognoz z początku 2015 roku. Podniesione zostały głównie prognozy za 2015 i 2016 rok.

Największą zmianę, w porównaniu do I kwartału br., mogliśmy zaobserwować w przypadku instytucji OECD. Analitycy z OECD zwiększyli swoje prognozy dotyczące dynamiki PKB na 2015 rok z 3% na 3,5% oraz na 2016 rok z 3,5% na 3,7%. Obecnie przeciętna oczekiwana dynamika wzrostu gospodarczego kształtuje się na poziomie 3,35% (kwartał temu 3,2%). Podwyższone prognozy również świadczą o pozytywnych nastrojach wśród analityków i oczekiwaniach na szybszy wzrost gospodarczy w kolejnych latach.

### Źródła:

<http://ec.europa.eu>  
<http://stat.gov.pl/>  
<http://www.nbp.pl/>  
<http://www.worldbank.org/>  
<http://www.oecd.org/>  
<http://stooq.pl/>  
<http://www.reuters.com/>  
<http://www.fitchpolska.com.pl/>  
<http://www.tradingeconomics.com/>  
<http://www.eurostat.com/>

## Social media scoring – nowe rozwiązanie w procesie oceny zdolności kredytowej

**Iwa Kuchciak**

Dr, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów, Katedra Bankowości

### Media społecznościowe w działalności banków

Obserwowany rozwój społeczeństwa internetowego determinuje nie tylko rozwój nowoczesnych kanałów dystrybucji produktów i usług bankowych oraz narzędzi służących do realizacji transakcji bankowych bazujących na internecie i urządzeniach mobilnych, ale także wymaga obecności banków w tych miejscach, w których przebywają potencjalni i obecni klienci. Tą przestrzenią stały się media społecznościowe.

*Pojęcie mediów społecznościowych bezpośrednio wiąże się z rozwojem aplikacji Web 2.0, które umożliwiają użytkownikom aktywne korzystanie ze stron WWW bazujące na wzajemnych interakcjach, współdziałaniu i współpracy osiąganą przez tworzenie sieci kontaktów, szybkim przepływie informacji pomiędzy użytkownikami i sprawniejszym sposobie komunikowania się [1]. Innymi słowy, Web 2.0 jest platformą, której treści i aplikacje są już nie tylko tworzone i publikowane, ale w sposób ciągły są modyfikowane przez wszystkich użytkowników na zasadach uczestnictwa i współpracy [2].*

Media społecznościowe charakteryzują się ogromną różnorodnością tematyczną i zasięgiem. Można dokonać ich klasyfikacji na takie formy jak: serwisy społecznościowe służące komunikacji, kreowaniu profili i ich aktualizacji, serwisy gromadzące muzykę, zdjęcia i video, blogi

i mikroblogi służące do dzielenia się z innymi informacjami o sobie oraz o świecie, platformy crowdsourcingowe, platformy edukacyjne, komunikatory, wirtualne światy gier/światy społecznościowe oraz kanały dystrybucji treści.

Potencjał mediów społecznościowych tkwi w ich różnorodności, ale także w ich popularności. Dostępne statystyki jednoznacznie wskazują na systematyczny przyrost liczby użytkowników mediów społecznościowych. Na koniec 2010 roku ich liczba wynosiła 0,97 mld, podczas gdy do końca 2018 roku przewiduje się wzrost do 2,44 mld [3]. Spośród mediów społecznościowych nieustannie od wielu lat na pierwszym miejscu pod względem popularności znajduje się Facebook, który w styczniu 2015 r. liczył 1,366 mld aktywnych użytkowników.

Dynamiczny rozwój mediów społecznościowych, zarówno pod względem liczby użytkowników, jak i oferowanych funkcjonalności, sprawił, że obecnością w tej przestrzeni zainteresowały się banki. Dostrzegły one liczne korzyści, jakie może generować aktywność podejmowana na portalach społecznościowych, wśród których należy wymienić wzrost rozpoznawalności i popularności, możliwość prezentacji informacji i dotarcia z nią do dużego grona odbiorców, lepsze pozycjonowanie w internecie marki, poznanie opinii klientów o produktach i usługach, nawiązanie kontaktu z nowymi klientami i utrzymanie pozytywnych relacji z obecnymi klientami oraz postrzeganie jako nowoczesnej instytucji [4]. Szacuje się, iż spośród 50 największych banków na świecie ponad 90% z nich jest obecnych na Facebook, a 88% na Twitter [5].

