



FINANSE i PRAWO FINANSOWE

JOURNAL of FINANCE and FINANCIAL LAW

ISSN 2353-5601

vol. 3(31)

WRZESIEŃ/SEPTEMBER 2021
KWARTALNIK



**WYDZIAŁ EKONOMICZNO-
SOCJOLOGICZNY**
Uniwersytet Łódzki



**UNIWERSYTET
ŁÓDZKI**

**FINANSE i PRAWO
FINANSOWE**

**JOURNAL of FINANCE
and FINANCIAL LAW**

ISSN 2353-5601

vol. 3(31)

WRZESIEŃ/SEPTEMBER 2021

K W A R T A L N I K

Rada Naukowa

Femi Ayoola (University of Ibadan, Nigeria)
Zbysław Dobrowolski (Uniwersytet Jagielloński, Polska)
Teresa Famulska (Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Polska)
Stanisław Flejterski (Uniwersytet Szczeciński, Polska)
Jerzy Gajdka (Uniwersytet Łódzki, Polska)
Grzegorz Gołębiowski (Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Polska)
Ireneusz Jaźwiński (Uniwersytet Szczeciński, Polska)
Sami Kajalo (Aalto University, Finlandia)
Stanisław Kasiewicz (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie: SGH, Polska)
Zbigniew Kmiecik (Uniwersytet Łódzki, Polska)
Sophia Lobozyńska (Ivan Franko L'viv National University of Lviv, Ukraina)
Maciej Malaczewski (Uniwersytet Łódzki, Polska)
Elena Manas (University of Alcalá de Henares, Hiszpania)
Paulo Reis Mourao (University of Minho, Braga, Portugalia)
Witold Orłowski (Uniwersytet Łódzki, Akademia Finansów i Biznesu Vistula, Polska)
Ramona Rupeika-Apoga (University of Latvia, Ryga, Łotwa)
Wolfgang Scherf (Justus Liebig University, Giessen, Niemcy)
Iryna Skomorowycz (Ivan Franko National University of Lviv, Ukraina)
Magdalena Maria Stuss (Uniwersytet Jagielloński, Polska)
Anna Tarabasz (SP Jain School of Global Management, Dubai, Zjednoczone Emiraty Arabskie)
Fátima Teresa Sol Murta (University of Coimbra, Portugalia)
Jacek Tomkiewicz (Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa, Polska)
Harry W. Trummer (Goethe University, Frankfurt, Niemcy)
Ulyana Vladychyn (Ivan Franko National University of Lviv, Ukraina)

Zespół Redakcyjny

Redaktor Naczelny

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

Zastępca Redaktora Naczelnego

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

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)

Anna Młostorń-Olszewska (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Redaktor Języka Angielskiego

Katarzyna Walińska (Uniwersytet Łódzki, Studium Języków Obcych)

Redaktor Statystyczny

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

Redaktor ds. Organizacyjno-Prawnych

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

Tomasz Florczak (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Redaktor Naukowy

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

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

Redaktor ds. umiędzynarodowienia czasopisma

Małgorzata Jabłońska (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Sekretariat Redakcji

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

Redaktor Techniczny

Monika Wolska-Bryl (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny)

Obsługa strony IT

Jacek Sikorski (Absolwent Uniwersytetu Łódzkiego, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny)

Dariusz Jędrzejka (Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Finansów)

Stała współpraca:

Lena Grzesiak (Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania)

Marta Padaszyńska (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)

Wszystkie artykuły publikowane w czasopiśmie przeszły podwójną – ślepą recenzję.

SPIS TREŚCI

| | |
|---|-----|
| Sylwia Cieślik – Variable Interest Entity Structure as a Form of Investment Undertaken by Chinese Companies on Foreign Stock Exchanges | 7 |
| Michał Comporek – Rzeczowe zarządzanie zyskiem jako instrument kształtowania dużych strat w przedsiębiorstwach przemysłowych | 25 |
| Wiktor Gnych-Pietrzak – Prawo konsumenta do obniżenia całkowitego kosztu kredytu konsumenckiego – zarys problemu | 41 |
| Małgorzata Jabłońska, Joanna Stawska, Radosław Dziuba, Mahmut Tekce, Marta Krasoń – Public Aid and Entrepreneurship during the Covid-19 Pandemic in the European Union Countries | 57 |
| Alicja Juras – Is Gold as an Alternative Investment a Good Solution during Pandemic? | 79 |
| Katarzyna Nowak – Niepewność interpretacyjna zapisów ochrony ubezpieczeniowej konsumentów ubezpieczeń na życie oferowanych do kredytów mieszkaniowych na przykładzie wybranych ofert | 89 |
| Anna Pluskota – Makroekonomiczne determinanty ryzyka kredytowego w Polsce ze szczególnym uwzględnieniem kursów walut obcych | 107 |
| Eleonora Ratowska-Dziobiak – Rola edukacji ekonomicznej w kształtowaniu stabilności systemu finansowego | 119 |
| Grażyna Szustak, Łukasz Szewczyk – Wiarygodność informacyjna banku – perspektywa seniora korzystającego z usług na rynku bankowym | 133 |
| Adam Szymacha, Kamil Rogalski – Komentarz na kanwie uchwały Naczelnego Sądu Administracyjnego I FPS 1/21 – sądowa kontrola instrumentalnego wszczęcia postępowania karnego skarbowego a prawo do sądu | 151 |
| Dodatek kwartalny | 163 |
| Lena Grzesiak – Lawrence Klein – Laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 1980 roku | 165 |
| Artur Zimny – Koniunktura w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych w II kw. 2021 r. | 167 |
| Zuzanna Pakuła – Sytuacja gospodarcza w Polsce po II kwartale 2021 roku | 172 |

VARIABLE INTEREST ENTITY STRUCTURE AS A FORM OF INVESTMENT UNDERTAKEN BY CHINESE COMPANIES ON FOREIGN STOCK EXCHANGES



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.31.01>

Sylwia Cieřlik* 

Abstract

The aim of the article: The purpose of this article is to discuss theoretical issues concerning the nature of the Variable Interest Entity (VIE) structure and to analyze the scale and functioning of companies using this structure to issue securities on foreign exchanges. The main research hypothesis was that the VIE structure is widely used by Chinese companies to issue securities on international stock exchanges.

Methodology: The basis of the research material are academic articles, reports of institutions and corporations, journal articles and other sources, as well as statistical data of companies collected on stock exchanges. Through analysis of stock market data, the authors sought to identify the number of companies operating under the VIE structure and determine the amount of capital invested on the largest international stock exchanges.

Results of the research: Empirical research indicates that the VIE structure is used by Chinese companies operating in sectors of the Chinese economy restricted by the authorities in order to issue securities, and thus raise the necessary capital for further development. The results indicate the large amount of accumulated capital, the huge number of entities involved in their operation, as well as the high risk associated with the investment.

Keywords: Variable Interest Entity structure, international capital market, China, investments, stock ex-change, investment risk.

JEL Class: F30, F31, G31, G32.

* MA, Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz, e-mail: ssylwia.cieslik@gmail.com.

INTRODUCTION

Variable Interest Entity (VIE) is an organizational structure based on a number of relations between various economic entities, whose functioning depends on the realization of certain economic goals (Whitehill, 2017: 3–4). Therefore, the VIE is an investment structure where a Chinese operating company is controlled by an offshore entity, on the basis of a number of agreements (Latham & Walkins, 2019: 3) that allow the related entities to obtain a certain level of control over certain companies, without the need to directly hold shares, as well as a significant shareholding in those companies (Guo, 2014: 1).

The idea of establishing a VIE structure is closely related to the political and economic situation of the People's Republic of China (PRC) (FTSE Russell, 2018: 5). The VIE is a recognized and widely used business structure in the entire foreign investment sector, under the supervision of the authorities in the PRC, in particular in the technology, telecommunications and media sector. Foreign direct investment (FDI) undertaken by foreign entities is a desired effect by the authorities, however, due to the politically sensitive nature of certain sectors of the economy, such investments are subject to special surveillance. This applies primarily to: banking, press releases, TV broadcasters, wholesale and retail, mining, agriculture, utilities, telecommunications, Internet, energy and technology (Shi, 2011: 1267–1268). Companies operating in the sectors listed in the Catalog for Guidance of Foreign Investment Industries, which seek the possibility to issue securities on foreign exchanges are required to obtain permission from the State Council of the PRC, the highest Chinese executive body (Schindelheim, 2012: 220–222). Obtaining such a permit is complicated and time-consuming, therefore companies have tried to bypass the restrictions established by the authorities in this area. To this end, a VIE structure was created, which can be called a quiet compromise between the Chinese authorities control over strategic economic sectors and the development of private enterprises (Whitehill, 2017: 3).

The growing significance of the VIE structure for Chinese companies as one of the forms of financing which has led to their enormous growth, is shown in statistics. In 2000, only 1% of all Chinese private companies issued securities on Chinese stock exchanges (Gilli, 2019: 1), while in 2017, over 150 companies using VIE structure, went public on American stock exchanges (Whitehill, 2017: 6). It is noted that at the end of 2017, the stock market capitalization of Chinese companies registered in the Cayman Islands, which operated under the VIE structure, was \$1.7 trillion, of which \$747 billion corresponded to shares listed on the NYSE and NASDAQ (Powell, 2019).

The aim of the article is to discuss theoretical issues concerning the essence of the VIE structure and to analyze the scale and functioning of companies using

this structure to issue securities on foreign stock exchanges. The choice of the topic was dictated primarily by the virtual absence of the VIE structure issue in the literature, as well as the lack of its comprehensive and interdisciplinary presentation in foreign literature.

The main research hypothesis is that the VIE structure is widely used by Chinese companies to issue securities on international stock exchanges. The multidimensional nature of this issue requires a strong move beyond the economic sciences and a more complete context, using different fields of knowledge.

Empirical research was conducted by analyzing stock exchange reports containing companies listed in October 2020, annual reports of companies, as well as the report of the U.S.–China Economic and Security Review Commission, containing the list of Chinese companies listed on the largest U.S. stock exchanges on October 2, 2020. The research material is based on academic articles, reports from institutions and corporations, articles from journals and other sources, as well as company statistics gathered on stock exchanges.

1. ANALYSIS OF THE VIE STRUCTURE

A typical VIE structure is divided into two segments – one with domestic ownership and the other with foreign investments. The activities that are carried out within the sector reserved by Chinese regulations are located in the VIE entity, while the entity that is admitted to foreign investments is set in the Chinese branch of the operating company, i.e. Wholly Foreign Owned Entity (WFOE). The offshore company, the issuer of securities, owns the WFOE (Gillis, 2014: 62–63). Taking into account the above, there are three main entities within this structure – offshore, i.e. the foreign holding company, WFOE, as well as the Operating Company, also called VIE.

1.1. Entities constituting the VIE structure

Analysing this structure, the significance of foreign investors, i.e. natural or legal persons from whom the capital comes, should also be underlined. These entities purchase securities from the offshore company, registered in the so-called tax haven (Brown, 2017: 203). The most popular places of registration of such companies are Cayman Islands, British Virgin Islands and the United States (Gillis, 2019: 4). A holding company is also called offshore, because this entity usually does not carry out any activity and its main function consists in figuring on foreign stock exchanges. Therefore, the offshore unit cannot be controlled by the Chinese authorities due to its operation outside China (Guo, 2014: 577).

The establishment of the VIE structure also involves the registration of an indirect company, usually based in Hong Kong, which is wholly owned by an offshore company that acts as an entry point into China and as a legal buffer, i.e. an additional collateral in the established structure (Brown, 2017: 204). However, the establishment of this entity is not obligatory, and the main purpose of establishing these companies is to minimize tax deductions on dividends paid from China (Gillis, 2019: 3–4).

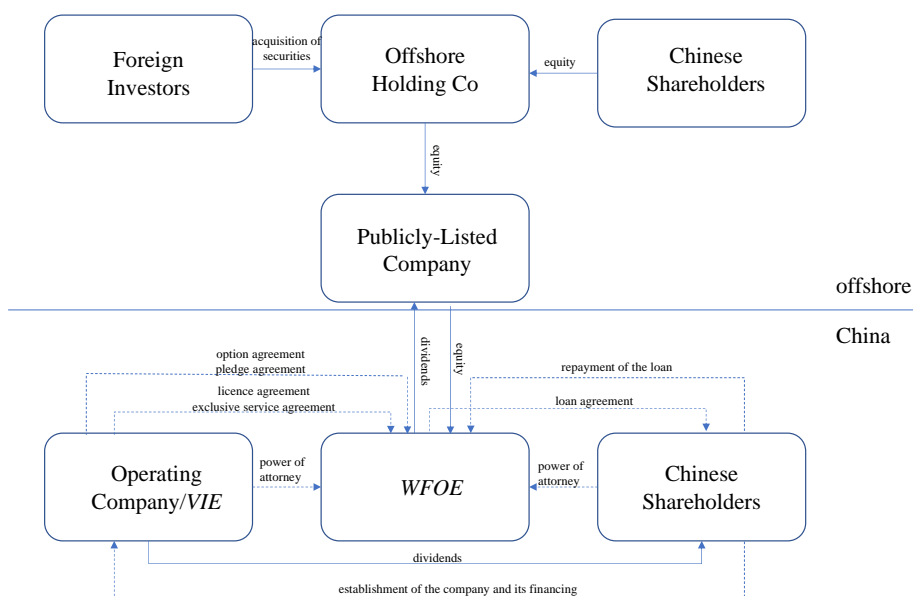


Figure 1. The Variable Interest Entity structure diagram

Source: own study based on Shen, 2012: 930–932 and Whitehill, 2017: 4–6.

Establishing the next of these entities, the WFOE unit is often used by multinational companies to open the way to doing business in China (Gillis, 2019: 3–4). Despite foreign capital, this entity can operate in the territory of the PRC, because it is not a direct beneficiary of the license granted by the Chinese authorities to operate in the protected sector (Coppola et al., 2020: 22). However, this does not mean that the activity of WFOE is not regulated by the Chinese authorities – because of the foreign capital, this entity has to face a lot of regulations and restrictions on its operation in the territory of PRC (Gillis, 2019: 3). In order to solve the problem of obtaining a license to operate in the reserved sector, an operating company is established, which is owned exclusively by Chinese citizens (Larson, 2019: 210). Between the WFOE, the operating

company and the Chinese shareholders, agreements are concluded whose main purpose is to transfer voting rights and profits to a listed company, i.e. offshore (Brown, 2017: 204–205). A further reason for concluding such sets of bilateral agreements is also the possibility for the offshore company to represent itself before foreign investors that it owns the operating company for international accounting and reporting purposes (Coppola et al., 2020: 45).

The VIE, also known as an operating company (Whitehill, 2017: 4), is an entity whose founder and owner is a person of Chinese nationality, usually a reliable employee (Guo, 2014: 578). By the fact that the VIE is owned by a Chinese citizen, it can be argued that the entity is a national property with the right to apply for a permit to operate in a sector subject to certain restrictions. Thus, there is a duality of arguments for the use of this structure – it is possible to reassure foreign investors that they buy the company’s securities to encourage them to invest their capital, and at the same time, in order to apply for a license to operate in the restricted sector, it is possible to declare to Chinese regulators that this entity is fully owned by Chinese citizens (Coppola et al., 2020: 21). The activity of the VIE, on the other hand, is largely regulated by Chinese regulations requiring it to undertake only licensed activities (Schindelheim, 2012: 203).

1.2. Identification of connections established between the entities

The relationships between the entities comprising the VIE structure are based on shareholding relationships, as well as on legal relationships that are established under concluded legal agreements (Brown, 2017: 203–205). The ownership relations are marked in Figure 1 with continuous lines, while those based on legal relations are marked with dotted lines. The Chinese shareholders have ownership interests in a domestic operating company as well as the holding company operating outside the PRC. The second group of investors – foreign investors, thanks to the invested capital, hold securities of the offshore company. The offshore company, on the other hand, is owned by a WFOE company operating in China. Analyzing the second type of relations, i.e. legal relations, two groups of agreements should be distinguished. The first one is a series of legal agreements concluded between Chinese shareholders and the WFOE company, which are primarily aimed at exercising the rights of Chinese shareholders in voting on company matters. The second group of agreements are concluded between the domestic operating company and the WFOE, under which the WFOE is obligated to provide the operating company with business services and the operating company is obliged to provide remuneration due to the WFOE (Shen, 2012: 930–932).

However, it is indicated in the literature that in reality, the provision of these services is a sham and the conclusion of these agreements is only intended to transfer capital from abroad to China (Larson, 2019: 210). In this structure, the links between the above mentioned entities are most unclear (Coppola et al., 2020: 22). The agreements concluded between the WFOE, Chinese shareholders and the operating company are only intended to mimic the ownership of the capital for the regulatory authority to recognize the operating company as Chinese property. The VIE structure operates in such a way that the WFOE provides Chinese owners with a zero-interest loan, which is secured by the owners' equity. In addition, the Chinese shareholders grant the WFOE an exclusive option to purchase the company at a predetermined price, which can be confirmed by proxy agreements. The relationships resulting from these agreements give the Chinese shareholders control of the operating company that imitates the control of their equity interests. Moreover, in order to transfer the profits of the operating company to WFOE, an exclusive agreement is concluded, in which the operating company employs WFOE to provide technical services such as website maintenance, programming, sales support, implementation services, learning program development, etc., while WFOE charges a fee for providing these services, which is approximately equal to the total profit of the operating company (Coppola et al., 2020: 22).

Undoubtedly, it is also worth noting the scheme involving the flow of capital between the entities comprising the VIE structure. First of all, the operating company, which benefits from its activities, transfers its profits to the WFOE in the form of payment for the services provided by this entity (Shen, 2012: 931), based on a number of contractual arrangements which aim at absorbing all profits made and transferring them in the form of a commercial transaction. Then, after the WFOE distributes the dividend, a part of the profits is transferred to the offshore. If there is another subsidiary in the VIE structure, the dividend is also distributed with its participation (Brown, 2017: 205).

It should also be noted that basing the whole structure on contracts binding entities from different countries and not on the ownership shares held, indicates its fragility and high risk associated with investing in these entities. However, the conclusion of these contracts is crucial for the functioning of the VIE structure and also confirms its originality. Thanks to these contracts Chinese owners can maintain actual control over the ownership and management of the operating company. These agreements also allow the offshore company to consolidate its financial statements, as well as to participate in the economic profits and losses of the operating company. These features are key to an offshore company's future listing on the international stock exchange and to achieving tax efficiency in cross-border transactions (Lee, 2011).

2. METHODOLOGY AND DATA

The purpose of this study is an attempt to identify a number of Chinese companies operating in the sectors controlled by the PRC authorities, operating on the basis of the VIE structure, and to determine the amount of capital they have invested on the largest international stock exchanges in terms of turnover, i.e.: NYSE (New York Stock Exchange), NASDAQ, AMEX (American Stock Exchange), LSE (The London Stock Exchange), DAX (Frankfurt Stock Exchange), and SEHK (The Stock Exchange of Hong Kong Limited). The analysis was performed on selected markets of the previously mentioned exchanges.

The data on companies was collected through the analysis of stock exchange reports, containing the list of companies of October 2020, annual reports of companies, as well as the report of the U.S.–China Economic and Security Review Commission, containing the list of Chinese companies listed on the largest American stock exchanges on October 2, 2020. The data from the above mentioned documents was narrowed down, which was based on several assumptions. First of all, companies that made an IPO after 2000, i.e. the year when the VIE structure started to be used, were analysed. Secondly, the sector in which the company operates was examined and compared with the reserved sectors listed in the Catalogue of Guidelines for foreign investment sectors. Thirdly, the study examined only companies that are headquartered in China and issue shares. Fourthly, information on the use of the VIE structure in the most recently published annual reports of companies was considered in the establishment of the list of companies. Fifthly, the national-level Chinese state-owned enterprises (SOEs) were not taken into consideration. In other words, it was considered that if a company from the private sector is located in China, operates in one of the reserved sectors, and issues shares after 2000, the information about operating on the basis of the VIE structure is additionally included in its most recently published annual report that the company operates using the VIE structure.

However, the limitations of this study should be also considered. Due to many uncertainties related to the legality of the structure itself and ownership relations, it is difficult to collect data on all companies on the basis of stock exchange reports, prospectuses or other sources. It should be added that the place of registration as well as the name of the company itself may not indicate the existence of links with Chinese entities. In addition, companies may conceal from their stakeholders the fact that they are making an investment, around which there is much controversy and doubt. Considering the aforementioned, this study is merely an attempt to estimate the size of the capital and the number of these companies on selected stock exchanges.

3. RESULTS

While attempting to identify the number of companies operating under the VIE structure, a geographical distinction by world region was used by considering the largest stock exchanges in North America, Europe and Asia. Companies from selected stock exchanges were analyzed in terms of the sector of operation, the time of the first issued securities on a given stock exchange (IPO), as well as the market capitalization.

3.1. North America

Based on the report prepared by the U.S. and Chinese Economic and Security Review Committee from October 2, 2020, as indicated in Table 1, 193 Chinese companies using the VIE structure were listed on the three largest American stock exchanges – NASDAQ, NYSE and AMEX. Recent research indicates that in 2018, the share of Chinese NASDAQ listed companies that used the VIE structure increased from 53% to 92% in seven years, and over the same period, the share of companies operating under the VIE structure on the New York Stock Exchange increased from 29% to 64% (Liu, 2018).