Banki postrzegają media społecznościowe głównie jako: kanał informacyjny, reklamowy, edukacyjny, kanał służący budowaniu relacji z klientami, platformę crowdsourcingową i kanał sprzedaży. W przypadku pełnienia funkcji kanału informacyjnego przez media społecznościowe podkreślić należy, iż zapewniają one komunikowanie informacji obecnym i potencjalnym klientom w sposób znaczenie szybszy niż tradycyjne kanały komunikacji, umożliwiając przekazywanie informacji w sposób bardziej atrakcyjny, zróżnicowany i dopasowany do oczekiwań użytkowników. Media społecznościowe postrzegane są jako bardziej atrakcyjny kanał reklamowy przez odbiorców niż tradycyjne kanały (tv, radio) ze względu na zróżnicowanie form przekazu i interaktywność z użytkownikiem. Banki chętnie wykorzystują serwisy internetowe jako kanały edukacyjne, służące budowaniu świadomości finansowej umożliwiającej lepsze zrozumienie produktów finansowych i ryzyka im towarzyszącego, przez co możliwe jest podejmowanie bardziej świadomych wyborów, co w konsekwencji wpływa także na zakres i częstotliwość korzystania z produktów i usług bankowych. Niektóre banki zdecydowały się na stworzenie platformy crowdsourcingowej znajdującej zastosowanie do generowania nowych pomysłów na produkty/usługi, dokonywania wyboru konkretnego rozwiązania, rangowania istniejących rozwiązań i poszukiwania możliwości ich doskonalenia prowadzenia obserwacji i analiz zmieniających się tendencji rynkowych oraz badania preferencji konsumentów. Wreszcie, szereg badań dowodzi, iż media społecznościowe powinny być wykorzystywane przez instytucje finansowe do budowania relacji lojalnościowych z klientami bowiem przez słuchanie i nawiązywanie interakcji z użytkownikami mediów społecznościowych insty-

tucje odkrywają ich potrzeby i pragnienia, które umożliwiają oferowanie spersonalizowanych usług, a w dalszej perspektywie przekładają się na zadowolenie klientów i zwiększenie skali i częstotliwości korzystania z produktów [6].

### **Social scoring w procesie oceny zdolności kredytowej**

Specyfika instytucji finansowych, wynikająca chociażby z ograniczeń i regulacji prawnych oraz konieczności zapewnienia tajemnicy bankowej nie pozwala na bezpośrednie powielanie rozwiązań bazujących na mediach społecznościowych dostępnych dla pozostałych organizacji. Z drugiej jednak strony stwarza ona szansę na wykorzystanie mediów społecznościowych, a konkretnie generowanych przez nie Big Data [7] do aktywności ściśle przypisywanych instytucjom finansowym. W przypadku sektora bankowego korzystanie z Big Data oznacza możliwość uwzględnienia w procesie oceny zdolności kredytowej tzw. social media scoring, czyli oceny bazującej na informacjach pochodzących z mediów społecznościowych stanowiącej element procesu oceny zdolności kredytowej [8].

Dotychczas decyzja o przyznaniu kredytu zależała od oceny punktowej reprezentującej wiarygodność kredytową potencjalnego kredytobiorcy. W przypadku najbardziej popularnych metod scoringowych ocena zdolności kredytowej w największym stopniu determinowana była wysokością osiągniętych dochodów, posiadaniem zadłużeniem i historią kredytową. Na podstawie tych informacji oraz danych socjo-demograficznych dokonywana była ocena ryzyka kredytowego i podejmowana była decyzja o przyznaniu lub odmowie udzielenia kredytu. Podczas podejmowania decyzji o przyznaniu lub odmowie kredytu kluczową rolę odgry-

wały informacje pochodzące z biur informacji kredytowej.

Powstanie i rozwój mediów społecznościowych dostarczył bankom możliwości uzyskania dostępu do informacji o znacznie większej liczbie osób i o zupełnie innym charakterze, obejmującym niemożliwe do pozyskania w tradycyjny sposób informacje o charakterze psychograficznym i behawioralnym na temat zainteresowań, upodobań, posiadanych przyjaciół i znajomych, sposobów spędzania wolnego czasu, aktywności zawodowych i pozazawodowych, zaangażowania w różne inicjatywy społeczne lub charytatywne. Dodatkowym atutem pozyskanych informacji jest ich większa aktualność niż w przypadku klasycznego credit scoringu, gdzie szacuje się opóźnienie nawet na 60 dni [9]. Cennym aspektem jest też fakt, iż informacje, które są dostępne w mediach społecznościowych pochodzą nie tylko bezpośrednio od danej osoby, ale w znacznej części są publikowane przez jej znajomych i przyjaciół w postaci zdjęć, wpisów, komentarzy. Powoduje to, że użytkownik nie do końca ma wpływ na dane, które są o nim dostępne na portalach społecznościowych, a tym samym nie jest w stanie ich w pełni kontrolować i manipulować nimi. Z jednej strony można zatem informacje pochodzące z social media uznać za bardziej wiarygodne niż te dostarczane przez klienta na prośbę banku, z drugiej zaś nie można wykluczyć pewnego ryzyka podszycia się pod daną osobę, stworzenia fałszywego profilu lub udostępniania nieprawdziwych informacji o niej.

Wskazane w teorii możliwości wykorzystania informacji pochodzących z mediów społecznościowych znalazły zastosowanie w praktyce. Najbardziej popularnym przykładem instytucji, która wdrożyła w 2011 r. do oceny zdolności

kredytowej informacje pochodzące z mediów społecznościowych jest start up Lenddo [10]. Algorytm oceny zdolności kredytowej wnioskodawcy bazuje przede wszystkim na informacjach pochodzących z LinkedIn, Google + i Twitter. Przy udzielaniu pożyczek bierze ona pod uwagę takie czynniki jak edukacja i kariera zawodowa, posiadani przyjaciele, informacje o przyjaciółkach i ile osób znajduje się w gronie ich znajomych [11].

W Polsce, w listopadzie 2014 Bank SMART poinformował, iż wdraża system kredytów online, w którym *dane uzyskane z tych mediów społecznościowych będą wspierały proces kredytowy* [12]. *Zapowiedzi wykorzystania mediów społecznościowych w ocenie zdolności kredytowej popłynęły także ze strony Alior Bank SA oraz mBanku SA.* Banki te planują dzięki wykorzystaniu technologii Big Data pozyskiwać informacje i zdjęcie zamieszczane na portalach społecznościowych oraz szeroko pojętą aktywność w internecie w celu uproszczenia procesów oceny zdolności kredytowej oraz skonstruowania bardziej spersonalizowanej oferty dla poszczególnych klientów. Tym samym w najbliższych miesiącach można spodziewać się wdrożeń w polskim sektorze bankowym.

### Podsumowanie

Powstanie i rozwój mediów społecznościowych stworzyło szansę zarówno dla banków jak i potencjalnych klientów udoskonalenia i uproszczenia procesu kredytowego. Z punktu widzenia banków, media społecznościowe dostarczają ogromnej puli informacji aktualizowanych na bieżąco o potencjalnym kredytobiorcy, które znacznie wykraczają poza informacje zbierane drogą klasyczną dotyczące głównie suchych danych osobowych. Media społecznościowe wzbogacają wiedzę banków o zachowania potencjalnego

kredytobiorcy w oparciu o cały szereg informacji dodatkowych publikowanych przez daną osobę oraz grono jej znajomych na temat zainteresowań, upodobań, posiadanych przyjaciół i znajomych, sposobów spędzania wolnego czasu, aktywności zawodowych i pozazawodowych, zaangażowania w różne inicjatywy społeczne lub charytatywne. Tym samym, media społecznościowe pozwalają na uwzględnienie w ocenie zdolności kredytowej nowej puli informacji, co stwarza możliwość uzyskania pożyczek bądź kredytów przez większą część populacji, wykluczoną z głównego rynku finansowego, szczególnie chodzi tu o osoby młode i osoby o niskich dochodach.