Table 1. List of Chinese companies listed on American stock exchanges (i.e. NYSE, NASDAQ and AMEX) in October 2020 using Variable Interest Entity structure

| Sector | Number of companies | Market Capitalization (mln USD) |
|---------------------|---------------------|---------------------------------|
| Technology | 59 | 183,552 |
| Finance | 41 | 11,956 |
| Consumer's services | 30 | 243,372 |
| Consumer's goods | 24 | 111,096 |
| Health care | 15 | 23,439 |
| Business services | 9 | 947,307 |
| Industry | 9 | 2,156 |
| Energy | 2 | 682 |
| Real estate | 2 | 68,019 |
| Media | 1 | 312 |
| Transport | 1 | 24,676 |
| Total | 193 | 1,616,567 |

Source: own study based on U.S.–China Economic and Security Review Commission 2020.

The total stock market capitalization of the Chinese companies listed on American stock exchanges is USD 1.6 trillion. All the companies, presented in Table 1, operate in reserved sectors. Based on own calculations, which were carried out on the basis of the aforementioned report limited to companies using the VIE structure, the largest number of companies (more than 50% of all analyzed entities) conduct business activity in the finance and technology sector (see Chart 1).

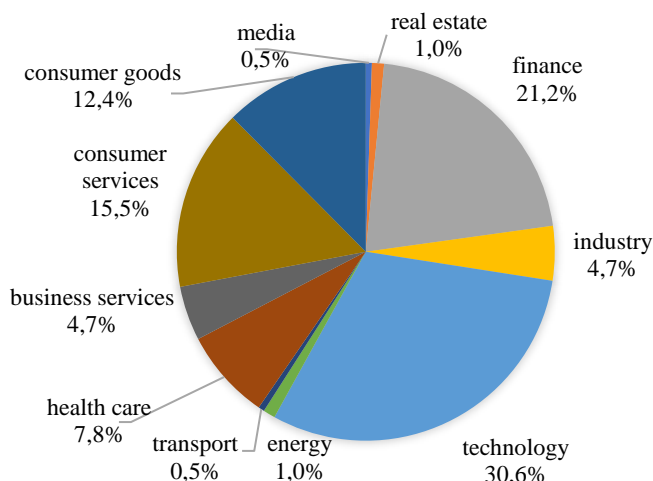


Chart 1. Overview of companies using the Variable Interest Entity structure listed on American stock exchanges (i.e. NYSE, NASDAQ and AMEX) on October 2, 2020 by sectors of operation

Source: own study based on U.S.–China Economic and Security Review Commission 2020.

Analysing companies by their market value, most of them are relatively small investments – 84% of companies have capitalization up to \$5 billion (see Chart 2). It should be noted that despite many reservations about the legality of the VIE structure, in recent years more and more companies have decided to use it. Notwithstanding signals from the PRC authorities expressing their disapproval of the use of this structure, this has not resulted in a decrease in interest of Chinese companies in issuing securities. Admittedly, until 2009, a much smaller number of companies decided to invest on American stock exchanges, but a significant increase in the number of companies listed on American stock exchanges has been observed since 2014 (see Chart 3).

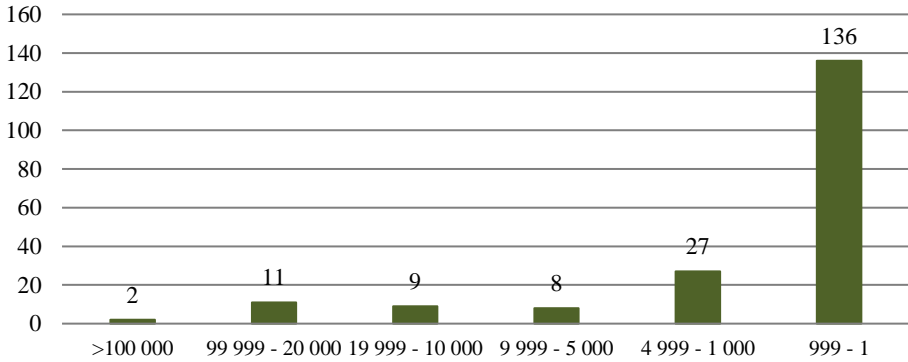


Chart 2. Overview of Chinese companies using the Variable Interest Entity structure listed on American stock exchanges (i.e. NYSE, NASDAQ and AMEX) on October 2, 2020 according to the market capitalization (mln USD)

Source: own study based on U.S.–China Economic and Security Review Commission 2020.

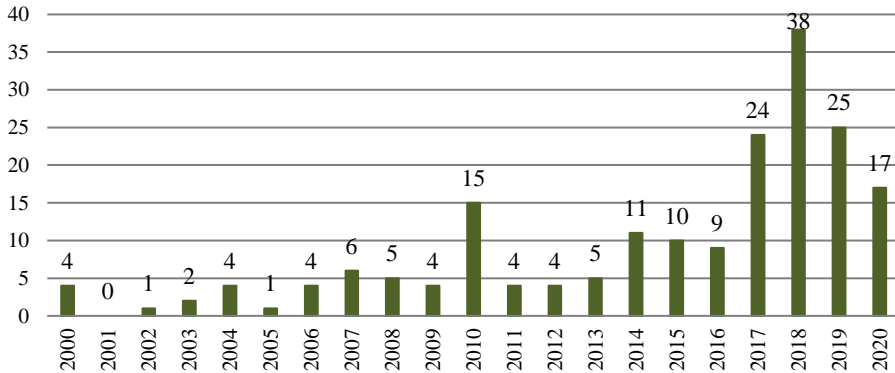


Chart 3. Overview of Chinese companies using the Variable Interest Entity structure listed on American stock exchanges (i.e. NYSE, NASDAQ and AMEX) on October 2, 2020 by IPO date

Source: own study based on U.S.–China Economic and Security Review Commission 2020.

In addition, the Council of Institutional Investors made a significant observation from the point of view of making investments by foreign investors. Based on its 2017 survey, less than 1/5 of companies listed on American stock exchanges operating under the VIE structure paid or expected to pay dividends to shareholders (Whitehill, 2017: 12). Such conduct of Chinese companies only

leaves investors the possibility to rely on the appreciation of the company's share price to obtain a return on investment. As the authors of the study indicate, behind the non-payment of dividends there may be the conviction of Chinese companies that the capital accumulated in China should remain in China.

3.2. Europe

The analysis of companies using the VIE structure on the European continent was conducted on the two largest stock exchanges in terms of capitalization, i.e. the London Stock Exchange and the Frankfurt Stock Exchange. Tables 2 and 3 list the companies listed on these exchanges.

Table 2. Chinese companies using the Variable Interest Entity structure listed on the Main Market and AIM in October 2020 on LSE

| No. | The company | Market capitalization (mln GBP) | IPO year | Sector |
|-----|------------------------------------|---------------------------------|----------|----------------------|
| 1 | Fidelity China Spec. Situation PLC | 1,943.3 | 2010 | finance |
| 2 | JPMORGAN European Invest TST PLC | 213.87 | 2006 | finance |
| 3 | Adamas Finance Asia Limited | 22.48 | 2014 | finance |
| 4 | Fastforward Innovations Limited | 13.14 | 2006 | finance |
| 5 | Hutchison China MediTech Limited | 3,427.14 | 2006 | health care |
| 6 | Univision Engineering Limited | 4.22 | 2005 | energy |
| 7 | Walcom Group Limited | 0,19 | 2006 | consument's services |
| 8 | China Yangtze Power Co. Ltd. | 4.33 | 2020 | energy |
| 9 | SDIC Power Holdings Co. Ltd. | 0.08 | 2020 | energy |
| | Total | 5,628.75 | | |

Source: own study based on London Stock Exchange (a) 2020 and London Stock Exchange (b) 2020.

Table 3. Chinese companies using the Variable Interest Entity structure listed on the markets: Prime Standard, General Standard and Scale in October 2020 on DAX

| No. | The company | Market capitalization (mln €) | IPO year | Sector |
|-----|----------------------------|-------------------------------|----------|---------------------|
| 1 | Haier Smart Home Co. | 5,950 | 2018 | consumer's services |
| 2 | Roy Asset HLDG | 13.15 | 2015 | industry |
| 3 | United Power Technology AG | 0.39 | 2011 | industry |
| 4 | Zhongde Waste Technology | 0.77 | 2007 | industry |
| | Total | 5,964.31 | | |

Source: own study based on Deutsche B3rse Cash Market 2020.

Comparing the presence of Chinese companies on stock exchanges in different parts of the world to European stock exchanges, it should be noted that investments of Chinese companies in Europe are not as popular as e.g. in America or Hong Kong. There are nine Chinese companies that have decided to issue securities on Europe's largest stock exchange, the LSE, and they use the VIE structure for this purpose (see Table 2). Most of them operate in the financial and energy sectors. The total capitalisation of these companies is over 5.5 trillion. The majority of them decided to issue securities before the financial crisis of 2007.

According to the list of Chinese companies operating on DAX, only four of them use the VIE structure for this purpose (see Table 3). Companies operating in the industry and consumer services sector are characterised by relatively low capitalization – nearly 6 trillion EUR.

3.3. Asia

A lot of Chinese companies issue their securities on the Hong Kong Stock Exchange. Hong Kong, even though it is part of the PRC, is characterized by many legal and political system differences, which are due to the long period of separation of this territory from the rest of China. Due to the lack of many restrictions in this part of the country, the SEHK is a place where many Chinese companies decide to issue their securities. The currency in this region of China is the Hong Kong dollar (HKD) (Charltons, 2014: 2).

Table 4. Overview of Chinese companies using Variable Interest Entity structure listed in the SEHK in October 2020

| Sector | Number of companies | Market capitalization (mln HKD) |
|---------------------|---------------------|---------------------------------|
| Finance | 72 | 3,642,208 |
| Transport | 38 | 466,194 |
| Industry | 34 | 335,649 |
| Technology | 34 | 376,904 |
| Energy | 25 | 125,609 |
| Health care | 19 | 213,007 |
| Consumer's services | 10 | 235,705 |
| Business services | 8 | 48,165 |
| Media | 3 | 2,139 |
| Public utility | 3 | 1,441 |
| Consumer goods | 2 | 1,024 |
| Total | 248 | 5,448,045 |

Source: own study based on Hong Kong Exchanges and Clearing Limited 2020.

In October 2020, the SEHK listed 248 Chinese companies outside the administrative territory of Hong Kong. The total capitalization of Chinese companies using the VIE structure on the two main segments of this stock exchange, i.e. the Main Market and GEM (Growth Enterprise Market) was nearly HKD 5.5 trillion (see Table 4). The largest number of companies, nearly 50% of Chinese companies, are those operating in the finance and transport sector (see Chart 4). The large percentage were also companies from the industry, energy and technology sectors.

Considering the size of the companies' capitalization, a significant part of them is characterized by a relatively low stock market value (less than HKD 1 bln). However, it can be noted that compared to companies issuing securities on U.S. and European stock exchanges, the Hong Kong Stock Exchange has the highest percentage of Chinese companies with a stock market capitalization of more than HKD 5 bln (see Chart 5). This can be justified by geographical proximity and the greater confidence of Chinese companies in making investments within their own territory.

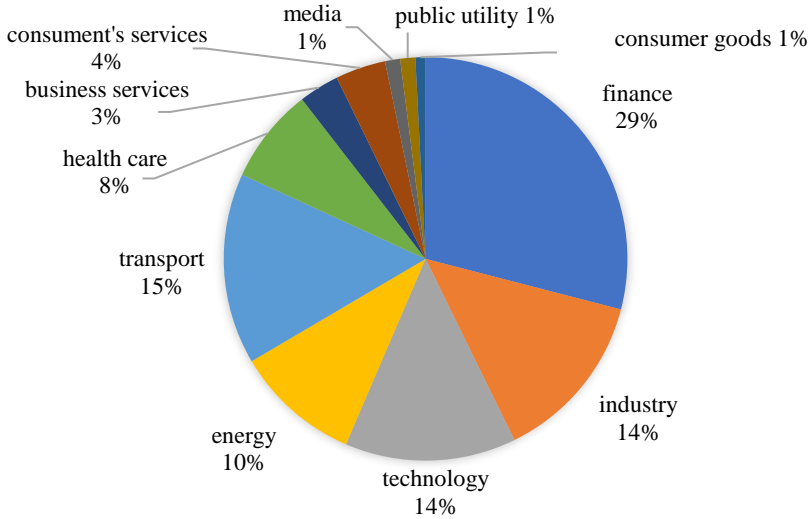


Chart 4. Chinese companies using the Variable Interest Entity structure listed on October 31, 2020 in SEHK by industry sector

Source: own study based on Hong Kong Exchanges and Clearing Limited 2020.

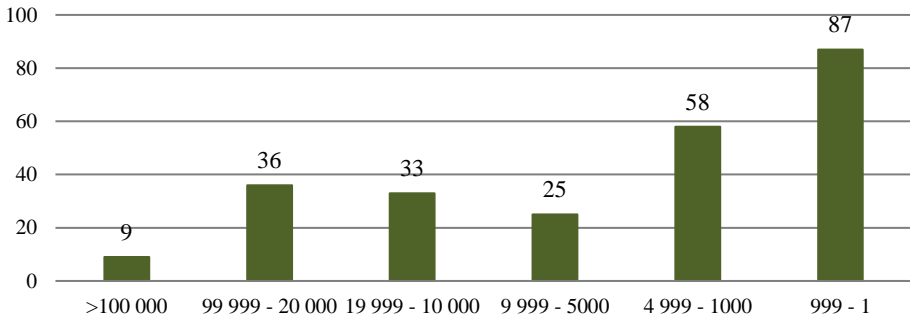


Chart 5. Number of companies using the Variable Interest Entity structure listed on the Hong Kong Stock Exchange on October 31, 2020 by market capitalization (bln HKD)

Source: own study based on Hong Kong Exchanges and Clearing Limited 2020.

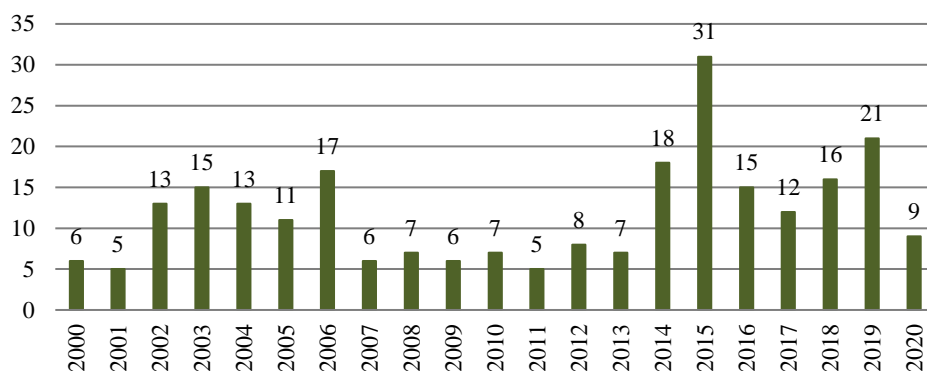


Chart 6. Number of companies using the Variable Interest Entity structure listed on the Hong Kong Stock Exchange on October 31, 2020 by IPO date

Source: own study based on Hong Kong Exchanges and Clearing Limited 2020.

Similarly, to the American and European stock exchanges, most Chinese companies have been investing on the Hong Kong Stock Exchange since 2014 (see Chart 6). The chart above illustrates the relationship between Chinese companies investing on international stock exchanges and the financial crisis of 2007. The companies' increased activity in 2002–2006, i.e., the period from the widespread use of this structure among Chinese companies to the beginning of the financial crisis, as well as the period from 2007–2013, when the number of IPOs on the Hong Kong Stock Exchange decreased. This dependence was certainly caused by companies' scepticism about the possibility of recording a positive return on investment. The years 2014–2019 show another wave of growing interest of Chinese companies on international stock exchanges. In 2020, nine IPOs were recorded on the Hong Kong Stock Exchange, which should be explained by the COVID-19 pandemic.

CONCLUSIONS

The VIE structure is one example that highlights the opportunities offered by the Chinese political system to domestic and foreign entities, as well as revealing numerous risks that are the consequence of operating not within the bounds, but within the limits, of the law. As a potential, what should be pointed out is the large amount of foreign capital raised by these companies and the possibility of foreign expansion of these companies. The research indicates that Chinese companies are mainly listed on the American and Hong Kong stock exchanges, simultaneously underlying their expansion in Europe.

Among the risks associated with the application of this structure, it is worth emphasising the situation of foreign investors, who are exposed to high risks of non-enforcement of their rights. According to experts, only a few investors are aware of the risk associated with investing in companies operating under this structure (Gillis, 2019: 6–7). It was noted that the 99% of individual investors are not aware of the risk of investing in these companies and also institutional investors, especially those who are not sufficiently familiar with the Chinese market, do not understand the fragility of the structure on which these companies are based (Liu, 2018). Moreover, it should be indicated that the actual amount of securities issued by companies operating under the VIE structure is very difficult to estimate. Despite the use of VIEs in their structure, companies often do not include such information in financial statements or prospectuses.

Further development of the VIE structure is difficult to predict. However, it seems that the most acceptable scenario is the legalization of this structure or the abolition of the Chinese authorities' restrictions on foreign investment by companies in the reserved sectors. It seems highly improbable to directly prohibit the application of this structure or to sanction entities for using it, because of the enormous financial benefits that Chinese companies receive. The silent consent of the Chinese authorities allows economic operators to break the rules adopted so far and take advantage of the opportunities that can result in very successful financial results. Taking into account China's aspirations to achieve a dominant position in the world economy and the importance of the VIE structure itself for both Chinese economic entities and foreign investors, the activity of Chinese companies in the international capital market is certainly one of the most interesting issues related to investing.

REFERENCES

- Brown, I.E. (2017). China's leaked CSRC report five years later: Baseline for VIE trajectory? *Houston Journal of International Law*, 39(1), pp. 197–236.
- Charltons, (2014). Listing PRC Companies in Hong Kong Using VIE Structures, <https://www.charltonslaw.com/legal/ipo/Listing-PRC-companies-in-Hong-Kong-using-VIE-structures.pdf> [Accessed 31.10.2020].
- Coppola, A., Maggiori, M., Neiman, B. and Schreger, J. (2020). Redrawing the Map of Global Capital Flows: The Role of Cross-Border Financing and Tax Havens. Becker Friedman Institute, International Economic Initiative. *Working Paper 2019–118*, pp. 1–54.
- Deutsche Börse Cash Market (2020). *Listed companies in Prime Standard, General Standard and Scale*, <https://www.deutsche-boerse-cash-market.com/dbcm-en/instruments-statistics/statistics/listes-companies> [Accessed 31.10.2020].
- FTSE Russell (2018, September 1). *Understanding China's Economic and Market Developments: Managing China's Transition Into Global Benchmarks*, https://content.ftserussell.com/sites/default/files/research/ftse-russell_understanding-china_s-economic-and-market-developments_september-2018_docx.pdf.

- Gillis, P.L. (2014). Son of Enron: Investors Weigh the Risks of Chinese Variable Interest Entities. *Journal of applied Corporate Finance*, 26(3), pp. 61–66.
- Gills, P.L. (2019, March 13). *Variable Interest Entities in China*, GMT Research Guest Series, 1–2, <https://www.chinaaccountingblog.com/weblog/2019-03-vie-gillis.pdf> [Accessed 31.10.2020].
- Guo, L. (2014). Chinese Style VIEs: Continuing to Sneak under Smog? *Cornell International Law Journal*, 47(3), pp. 569–606.
- Hong Kong Exchanges and Clearing Limited (2020). *List of H Share Companies*, https://www.hkex.com.hk/Market-Data/Statistics/Consolidated-Reports/China-Dimension?sc_lang=en&tabName=GEM [Accessed 31.10.2020].
- Larson, M. (2019). Alibaba’s VIE structure and erosion of beps goals in China’s e-commerce industry. *Temple INT’L & Comp. L.J.* 33(1), pp. 204–243.
- Latham & Watkins (2019). China Introduces New Foreign Investment Law, Negative Lists, and Encouraged Industries Catalogue. *Client Alert White Paper No. 2531*, pp. 1–9, <https://www.lw.com/thoughtLeadership/china-introduces-new-foreign-investment-law-negative-lists-and-encouraged-industries-catalogue> [Accessed 31.10.2020].
- Lee, R.T. (2011). *Understanding the VIE Structure: Necessary elements for success and the legal risks involved*. Cadwalader Wickersham & Taft LLP, <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=aa820b96-ff4a-4704-b457-243dce432a81> [Accessed 31.10.2020].
- Liu, C. (2018). Chinese offshore IPOs grow more reliant on shaky legal structure. *Nikkei Asian Review*, <https://asia.nikkei.com/Business/Markets/Chinese-offshore-IPOs-grow-more-reliant-on-shaky-legal-structure> [Accessed 31.10.2020].
- London Stock Exchange (2020). *AIM Issuers by country of operation*, <https://www.londonstockexchange.com/reports?tab=aim> [Accessed 31.10.2020].
- London Stock Exchange (2020). *Issuer list*, <https://www.londonstockexchange.com/reports?tab=issuers> [Accessed 31.10.2020].
- Powell, J. (19.10.2019). China VIEs: the scale of exposure. *Financial Times*, <https://ftalphaville.ft.com/2019/10/10/1570714343000/China-VIEs--the-scale-of-exposure/>.
- Schindelheim, D. (2012). Variable interest entity structures in the people’s republic of china: Is uncertainty for foreign investors part of china’s economic development plan. *Cardozo Journal of International and Comparative Law*, 21(1), pp. 195–234.
- Shen, W. (2012). Deconstructing the myth of Alipay Drama—Repoliticizing foreign investment in the telecommunications sector in China. *Telecommunications Policy*, 36, pp. 929–942.
- Shi, S.Y. (2014). Dragon’s house of cards: Perils of investing in variable interest entities domiciled in the people’s republic of china and listed in the united states. *Fordham International Law Journal*, 37(4), pp. 1265–1308.
- U.S.–China Economic and Security Review Commission. (2020). *Chinese Companies Listed on Major U.S. Stock Exchanges*. U.S. Government Publishing Office, <https://www.uscc.gov/research/Chinese-companies-listed-major-us-stock-exchanges> [Accessed 02.10.2020].
- Whitehill, B. (2017). *Chinese Companies and the VIE Structure*. Council of Institutional Investors, https://www.cii.org/files/publications/misc/12_07_17%20Chinese%20Companies%20and%20the%20VIE%20Structure.pdf [Accessed 01.10.2020].