Z drugiej jednak strony banki, wykorzystując dane z social media muszą mieć świadomość ich wrażliwości i w sposób bardzo odpowiedzialny i rzetelny dokonywać ich oceny. Tym bardziej, że zapowiedzi o wdrożeniu social media scoringu spotkały się z licznymi negatywnymi wypowiedziami użytkowników mediów społecznościowych publikowanymi na

forach i blogach. Główne obawy dotyczyły zakresu dostępu do danych publikowanych w sieci, kwestii ochrony danych osobowych i ryzyka ich udostępnienia innym przedsiębiorstwom przez banki.

Wydaje się, że wypowiedzi te są przede wszystkim wynikiem braku zrozumienia dla potencjalnych korzyści jakie mogą płynąć dla użytkowników mediów społecznościowych polegających na przyspieszeniu procesu kredytowego i zwiększeniu szansy na uzyskanie produktów pożyczkowo-kredytowych przez osoby młode i z niskimi dochodami, które przy tradycyjnej ocenie scoringowej miałyby małe szanse na uzyskanie finansowania lub finansowanie to byłoby na mniej atrakcyjnych warunkach. Jednak, jeśli media społecznościowe miałyby być wykorzystywane dla zwiększenia inkluzji bankowej, a konkretnie w przypadku *social media scoring* inkluzji kredytowej to na pewno konieczne jest przeprowadzenie na szeroką skalę akcji informacyjno-edukacyjnej podkreślającej zalety proponowanego rozwiązania i rozwiewającej wątpliwości.

- 
- [1] C. Campbell, L. F. Pitt, M. Parent, P. R. Berthon, *Understanding Consumer Conversations around Ads in a Web 2.0 World*, „Journal of Advertising” 2011, vol. 40, s. 87.
- [2] A. M. Kaplan, M. Haenlein, *Users of the World, Unite! The Challenges and Opportunities of Social Media*, „Business Horizons” 2010, vol. 53, s. 61.
- [3] J. Bullas, *22 Social Media Facts and Statistics You Should Know in 2014*, <http://www.jeffbullas.com/2014/01/17/20-social-media-facts-and-statistics-you-should-know-in-2014/#YoyjKEKG8EtMCVf.99>, dostęp: 06.12.2014.
- [4] N. R. K. Raman, *Building a bank's brand equity through Social media*, An Oracle White Paper September 2009, s. 5. Por. *Social Media at the Starting Blocks: A Look at Financial Institutions in Europe and the United States*, Oracle, White Paper February 2011, s. 11.
- [5] Deloitte, *Who says banks can't be social? Become a social bank, inside and out?*, 2013, s. 2, <http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Financial-Services/gx-fsi-ca-who-said-bank-cant-be-social-2013-10.pdf>, dostęp: 17.12.2014.
- [6] Szerzej: N. R. K. Raman, *Building a bank's brand equity through Social media*, An Oracle White Paper September 2009. Por. B. King, *Bank 2.0. How Customer behavior and technology will change the future of financial services*, Marshall Cavendish Business, 2010; Por. B. King, *Bank 3.0*, Studio EMKA, Wydawnictwo Studio EMKA, 2013.
- [7] Wartość rynku Big Data szacowana jest na 5,1 mld dolarów i przewiduje się wzrost do końca 2015 r. do 32,1 mld i do 53,4 w 2017 r. Ponadto, ocenia się, że w ciągu ostatnich 2 lat wygenerowano więcej danych niż przez cały czas do tego momentu. PwC, *Where have you been all my life? How the financial services industry can unlock the value in Big Data*, October 2013, s. 2, [http://www.pwc.com/en\\_US/financial-services/publications/viewpoints/assets/pwc-unlocking-big-data-value.pdf](http://www.pwc.com/en_US/financial-services/publications/viewpoints/assets/pwc-unlocking-big-data-value.pdf), dostęp: 15.12.2014.
- [8] S. Karamongikar, K. Radha, *Risk analysis of loan. Portfolio using social data*, „Infosys Labs Briefings” 2014, vol. 12, no. 1, s. 63.
- [9] Szerzej: B. King, *Bank 2.0: How Customer Behavior and Technology Will Change the Future of Financial Services*, op. cit.
- [10] Lenddo udziela aktualnie pożyczek online w takich krajach jak Filipiny, Kolumbia, Meksyk, <https://www.lenddo.com/#howitworks>, dostęp: 12.12.2014.
- [11] E. M. Rusli, *Bad Credit? Start Tweeting. Startups Are Rethinking How to Measure Creditworthiness Beyond FICO*, „The Wall Street Journal” 2013, <http://www.wsj.com/articles/SB10001424127887324883604578396852612756398>, dostęp: 27.12.2014.
- [12] Technologiczne wsparcie zapewniła spółka Blue Services, która dostarczyła kompleksową platformę Blue CreditOnLine zintegrowaną z BIK i wzbogaconą o kilkadziesiąt wbudowanych mechanizmów antyfraudowych. *Czesz kredyt? Pokaż fejsbuka!*, Listopad 2014, <http://pmews.pl/bank-smart/chcesz-kredyt-pokaz-fejsbuka-3229292.html>, dostęp: 28.12.2014.

## Źródła finansowania procesów rewitalizacji – czy środki unijne to przepis na krótkotrwałą sukces?

**Magdalena Ślebocka\*, Aneta Tylman\*\***

\* Dr, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów, Katedra Finansów Publicznych

\*\* Dr, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów, Katedra Finansów Publicznych

Zapewnienie finansowania procesów rewitalizacyjnych leży w gestii samorządu gminnego. Zgodnie z projektem ustawy o rewitalizacji, prowadzenie procesów rewitalizacyjnych odbywać ma się w oparciu o gminny program rewitalizacji [1]. Wśród źródeł finansowania procesów rewitalizacyjnych wymienia się:

- środki prywatne, zwane także środkami komercyjnymi lub pochodzenia niepublicznego. Do tych środków zalicza się m.in.: kredyty i gwarancje bankowe, leasing, inwestycje sektora prywatnego, partycypację społeczną, czy działania podejmowane w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. W odniesieniu do tej grupy środków toczą się dyskusje obejmujące zagadnienia aktywizacji kapitału prywatnego poprzez stworzenie w danej gminie korzystnego klimatu do inwestowania w zgodzie z założeniami procesów rewitalizacyjnych;
- środki publiczne pochodzenia lokalnego. Zalicza się tu wszelkiego rodzaju instrumenty finansowe kreowane przez władzę samorządową lub te na które władza lokalna może wywierać określony wpływ, a więc czynsze, obligacje komunalne, pożyczki, kredyty, czy wreszcie najważniejsze, środki o charakterze bezzwrotnym, tzn. podatki i opłatę adicencną;

- środki publiczne zewnętrzne, czyli środki pochodzące z budżetu państwa oraz z funduszy unijnych tj. Funduszy Strukturalnych i Inwestycyjnych: EFRR, EFS i Funduszu Spójności, w ramach programów regionalnych i krajowych, w tym także sukcesywne zasilanie środkami pochodzącymi ze spłaty pożyczek udzielonych w ramach instrumentu Jessica [2].

Zaprezentowany powyżej podział jest dyskusyjny. Dwie pierwsze z wymienionych grup, jak również środki pochodzące z budżetu państwa, określane są w Narodowym Planie Rewitalizacji jako środki publiczne krajowe, do których zalicza się istniejące instrumenty i źródła finansowania oraz sukcesywnie tworzone nowe (w tym obejmujące instrumenty inżynierii finansowej). Jednocześnie wskazuje się tu, że wolumen środków i identyfikacja źródeł określane zostaną dopiero w ramach prac i uzgodnień międzyresortowych indywidualnie dla poszczególnych instrumentów [3].