RZECZOWE ZARZĄDZANIE ZYSKIEM JAKO INSTRUMENT KSZTAŁTOWANIA DUŻYCH STRAT W PRZEDSIĘBIORSTWACH PRZEMYSŁOWYCH



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.31.02>

Michał Comporek* 

REAL EARNINGS MANAGEMENT AS A TOOL FOR BIG BATH CREATING IN INDUSTRIAL COMPANIES

Abstract

The purpose of the article/hypothesis: The aim of the paper is to show the importance of the implemented real earnings management (REM) in the intentional shaping of large losses in public industrial enterprises listed on the Warsaw Stock Exchange.

Methodology: The basic method of assessing the REM activities was compliant with the Roychowdhury methodology, enabling the estimation of the abnormal levels of: operational cash flows, production costs and discretionary expenses. In turn, the modified version of iosik model was used to assess the impact of REM practices on the frequency of large losses in tested sample.

Results of the research: The obtained results show that the REM implemented by means of overproduction, granting above-average rebates and a liberal approach in the field of trade credits may be considered an important path of intentional deepening of the net loss in public industrial companies.

Keywords: real earnings management, big bath, industrial enterprises, Warsaw Stock Exchange, Roychowdhury models.

JEL Class: G30, M41, M42.

* Dr, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, e-mail: michal.comporek@uni.lodz.pl.

WSTĘP

Jednym z najważniejszych wyzwań stojących przed współczesną rachunkowością jest uwzględnienie zróżnicowanych oczekiwań poszczególnych grup interesariuszy podmiotu gospodarczego względem jakości informacji zawartych w raportowanych danych. Jak pokazuje praktyka gospodarcza, zewnętrzni odbiorcy informacji sprawozdawczej oczekują nie tylko wiarygodności i przejrzystości prezentowanych danych księgowych, ale również włączenia do systemu rachunkowości pewnych narzędzi pozwalających na estymację poziomu sztucznego kreowania pozycji finansowej i wyceny przedsiębiorstw. Zauważono bowiem, że postępująca utrata wartości poznawczej tradycyjnych wskaźników ekonomicznych oraz kryzys zaufania w biznesie, będący pokłosiem implementowanych działań z zakresu rachunkowości kreatywnej i/lub agresywnej (Kiziukiewicz i in., 2009: 37–38), prowadzić może m.in. do powszechnych rozbieżności pomiędzy wartością rynkową a księgową przedsiębiorstw, błędnych analiz zdolności płatniczej podmiotów rynkowych oraz perspektyw ich rozwoju, niemożnością stworzenia rzetelnej bazy informacyjnej do oceny standingu finansowego emitentów papierów wartościowych itd.

Za syntetyczny miernik oceny działalności jednostek gospodarczych, a jednocześnie miarę, która w szczególny sposób podatna jest na intencjonalne kształtowanie, uznać należy wynik finansowy przedsiębiorstwa. Kategoria ta odzwierciedla nie tylko finansowe efekty gospodarcze płynące z jej działalności, lecz także wskazuje na wartość podejmowanych i realizowanych przez nie poczynań w sferze społecznej i kulturowej (Comporek, 2020: 8). Zarządzanie wynikiem finansowym (dalej utożsamiane ze zjawiskiem *earnings management*) może być nakierowane na osiągnięcie zróżnicowanych celów, aktualnych z perspektywy określonego momentu funkcjonowania przedsiębiorstwa. Choć powszechnie przyjmuje się, że implementacja tego typu praktyk generalnie służyć ma ukazaniu najkorzystniejszego wizerunku podmiotu gospodarczego, to motywy i konsekwencje wynikające z podjętych działań w tym zakresie mogą być różnorodne: począwszy od sztucznego zawyżania raportowanego zysku netto, poprzez jego „wygładzanie” w celu uniknięcia „wzlotów” i „upadków” po stronie wykazywanego wyniku w kolejnych okresach obrachunkowych, a skończywszy na świadomym pogłębianiu osiągniętej już straty netto.

Zasadniczym celem artykułu jest ukazanie znaczenia wdrażanych praktyk z obszaru rzeczowego (realnego) zarządzania wynikiem finansowym (*real earnings management* – *REM*) w intencjonalnym kształtowaniu dużych strat w publicznych przedsiębiorstwach przemysłowych notowanych na GPW w Warszawie. Nakreślona optyka badawcza koncentruje się na wyselekcjonowaniu określonych technik *real earnings management* (wyznaczanych zgodnie z metodologią Roychowdhury), które w największej mierze przyczyniają się do świadomego

pogłębiania dużych strat w spółkach giełdowych poddanych analizie. Dla operjonalizacji przyjętego celu pracy stworzona została hipoteza badawcza twierdząca, że wartości współczynników opisujących skalę działań na płaszczyźnie rzeczowego zarządzania zyskiem są w sposób istotny statystycznie powiązane z częstotliwością występowania dużych strat w badanej populacji. Dla porządku podkreślić należy, że zgodnie z przyjętą metodyką badań o fakcie występowania wielkiej straty w podmiocie gospodarczym będzie mowa wówczas, gdy raportowana strata netto przewyższała wartość 10% sumy bilansowej w analizowanym roku obrotowym.

Badania empiryczne zrealizowano w gronie 80 przedsiębiorstw prowadzących działalność wytwórczą, których akcje były przedmiotem obrotu na giełdzie przez okres minimum 10 lat w przyjętym horyzoncie odniesienia 2002–2018. Dodatkowym kryterium doboru podmiotów do badań były: kompletność raportowanych danych oraz dostępność rocznych jednostkowych sprawozdań finansowych. Poczynione analizy bazowały na informacjach zaczerpniętych z bazy danych Notoria Serwis SA.

1. WIELKA KĄPIEL KOSZTOWA (BIG BATH CHARGES) JAKO STRATEGIA KSZTAŁTOWANIA WYNIKU FINANSOWEGO PRZEDSIĘBIORSTW

Całokształt wyodrębnianych w literaturze przedmiotu strategii zarządzania wynikiem finansowym hierarchizować można m.in. ze względu na konsekwencje (uzyskane rezultaty) wynikające z podjętych działań z zakresu *earnings management*. W ten sposób do głównych sposobów kształtowania wyniku w przedsiębiorstwie zaliczyć można: strategię wygładzania zysku (*income smoothing*), strategię upiększania wyników (*window dressing*), jak również strategię wielkiej kąpieli kosztowej (*big bath charges*) (zob. rys. 1).



Rysunek 1. Główne strategie kształtowania wyniku finansowego, wydzielane ze względu na motywy implementowanych działań zarządzania zyskiem

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Comporek, 2020: 31–40.

Strategia implementowania wielkiej kąpeli kosztowej w przedsiębiorstwie wiąże się z istotną redukcją dotąd wypracowanego, niesatysfakcjonującego poziomu wyniku finansowego w celu umożliwienia jego „sztucznego” wzrostu w przyszłości. Tokuga i Yamashita (2011: 123–138) określają ją jako „próbę zwiększenia raportowanych zysków w kolejnych okresach poprzez bieżące obciążanie tych pozycji, które mogą mieć negatywny wpływ na raportowany wynik finansowy w przyszłości. Przy czym, działania te pogarszają i tak słabe wyniki biznesowe osiągnięte w analizowanym okresie”. W ten sposób zauważyć można, że wielka kąpiel kosztowa wiąże się ze strategią negatywnego oddziaływania na niezadawalające poziomy uzyskiwanych wyników finansowych drogą generowania nadzwyczajnie wysokich poziomów kosztów w danym segmencie działalności przedsiębiorstwa w okresie bieżącym, z jednoczesnym dążeniem do ograniczania poziomu tych kosztów w okresach kolejnych. Przy czym, jest ona szczególnie często utożsamiana z intencjonalnymi działaniami dążącymi do pogłębienia osiągniętej już straty netto.

Dominujące podejścia do identyfikacji procesów *big bath* wiążą się z oceną skutków stosowania określonych instrumentów rachunkowości w następnych latach obrotowych po znacznej redukcji wyniku (np. odwracanie niewykorzystanych rezerw, odwracanie rozliczeń międzyokresowych biernych, odpisów z tytułu utraty wartości aktywów trwałych itd.) lub analizą redukcji wyników na podstawie oceny dokonań okresu, w którym wielka kąpiel kosztowa została zrealizowana. W obu przypadkach możliwości estymacji rozmiaru tego typu praktyk są ograniczone (Piosik, 2016: 26–27). Dominującym motywem wdrażania tychże praktyk jest przeświadczenie, że uczestnicy rynku mogą wykazywaną wysoką stratę finansową potraktować jako zdarzenie jednorazowe i w większym stopniu skoncentrować swoją uwagę na wycenie wartości spółki w oparciu o prognozy dotyczące przeszłych zysków. W wielu przypadkach tego rodzaju działania są także determinowane niskimi pobudkami menedżerów, dążących do uwydatnienia skuteczności swoich działań w kolejnych okresach (sytuacja ta dotyczy zwłaszcza okresów, w których dochodzi do zmian kadry kierowniczej przedsiębiorstwa).

W opracowaniu przyjęto, że o występowaniu dużej straty finansowej będzie można mówić wówczas, gdy raportowany, bezwzględny poziom straty netto na koniec roku obrachunkowego przekroczył 10% wartości sumy bilansowej przedsiębiorstwa (Barth i in., 2008: 467–498). Do oceny czynników wpływających na częstotliwość występowania dużych strat w spółkach wytwórczych posłużył zmodyfikowany model Piosika (2013: 145). Jego postać jest następująca, a mianowicie:

$$\begin{aligned}
 BIGBATH_t = & \alpha_0 + \alpha_1 REM_t + \alpha_2 \ln TA_t + \alpha_3 \left(\frac{OCF_{t-1}}{TA_t} \right) + \alpha_4 \left(\frac{\Delta REV_t}{TA_t} \right) + \alpha_5 LEV_t \\
 & + \alpha_6 \left(\frac{ONCA_t}{TA_t} \right) + \alpha_7 \left(\frac{\Delta LTL_t}{TA_t} \right) + \alpha_8 \left(\frac{\Delta EQE_t}{TA_t} \right) + \alpha_9 FD_t + \alpha_{10} \Delta RET_t \\
 & + \alpha_{11} DSH_t + \varepsilon_t
 \end{aligned}$$

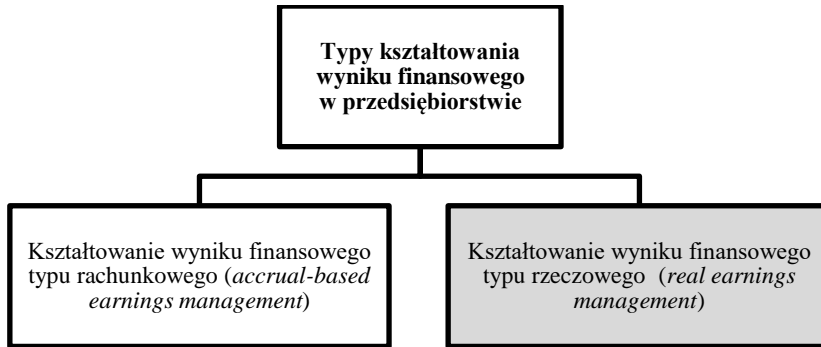
gdzie:

- $BIGBATH_t$ – zmienna zerojedynkowa (wynosząca 1 – gdy strata netto wynosiła > 10% sumy aktywów w roku t lub 0 – w przeciwnym razie);
- REM_t – wybrany współczynnik realnego zarządzania zyskiem obliczony dla roku t ;
- $\ln TA_t$ – logarytm naturalny sumy aktywów na koniec roku t ;
- OCF_t – operacyjne przepływy pieniężne w roku t ;
- REV_t – przychody ze sprzedaży w roku t ;
- LEV_t – wartość zobowiązań ogółem do sumy aktywów na koniec roku t ;
- $ONCA_t$ – suma aktywów operacyjnych na koniec roku t ;
- ΔLTL_t – przyrost zobowiązań długoterminowych w roku t ;
- ΔEQE_t – przyrost kapitału własnego pomniejszonego o zyski netto w roku t ;
- ΔRET_t – zmiana poziomu zysków zatrzymanych w roku t ;
- DSH_t – zmienna zerojedynkowa (wynosząca 1 – gdy występuje akcjonariusz dominujący posiadający >50% akcji lub 0 – w przeciwnym razie);
- FD_t – zmienna binarna (wynosząca -1 – gdy wartość zmiennej sztucznej według modelu dyskryminacyjnego Hamrola i in. (2004: 35–39) w roku t stanowiła <0 lub 0 – w przeciwnym razie).

2. UMIEJSCOWIENIE INSTRUMENTÓW RZECZOWEGO KSZTAŁTOWANIA WYNIKU FINANSOWEGO W DUALNYM WYMIARZE KONCEPCJI *EARNINGS MANAGEMENT*

Podkreślany w literaturze przedmiotu dwojaki charakter technik kreacji wyniku finansowego wyraża *implicite* postulat twórczej i niestandardowej interpretacji obowiązujących zasad rachunkowości wraz z podniesionymi obawami naruszenia standardów rachunkowości w procesach przetwarzania i prezentacji zdarzeń gospodarczych. Wspomniane techniki zarządzania wynikiem finansowym w szerokim ujęciu pozwalają na wydzielenie instrumentów i narzędzi kształtowania tegoż wyniku zgodnie z przyjętymi zasadami i szacunkami w rachunkowości, jak i z uwzględnieniem strukturalizacji transakcji gospodarczych. O ile pierwsza z wymienionych koncepcji integralnie łączy się z zasadami tzw. rachunkowego

zarządzania zyskiem (*accrual-based earnings management*), o tyle druga z nich nawiązuje do zagadnień rzeczowego (realnego) kształtowania wyniku finansowego przedsiębiorstwa (zob. rys. 2).



Rysunek 2. Dwuwymiarowy model intencjonalnego kształtowania wyniku finansowego w przedsiębiorstwie

Źródło: opracowanie własne.

Zdaniem Ewerta i Wagenhofera (2005: 1104) praktyki realnego zarządzania zyskiem mają miejsce wówczas, gdy menedżerowie podejmują transakcje nieefektywne z punktu widzenia firmy, ale generujące pożądany poziom zysku lub straty w bieżącym okresie. Sellami (2005: 207) dodaje przy tym, iż z narzędziowego punktu widzenia działania podejmowane na płaszczyźnie *REM* wiążą się z zamierzoną, czasową koordynacją oraz strukturyzowaniem procesów gospodarczych (związanych z działalnością operacyjną, inwestycyjną lub finansową), dzięki czemu można bezpośrednio wpływać na wartość generowanych przepływów pieniężnych i wynik finansowy okresu. Jednocześnie zabiegi te są motywowane dążeniami kierownictwa do wprowadzenia w błąd zainteresowanych stron o rzeczywistych wynikach firmy. Jak widać z zaprezentowanego ujęcia terminologicznego, realne kształtowanie wyniku finansowego jest oceniane w sposób jednoznacznie negatywny (zob. m.in.: Schipper, 1989: 92; Vlado, 2015: 404; Comporek, 2019: 144). Działania te, oprócz atrybutów tradycyjnie im przypisywanych (takich jak: wykorzystanie nietypowych, odmiennych od powszechnie stosowanych transakcji gospodarczych, wysoce kosztochłonna implementacja, czy też możliwość wdrażania praktycznie w całym okresie trwania roku obrachunkowego) odznaczają się jeszcze jedną istotną z zarządczego punktu widzenia cechą – mianowicie, nie podlegają praktycznie żadnemu zewnętrznemu systemowi kontroli, przez co są trudne do identyfikacji i wykrycia. W ten sposób niezwykle

trudne staje się również oszacowanie skali i kierunków tego typu praktyk w przedsiębiorstwie.

Propozycje metodologiczne estymacji praktyk rzeczowego zarządzania wynikiem finansowym odnaleźć można m.in. w pracach: McVay (2006: 501–531), Gunny (2010: 855–888), Mizik (2010: 594–611) czy też Chakravarty i Grewala (2011: 1594–1609). W niniejszym opracowaniu do oszacowania skali działań z zakresu *REM* wykorzystano metodologię Roychowdhury (2006: 335–370), która pozwala na wyodrębnienie trzech sfer rzeczowego oddziaływania na wynik finansowy, przedstawionych za pomocą współczynników: ponadprzeciętnego poziomu operacyjnych przepływów pieniężnych (*abnormal cash flow from operations* – *DISC_OCF*), ponadprzeciętnego poziomu kosztów produkcji (*abnormal cost of good sold and changes in inventory; discretionary production* – *DISC_PROD*) oraz ponadprzeciętnego poziomu kosztów sprzedaży i ogólnego zarządu w przedsiębiorstwie (*abnormal discretionary expenditures* – *DISC_SG&A*). Formuły analityczne tychże modeli przewidują, iż o skali *REM* świadczyć będą odchylenia *in minus* współczynników *DISC_OCF* i *DISC_SG&A* od zera, jak również odchylenia *in plus* miary *DISC_PROD* od zera. Z kolei ogólny poziom praktyk rzeczowego kształtowania wyniku finansowego wyznaczany jest na podstawie wartości składników resztowych poszczególnych modeli regresyjnych. Zgodnie z założeniami Roychowdhury, szczególne znaczenie w estymacji praktyk *REM* przypada kategorii przychodów ze sprzedaży, która stanowi najważniejszą zmienną egzogeniczną w trzech rozpatrywanych modelach regresyjnych:

$$\frac{OCF_t}{TA_{t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t^{DISC_OCF}$$

$$\frac{PROD_t}{TA_{t-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{\Delta REV_t}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_4 \left(\frac{\Delta REV_{t-1}}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t^{DISC_PROD}$$

$$\frac{SG\&A_t}{TA_{t-1}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{TA_{t-1}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{REV_{t-1}}{TA_{t-1}} \right) + \varepsilon_t^{DISC_SG\&A}$$

gdzie:

- $PROD_t$ – wartość kosztów produkcji w roku t ;
- $SG\&A_t$ – wartość kosztów ogólnego zarządu i kosztów sprzedaży w roku t ;
- $\alpha_i, i=0, 1, \dots, k$ – parametry modelu regresji;
- $\varepsilon_t^{DISC_OCF}$ – reszta z modelu regresji, równa dyskrejonalnym operacyjnym przepływom pieniężnym – *DISC_OCF*;

- $\varepsilon_t^{DISC_PROD}$ – reszta z modelu regresji, równa dyskrejonalnym kosztom produkcji – $DISC_PROD$;
- $\varepsilon_t^{DISC_SG\&A}$ – reszta z modelu regresji, równa dyskrejonalnym kosztom sprzedaży i ogólnego zarządu – $DISC_SG\&A$;
- pozostałe oznaczenia – jak uprzednio.

Przekształcając otrzymane trzy współczynniki REM w jeden wskaźnik syntetyczny TOT_REM , możliwa staje się ocena całokształtu działań wdrażanych przez przedsiębiorstwo w zgodzie z koncepcją realnego kształtowania wyniku finansowego. Model syntetyczny przyjmuje, iż im większe będą wartości współczynnika TOT_REM , tym podmiot gospodarczy jest w większym stopniu zaabsorbowany wdrażaniem opisywanych praktyk *earnings management*, zaś jego postać jest następująca:

$$TOT_REM = - DISC_OCF + DISC_PROD - DISC_SG\&A$$

gdzie:

TOT_REM – współczynnik całkowitego realnego zarządzania wynikiem finansowym;

pozostałe oznaczenia – jak uprzednio.