Do zasadniczych źródeł finansowania procesów rewitalizacji zalicza się aktualnie: środki pochodzące z funduszy europejskich oraz wpływy z podatków i opłat lokalnych, dochody związane z gospodarowaniem mieniem komunalnym oraz dochody pochodzące z redystrybucji środków między budżetem państwa a samorządu [4]. Tabela zamieszczona poniżej prezentuje udział środków unijnych w finansowaniu projektów rewitalizacyjnych w poszczególnych województwach w latach 2007–13.

Tabela 1. Wykorzystanie środków unijnych przeznaczonych na rewitalizację w województwach w latach 2007–2013

Wyszczególnienie	Liczba projektów	Wartość projektu [zł]	Dofinansowanie z EU [zł]	Uśredniona kwota dofinansowania projektu	% udział dofinansowania w stosunku do wartości projektu
Dolnośląskie	430	853.608.011,7	465.520.122,1	1.082.604,93	54,53
Kujawsko-pomorskie	227	890.602.873	482.721.304,4	2.126.525,57	54,20
Lubelskie	59	491.695.467,3	307.195.989,9	5.206.711,69	62,47
Lubuskie	51	328.929.981	166.104.718,6	3.256.955,26	50,49
Łódzkie	39	941.206.687,5	397.831.412,8	10.200.805,45	42,00
Małopolskie	66	531.091.690,7	276.066.788,8	4.182.830,13	68,41
Mazowieckie	28	403.496.636,9	331.795.946,7	11.849.855,23	82,23
Opolskie	45	223.488.187,7	144.554.305,7	3.212.317,90	64,68
Podkarpackie	89	385.345.686,1	265.344.157,2	2.981.395,02	68,85
Podlaskie	0	0	0	0	0
Pomorskie	134	781.255.570,6	492.688.875,6	3.676.782,65	63,06
Śląskie	141	2.009.047.885	1.341.157.456	9.511.755,00	66,75
Świętokrzyskie	78	500.219.115,1	288.792.984,5	3.702.474,16	57,73
Warmińsko-mazurskie	194	676.105.477,5	372.687.153,3	1.921.067,80	55,12
Wielkopolskie	8	387.830.501,1	312.565.496	39.070.687,00	80,59
Zachodniopomorskie	63	280.030.899,2	204.376.622,5	3.244.073,37	72,98

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych <http://www.mapadotacji.gov.pl/projekty>, dostęp: 01.06.2015.

Na podstawie danych zawartych w tab. 1 można zauważyć, że:

- największy udział dofinansowania unijnego w poprzedniej perspektywie finansowej wystąpił w województwie mazowieckim, gdzie wartość dofinansowania wyniosła 82,23% wszystkich środków przeznaczonych na procesy rewitalizacyjne oraz w województwie wielkopolskim 80,59%. Najniższy udział, za wyjątkiem województwa podlaskiego, odnotowany został w województwie łódzkim, gdzie tylko 40,42% ogółu środków pieniężnych stanowiły środki pochodzące z funduszy unijnych. Generalnie uśredniona wartość dofinansowania wynosiła około 60% ogólnej kwoty;
- najwięcej projektów rewitalizacyjnych zrealizowanych zostało w województwie dolnośląskim – aż 430 – i województwie kujawsko-pomorskim – 227. Choć ich liczba jest imponująca to

świadczą może również o zbytym rozdrobnieniu i braku globalnego ujęcia czynności naprawczych, które są podstawowym założeniem prawidłowo przeprowadzonych procesów rewitalizacyjnych. Najmniejszą liczbą realizowanych projektów można zaobserwować w województwie wielkopolskim, tylko 8, i województwie łódzkim – 39. Z jednej strony może być to wynik niepokojący, z drugiej zaś świadczyć może o kompleksowym podejściu do problemu odnowy tkanki miejskiej.