3. WYNIKI BADAŃ EMPIRYCZNYCH

W rozpatrywanych modelach regresji logistycznej zmienna zależna reprezentowana jest przez zmienną dychotomiczną, gdzie: 1 – to wartość wyróżniona, oznacza wystąpienie dużej straty w przedsiębiorstwie w analizowanym roku obrotowym, zaś 0 – oznacza, że wspomniana strata nie wystąpiła. Już w tym miejscu należy zasygnalizować, iż stratę netto wynoszącą powyżej 10% wartości sumy aktywów zanotowano w przypadku 5,6% obserwacji (56 spośród 996 wszystkich analizowanych przypadków). W celu weryfikacji poprawności modeli przeprowadzono test ilorazu wiarygodności – test zbiorowy współczynników w modelu chi-kwadrat z liczbą stopni swobody równą liczbie zmiennych w szacowanym modelu. Z kolei do oszacowań stopnia dopasowania modelu do danych empirycznych posłużyły współczynniki determinacji: Coxa i Snella oraz Nagelkerkego. Weryfikację poprawności modelu przeprowadzono także za pomocą testu Hosmera-Lemeshowa, przy czym w przypadku tego testu pożądanym jest brak istotności (Kmieć, 2015: 37). W każdym z czterech analizowanych przypadków uzyskane wartości współczynników determinacji świadczą o podobnym, przeciętnym stopniu dopasowaniu modelu do danych empirycznych (dodatkowo wprowadzenie zmiennych wpływa na poprawę jakości modelu). Podobnie, we wszystkich czterech testowanych modelach logistycznych otrzymano satysfakcjonujące

wyniki testu Hosmera-Lemeshowa, weryfikującego hipotezę o równości wartości obserwowanych i przewidywanych. Wskazują one, że przy przyjętym poziomie istotności $\alpha = 0,05$ nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej. Klasy nie różnicują dopasowania, co jest pożądaną własnością.

Tabela 1. Wieloczynnikowa analiza dużych strat w spółkach giełdowych, uwzględniająca dyskrecjonalne operacyjne przepływy pieniężne (*DISC_OCF*) jako potencjalny czynnik kreacji wielkiej kapieli kosztowej

| I. Zmienna endogeniczna – BIGBATH | | | | | | |
|--|-----------------------------|----------------|---------------------------------|----------|--------------|--------------|
| <i>Zmienne</i> | B | Błąd standard. | Wald | df | Ist. | Exp (B) |
| Stała | -2,846 | 1,662 | 2,931 | 1 | 0,087 | 0,058 |
| DISC_OCF | -5,168 | 2,212 | 4,459 | 1 | 0,019 | 0,006 |
| lnTA | -0,069 | 0,131 | 0,274 | 1 | 0,600 | 0,934 |
| OCF _{t-1} /TA _t | -0,214 | 1,692 | 0,016 | 1 | 0,899 | 0,807 |
| ΔREV_t/TA_t | -1,039 | 0,518 | 4,025 | 1 | 0,045 | 0,354 |
| LEV _t | -1,495 | 0,783 | 3,645 | 1 | 0,056 | 0,224 |
| ONCA _t /TA _t | 0,215 | 1,014 | 0,045 | 1 | 0,832 | 1,240 |
| ΔLTL _t /TA _t | 1,651 | 1,355 | 1,484 | 1 | 0,223 | 5,210 |
| ΔEQE _t /TA _t | 0,332 | 1,085 | 0,094 | 1 | 0,760 | 1,394 |
| FD_t | -4,907 | 0,467 | 110,402 | 1 | 0,000 | 0,007 |
| ΔRET _t | 0,000 | 0,007 | 0,000 | 1 | 0,996 | 1,000 |
| DSH _t | -0,578 | 0,426 | 1,837 | 1 | 0,175 | 0,561 |
| <i>Podsumowanie modelu</i> | | | <i>Test Hosmera i Lemeshowa</i> | | | |
| Coxa i Snella R ² | Nagelkerkego R ² | | Chi-kwadrat | df | Ist. | |
| 0,190 | 0,542 | | 5,405 | 8 | 0,714 | |
| <i>Test zbiorowy współczynników w modelu</i> | | | | | | |
| Chi-kwadrat | | | df | | Ist. | |
| 211,724 | | | 11 | | 0,000 | |

Źródło: opracowanie własne.

Z analizy wyników badań empirycznych zaprezentowanych w tabeli 1 wynika, iż kształtowanie wyniku finansowego drogą manipulacji wolumenem sprzedaży przy jednoczesnym spadku poziomu wykazywanych operacyjnych przepływów pieniężnych (zmienna *DISC_OCF*) może być postrzegane jako istotny (ze statystycznego punktu widzenia) sposób kreowania wysokich strat w przemysłowych spółkach giełdowych. Otrzymane ujemne wartości parametru β widniejącego przy zmiennej *DISC_OCF* potwierdzają założenie, że z analitycznego

punktu widzenia o skali implementowanych praktyk *REM* w jednostce gospodarczej świadczą odchylenia *in minus* wartości dyskrecjonalnych operacyjnych przepływów pieniężnych od zera (Roychowdhury, 2006: 335–370).

Tabela 2. Wieloczynnikowa analiza dużych strat w spółkach giełdowych, uwzględniająca dyskrecjonalne koszty produkcji (*DISC_PROD*) jako potencjalny czynnik kreacji wielkiej kąpieli kosztowej

| I. Zmienna endogeniczna – BIGBATH | | | | | | |
|--|-----------------------------|----------------|---------------------------------|----------|--------------|---------------|
| <i>Zmienne</i> | B | Błąd standard. | Wald | df | Ist. | Exp (B) |
| Stała | -3,101 | 1,626 | 3,637 | 1 | 0,057 | 0,045 |
| DISC_PROD | 4,457 | 1,944 | 5,256 | 1 | 0,022 | 86,241 |
| lnTA | -0,047 | 0,127 | 0,138 | 1 | 0,710 | 0,954 |
| OCF _{t-1} /TA _t | -2,008 | 1,419 | 2,004 | 1 | 0,157 | 0,134 |
| ΔREV_t/TA_t | -1,021 | 0,514 | 3,948 | 1 | 0,047 | 0,360 |
| LEV_t | -1,651 | 0,790 | 4,365 | 1 | 0,037 | 0,192 |
| ONCA _t /TA _t | 0,252 | 1,014 | 0,062 | 1 | 0,804 | 1,287 |
| ΔLTL _t /TA _t | 2,024 | 1,354 | 2,235 | 1 | 0,135 | 7,570 |
| ΔEQE _t /TA _t | 0,537 | 1,084 | 0,245 | 1 | 0,621 | 1,710 |
| FD_t | -4,940 | 0,469 | 110,757 | 1 | 0,000 | 0,007 |
| ΔRET _t | 0,001 | 0,007 | 0,007 | 1 | 0,932 | 1,001 |
| DSH _t | -0,595 | 0,430 | 1,915 | 1 | 0,166 | 0,551 |
| <i>Podsumowanie modelu</i> | | | <i>Test Hosmera i Lemeshowa</i> | | | |
| Coxa i Snella R ² | Nagelkerkego R ² | | Chi-kwadrat | df | Ist. | |
| 0,192 | 0,546 | | 4,074 | 8 | 0,850 | |
| <i>Test zbiorowy współczynników w modelu</i> | | | | | | |
| Chi-kwadrat | | df | | Ist. | | |
| 210,768 | | 11 | | 0,000 | | |

Źródło: opracowanie własne.

Poczynione analizy wykazały również, iż realne zarządzanie wynikiem finansowym drogą nadprodukcji i sztucznego zwiększenia liczby wytworzonych produktów do poziomu przekraczającego oczekiwany popyt na rynku (zmienna *DISC_PROD*), może być rozważane jako jedna z potencjalnych ścieżek kształtowania dużych strat w rozpatrywanej zbiorowości. Otrzymane wartości parametrów strukturalnych zaprezentowane w tabeli 2 wskazują, iż wraz ze wzrostem wartości współczynnika dyskrecjonalnych kosztów produkcji zwiększa się statystyczne prawdopodobieństwo wystąpienia straty netto przekraczającej 10% sumy bilansowej przedsiębiorstwa. Dodatnia wartość parametru β przy zmiennej

DISC_PROD potwierdza przy tym założenie prezentowane w literaturze przedmiotu, iż o skali praktyk *REM* świadczyć mogą dodatnie odchylenia współczynnika *DISC_PROD* od zera.

Tabela 3. Wieloczynnikowa analiza dużych strat w spółkach giełdowych, uwzględniająca dyskrecjonalne koszty sprzedaży i ogólnego zarządu (*DISC_SG&A*) jako potencjalny czynnik kreacji wielkiej kąpieli kosztowej

| I. Zmienna endogeniczna – BIGBATH | | | | | | |
|--|--------------------|----------------|---------------------------------|----------|--------------|--------------|
| <i>Zmienne</i> | B | Błąd standard. | Wald | df | Ist. | Exp (B) |
| Stała | -2,865 | 1,658 | 2,987 | 1 | 0,084 | 0,057 |
| <i>DISC_SG&A</i> | 2,725 | 2,945 | 0,856 | 1 | 0,355 | 15,256 |
| $\ln TA$ | -0,068 | 0,131 | 0,272 | 1 | 0,602 | 0,934 |
| OCF_{t-1}/TA_t | -1,779 | 1,404 | 1,605 | 1 | 0,205 | 0,169 |
| $\Delta REV_t/TA_t$ | -1,060 | 0,499 | 4,517 | 1 | 0,034 | 0,347 |
| LEV_t | -1,448 | 0,796 | 3,311 | 1 | 0,069 | 0,235 |
| $ONCA_t/TA_t$ | 0,229 | 1,015 | 0,051 | 1 | 0,822 | 1,257 |
| $\Delta TLT_t/TA_t$ | 1,957 | 1,355 | 2,084 | 1 | 0,149 | 7,077 |
| $\Delta EQE_t/TA_t$ | 0,669 | 1,070 | 0,391 | 1 | 0,532 | 1,952 |
| FD_t | -4,864 | 0,462 | 111,003 | 1 | 0,000 | 0,008 |
| ΔRET_t | 0,000 | 0,007 | 0,002 | 1 | 0,968 | 1,000 |
| DSH_t | -0,558 | 0,425 | 1,723 | 1 | 0,189 | 0,572 |
| Podsumowanie modelu | | | Test Hosmera i Lemeshowa | | | |
| Coxa i Snella R^2 | Nagelkerkego R^2 | | Chi-kwadrat | df | Ist. | |
| 0,189 | 0,538 | | 10,916 | 8 | 0,207 | |
| Test zbiorowy współczynników w modelu | | | | | | |
| Chi-kwadrat | | df | | Ist. | | |
| 207,367 | | 11 | | 0,000 | | |

Źródło: opracowanie własne.

Jednocześnie, na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych nie udało się udowodnić, że w spółkach giełdowych poddanych analizie realizowano strategię wykazywania dużych strat drogą manipulacji poszczególnymi kategoriami kosztów uznaniowych (za które w opracowaniu przyjęto: koszty sprzedaży i koszty ogólnego zarządu) (zob. tab. 3). Nienaturalna minimalizacja tychże kosztów (dodatkowo, obejmująca często również ograniczenia nakładów na badania i rozwój) w danym okresie obrachunkowym może być postrzegana jako jeden z dominujących wymiarów praktyk *REM* w przedsiębiorstwie. Jednakże, tego

typu działania są wdrażane przede wszystkim z myślą o intencjonalnym podwyższeniu wykazywanego poziomu wyniku finansowego, stąd też brak statystycznych powiązań między częstotliwością wystąpienia dużych strat a wartościami współczynnika dyskrecjonalnych kosztów uznaniowych *DISC_SG&A* nie powinien być uznany za zaskoczenie.

Tabela 4. Wieloczynnikowa analiza dużych strat w spółkach giełdowych, uwzględniająca ogół praktyk z zakresu REM (zmienna *TOT_REM*) jako potencjalny czynnik kreacji wielkiej kąpieli kosztowej

| I. Zmienna endogeniczna – BIGBATH | | | | | | |
|--|-----------------------------|----------------|---------------------------------|----------|--------------|---------------|
| <i>Zmienne</i> | B | Błąd standard. | Wald | df | Ist. | Exp (B) |
| Stała | -2,816 | 1,614 | 3,043 | 1 | 0,081 | 0,060 |
| TOT_REM | 3,040 | 1,476 | 4,242 | 1 | 0,039 | 20,912 |
| lnTA | -0,069 | 0,127 | 0,294 | 1 | 0,588 | 0,934 |
| OCF _{t-1} /TA _t | -0,907 | 1,438 | 0,398 | 1 | 0,528 | 0,404 |
| ΔREV_t/TA_t | -1,024 | 0,519 | 3,886 | 1 | 0,049 | 0,359 |
| LEV_t | -1,670 | 0,790 | 4,465 | 1 | 0,035 | 0,188 |
| ONCA _t /TA _t | 0,237 | 1,015 | 0,054 | 1 | 0,815 | 1,267 |
| ΔTL _t /TA _t | 1,789 | 1,343 | 1,775 | 1 | 0,183 | 5,985 |
| ΔEQE _t /TA _t | 0,322 | 1,090 | 0,087 | 1 | 0,768 | 1,380 |
| FD_t | -4,958 | 0,472 | 110,231 | 1 | 0,000 | 0,007 |
| ΔRET _t | 0,000 | 0,007 | 0,002 | 1 | 0,962 | 1,000 |
| DSH _t | -0,607 | 0,430 | 1,994 | 1 | 0,158 | 0,545 |
| Podsumowanie modelu | | | Test Hosmera i Lemeshowa | | | |
| Coxa i Snella R ² | Nagelkerkego R ² | | Chi-kwadrat | df | Ist. | |
| 0,191 | 0,545 | | 4,747 | 8 | 0,784 | |
| Test zbiorowy współczynników w modelu | | | | | | |
| Chi-kwadrat | | | df | | Ist. | |
| 212,247 | | | 11 | | 0,000 | |

Źródło: opracowanie własne.

Ostatnim z uwzględnionych w badaniach czynników mogących potencjalnie oddziaływać na częstotliwość wykazywania dużych strat w publicznych przemysłowych spółkach akcyjnych był całokształt praktyk z zakresu realnego zarządzania wynikiem finansowym (estymowany przez zmienną *TOT_REM*). Przeprowadzone analizy empiryczne wykazały, że w rozpatrywanej zbiorowości można mówić o występowaniu dodatnich, istotnych ze statystycznego punktu widzenia powiązań między wartościami współczynnika całkowitego realnego zarządzania

wynikiem finansowym *TOT_REM* a prawdopodobieństwem raportowania strat netto przekraczających 10% wartości aktywów ogółem przedsiębiorstwa (zob. tab. 4). Spostrzeżenie to wydaje się być szczególnie istotne z pragmatycznego punktu widzenia, bowiem współczynnik *TOT_REM* w sposób najbardziej holistyczny obrazuje wielość, a zarazem złożoność możliwych rozwiązań zorientowanych na „sztuczne” kształtowanie wyniku finansowego drogą *real earnings management*.

Warto również podkreślić, że bez względu na rozpatrywany model logistyczny, zmiennymi egzogenicznymi każdorazowo w sposób istotnie statystycznie wpływającymi na częstotliwość wystąpienia dużych strat w przedsiębiorstwach przemysłowych były: przyrost przychodów ze sprzedaży (ΔREV) oraz wskaźnik bezpieczeństwa finansowego, ukazujący prawdopodobieństwo upadłości jednostki gospodarczej (*FD*).

PODSUMOWANIE

Kształtowanie wyniku finansowego w drodze realizacji dużych strat jest jedną z najbardziej nietypowych strategii implementacji *earnings management* w przedsiębiorstwie. Podczas gdy większość praktyk z zakresu zarządzania zyskiem (stratą) netto w podmiocie gospodarczym ogniskuje się na przedstawianiu sytuacji finansowej jednostki w lepszym świetle w oczach jej interesariuszy, wdrażanie wielkiej kąpieli kosztowej koncentruje się na celowym obniżaniu standingu finansowego przedsiębiorstwa w danym roku obrachunkowym z jednoczesnym dążeniem do jego sztucznego podwyższania w okresach kolejnych.

Wdrażanie strategii dużych strat jako jednej z koncepcji kształtowania wyniku finansowego podmiotu gospodarczego zwykle utożsamiane jest z wykorzystywaniem rachunkowych technik *earnings management* (np. związanych z zawiązywaniem rezerw w celu zmniejszenia wykazywanego wyniku finansowego danego roku obrachunkowego i jego „przesunięcie” na późniejsze lata, w których rozwiązanie rezerw będzie w różnych przyczyn pożądanę; tworzenie rezerw fikcyjnych). Jak pokazały zrealizowane badania empiryczne, kształtowanie *big bath* może następować również przy zastosowaniu rozmaitych technik rzeczowego zarządzania wynikiem finansowym.

Z analizy uzyskanych wyników badań empirycznych wynika, iż częstotliwość występowania dużych strat w przemysłowych spółkach giełdowych była w sposób istotny statystycznie uzależniona od poziomu generowanych dyskrecjonalnych kosztów produkcji czy też wartości uznaniowych operacyjnych przepływów pieniężnych. Potwierdzone zostało założenie, iż dążenia kadry kierowniczej w zakresie zwiększenia liczby wytworzonych produktów do poziomu przekraczającego oczekiwany popyt (wyrażanego za pomocą współczynnika *DISC_PROD*)

oraz realizacja liberalnej polityki gospodarowania należnościami, prowadząca m.in. do spadku generowanych operacyjnych przepływów pieniężnych w stosunku do poziomu, który faktycznie mógłby zostać osiągnięty w toku „normalnych” działań gospodarczych (uwidoczniła w wartościach miary *DISC_OCF*) mogą przyczynić się do zwiększania realizowanej starty netto w spółkach podanych analizie. Co więcej, na podstawie przeprowadzonych badań zauważono występowanie istotnych statystycznie, dodatnich zależności między wskaźnikiem obrazującym całokształt podejmowanych działań na płaszczyźnie *REM* (współczynnika *TOT_REM*) a częstotliwością *big bath* w spółkach prowadzących działalność wytwórczą. W ten sposób pozytywnie zweryfikować należy postawioną na wstępie hipotezę badawczą, orzekającą o występowaniu istotnych (ze statystycznego punktu widzenia) związków między wartościami współczynników *REM* a częstotliwością występowania dużych strat w publicznych przemysłowych spółkach giełdowych.

Zrealizowane analizy nie wypełniają warunku generalizacji co najmniej z dwóch względów. Po pierwsze, z racji ograniczonej próby badawczej nie mogą być uogólniane na wszystkie przedsiębiorstwa przemysłowe. Po drugie zaś, nie ma jednoznacznych dowodów, aby wszystkie wykazywane straty netto przekraczające wartość 10% sumy bilansowej traktować jako wynik ingerencji menadżerskiej w poziom raportowanych danych finansowych. Wydaje się jednak, że poczynione analizy pozwalają jednak zwrócić uwagę na potrzebę kontynuacji badań naukowych nad zagadnieniami pomiaru jakości raportowanych danych rachunkowych oraz narzędzi predykcji zróżnicowanych technik kształtowania wyniku finansowego na polskim rynku kapitałowym.

BIBLIOGRAFIA

- Barth, M.E., Landsam, W.R. and Lang M.H. (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. *Journal of Accounting Research*, 46(3).
- Chakravarty, A., Grewal, R. (2011). The Stock Market in The Driver’s Seat! Implications for R&D and Marketing. *Management Sciences*, 57(9).
- Comporek, M. (2019). Urealniony wymiar oceny zarządzania zyskiem w przemysłowych spółkach giełdowych. *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, XX(1), cz. 1.
- Comporek, M. (2020). *Kształtowanie wyniku finansowego przedsiębiorstw. Wymiary – modele – ocean*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Ewert, R. and Wagenhofer, A. (2005). Economics effect of tightening accounting standards to restrict earnings management. *The Accounting Review*, 80(4).
- Hamrol, M., Czajka, B. i Piechocki, M. (2004). *Upadłość przedsiębiorstwa – model analizy dyskryminacyjnej*. *Przegląd Organizacji*, 6.
- Kiziukiewicz, T., red. (2009). *Zasoby i procesy w rachunkowości jednostek gospodarczych*. Warszawa: Difin.
- Kmieć, D. (2015). Zastosowanie modelu logitowego do analizy czynników wpływających na bezrobocie wśród ludności wiejskiej. *Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*, 110.

- McVay, S. (2006). Earnings Management Using Classification Shifting: An Examination of Core Earnings and Special Items. *The Accounting Review*, 81(3).
- Mizik, N. (2010). The Theory and Practice of Myopic Management. *Journal of Marketing Research*, XLVII.
- Piosik, A. (2016). *Kształtowanie wyniku finansowego przez podmioty sprawozdawcze w Polsce*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Piosik, A., red. (2013). *Kształtowanie zysków podmiotów sprawozdawczych w Polsce. MSR/MSSF a ustawa o rachunkowości*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Roychowdury, S. (2006). Earnings Management through Real Activities Manipulation. *Journal of Accounting and Economics*, 42.
- Schipper, K. (1989). Commentary on Earnings Management. *Accounting Horizons*, 3(4).
- Sellami, M. (2015). Incentives and Constraints of Real Earnings Management: The Literature Review. *International Journal of Finance and Accounting*, 4(4).
- Tokuga, Y. and Yamashita, T. (2011). Big Bath and Management Change Big Bath and Management Change. *Working Paper no. 123*, Kyoto University.
- Vladu, A. (2015). Managerial preferences between accrual-based versus real earnings management. *Hyperion International Journal of Econophysics & New Economy*, 8(2).

Przyjęto/Accepted: 05.07.2021.
Opublikowano/Published: 30.09.2021.

PRAWO KONSUMENTA DO OBNIŻENIA CAŁKOWITEGO KOSZTU KREDYTU KONSUMENCKIEGO – ZARYS PROBLEMU



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.31.03>

Wiktor Gnych-Pietrzak* 

THE CONSUMER'S RIGHT TO REDUCE THE TOTAL COST OF CONSUMER CREDIT – AN OUTLINE OF THE PROBLEM

Abstract

The purpose of the article is to present the issues related to qualifying the costs of a consumer credit, such as commission and fees, to costs associated with the loan period, and thus subject to reduction in the event of early loan repayment. Based on the research, a thesis was formulated that for the correct transposition and implementation of EU law, it is required to ensure the possibility of reducing all costs of a consumer loan, therefore the above costs should be considered related to the loan period and should be proportionally reduced.

Methodology: For the purposes of the research, the legal-dogmatic and analytical methods were used. The jurisprudence of Polish courts and the Court of Justice of the European Union was analyzed. The adopted time horizon of the study covered the period from 12/05/2010 to 31/12/2020. The judgments published in the resources of Lex and Legalis Legal Information Systems and the Portal of Judgments of Common Courts as at 31/12/2020 were taken into account.

Results of the research: It was found that the judiciary largely adopted a broad approach to the problem presented, even before the judgment of the CJEU in case C-383/18, which confirms the thesis adopted for the purposes of the article. Consequently, consumers who have concluded a consumer credit agreement are entitled to a proportional reduction to all costs they had to incur in connection with the concluded agreement. In particular, these are incidental, one-off costs such as commission and preparation fee, which are subjected to reduction.

Keywords: consumer loan, contracts, legal interpretation, consumer protection.

JEL Class: K12, G21, D18.

* Student, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Szczeciński, e-mail: pietrzakwik@gmail.com.

WSTĘP

Przystępując do badań nad określonym problemem badawczym, należy zauważyć, że w ustawodawstwie nie ma normatywnej (legalnej), uniwersalnej definicji kredytu (Ofiarski, 2017: 261–262). Słownik języka polskiego PWN określa kredyt jako formę pożyczania pieniędzy, na określony czas i pod warunkiem ich zwrotu wraz z odsetkami (www1), natomiast w literaturze przedmiotu wskazuje się na oznaczone w sposób szczególny podmioty tego stosunku, tj. kredytodawcę i kredytobiorcę (Radziukiewicz i Radziukiewicz, 1997: 85–86). W kredycie konsumenckim podmiotami tymi są konsument oraz przedsiębiorca w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny¹.

Omawiana w tym opracowaniu umowa o kredyt konsumencki została wprowadzona do polskiego porządku prawnego za sprawą obowiązku transpozycji Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/48/WE z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie umów o kredyt konsumencki oraz uchylającej dyrektywę Rady 87/102/EWG (Dz.U. L 133 z 22.5.2008, dalej jako „dyrektywa”). Termin transpozycji został wyznaczony na dzień 12.05.2010 r.

Ustawodawca zdefiniował kredyt konsumencki w ustawie z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U. 2019, poz. 1083, dalej jako „u.k.k.”) poprzez wskazanie trzech kryteriów:

- przedmiotowe – poprzez wskazanie, że umowa ta ma dotyczyć kredytu;
- kwotowe – poprzez określenie maksymalnej kwoty umowy;
- podmiotowe – poprzez określenie, że przepisy ustawy mają zastosowanie do umów zawartych między konsumentem a przedsiębiorcą.

Tak określone cechy konstrukcyjne kredytu konsumenckiego pozwalają na wyodrębnienie go obok kredytu, o którym mowa w art. 69 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. 2020, poz. 1896).

Na potrzeby niniejszych badań Autor dokonał analizy orzecznictwa. Przyjęty horyzont czasowy obejmował okres od dnia 12.05.2010 r. do 31.12.2020 r. Pod uwagę wzięto orzeczenia opublikowane w zasobach Systemów Informacji Prawnej Lex oraz Legalis oraz Portalu Orzeczeń Sądów Powszechnych na dzień 31.12.2020 r. Próba badawcza została wybrana poprzez wyszukanie orzeczeń zawierających słowa „kredyt konsumencki”, podstawę prawną „49” w odniesieniu do art. 49 u.k.k. oraz będących powiązanych z jednostką redakcyjną „art. 49 u.k.k.” w systemach Lex i Legalis.

Należy wskazać, że w zasobach Systemów Informacji Prawnej Lex oraz Legalis, jak i ogólnodostępnym Portalu Orzeczeń Sądów Powszechnych nie znaleziono orzeczeń sprzed roku 2016 r., które dotyczyły zagadnienia interpretacji

¹ Jest to definicja ustawowa zawarta w art. 5 pkt. 1 oraz 2 ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (Dz.U. 2019, poz. 1083).

art. 49 u.k.k. Dalsze badanie orzecznictwa wskazało na trudności w stworzeniu jednolitej linii orzeczniczej.

Orzeczenia, które nakazują uznania m.in. prowizji, opłat manipulacyjnych, przygotowawczych, które poniósł konsument, za części całkowitego kosztu kredytu oraz za powiązane z okresem trwania umowy, a w konsekwencji podlegające proporcjonalnej obniżce, zakwalifikowano jako orzeczenia przyjmujące „ujęcie szerokie” interpretacji przepisów. Orzeczenia, które przyjęły odmienne stanowisko, opowiadające się za uznaniem prowizji oraz opłat za koszty o charakterze incydentalnym, niepowiązanych z okresem obowiązywania umowy, toteż nie podlegające obniżce, zakwalifikowano jako orzeczenia przyjmujące „ujęcie wąskie” interpretacji przepisów.

W wyniku badań wyodrębniono i przeanalizowano 48 relewantnych orzeczeń sądów powszechnych, Sądu Najwyższego oraz Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. W 11 orzeczeniach przyjęto ujęcie wąskie przepisów, zaś w 37 orzeczeniach przyjęto ujęcie szerokie.

Ponadto przegląd literatury przedmiotu wskazał, że wielu autorów przyjęło wąską interpretację przepisów u.k.k., co zostało odnotowane w stanowiskach judykatury – w tych orzeczeniach, w których orzeczono o braku możliwości rekalkulacji i zwrotu części prowizji czy opłat przygotowawczych.

Mając na uwadze powyższe, przeprowadzona analiza orzecznictwa oraz literatury pozwoliła na postawienie problemu badawczego, który odnosi się do charakteru kosztów, takich jak prowizje i opłaty przygotowawcze. Dokonanie ustaleń w tym zakresie nastąpiło w oparciu o cel badawczy, który odnosi się przede wszystkim do ustalenia czy koszty jednorazowe powiązane są z czasem kredytowania, a tym samym podlegają rekalkulacji w przypadku wcześniejszej spłaty kredytu konsumentckiego.

Tak określony problem badawczy pozwolił postawić tezę główną. W myśl której przyjęcie ujęcia szerokiego oznaczającego uznanie kosztów jednorazowych za powiązane z czasem kredytowania i podlegające redukcji w przypadku wcześniejszej spłaty kredytu konsumentckiego jako jedyne zapewnia pełną i zgodną z celami dyrektywy ochronę konsumenta.

1. REDUKCJA KOSZTU CAŁKOWITEGO KREDYTU KONSUMENTCKIEGO

Regulacje, które umożliwiają konsumentowi wcześniejszą spłatę kredytu oraz uzyskanie zwrotu kosztów poniesionych w związku z zawarciem umowy zostały zawarte w rozdziale 4 ustawy – art. 48 oraz 49 u.k.k. oraz odpowiednio w art. 16 dyrektywy (Bouyon i Ayoub, 2018: 10–11). O ile prawo do wcześniejszej spłaty kredytu oraz obniżenie kosztów takich jak odsetki nie zostało w judykaturze oraz

literaturze przedmiotu zakwestionowane, tak pojawił się problem jak należy zakwalifikować i czy należy poddać rekalkulacji koszty, których natura jest trudna do określenia. W szczególności należy tutaj wskazać koszty wymienione w art. 5 pkt 6 u.k.k., tj. prowizje oraz opłaty, które mogą jawić się jako koszty incydentalne, często ponoszone w momencie zawarcia umowy kredytu konsumenckiego.

Ustawodawca transportując dyrektywę² do polskiego porządku prawnego stworzył definicję całkowitego kosztu kredytu o charakterze otwartym (art. 5 pkt 6 u.k.k.), przez to pozostawił pewien luz decyzyjny co do uznania danego kosztu za część składową całkowitego kosztu kredytu. Przykładowymi kosztami, które składają się na całkowity koszt kredytu, są: odsetki, opłaty, prowizje, podatki, marże oraz koszty usług dodatkowych.

Należy wskazać, że trzeba rozpatrywać uprawnienie konsumenta do wcześniejszej spłaty kredytu, bądź jego części, łącznie z obniżeniem całkowitych kosztów kredytu. Odpowiednio ma tutaj zastosowanie art. 48 oraz 49 u.k.k.

Warstwa deskryptywna art. 49 u.k.k. przysparza problemów interpretacyjnych w zakresie co należy uznać za koszty, które dotyczą okresu, o który skrócono czas obowiązywania umowy. W przypadku spłaty całości bądź części kredytu przed terminem określonym w umowie, całkowity koszt kredytu ulega obniżeniu o te koszty, które dotyczą okresu, o który skrócono czas obowiązywania umowy, chociażby konsument poniósł je przed tą spłatą. Pojawiają się tutaj dwie możliwości co do uznania, że przykładowa opłata przygotowawcza czy prowizja dotyczy okresu, o który skrócono czas obowiązywania umowy:

- jest to część składowa wszystkich kosztów kredytu, która dotyczy całego okresu obowiązywania umowy, przez co podlega rekalkulacji (ujęcie szerokie);
- jest to część składowa wszystkich kosztów kredytu, jednakże nie jest powiązana z okresem kredytowania, przez co nie podlega rekalkulacji (ujęcie wąskie).

Przyjęto, że należy zdecydowanie opowiedzieć się za ujęciem szerokim. Należy wskazać, że regulacje prawne uznają nierównowagę podmiotów tego związku. W celu „wyrównania” szans, przyznano szereg uprawnień konsumentowi oraz nałożono wiele obowiązków na kredytodawcę. Ponadto, przyjmując normatywny charakter preambuły (Zieliński, 2017: 99) warto wskazać na cel regulacji dyrektywy, tj. zapewnienie wysokiego poziomu ochrony konsumentów (pkt. 8 dyrektywy). W literaturze przedmiotu przyjmuje się, że konsumenci są słabszymi uczestnikami rynku finansowego (Benöhr, 2018: 690–691).

Należy wskazać, że w literaturze przedmiotu oraz w toku przeprowadzonych badań nad orzecznictwem, zauważono afirmację dla wyłącznej wykładni języko-

² Szerzej na ten temat Lawrynowicz et al., 2012.

wej, która to w omawianym problemie wchodzi w zakres ujęcia wąskiego. Jednakże oparcie się wyłącznie na wykładni językowej bez uwzględnienia reguł systemowych oraz funkcjonalnych jest błędem (Zieliński, 2017: 211).

1.1. Koszty jednorazowe a całkowite koszty kredytu i ich obniżka

Przegląd literatury w sposób jednoznaczny nie rozstrzygnął wątpliwości interpretacyjnych dotyczących kosztów incydentalnych, a jedynie je pogłębił. Stanowiska przedstawicieli doktryny przyjmujące ujęcie wąskie są podobne, lecz różnią się między sobą.

Na wstępie należy odnieść się do pierwszego komentarza do u.k.k., w którym to stwierdzono, że obowiązek zawarty w art. 49 u.k.k. odnosi się „wyłącznie do kosztów rozłożonych w czasie” (Kopeć, 2012). Jako przykładowe koszty niepołączone z czasem kredytowania, które opisano jako incydentalne, wskazano opłatę przygotowawczą oraz prowizję pośrednika.

Trafnie zostało wskazane przez Rutkowską-Tomaszewską, że w przypadku wcześniejszej spłaty kredytu konsumenckiego, konsumentowi przysługuje roszczenie o obniżenie wszystkich możliwych kosztów tej umowy (Rutkowska-Tomaszewska, 2016: 175). Autorka wyraźnie stanęła na stanowisku, że opłaty przygotowawcze oraz prowizje podlegają proporcjonalnej rekalkulacji, a w związku z tym, podlegają obniżeniu tak jak i inne koszty kredytu (Rutkowska-Tomaszewska, 2016: 166), jednakże nie zaproponowała sposobu wyliczenia zmniejszenia kosztów.

Przywołując komentarz do u.k.k. autorstwa Ofiarskiego, z niezrozumiałych względów autor przyjął, że procesowi rekalkulacji kosztów kredytu nie podlegają prowizje, z wyjątkiem „prowizji pobieranych tytułem wynagrodzenia za korzystanie ze środków pieniężnych kredytodawcy” (Ofiarski, 2014: 365–366). Wydaje się, że zaistniała tutaj niekonsekwencja autora poprzez wyróżnienie różnych prowizji i przyznania jednej z nich pozycji uprzywilejowanej, chociaż niekorzystanej dla konsumenta. Autor nie zaproponował sposobu wyliczenia kwoty należnej konsumentowi.

Należy wskazać w tym miejscu na wspólne stanowisko Rzecznika Finansowego i Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w sprawie interpretacji art. 49 ustawy o kredycie konsumenckim z dnia 16 maja 2016 r. (www2), w którym wymienione organy uznały, że skoro art. 49 u.k.k. dotyczy całkowitych kosztów kredytu to należy obniżyć wszelkie możliwe koszty kredytu. W szczególności są to koszty początkowe oraz opłaty bądź koszty pobrane za jednorazowe czynności lub usługi. Zaproponowano sposób redukcji w sposób proporcjonalny – liniowy, tj. odniesienia się do okresu od dnia faktycznej spłaty kredytu do dnia ostatecznej spłaty określonej w umowie. Istotnym jest, że organy te powołały się

na argumentację przedstawioną przez Z. Ofiarskiego, jednakże poddając ją krytyce w części, w której autor dokonał rozróżnienia prowizji na poddające się obniżeniu oraz na nie poddające się.

Na podobnym stanowisku co Ofiarski stanęła Stanisławska, która pomimo przytoczenia wspólnego stanowiska Rzecznika Finansowego i Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów opowiedziała się za literalną wykładnią przepisu. W ocenie autorki, norma prawna zawarta w art. 49 u.k.k. dotyczy wyłącznie kosztów związanych z czasem trwania kredytu. W przypadku kosztów niezwiązanych z czasem trwania umowy (koszty jednorazowe) uznano, że owe koszty nie powinny podlegać proporcjonalnemu obniżeniu (Stanisławska, 2018: 125).

Zbliżone stanowisko prezentuje Czech, który w komentarzu do art. 49 u.k.k. przywołuje stanowiska przedstawione przez Ofiarskiego oraz Kopeć. Autor ten prezentuje stanowisko, które kategoryzuje całkowite koszty kredytu na takie, które są powiązane z czasem obowiązywania umowy oraz na takie, które nie są. Warty odnotowania jest, że autor przedstawił sposób proporcjonalnej redukcji kosztów w sposób następujący: „Proporcję oblicza się jako stosunek: 1) czasu, o jaki skrócono okres naliczania danego świadczenia, do 2) okresu, w którym naliczono dane świadczenie zgodnie z umową o kredyt konsumencki. Następnie proporcję tę odnosi się do wysokości umówionego świadczenia pieniężnego” (Czech, 2018: 529–534). Uznano, że taki sposób jest zbliżony do metody liniowej prezentowanej przez Prezesa UOKiKu jako tej, która jest optymalna dla zobowiązań wynikających z kredytu konsumenckiego (www3).

Jurkowska-Zeidler prezentuje stanowisko zgodne z wyżej przedstawionymi koncepcjami Czecha oraz Kopeć, przedstawiając koncepcję jakoby prowizja jest pewną odpłatnością dla kredytodawcy za udzielenie kredytu. Prowizja może również zawierać pewne koszty, które zmierzają do zawarcia i wypłaty kredytu (Jurkowska-Zeidler, 2018: 38). W przedstawionej koncepcji, autorka odniosła się do argumentów wykładni językowej, dając im prym. Jednakże nie przedstawiła ona propozycji sposobu dokonania rekalkulacji kosztów.

W dyskurs włączył się również Rzecznik Praw Obywatelskich (już po wyroku TSUE w sprawie Lexitor), który wydał wyjaśnienia co do następstw prawnych wyroku TSUE dotyczącego interpretacji art. 49 (www4), jednak bez następnego dla nie-prawników wyjaśnienia jak ma wyglądać proporcjonalna obniżka kosztów.

Dopiero w komentarzu pod red. Osajdy opowiedziano się za pełnym obniżeniem wszelkich kosztów, jakie musiał ponieść konsument. Zaakcentowano umocnienie pozycji konsumenta i wskazano, że przyjęcie ujęcia szerokiego zmienia rozkład ryzyka związanego z zawarciem umowy kredytu konsumenckiego. Po stronie kredytodawcy ryzyko zwiększa się, a konsument jest na uprzywilejowanej pozycji (Grochowski, 2019: 553).

Na koniec warto przytoczyć stanowisko Kłody, który podczas omawiania regulacji dyrektywy dotyczących przedwczesnej spłaty przedstawił pogląd, że obniżka powinna obejmować tych kosztów, które dotyczą okresu po dokonaniu przedterminowej spłaty (Kłoda, 2009: 23).

Uznano, że w świetle przedstawionych powyżej koncepcji, należy opowiedzieć się za definitywnym uznaniem kosztów jednorazowych jako części składowej całkowitych kosztów kredytu, która musi zostać poddana odpowiedniej redukcji. W przypadku przyjęcia innego modelu, konsument zostaje narażony na przeniesienie i ukrycie faktycznych kosztów przez kredytodawcę poprzez wprowadzenie różnych „opłat incydentalnych”. W taki sposób doszłoby do obejścia dyrektywy oraz ustawy, które mają na celu ochronę wrażliwych uczestników rynku finansowego tj. konsumentów (*Evaluation of Directive...*, 2021: 43).

Dodatkowym celem ustawodawcy było uniemożliwienie kredytodawcom stosowanie praktyk skutkujących obejściem przepisów ustawy poprzez np. rozkładanie rat i kosztów kredytu w taki sposób, aby początkowo spłacać wyłącznie odsetki lub odsetki i nieznaczną część kapitału (s. 46 uzasadnienia do u.k.k.) (www5). Istnieją wątpliwości co do ustalenia charakteru „opłat incydentalnych” – jako powiązanych bądź niepowiązanych z okresem kredytowania jednak uznano, że można je zakwalifikować jako opłaty quasi-bezpośrednie. Tak zaproponowane ujęcie prowizji bądź opłaty przygotowawczej umacnia ochronę konsumenta i ogranicza możliwość przenoszenia kosztów na kredytobiorcę. Oparcie się wyłącznie na wykładni językowej bez odniesienia się do reguł systemowych i funkcjonalnych poważnie ogranicza poprawność dokonanej wykładni przepisu, a w konsekwencji zdekodowania normy prawnej, jaką ustawodawca zadekodował w akcie prawnym.

1.2. Proporcjonalne obniżenie całkowitych kosztów kredytu

Wielu autorów³ podkreślało w swoich publikacjach kwestię proporcjonalnego obniżenia całkowitych kosztów kredytu, jednak bez przedstawienia propozycji jak miałyby wyglądać taka redukcja. Wydaje się, że mogą zaistnieć dwa sposoby rozwiązania tego problemu:

- należy rozliczyć wszystkie koszty w odniesieniu do czasu obowiązywania umowy;
- należy rozliczyć wszystkie koszty w odniesieniu do pozostałego kapitału.

Można wskazać w literaturze przedmiotu stanowisko, które przychyliła się do drugiej koncepcji (Wachnicka, 2019: 90) jednak uznano, że w celu jak najszerzej ochrony konsumenta należy przyjąć koncepcję pierwszą. Przyjęcie koncepcji

³ Zob. 1.1 – E. Rutkowska-Tomaszewska, Z. Ofiarski, A. Jurkowska-Zeidler.

pierwszej zawęży potencjalną możliwość kredytodawców do ograniczania kosztów związanych z okresem obowiązywania umowy do minimum, a maksymalizowania kosztów niezwiązanych ani z okresem obowiązywania ani z kapitałem poprzez wprowadzanie wielu opłat incydentalnych.

Koncepcja pierwsza ma polegać na podzieleniu wszystkich kosztów przez liczbę dni obowiązywania umowy, a następnie pomnożenie tego wyniku przez liczbę dni, o którą skrócono okres udzielenia kredytu konsumenckiego (www3; podobnie Czech, 2018).

2. ANALIZA ORZECZNICTWA

Dorobek orzeczniczy dotyczący sporu interpretacyjnego art. 49 u.k.k., nie jest znaczny, ale w drodze badań wyszukano i wyodrębniono 48 orzeczeń, w tym 46 orzeczeń sądów powszechnych. Interesującym jest to, że nie znaleziono orzeczenia dotyczącego tego sporu przed rokiem 2016. Może mieć to związek z tym, że jak wcześniej już wykazano, wielu autorów podkreślało brak obowiązku redukcji kosztów takich jak prowizja czy opłata przygotowawcza. Prawdopodobnie przełamaniem tego statusu quo było opublikowanie wspólnego stanowiska Rzecznika Finansowego i Prezesa UOKiK co przyczyniło się do wzmocnienia pozycji konsumentów w sporach z kredytodawcami.