Zaprezentowane wyniki jednoznacznie dają obraz sytuacji, w której środki na realizację projektów rewitalizacyjnych będące w dyspozycji samorządu są niewystarczające w stosunku do skali potrzeb. Proces rewitalizacji to aktualnie proces kompleksowy, społeczny, którego czas trwania niejednokrotnie nie jest

możliwy do przewidzenia. W tym kontekście obawy budzi niejednoznaczność sformułowań Narodowego Programu Rewitalizacji w odniesieniu do krajowych, w tym lokalnych, instrumentów finansowych możliwych do wykorzystania w procesach rewitalizacji. Instrumenty te budować powinny gwarancję stabilności finansowej już rozpoczętych procesów, jak również stanowić zachętę dla podejmowania coraz to nowych projektów rewitalizacyjnych. Jest to szczególnie istotne po zakończeniu ostatniego już okresu finansowania programowania z funduszy europejskich na lata 2014–2022. W tym kontekście za niepokojące

uznać można również zapisy założeń do projektu ustawy o rewitalizacji, gdzie wskazuje się, że „projektowana ustawa nie będzie zawierać rozwiązań wprost zapewniających źródła finansowania procesów rewitalizacji. Ma ona charakter zbioru narzędzi służących do prowadzenia efektywnych, optymalnych procesów rewitalizacji, a jej celem jest stworzenie ram prawnych do prowadzenia tych procesów, które zachęcać będą różne podmioty (publiczne i niepubliczne) do koncentracji środków na obszarach zdegradowanych i współpracy dla zwiększenia ich dźwigni finansowej” [5].

- 
- [1] *Założenia Ustawy o rewitalizacji*, Projekt z dnia 15 lutego 2015 r., <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//1/259882/259913/259914/dokument149476.pdf>, dostęp: 10.06.2015.
  - [2] <http://www.rewitalizacja.zabytki.lodz.pl/page/index.php?str=187>, dostęp: 10.06.2015.
  - [3] [https://www.mir.gov.pl/media/4438/NarodowyPlanRewitalizacji\\_Zalozenia\\_062014.pdf](https://www.mir.gov.pl/media/4438/NarodowyPlanRewitalizacji_Zalozenia_062014.pdf), dostęp: 10.06.2015.
  - [4] A. Ryszko, *Analiza możliwości finansowania rewitalizacji terenów przekształconych antropogenicznie na obszarach gmin górniczych*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej” 2012, Seria: Organizacja i Zarządzanie z. 62, nr kol. 1875, Politechnika Śląska, Wydział Organizacji i Zarządzania s. 131.
  - [5] *Założenia Ustawy o rewitalizacji*, Projekt z dnia 15 lutego 2015 r., <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//1/259882/259913/259914/dokument149476.pdf>, dostęp: 15.06.2015.



### **Zasady opracowania materiałów**

Do publikacji będą przyjmowane prace mające charakter teoretyczny lub empiryczny, zawierające wartości merytoryczne, o odpowiedniej formie prezentacji, w których wykorzystano właściwe metody badawcze, nawiązano do dorobku dyscypliny finanse i w odpowiedni sposób to udokumentowano. Artykuły nadsyłane do publikacji w czasopiśmie *Finanse i Prawo Finansowe* mogą być przygotowane w języku polskim lub angielskim. Do treści artykułu napisanego w języku polskim należy dołączyć tytuł i streszczenie w języku angielskim. Przed publikacją artykuły będą recenzowane.

Wszelkie szczegółowe informacje na temat zasad recenzowania i wymogów edytorskich oraz formatka znajdują się na stronie internetowej czasopisma.

### **Zasady cytowania materiałów zawartych w czasopiśmie**

W przypadku kopiowania i rozpowszechniania materiałów zawartych w niniejszym numerze czasopisma prosimy o podanie źródła, z którego pochodzą cytowane treści:

I. Nazwisko Autora, *Tytuł artykułu*, „Tytuł czasopisma” (e-czasopismo), numer i rok wydania, strona.

np.

J. Kowalski, *Sytuacja gospodarcza przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce w 2013 r.*, „Finanse i Prawo Finansowe. Journal of Finance and Financial Law” (e-czasopismo), nr 1/2014, s. 110–125.