2.1. Analiza orzecznictwa Sądów Rejonowych

Ustalono, że znaczna część orzeczeń Sądów Rejonowych była przychylna ujęciu szerokiemu, nie ograniczając się jedynie do wykładni językowej, ale również odnosząc się do reguł systemowych i funkcjonalnych. Na 32 przeanalizowane orzeczenia Sądów Rejonowych, tylko 4 były przychylnie ujęciu wąskiemu, co stanowi ok. 9,4% wszystkich orzeczeń SR. W toku badań zauważono, że sądy rejonowe co do zasady przejawiały prokonsumencką postawę oraz trafniej dokonywały interpretacji art. 49 u.k.k. w związku z art. 16 dyrektywy. Jest to o tyle zadziwiające, że w przypadku sądów okręgowych wartość ta wynosiła 50%.

Sądy wskazywały, że art. 49 u.k.k. odnosi się do całkowitych kosztów kredytu, toteż rozróżnianie kosztów powiązanych z okresem kredytowania oraz niepowiązanych jest niedopuszczalne. Takie rozróżnienie może stanowić interpretację *contra legem* i prowadzić do obejścia ustawy – tak SR w Kłodzku, sygn. akt I C 1243/18. Ponadto sądy rejonowe uznały, że z samych przepisów ustawy nie wynika wyróżnienie przez ustawodawcę dwóch rodzajów kosztów, tj. powiązanych z czasem obowiązywania umowy oraz niepowiązanych. Przykładem wyrok SR w Gdyni, sygn. akt I 1 C 485/19 oraz SR w Łodzi, sygn. akt VIII C 1148/17. Wydaje się, że najważniejszym punktem rozważań sądów I instancji jest to, że

art. 49 u.k.k. odnosi się do całkowitego kosztu kredytu, a skoro prowizja, opłata przygotowawcza i podobne składają się na całkowity koszt kredytu zgodnie z art. 5 pkt 6 u.k.k. to nie może wystąpić sytuacja, w której to owe koszty nie podlegają redukcji.

Tabela 1. Relewantne orzeczenia SR, które przyjęły ujęcie szerokie

| Miejsce wydania orzeczenia | Sygn. akt | Data orzeczenia |
|----------------------------|----------------|-----------------|
| SR w Rybniku | II C 40/17 | 21.04.2017 r. |
| | II C 38/17 | 15.05.2017 r. |
| | II C 326/17 | 23.01.2018 r. |
| SR w Świdnicy | I C 765/19 | 11.07.2019 r. |
| SR w Gdyni | I C 1/18 | 24.04.2018 r. |
| | I C 1294/17 | 13.07.2018 r. |
| | VI GC 1418/18 | 18.01.2019 r. |
| | VI GC 2861/19 | 03.07.2020 r. |
| | VI GC 692/20 | 14.10.2020 r. |
| | VI GC 1755/18 | 18.01.2019 r. |
| | I I C 485/19 | 22.03.2019 r. |
| | II C 813/19 | 12.07.2019 r. |
| SR w Łodzi | II C 1098/19 | 23.09.2019 r. |
| | VIII C 1148/17 | 23.01.2018 r. |
| | II C 775/18 | 04.09.2019 r. |
| | VIII C 2556/18 | 14.08.2019 r. |
| SR w Brzesku | II C 775/18 | 04.09.2019 r. |
| | I C 56/19 | 08.03.2019 r. |
| SR w Brzesku | I C 57/19 | 27.03.2019 r. |
| | SR w Gdańsku | I C 1380/18 |
| SR w Gorzowie Wlkp. | X C 854/18 | 21.09.2018 r. |
| SR w Kłodzku | I C 1243/18 | 07.11.2018 r. |
| SR w Giżycku | I C 409/20 | 10.07.2020 r. |
| SR w Pabianicach | I C 467/17 | 29.09.2017 r. |
| SR w Opolu | I C 1327/18 | 30.10.2018 r. |
| SR w Dzierżoniowie | I C 346/19 | 04.06.2019 r. |
| SR w Rzeszowie | I C 148/19 | 27.06.2019 r. |
| SR w Łowiczu | I C 130/16 | 20.10.2016 r. |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Systemów Informacji Prawnej Lex, Legalis i Portal Orzeczeń Sądów Powszechnych.

Tabela 2. Relewantne orzeczenia SR, które przyjęły ujęcie wąskie

| Miejsce wydania orzeczenia | Sygn. akt | Data orzeczenia |
|----------------------------|-------------------------|--------------------------------|
| SR w Warszawie | IC 2191/17 IC 516/18 | 16.11.2017 r. 27.03.2018 r. |
| SR w Toruniu | IC 77/19 | 17.06.2019 r. |
| SR w Świdnicy | IC 1211/17 | 26.06.2017 r. |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Systemów Informacji Prawnej Lex, Legalis i Portal Orzeczeń Sądów Powszechnych.

Sądy Rejonowe, które przyjęły ujęcie wąskie argumentowały, że ustawodawca poprzez wprowadzenie zwrotu „całkowity koszt kredytu ulega obniżeniu o te koszty, **które dotyczą okresu, o który skrócono czas obowiązywania umowy** (pogr. W.G.-P.)” różnicował koszty na takie, które będą podlegały rekalkulacji oraz na takie, które nie będą takowej podlegały. Przykładem SR w Warszawie, sygn. akt IC 516/18 oraz SR w Toruniu, sygn. akt IC 77/19. Ponadto powoływały się na ustalenia doktryny w zakresie rozumienia art. 49 u.k.k., w szczególności Czecha, Ofiarskiego oraz Kopeć. Przyjęcie takiej wykładni tego przepisu może doprowadzić do sytuacji, w której kredytodawca przeniósłby koszty w różne opłaty incydentalne w celu uniknięcia proporcjonalnego zwrotu wszystkich kosztów. Tak opisany model, doprowadziłby do obejścia ustawy i osłabienia pozycji konsumenta na rynku finansowym.

2.2. Analiza orzecznictwa Sądów Okręgowych

Przegląd orzeczeń sądów okręgowych wykazał niewielką próbkę relewantnego materiału jednak jest on bardziej zróżnicowany od wyżej omówionego. Badaniem objęto 14 orzeczeń Sądów Okręgowych. Analiza orzeczeń Sądów Okręgowych ujawniła znaczące rozbieżności w orzecznictwie, gdyż połowa badanych orzeczeń przyjęła ujęcie szerokie, a połowa ujęcie wąskie art. 49 u.k.k. W ocenie Autora problem ten przyczyniał się do osłabiania zasady pewności prawa, która jest pochodną zasady demokratycznego państwa prawnego (Wojciechowski, 2014: 176), a przez to musiał zostać zakończony podjęciem uchwały przez Sąd Najwyższy mającej na celu rozstrzygnięcie tych rozbieżności.

Sądy Okręgowe, opowiadając się za ujęciem szerokim, odnosiły się do warstwy deskryptywnej art. 49 u.k.k. argumentując, iż norma prawna odnosi się do całkowitego kosztu kredytu, toteż mając na względzie art. 5 pkt 6 u.k.k., zwrot ten obejmuje wszystkie koszty, jakie musi ponieść konsument w związku z umową o kredyt. Ponadto nie można z tego wnioskować, jakoby ustawodawca wyłączył przedmiotowo możliwość obniżenia jakiegokolwiek kosztu wymienionego w art. 5 pkt 6 u.k.k. Tak SO w Łodzi, sygn. akt III Ca 10/17 oraz SO w Łodzi,

sygn. akt III Ca 571/18. Co zasługuje na aprobatę, Sądy Okręgowe przy stosowaniu wykładni językowej używały również wykładni celowościową, tak SO w Świdnicy, sygn. akt II Ca 795/17 oraz postanowienie SO w Warszawie, sygn. akt XXIII Ga 138/19.

Sądy Okręgowe, które przyjęły ujęcie wąskie, pozostawały przy wykładni językowej zastrzegając, że wykładnię celowościową należy zastosować w ostateczności. Tak SO w Lublinie, sygn. akt II Ca 389/18. Pogląd taki musi spotkać się ze zdecydowanym sprzeciwem, biorąc pod uwagę stosowanie wykładni funkcjonalnej w orzecznictwie Sądu Najwyższego chociażby w drodze wykładni językowej doszło do jednoznacznych wyników (Bogucki, 2011: 159–164, 166) oraz wyrok SN Izby Karnej z dnia 19 listopada 2008 r., sygn. akt V KK 74/08, w którego tezie zawarto sformułowanie „Dokonywanie wykładni polega na zastosowaniu wszystkich metod (językowej, systemowej i funkcjonalnej)”.

Tabela 3. Relewantne orzeczenia SO, które przyjęły ujęcie szerokie

| Miejsce wydania orzeczenia | Sygn. akt | Data orzeczenia |
|----------------------------|------------------|-----------------|
| SO w Łodzi | III Ca 571/18 | 22.05.2018 r. |
| | III Ca 10/17 | 07.06.2017 r. |
| | III Ca 1178/19 | 12.11.2019 r. |
| SO w Warszawie | XXIII Ga 138/19 | 18.02.2019 r. |
| | XXVII Ca 1992/18 | 16.04.2019 r. |
| SO w Świdnicy | II Ca 795/17 | 11.01.2018 r. |
| SO w Gliwicach | III Ca 1653/17 | 18.01.2018 r. |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Systemów Informacji Prawnej Lex, Legalis i Portal Orzeczeń Sądów Powszechnych.

Tabela 4. Relewantne orzeczenia SO, które przyjęły ujęcie wąskie

| Miejsce wydania orzeczenia | Sygn. akt | Data orzeczenia |
|----------------------------|-----------------|-----------------|
| SO w Gliwicach | III Ca 1489/17 | 20.12.2017 r. |
| SO w Lublinie | II Ca 389/18 | 08.11.2018 r. |
| SO w Warszawie | V Ca 643/18 | 12.04.2018 r. |
| | XXVII Ca 479/18 | 05.06.2018 r. |
| SO w Krakowie | II Ca 493/18 | 04.07.2018 r. |
| SO w Lublinie | II Ca 221/18 | 20.09.2018 r. |
| SO w Rzeszowie | V Ca 914/18 | 17.01.2019 r. |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Systemów Informacji Prawnej Lex, Legalis i Portal Orzeczeń Sądów Powszechnych.

2.3. Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej

W dniu 11 września 2019 r. Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej wydał wyrok w sprawie C-383/18, dotyczącej art. 16 dyrektywy, w którym stwierdził, że prawo konsumenta do obniżki całkowitego kosztu kredytu obejmuje wszystkie koszty, jakie zostały nałożone na konsumenta. Tak zawężony zakres normowania art. 16 dyrektywy przekłada się na przyjęcie ujęcia szerokiego art. 49 u.k.k.

Na wstępie należy zauważyć, że wyrok ten został wydany na gruncie sporu między osobą prawną a kredytodawcami. Stan faktyczny wyglądał następująco: konsument zawarł umowy kredytu konsumenckiego z kredytodawcami, następnie dokonał wcześniejszej spłaty tych kredytów. Lexitor Sp. z o.o. nabyła wierzytelności i zażądała zwrotu części prowizji zapłaconych przez konsumentów. Trybunał trafnie zwrócił uwagę, że zakres zastosowania dyrektywy nie jest zależny od tożsamości stron sporu, lecz od statusu stron umowy kredytu, toteż nabycie wierzytelności przez osobę prawną nie wyklucza jej zdolności procesowej co do wstąpienia na drogę sądową w celu egzekucji wierzytelności.

Zgodzić się trzeba ze stanowiskiem Trybunału, że różne wersje językowe art. 16 dyrektywy mogą tworzyć wątpliwości interpretacyjne, jednakże przy wykładni przepisu prawa unijnego należy wziąć pod uwagę nie tylko warstwę językową, ale również kontekst i cel regulacji⁴. Biorąc pod uwagę cele regulacji, tj. zapewnienie wysokiego poziomu ochrony konsumentów oraz normatywny obowiązek nałożony na państwa członkowskie do stworzenia regulacji wykluczających możliwość obejścia przepisów dyrektywy poprzez sposób formułowania umów, można dojść do jednego wniosku – ujęcie szerokie, jako zapewniające najszerszą ochronę konsumenta jest jedynym właściwym.

Dodatkowo, każde odstępstwo od możliwości redukcji wszystkich kosztów kredytu konsumenckiego stoi naprzeciw celom dyrektywy. Przyjęcie odrębnego poglądu mogłoby skutkować nałożeniem na konsumentów wysokich płatności o charakterze jednorazowym, w celu zmniejszenia potencjalnego zwrotu części kosztów przez kredytodawcę.

Orzeczenie Trybunału nie ma charakteru prawotwórczego, a ma na celu wykładnię prawa unijnego. W ocenie Autora oznacza to, że pomimo uchybienia terminu transpozycji dyrektywy, do umów zawartych po tym terminie należy stosować ujęcie szerokie art. 49 u.k.k. Uprawnienie takie wynika z możliwości bezpośredniego stosowania dyrektywy (Karayiğit, 2016: 73; Craig, 2009: 354–355, 358).

Trzeba zauważyć, że Trybunał nie rozważył w jaki sposób powinna nastąpić redukcja kosztów, jednak pytanie prejudycjalne nie dotyczyło tego zagadnienia.

⁴ Punkt 26 wyroku.

2.4. Uchwała Sądu Najwyższego

Z powodu rozbieżności w wykładni art. 49 u.k.k., Sąd Najwyższy w dniu 12 grudnia 2019 r. podjął uchwałę (sygn. akt III CZP 45/19) dotyczącą tego czy prowizja wchodzi w skład całkowitych kosztów kredytu podlegających proporcjonalnej redukcji. Należy zauważyć, że z powodu wcześniej wydanego orzeczenia TSUE, Sąd Najwyższy ograniczył się do wskazania wiążącego charakteru wyroków Trybunału oraz przedstawienia jego treści. W sentencji wyroku wskazano, że uprawnienie konsumenta do uzyskania obniżki całkowitego kosztu kredytu w przypadku wcześniejszej jego spłaty w całości powoduje również redukcję prowizji za udzielenie kredytu. Orzeczenie potwierdza prawidłowość przyjęcia ujęcia szerokiego jako tego, które zapewnia najszerszą ochronę konsumenta oraz błąd w stosowaniu wyłącznie wykładni językowej bez uzupełniania jej o pozostałe typy wykładni.

2.5. Wpływ wyroku TSUE oraz uchwały SN na orzecznictwo polskie

Analiza relewantnych orzeczeń wskazuje na przyjęcie interpretacji Trybunału i uznania jej za własne. Orzeczenia sądów polskich wydane po 11 września 2019 r. jasno przyjęły prezentowane w artykule ujęcie szerokie kosztów, w wyniku czego spór interpretacyjny odnoszący się do art. 49 u.k.k. został rozwiązany. Sądy poprawnie dekodują normę wyrażoną w art. 49 u.k.k., w zgodzie ze stanowiskiem TSUE oraz SN poprzez odnoszenie się do stanów faktycznych powstałych przez wydaniem owych orzeczeń.

3. ROLA PREZESA UOKiK ORAZ RZECZNIKA FINANSOWEGO

We wcześniejszej części artykułu wskazano wspólne stanowisko Prezesa UOKiK oraz Rzecznika Finansowego, jednakże po wyroku TSUE Prezes UOKiK wzmógł swoją działalność kontrolną wobec podmiotów z sektora finansowego i wydał decyzje uznające danych przedsiębiorców za podmioty praktykujące działania naruszające zbiorowe interesy konsumentów. Konsekwencją wyroku Trybunału było postawienie zarzutów 21 firmom z sektora pozabankowego oraz prowadzenie postępowań wyjaśniających (www6). W dniu 10 lipca 2020 roku opublikowano informację, że większość banków stosuje się do obowiązującego prawa, jednak 2 banki nadal działają w sposób nieprawidłowy (www3). Niewątpliwie zaangażowanie Prezesa UOKiK przyczyniło się do przyjęcia przez kredytodawców ujęcia szerokiego, co należy rozpatrywać pozytywnie. Wydanie wielu decyzji⁵ stwierdzających praktyki naruszające zbiorowe interesy konsumentów (Urbanek, 2020:

⁵ Przykładowo Decyzja nr RKR-9/2019, Decyzja nr RKR-8/2019, Decyzja nr DOZIK-14/2019.

153–154) umocniło pozycję konsumentów i zadziało niejako „odstrasżająco” na podmioty z sektora bankowego i pozabankowego.

Ponadto Prezes UOKiK wydał kolejne stanowisko już po wyroku TSUE, w którym wskazał, że wyrok TSUE wywiera skutek *ex tunc*, a przez to odnosi się na przeszłość oraz do całego czasu obowiązywania przepisu prawa, który był przedmiotem oceny (www7). Dodatkowo ponownie przedstawił swoje stanowisko co do trafności metody liniowej jako sposobu rekalkulacji kosztów kredytu konsumenckiego.

Rzecznik Finansowy w dniu 31 lipca 2020 r. wydał następne stanowisko odnoszące się do omawianej w artykule problematyki. Zostało wskazane, że pomimo, wydawałoby się jasnej sytuacji w związku z orzeczeniem TSUE oraz SN, kredytodawcy dalej stosują praktyki oceniane przez Rzecznika jako nieuczciwe. W związku z powyższym, Biuro Rzecznika Finansowego zaobserwowało znaczący wzrost skarg klientów dotyczących nieuwzględniania roszczeń co do zwrotu proporcjonalnej części kosztów w przypadku przedterminowej spłaty kredytu (www8). Wydaje się, że sytuacja ta koreluje z ustaleniami Prezesa UOKiK, który przedstawił, że nie wszystkie banki działają w sposób prawidłowy po wyroku TSUE.

PODSUMOWANIE

Wprowadzenie regulacji dotyczących kredytu konsumenckiego miało umocnić pozycję konsumentów i zapobiec nadużyciom kredytodawców. Wielojęzyczność Unii Europejskiej stwarza wiele problemów interpretacyjnych, w szczególności podczas implementacji prawa unijnego do prawa polskiego. O ile wykładnia językowa jest prostsza, gdyż odwołuje się do naszych zasobów językowych, o tyle jest ona tylko etapem całej wykładni prawa. Art. 49 u.k.k. mógł stwarzać wątpliwości interpretacyjne, jednak tylko wtedy, kiedy zapominano o celach specyficznej regulacji prawnej. Konsument jako słabszy uczestnik rynku finansowego (Benöhr, 2018: 690–691) musi zostać objęty szeroką ochroną przed możliwymi nadużyciami ze strony kredytodawcy.

Przeprowadzona analiza orzecznictwa wskazała, że mimo zróżnicowanego podejścia co do tego czy koszty jednorazowe takie jak prowizja czy opłaty są powiązane z okresem kredytowania, to co do zasady, ujęcie szerokie zostało przyjęte przez szerszą część judykatury. W ocenie Autora jest to jak najbardziej trafne rozwiązanie mając na uwadze to, że konsument jest tym słabszym uczestnikiem rynku finansowego. Ponadto, w świetle orzecznictwa TSUE oraz SN nie sposób się zgodzić co do ograniczenia procesu wykładni wyłącznie do wyniku językowego bez uwzględnienia chociażby celu, dla którego omawiana regulacja została wprowadzona.

De lege ferenda należy wskazać, że pożądanym stanem byłaby zmiana legislacyjna dotycząca proporcjonalnego zwrotu kosztów kredytu konsumenckiego w celu literalnego unormowania tego, że taki zwrot odnosi się do wszystkich kosztów kredytu konsumenckiego, które musiał ponieść konsument. Wydaje się, że zasygnalizowane przez Rzecznika Finansowego skargi, których ilość zwiększyła się po wyroku TSUE, powinny zostać poddane ocenie, toteż kontynuacja badań odnosząca się do tego jak orzecznictwo zareagowało na wyrok TSUE oraz SN jest pożądana i potrzebna. Potrzeba badań wynika również z tego, że Prezes UOKiK oraz Rzecznik Finansowy zaobserwowali praktyki będące nieuczciwymi.

BIBLIOGRAFIA

- Benöhr, I. (2018). Private autonomy and protection of the weaker party in financial consumer contracts: An EU and international law perspective. *European Law Review*, 43(5).
- Bogucki, O. (2011). *Wykładnia funkcjonalna w działalności najwyższych organów władzy sądowej*. Szczecin: Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Bouyon, S. and Ayoub, J. (2018). Consumer Credit, Digitalisation and Behavioural Economics: Are new protection rules needed? *ECRI Papers 13831*, Centre for European Policy Studies.
- Craig, P. (2009). The Legal Effect of Directives: Policy, Rules and Exceptions. *European Law Review*, 34(3).
- Czech, T. (2018). *Kredyt konsumencki. Komentarz*. wyd. II. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/48/WE z dnia 23 kwietnia 2008 r. w sprawie umów o kredyt konsumencki oraz uchylająca dyrektywę Rady 87/102/EWG, Dz.U. L 133 z 22.5.2008.
- Evaluation of Directive 2008/48/EC on credit agreements for consumers Final report* (2021). Brussels: Publications Office of the European Union.
- Grochowski, M. (2019). Komentarz do art. 49. W: K. Osajda, red., *Tom VII. Prawo konsumenckie. Komentarz*. Warszawa.
- Jurkowska-Zeidler, A. (2018). Aktualne problemy ochrony klienta na rynku bankowym z perspektywy działalności rzecznika finansowego. *Gdańskie Studia Prawnicze*, 39.
- Karayigit, M.T. (2016). Are Directives Directly Applicable? *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, 15(2).
- Kłoda, M. (2009). Niektóre uprawnienia konsumenta w nowej dyrektywie o kredycie konsumenckim. *Europejski Przegląd Sądowy*, 11.
- Kopeć, A. (2012). Komentarz do art. 49. W: M. Chruściak, red., *Ustawa o kredycie konsumenckim. Rekomendacje interpretacyjne podstawowych regulacji*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck, Legalis.pl [dostęp 01.12.2020].
- Lawrynowicz, M., Macierzyńska-Franaszczyk, E., Barmscheid, M. and Charlton, S. (2012). *Implementation of the Consumer Credit Directive*. Brussels: Policy Department A: Scientific and Economic Policy.
- Ofiarski, Z. (2014). *Ustawa o kredycie konsumenckim. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Ofiarski, Z. (2017). *Prawo bankowe*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Radziukiewicz, R. i R. (1997). *Słownik terminów używanych w bankowości*. Warszawa: Wydawnictwo „Bart”.

- Rutkowska-Tomaszewska, E. (2016). Redukcja kosztów kredytu konsumenckiego a przedterminowa jego spłata w świetle art. 49 ustawy o kredycie konsumenckim. *Studia Prawno-Ekonomiczne*, 100.
- Stanisławska, M. (2018). *Ustawa o kredycie konsumenckim. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Urbanek, A. (2020). Przegląd decyzji Prezesa UOKiK dotyczących naruszeń zbiorowych interesów konsumentów w 2019 r. i I połowie 2020 r. *Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, 7(9).
- Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim, Dz.U. 2019, poz. 1083.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, Dz.U. 2020, poz. 1740.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe, Dz.U. 2020, poz. 1896.
- Wachnicka, A. (2019). Redukcja kosztów w razie przedterminowej spłaty kredytu konsumenckiego w świetle orzeczenia TSUE C-383/18. *Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, 8(8).
- Wojciechowski, M. (2014). *Pewność prawa*. Sopot: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Zieliński, M. (2017). *Wykładnia Prawa*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- [www1] www.sjp.pwn.pl [dostęp 24.11.2020].
- [www2] www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=12368&print=1 [dostęp 20.12.2020].
- [www3] https://www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=16608 [dostęp 22.12.2020].
- [www4] www.rpo.gov.pl/pl/content/styk-prawa-unii-europejskiej-i-prawa-krajowego-sprawa-C-383/18-Lexitor [dostęp 22.12.2020].
- [www5] orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/wgdruku/3596 [dostęp 30.12.2020].
- [www6] www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=15765 [dostęp 28.12.2020].
- [www7] <https://finanse.uokik.gov.pl/kredyty-konsumenckie/stanowisko-prezesa-uokik-ws-interpretacji-art-49-ustawy-o-kredycie-konsumenckim-w-kontekście-wyroku-tsue> [dostęp 10.06.2021].
- [www8] <https://rf.gov.pl/2020/07/31/przedterminowe-splaty-kredytu-konsumenckiego-stanowisko-rzeczniaka-finansowego> [dostęp 10.06.2021].

Przyjęto/Accepted: 20.06.2021
Opublikowano/Published: 30.09.2021

PUBLIC AID AND ENTREPRENEURSHIP DURING THE COVID-19 PANDEMIC IN THE EUROPEAN UNION COUNTRIES



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.31.04>

Małgorzata Jabłońska^{*} , Joanna Stawska^{**} , Radosław Dziuba^{***} ,
Mahmut Tekce^{****} , Marta Krason^{*****}

Abstract

The aim of the article: The outbreak of the Covid-19 pandemic made it necessary to involve the state in the process of rescuing numerous business entities from bankruptcy. In the European Union, the aid measure for entrepreneurs takes a form of public aid, which, as it turns out, is the necessary and the only tool to protect SME sector enterprises against bankruptcy. Social isolation caused by the virus that spread on a large scale effectively inhibited the development of entrepreneurship, which is inherently related to the economic development of countries. The aim of the article is therefore to indicate that supporting entrepreneurs within the framework of public aid may help to reverse the unfavorable economic trends related to the disturbed development of entrepreneurship.

Methodology: The article analyzes and assesses the government solutions introduced to the Polish economic reality, the purpose of which is to counteract the effects of Covid-19. The paper presents the current public aid tools available to entrepreneurs along with their financial dimension.

Results of the research: State aid granted by the state to entrepreneurs during the crisis caused by Covid-19 is indispensable for their further functioning. The paper presents aid instruments related to COVID-19 that are available to entrepreneurs. The analysis shows that public aid addressed to entrepreneurs injured as a result of the lockdown comes from many sources and is almost tailored to the individual entrepreneur. The entities providing aid on the basis of state aid include: banks, local government units, executive bodies of local government units, Social

^{*} Ph.D., Assistant Professor, Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz, e-mail: malgorzata.jablonska@uni.lodz.pl.

^{**} Ph.D., Assistant Professor, Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz, e-mail: joanna.stawska@uni.lodz.pl.

^{***} Ph.D., Assistant Professor, Faculty of Economics and Sociology, University of Lodz, e-mail: radoslaw.dziuba@uni.lodz.pl.

^{****} Professor, University of Marmara, Istanbul, Turkey, e-mail: mtekce@marmara.edu.tr.

^{*****} Law student, Faculty of Law, University of Lodz, e-mail: marta-krason@o2.pl.

Insurance Fund, State Fund for Rehabilitation of Disabled People, financial intermediaries, bodies constituting local government units, the European Investment Bank, Polish Development Fund, district and voivodeship labor offices and BGK (Bank Gospodarstwa Krajowego). Having prepared a package of systemic solutions, the government introduced them systematically, depending on the situation of individual sectors of the economy. Special solutions in the form of financial shields were addressed directly to the tourism sector (e.g. loans for tour operators) or the catering sector, which in the face of the pandemic were most exposed to a decrease in revenues. The impact of introduced solutions on the country's economy can be assessed only in the next few years, but the multitude and diversified nature of the anti-crisis solutions introduced in Poland will certainly contribute to slowing down the negative consequences of Covid-19 in the economy.

Keywords: Covid-19, pandemic, public aid, SME, entrepreneurship, economy.

JEL Class: H12, H50, L21, E02.

INTRODUCTION

Small and medium-sized enterprises are the backbone of the European economy. They represent 99% of all enterprises in the EU. They employ around 100 million people, generate more than half of Europe's GDP and play a key role in creating added value in every sector of the economy. SMEs offer innovative solutions to challenges such as climate change, resource efficiency and social cohesion, and also help spread this innovation across Europe's regions (Markovic et al., 2021). Therefore, they play a key role in the EU's dual transition to a sustainable and digital economy. They are essential for Europe's competitiveness and prosperity, industrial ecosystems, economic and technological sovereignty as well as resilience to external shocks. At the same time, they are particularly vulnerable to the effects of economic crises (including the Covid-19 pandemic) because they usually have fewer resources than large enterprise.

During the Covid-19 period, European governments tried to mitigate the economic consequences of the crisis by introducing measures to provide aid and support to businesses. A large part of them had the characteristics of public aid, which, from the point of view of the emerging global economic crisis, became the only tool that, if activated in time, could prevent the collapse of many enterprises. The nature of these measures varied across European countries, largely dependent on the need to support areas that were most exposed to negative effects of Covid-19.

The aim of this article is to indicate that sponsoring entrepreneurs as part of state aid may help reverse unfavorable economic trends related to the disturbed development of entrepreneurship. The paper was written on the basis of the literature on the field of entrepreneurship and state aid as well as using information from available websites.

1. THE IMPORTANCE OF ENTREPRENEURSHIP FOR THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

Specialist literature indicates two main aspects of entrepreneurship. The attribute aspect, which indicates a tendency of people to function independently on the market (here, the entrepreneur's personality traits play the greatest role), and the process aspect, which is expressed in setting up one's own business (an ability to generate innovation, accept risk, etc.). In the economy, entrepreneurship is most often identified with the sector of micro, small and medium-sized enterprises, which are responsible for creating new jobs and generating gross domestic product.

Initiating entrepreneurial behavior is one of the most serious challenges for modern economies. In recent years, especially with regard to the emerging COVID-19 crisis, there are more and more people who refuse to implement plans

to start their own business for fear of falling into even greater financial problems. Yet, some people suggest that these changes may have a positive impact, and can be a source of progress, providing learning opportunities and new business tactics (Meahjohn Inshan and Persad Prakash, 2020: 1166). Global pandemics are a serious problem for developing countries (Kobayashi et al., 2021). Therefore, it is important for the government to develop such tools to support the development of entrepreneurship that will ensure long-term and unwavering economic growth. The key role of the SME sector in economic development is often emphasized, mainly due to the GDP they generate (41.9% in 2018, of which over 30% generated by micro-enterprises). In Poland, companies from the SME sector constitute 99.6% of all operating enterprises. The number of SMEs has grown steadily over the last few years. In 2018 2.15 million active non-financial enterprises operated in Poland, which constituted an increase of over 15% compared to 2008. Service enterprises play a dominant role in SMEs (over 50%), which contributes to the development and enrichment of society (Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, 2020: 8). It is worth noting that SMEs currently employ 68% of people working in the enterprise sector, and the monthly gross salary per 1 employee in 2018 was PLN 4,816.

Similar trends in the development of the SME sector are observed in the European Union. The analysis of data from recent years shows that the structure of Polish enterprises is slowly beginning to resemble that of the EU. The majority, i.e. 99.8% of all enterprises operating in the European Union countries are micro, small and medium-sized enterprises, yet, the structure of the SME sector itself in Poland slightly differs. In Poland, there is a tendency pointing to a higher than in the EU share of micro-enterprises in the total number of enterprises, and a number of small enterprises is almost half as big (*Sektor MSP...*, 2017: 12). However, if we take into account the saturation of the economy with enterprises, measured by a number of companies per 100 inhabitants, Poland looks much worse than many EU countries. In 2020, there were seven enterprises per 100 inhabitants in Poland.

The Czech Republic is the European leader – there are 13 operating companies per 100 inhabitants. The high value of this indicator is also recorded in Portugal (11), Malta (10) and Greece (12). On the other hand, the value of the entrepreneurship index that is lower than in Poland can be noted in Germany (4), Romania (4) and Austria (5). These data may indicate that Poland – taking into account the size of its population – still has a huge growth potential in terms of the number of enterprises. Perhaps, the identification of new support tools for newly established enterprises will contribute to a significant development of entrepreneurship, and thus to strengthening the economic development of Poland.

Table 1. Index of saturation of European economies with enterprises from the SME sector in 2009–2020

| Country | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|---------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Austria | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Belgium | 7 | 7 | 7 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Bulgaria | 7 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| Croatia | 7 | 6 | 6 | 5 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| Cyprus | 8 | 8 | 8 | 7 | 7 | 7 | 8 | 9 | 9 | 9 | 8 | 8 |
| Czechia | 13 | 13 | 13 | 14 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 | 13 |
| Denmark | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Estonia | 5 | 5 | 5 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | 8 | 8 | 7 | 7 |
| Finland | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| France | 5 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 6 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| Germany | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Greece | 11 | 11 | 10 | 10 | 10 | 13 | 13 | 14 | 13 | 12 | 12 | 12 |
| Hungary | 9 | 9 | 9 | 9 | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| Ireland | 7 | 7 | 7 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Italy | 11 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| Latvia | 5 | 5 | 5 | 7 | 7 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 7 | 7 |
| Lithuania | 5 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 9 | 10 | 10 | 10 | 8 | 8 |
| Luxembourg | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Malta | 12 | 12 | 11 | 11 | 10 | 10 | 9 | 10 | 9 | 10 | 10 | 10 |
| Netherlands | 5 | 6 | 6 | 7 | 8 | 8 | 8 | 9 | 9 | 9 | 8 | 8 |
| Poland | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 8 | 7 | 7 |
| Portugal | 12 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 12 | 12 | 12 | 13 | 11 | 11 |
| Romania | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Slovakia | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 12 | 12 | 13 | 13 | 13 | 11 | 11 |
| Slovenia | 8 | 8 | 8 | 8 | 9 | 9 | 10 | 10 | 10 | 10 | 9 | 9 |
| Spain | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 9 | 10 | 10 | 9 | 9 | 9 |
| Sweden | 8 | 8 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 8 | 9 | 9 |

Source: own study based on Eurostat data.

2. STATE AID IN THE COVID-19 PANDEMIC. THEORETICAL AND PRACTICAL APPROACH

Defining state aid is fairly complicated due to various aspects of this phenomenon. State aid is a kind of state intervention in the mechanisms of the free market (Bartniczak, 2017: 476). It is worth noting, however, that one of the goals of the European Union is to create an internal market through undistorted competition. Article 107 (1) 1 of the Treaty on the Functioning of the European Union defines public aid as: „any aid granted by a Member State or through state resources in any form whatsoever that distorts or threatens to distort competition by favoring certain undertakings or the production of certain goods [...] to the extent that which affects trade between Member States” (Zawiadomienie Komisji w sprawie pojęcia pomocy państwa w rozumieniu art. 107...). State aid is any interference by state institutions in the functioning of enterprises (Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 12 września 2000 r., pkt 74; Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 10 stycznia 2006 r., pkt 107). In this context, it should be emphasized that enterprises have been defined by the Court of Justice as entities engaged in an economic activity, regardless of their legal status and the way in which they are financed. It is important that the status of an entity as an enterprise can be perceived differently under the national and the EU law. The condition for the recognition of an entity as an enterprise is that it carries out economic activity, which the Court of Justice has defined as: „any activity consisting in offering goods and services on the market” (Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 16 czerwca 1987 r., pkt 7; Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 18 czerwca 1998 r., pkt 36; Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 12 września 2000 r., pkt 7), thus making a profit by the entity is not a determinant of its classification as an enterprise.

Aid granted by the state (state aid) is a multidimensional concept, consisting of: funds granted by public central, local or regional authorities, support from state or private institutions acting on behalf of the state, funds from foreign sources controlled by the state. If a Member State is obliged to implement a measure under a European Union Directive, which leaves no margin of appreciation, the measure cannot be attributed to the Member State. In this case, the measure results from an act of the EU legislation and is not granted by the state (Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 23 kwietnia 2009 r., pkt 70; Wyrok Sądu z dnia 5 kwietnia 2006 r., pkt 102). However, in situations where the EU law allows for certain national measures and leaves the freedom to adopt the measures to a Member State, they can be attributed to that state.

The EU aid is a concept of European law and can only be interpreted at its level. Among the EU legal acts, several types of aid can be distinguished: sectoral aid, regional aid and horizontal aid.

Regional aid supports investment and job creation in the least developed regions. Sectoral aid is provided only to entrepreneurs from specific economic sectors, or in sensitive sectors (coal industry, steel industry, shipbuilding industry). Horizontal aid, the most general one, is addressed to all entrepreneurs, regardless of the place of business and economic sector, in order to solve a specific problem. This aid is granted, for example, to: saving and restructuring enterprises in difficulty; research, development and innovation; development of small and medium-sized enterprises; employment; services of general economic interest; providing venture capital; environmental protection and training (UOKiK).

The COVID-19 outbreak posed a serious challenge to governments around the world (Hu et al., 2021), although entrepreneurs faced similar events during the 2008–2009 financial crisis. At that time, in the EU countries there was a need to temporarily increase the fiscal capacity of the EU, which would allow for the coordinated delivery of rescue packages, both for troubled financial institutions and the Member States (Adam and Alarifi, 2021: 15). Experience from previous crises caused a change in the approach to managing economies when they occurred. It is already known that during a crisis, the lack of an effective crisis management mechanism and uncoordinated actions taken by individual countries will only increase tensions in the markets (Grondys et al., 2021: 4183). Therefore, during the recent financial crisis, after the ECB (European Central Bank) announced the Outright Monetary Transactions (OMT) program and launched it in Q3 2012, the process of restoring stability to financial markets was initiated. Further decisions to restore stability include the ECB's launch of the Quantitative Easing (QE) program or the decision to establish the European banking union. Therefore, in the final stage of the crisis, the ECB decided to (ECB, *Monetary...*):

- introduce a negative interest rate on the deposit facility;
- direct the so-called Targeted Longer-Term Refinancing Operations (TLTROs) to support bank loans to enterprises and households;
- strive to support the pressure to lower the term structure of interest rates through the Asset Purchase Programs (APP),
- cover securities of the private and public sector,
- introduce Forward Guidance to communicate its policy shape in the future.

In the current crisis caused by the COVID-19 pandemic, the ECB has announced the Pandemic Emergency Purchase Program (PEPP) worth of EUR 1,350 billion. By introducing this program, the ECB aimed to lower borrowing costs and increase lending in the euro area. The ECB's introduction of PEPP in response to the COVID-19 crisis was intended to help citizens, businesses and

governments gain access to the funds they may need to survive. In turn, as part of the EU aid in 2020, the rules for the operation of the EU Reconstruction Fund were adopted in order to mitigate the effects of the COVID-19 crisis. The budget of the program is EUR 750 billion. In addition, a long-term EU budget of EUR 1 074.3 billion has also been agreed for the period 2021-2027, which will also support investments in digital and green transformation. In total, together with EUR 540 billion that has been earmarked for the security for workers, businesses and member states, the total EU recovery package is set at EUR 2,364.3 billion. This is called reconstruction plan for Europe (after the COVID-19 pandemic) (Czechowska et al., 2020: 47).

Currently, in the time of the COVID-19 pandemic, state aid in Poland has changed its character to universal. Its inevitability and necessity result from an enormous scale of threats posed by the government decisions, resulting in long-term restrictions on the free conduct of business activity. A survey conducted among 5,206 entrepreneurs in 23 countries (in the period from April to August 2020) (Stephan et al., 2021), showed that as many as 61% of entrepreneurs considered the very existence of their business to be at risk due to a significant decline in commercial activity during the Covid-19 pandemic. The respondents indicated that they had problems with entrepreneurs regarding timely debt collection (28% of respondents) and with the timely payment of liabilities related to the company's operations (27%). About two-fifths of entrepreneurs (42%) increased remote work or started working from home. A third (33%) were still working at their company's premises, and a fifth (20%) were already working from home before the pandemic. Approximately 26% of entrepreneurs did not notice any change. The period of the pandemic has revised the entrepreneurial ideas of business owners, as many as 68% of the surveyed entrepreneurs adjusted their business plans to the situation, and almost 40% of entrepreneurs saw new business opportunities during the pandemic. Almost half of entrepreneurs (46%) believe that the pandemic may have a positive effect on their business in the long run.

During the pandemic, most European governments (including Poland) focused on aid measures, providing financial support to various sectors of the economy (Dhewanto et al., 2020: 218–225). They were used mainly by SMEs and micro-enterprises.

The most important categories of aid addressed by the Polish government to entrepreneurs include:

- subsidies to interest on loans,
- redeemable loans to cover the running costs of running a business for microenterprises,
- real estate tax exemption,

- discounts in payments for rent / lease / use,
- relief in civil law receivables,
- exemption from the obligation to pay unpaid social security contributions,
- a financial shield for micro, small and medium-sized enterprises,
- additional standstill benefits and exemption from the obligation to pay due contributions for social insurance, health insurance, the Labor Fund, the Solidarity Fund, the Guaranteed Employee Benefits Fund or the Bridging Retirement Pension Fund,
 - Financial and Crisis Shields for SMEs,
 - one-off additional standstill benefit and exemption from the obligation to pay contributions,
 - subsidies to cover the running costs of running a business for micro-entrepreneurs and small entrepreneurs from the Labor Fund (industry) (Chen et al., 2021),
 - assistance in the form of a loan to cover the running costs of running a business for non-governmental organizations and public benefit organizations as well as co-financing the salaries of church employees of legal entities,
 - liquidity loans (preferential loans (Shield for large enterprises)),
 - loans for tour operators (tourism shield),
 - aid for research and development activities related to the COVID-19 pandemic,
 - investment aid for infrastructure to test and prepare for mass production of products to combat the COVID-19 pandemic and investment aid for the production of products to combat the COVID-19 pandemic,
 - extension of real estate tax installments,
 - deferral and spreading into installments of tax provided on the basis of the Tax Ordinance Act,
 - co-financing a part of the costs of employees' salaries and social security contributions for SMEs,
 - co-financing of a part of the costs of running a business for entrepreneurs who are natural persons and do not employ any workers,
 - co-financing a part of the costs of employee salaries and social security contributions for non-governmental organizations and public benefit organizations.

The most common of the instruments presented above are funds from the so-called Financial Shield. This instrument was established by the Polish government in 2020 to stabilize the Polish economy, which was exposed to the Covid-19 crisis. The value of support offered under the Anti-Crisis Shield and the Financial Shield will amount to over PLN 312 billion over the entire period.

Table 2. Distribution of funds from the Financial and Anti-Crisis Shield for Polish enterprises

| List of aid instruments related to COVID-19 (as of July 2021) | | |
|--|---|--|
| Instrument name | The entity granting the aid | Aid limit |
| Interest subsidies on loans | Banks | EUR 100 thous./ EUR 120 thous./ EUR 800 thous. |
| Redeemable loans to cover the running costs of running a business for micro-entrepreneurs | Starosts | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Tax exemption on real estate | Voyts, mayors, mayors of cities | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Subsidies for cultural institutions | Ministry of Culture, National Heritage and Sports | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Discounts in payments for rental / lease / use | Starosts and presidents of cities with districts rights | EUR 100 thous./ EUR 120 thous./ EUR 800 thous. |
| Discounts on receivables civil law | Executive bodies of local government units | EUR 100 thous./ EUR 120 thous./ EUR 800 thous. |
| Discounts in payments for rental / lease / use | Executive bodies of local government units | EUR 100 thous./ EUR 120 thous./ EUR 800 thous. |
| Exemption from the obligation to pay unpaid social security contributions | Social Insurance Fund | EUR 100 thous./ EUR 120 thous./ EUR 800 thous. |
| Reimbursement of adaptation costs workstation to your needs disabled workers for employers in a difficult economic situation | State Fund for Rehabilitation of Disabled People | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Monthly co-financing of employees' remuneration disabled for employers in a difficult economic situation | State Fund for Rehabilitation of Disabled People | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Reimbursement of the costs of hiring assistants a disabled employee for employers in a difficult economic situation | State Fund for Rehabilitation of Disabled People | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Reimbursement of costs for ZCHP in difficult economic situation | State Fund for Rehabilitation of Disabled People | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Reimbursement of training costs disabled workers for employers in a difficult economic situation | State Fund for Rehabilitation of Disabled People | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Financial shield for micro, small and medium-sized enterprises | Polish Development Fund | EUR 100 thous./ EUR 120 thous./ EUR 800 thous. |

| | | |
|---|---|--|
| Grants or repayable assistance in under operational programs on 2014–2020 | Financial intermediaries | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Public aid provided in a simplified form of repayable support from the funds of financial engineering instruments subject to reuse in order to support the Polish economy | Financial intermediaries | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Reduction of the fee for perpetual usufruct | Starosts and presidents of cities with districts rights | EUR 100 thous./ EUR 120 thous./ EUR 800 thous. |
| Not collecting the rent and leases and usage fees | Starosts and presidents of cities with districts rights | EUR 100 thous./ EUR 120 thous./ EUR 800 thous. |
| Reduction of the fee for perpetual usufruct, not collecting the rent and leases and usage fees | Authorities constituting local government units | EUR 100 thous./ EUR 120 thous./ EUR 800 thous. |
| Reduction of the perpetual usufruct fee and the transformation fee for 2021 | Authorities constituting local government units, starosts, presidents of cities with poviat rights, AMW, KOWR | EUR 100 thous./ EUR 120 thous./ EUR 800 thous. |
| Additional downtime benefits and exemption from the obligation to pay due contributions for social insurance, health insurance, Labor Fund, Solidarity Fund, Guaranteed Benefits Fund Employees or the Bridge Pension Fund – „measures 2 and 3” | Social Insurance Fund | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Public aid granted by the Forests State | Units organizational structures of the State Forests | EUR 100 thous./ EUR 120 thous./ EUR 800 thous. |
| Pan-European Guarantee Fund in response to Covid-19 | European Investment Bank | EUR 100 thous./ EUR 120 thous./ EUR 800 thous. |
| Financial Shield for SMEs 2.0 (repayable subsidies for micro-entrepreneurs from specific industries) | Polish Development Fund | EUR 100 thous./ EUR 120 thous./ EUR 800 thous. |
| One-off additional benefit parking and exemption from the obligation to pay contributions for November 2020 (industry) | Social Insurance Fund | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Subsidy to cover current business costs economic for micro-entrepreneurs and small entrepreneurs from the Labor Fund (industry) | Districts offices work | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Benefit for the protection of jobs (subsidy) from the funds of FGŚP (industry) | Provincial offices work | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Assistance in the form of a loan to cover the running costs of running a business for an organization non-governmental and public | Districts offices work | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |

| | | |
|--|--------------------------|--|
| benefit organizations and subsidies to the salaries of employees church legal entities | | |
| Once or twice again standstill benefit and exemption from the obligation to pay contributions for December or December and January (industry) | Social Insurance Fund | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Subsidy to cover current business costs economic for micro-entrepreneurs and small entrepreneurs from the Labor Fund (industry) | Districts offices work | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Provision for the protection of places work (subsidy) from FGSP funds (sectoral) | Provincial offices work | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Lease guarantees combined with the Pan-European Guarantee Fund in response to COVID-19 | BGK | EUR 100 thous./ EUR 120 thous./ EUR 800 thous. |
| Modification of the program SA.58102 (2020 / N) with regard to the first measure: subsidized interest rate on loans to tour operators („measure four”) | Insurance Guarantee Fund | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Standstill benefit and exemption from the obligation to pay contributions for a maximum period December–April (industry) | Social Insurance Fund | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Subsidy to cover current business costs for micro-entrepreneurs and small entrepreneurs from the funds Labor Fund, granted up to 5 times (industry-specific) | Districts offices work | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Provision for the protection of places work (subsidy) from FGSP funds granted up to 3 or 6 times (sectoral) | Provincial offices work | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Aid in the form of loan guarantees | Voivodship Marshals | EUR 225 thous./ EUR 270 thous./ EUR 1,8 mln |
| Aid in the form of loan guarantees | BGK | – |
| State aid provided in the form of guarantees financed from EU funds | Financial intermediaries | – |
| State aid granted in the form of guarantees financed from financial engineering instruments that are reused to support the Polish economy | Financial intermediaries | – |
| Pan-European Guarantee Fund in response to Covid-19 | European Investment Bank | – |
| Public aid granted in the form of loans financed from EU funds | Financial intermediaries | – |
| Public aid provided in the form of loans financed with financial engineering instruments that are reused to support the Polish economy | Financial intermediaries | – |
| Liquidity loans (Large Enterprise Shield) | Polish Development Fund | – |

| | | |
|---|---|---|
| Preferential loans (Large Enterprise Shield) | Polish Development Fund | – |
| Loans to tour operators (tourism shield) – „first measure” | Insurance Guarantee Fund | – |
| Preferential loans 2.0 (Shield for large enterprises) | Polish Development Fund | – |
| Aid for research and development related to the occurrence COVID-19 pandemic, help investment in infrastructure for testing and preparations for mass production of products to combat the COVID-19 pandemic and investment aid for production eradication products the COVID-19 pandemic, granted in under operational programs on 2014–2020 | Implementing institutions or beneficiaries (project partners) | – |
| Extension of the installment payment deadline property tax | Voyts, mayors, mayors of cities | – |
| Deferrals and spreads into tax installments provided on the basis of the Tax Ordinance | National and municipal tax authorities | – |
| Co-financing a part of the costs of employee salaries and social security contributions for SMEs | Starosts | – |
| Co-financing part of the costs of running a business for entrepreneurs who are natural persons with no employees | Starosts | – |
| Co-financing a part of the costs of employee salaries and social security contributions for non-governmental organizations and public benefit organization | Starosts | – |
| Financial Shield for Large Enterprises – Capital Investments | Polish Development Fund | – |
| Financial Shield for SMEs 2.0 (subsidies to cover uncovered part of fixed costs for enterprises in specific industries) | Polish Development Fund | – |
| Cancellation of preferential loans (Large Enterprise Shield) | Polish Development Fund | – |
| Aid program for Polish airports | Ministry of Infrastructure | – |
| Cancellation of preferential loans 2.0 (Large Enterprise Shield) | Polish Development Fund | – |
| Polish anti-crisis measures – Covid-19 – factoring guarantees | BGK | – |
| Polish anti-crisis measures – Covid-19 – insurance of trade receivables | Ministry of Development and Technology | – |

Source: *Lista instrumentów pomocowych...*; <https://www.gov.pl/web/tarczaantykrzysowa>, [Accessed 26.06.2021].

The PDF (Polish Development Fund – PDF) financial shield is part of the anti-crisis shield program. In the years 2020–2021, there are two versions of this instrument: PDF 1.0 and PDF 2.0. More than 347,000 enterprises have benefited from the PDF 1.0 Financial Shield program for micro, small and medium-sized enterprises from all over Poland. They employed over 3.2 million people and received support in the form of financial subsidies for a total amount of PLN 60.5 billion. In the face of the second wave of the pandemic, the government and PDF prepared the aforementioned Financial Shield 2.0. This is a new program of financial support in the form of subsidies redeemable up to 100% for companies from almost 40 industries that had to reduce or close their operations due to Covid-19. All solutions presented under the Financial Shield are aimed at:

- improving the financial liquidity of companies;
- compensating them for any damage suffered as a result of the pandemic;
- protecting jobs, especially in micro-enterprises and SMEs;
- supporting the performance of the sectors most affected by the pandemic.

The Polish government currently has a wide range of tools to help Polish entrepreneurs. The most important and, at the same time, the most promoted by the government is the package of measures introduced in March 2020 entitled „Anti-Crisis Shield” (worth of PLN 43–50 billion), about 2% of GDP under which support is provided for business entities, households, the health care sector and the financial system. The program of financial support for enterprises was launched, worth of PLN 100 billion (about 4% of GDP), implemented by the Polish Development Fund. As a result, after the entry into force of the first part of the aid package prepared by the government, subsequent parts of the anti-crisis shield were introduced (Table 3).

The intensifying crisis situation caused by the pandemic creates different business opportunities for global concerns, large and medium-sized enterprises, as well as for small companies, usually with local functions. For a company, when starting a business, an important issue are the sources of financial support, which are represented by financial institutions or the state budget. The size of the budget allows to a large extent to stimulate the economic activity of enterprises as well as to activate the market for selling products.

Table 3. Versions of the anti-crisis shield introduced by the Polish government

| Anti-Crisis Shield version | Main assumptions | Introduction period |
|----------------------------|--|--|
| „3.0” and „4.0” | <ul style="list-style-type: none"> – Easing the financial rule, which meant that local governments would be able to get into more debt; – Richer local governments did not have to pay installments of the so-called „Janosikowy” in June and July 2020; – A credit holiday was announced, suspending loan repayment up to 3 months; – Facilitating tenders in the time of a pandemic; – Loans, sureties and guarantees for investment and operational purposes; – The packages were intended to prevent job losses, bankruptcies, plant closures, and a reduction in business turnover and income, and much more. | 15.05.2020 („3.0”) 24.06.2020 („4.0”) |
| „5.0” | <ul style="list-style-type: none"> – Industry Shield; – As part of this Shield, support was offered to activities that were significantly affected by the effects of the COVID-19 pandemic, i.e. companies from the tourism and hotel sectors, as well as the organization and service of fairs, conferences and exhibitions; – Enterprises operating in the tourism, stage and exhibition industries that meet certain conditions could apply for exemption from Social Insurance Fund contributions or for parking benefits. | 23.09.2020 |
| „6.0” | <ul style="list-style-type: none"> – Subsequent exemptions from Social Insurance Fund; – Additional downtime benefits, the so-called a small subsidy of PLN 5,000, co-financing of jobs from the Employee Benefit Guarantee Fund in the amount of PLN 2,000 zloty or compensation for municipalities in connection with lost revenues from the market fee. | 15.12.2020 |
| „7.0” | <ul style="list-style-type: none"> – It includes downtime benefits, salary subsidies, subsidies to cover running costs of operations, exemptions from paying Social Insurance Fund contributions for December 2020 and January 2021. | 01.02.2021 |
| „8.0” | <ul style="list-style-type: none"> – Includes retirement benefits from Social Insurance Fund, exemptions from Social Insurance Fund contributions, subsidies to cover running costs of running a business or benefits for job protection. | 28.02.2021 |
| „9.0” | <ul style="list-style-type: none"> – In the new Shield, the list of industries that may benefit from the exemption from Social Insurance Fund has been extended. | 16.04.2021 |

Source: own study based on: PWC; Ustawa z dnia 17 września 2020 r. ...; Ustawa z dnia 9 grudnia 2020 r. ...; Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 stycznia 2021 r. ...; Rozporządzenie Rady Ministrów z 26 lutego 2021 r. ...

Measures to mitigate the negative impact of Covid-19 on the economy of the European Union (Omrani et al., 2021) have also been developed centrally by the European Commission, which has provided Member States with liquidity measures, primarily to support European small and medium-sized enterprises (SMEs). The Enterprise Europe Network (EEN) helps SMEs through innovation partnerships in areas related to COVID-19 (such as personal protective equipment and medical equipment) and advice on obtaining specific European and national financial support. In addition, the European Commission is developing a new strategy for SMEs to mitigate the effects of the Covid-19 crisis, such as: working with the EU countries to enforce the Late Payments Directive or cutting red tape. The Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs plays an important role in contributing to the Commission's economic response to the outbreak, ensuring the replacement of essential protective equipment in the internal market, and helping the affected industries mitigate the effects of the outbreak. European structures are responding to the Covid-19 crisis by creating a „recovery plan” that aims to build the resilience of Europe's supply chains and ecosystems, restore consumer and business confidence, stimulate investment and help the unemployed get back to work. The new strategy for SMEs in particular will support enterprises in sustainable and digital growth after the pandemic. In Europe, the International Monetary Fund and the World Bank have provided around USD 7.7 billion in funding to low and middle-income countries for goals such as economic stabilization, supporting people's well-being, and financing internal/external deficits, of which USD 5 billion is a new deal in the Ukraine-IMF loan promise (Bondarenko, 2020: 109–112).

It is also worth mentioning the SURE Instrument among the European Union's aid programs during the pandemic – Support to mitigate Unemployment Risks in an Emergency. The purpose of this instrument is to provide financial support to European Union countries that need significant amounts of resources to combat the negative economic and social effects caused by the COVID-19 pandemic. The aid is provided in the form of a loan and the funds may be used to cover the costs of emergency expenses for maintaining employment. The SURE instrument is helping Member States to protect jobs and a way to reduce the risk of unemployment and loss of income for workers and the self-employed (SURE instrument...).

Table 4. Value of aid received by the European Union Member States under the SURE Instrument

| Country | The proposed loan amount | Paid |
|----------------|--------------------------|----------------|
| Belgium | 8,197 bn | 8,197 bn |
| Bulgaria | 511 mln | 511 mln |
| Cyprus | 604 mln | 604 mln |
| Estonia | 230 mln | 230 mln |
| Greece | 5,265 bn | 5,265 bn |
| Spain | 21,324 bn | 21,324 bn |
| Croatia | 1,02 bn | 1,02 bn |
| Hungary | 504 mln | 504 mln |
| Ireland | 2,5 bn | 2,05 bn |
| Italy | 27,438 bn | 27,438 bn |
| Lithuania | 957 mln | 957 mln |
| Latvia | 305 mln | 305 mln |
| Malta | 420 mln | 420 mln |
| Poland | 11,23 bn | 8,236 bn |
| Portugal | 5,934 bn | 5,41 bn |
| Romania | 4,099 bn | 3 bn |
| Slovenia | 1,113 bn | 1,113 bn |
| Slovakia | 630 mln | 630 mln |
| Czech Republic | 2 bn | 2 bn |
| Overall | 94,3 bn | 89,6 bn |

Source: SURE instrument...

Under the SURE aid program, 19 Member States received aid in the amount exceeding EUR 90 billion (of which approximately EUR 90 billion have already been used). The greatest aid was offered to Italy and Spain – the total value of aid amounted to almost EUR 49 billion. It was among the citizens of these two countries that a very large number of people with COVID-19 were detected, which caused economic paralysis. Many restrictions were introduced, as a result of which people could not work or lost their jobs. In terms of the amount of aid received, Poland came third and obtained support exceeding EUR 11 billion, of which it used over EUR 8 billion.

As part of the support from the structures of the European Union, one should also mention the European Guarantee Fund (EGF) and the European Investment Bank (EIB) Group, which have joined forces to generate additional funds to support entrepreneurs in the difficult period of the COVID-19 crisis. The EGF is

a pan-European fund with a target value of € 25 billion, managed by the EIB. This fund, in cooperation with market partners, is expected to provide additional financial support to pandemic economies up to EUR 200 billion. It is expected that in Poland in the next three years, preferential financial action for entrepreneurs will amount to at least PLN 20 billion, which is a significant help for Polish enterprises, especially during the COVID-19 crisis and after the pandemic (Europejski Fundusz Gwarancyjny...). To bring the economy out of the COVID-19 crisis, cooperation between national public and private institutions, regional financial institutions, enterprises and institutions at the EU level is and will be needed. J.K. Solarz and K. Waliszewski (2021), based on the experience of the economic crisis in 2008–2009 to outline actions and recommendations to overcome the effects of the pandemic.

Quoting the previously cited KING'S BUSINESS SCHOOL study, more than half of the surveyed entrepreneurs (62%) applied for government support during the pandemic, such as job retention programs or deferred income tax. Especially in Poland (87.6%) and France (82.1%), entrepreneurs sought support from the government in the form of public aid tools. Public aid, which entrepreneurs take advantage of in the face of the crisis, covers the costs of restarting companies, costs of lower labor productivity after restarting as well as „costs” of wanting to recover assets from debt incurred during the lockdown period (McDonald, 2020: 415–428). The costs in this aspect should relate to both the economy and society.

CONCLUSIONS

Public aid during the COVID-19 pandemic began to take on a wider importance. This form of entrepreneurship support, established at the level of European Union law, is currently – in the time of the COVID-19 crisis – a key element in the functioning of many enterprises, especially SMEs. This group of entrepreneurs, which is dominant, both in the EU and in individual countries, and which is particularly exposed to any economic crises, would not be able to survive without explicit support from the countries, as evidenced by the average percentage of people benefiting from public aid in the entire EU, i.e. over 60%. In economies particularly affected by restrictions introduced on a large scale related to the lockdown (e.g. long-term closed areas of economic activity, curfew, etc.), such as France or Poland, much more enterprises, i.e. almost 90% of entrepreneurs, used this type of aid.

The economic situation in the world, especially in the European Union countries, also indicated other problems, not only the financial ones, i.e. quite significant disturbances in supply chains, the effects of which will be felt in the coming years. On the one hand, it is a great threat to the current functioning of

enterprises, but at the same time, it can become an opportunity for the development of entrepreneurship in the entire European Union. European leaders and officials are also recognizing this by creating a „recovery plan” following the COVID-19 crisis with the primary goal of building the resilience of Europe’s supply chains and ecosystems. The public aid stimulated in this way should translate into an increase in investments and help the unemployed return to work. Any state aid programs opening up new possibilities for the reconstruction of the economies of individual European countries, financially supported by the EU structures, can give a significant impulse to the development of entrepreneurship.

The forms of public aid presented in the article and the analysis of the situation of entrepreneurs in the SME sector in the time of the COVID-19 crisis may be a forecast of the commencement of transformation of the economies of individual European Union countries with the use of public aid. The COVID-19 pandemic shows how „strong” enterprises are without public aid, and how „strong” national governments are without efficiently functioning, undisturbed supply chains of enterprises. The conclusions from the above article are another proof of the need for a balance in the economy between the school of „state intervention” and the school of „monetarists”.

Funding

This work was supported by the National Science Centre Poland, grant No. UMO-2017/26/D/HS4/00954.

Disclosure statement

The authors report no conflicts of interest.

REFERENCES

- Adam, N.A. and Alarifi, G. (2021). Innovation practices for survival of small and medium enterprises (SMEs) in the COVID-19 times: the role of external support. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10(1), 15, doi: 10.1186/s13731-021-00156-6.
- Bartniczak, B. (2017). Market Failures as Premises of Granting State Aid. *Economic and Environmental Studies*, 17(3).
- Bondarenko, K. (2020). The Impact of the COVID-19 Pandemic: The Case of Remittance Recipient Countries. *International Organisations Research Journal*, 15(3).
- Chen, J., Huang, J., Su, W., Štreimikienė, D. and Baležentis, T. (2021). The challenges of COVID-19 control policies for sustainable development of business: Evidence from service industries. *Technology in Society*, 66, 101643, doi: 10.1016/j.techsoc.2021.101643.
- Czechowska, I.D., Stawska J. i Witczak R., ed. (2020). *Bezpieczeństwo i stabilność system finansowego. Perspektywa makro- i mikroekonomiczna*, [Security and stability of the financial system. Macro- and microeconomic perspective]. Lodz: Publishing House of the University of Lodz, p. 47.

- Dhewanto, W., Nazmuzzaman, E. and Fauzan, T.R. (2020). *Cross-countries' policies comparison of supporting small and medium-sized enterprises during covid-19 pandemic*, Proceedings of the European Conference on Innovation and Entrepreneurship, ECIE 2020 – September, pp. 218–225, doi: 10.34190/EIE.20.236.
- ECB, *Monetary policy decision*, <https://www.ecb.europa.eu/mopo/decisions/html/index.en.html>, [Accessed 26.06.2021].
- Europejski Fundusz Gwarancyjny czeka na polskie instytucje finansowe [The European Guarantee Fund is waiting for Polish financial institutions], <https://www.parkiet.com/Firmy/312289861-Europejski-Fundusz-Gwarancyjny-czeka-na-polskie-instytucje-finansowe.html> [Accessed 27.07.2021].
- Grondys, K., Ślusarczyk, O., Hussain, H.I. and Androniceanu, A. (2021). Risk assessment of the SME sector operations during the covid-19 pandemic. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 18(8), 4183, doi: 10.3390/ijerph18084183. https://ec.europa.eu/growth/smes_en [Accessed 19.05.2021]. <https://www.gov.pl/web/tarczaantykrzysowa>, [Accessed 26.06.2021].
- Hu, H., Yang, Y., Zhang, J. (2021). Avoiding panic during pandemics: COVID-19 and tourism-related businesses. *Tourism Management*, 86, 104316, doi: 10.1016/j.tourman.2021.104316.
- Kobayashi, Y., Heinrich, T., Bryant, K.A. (2021). Public support for development aid during the COVID-19 pandemic. *World Development*, 138.
- Lista instrumentów pomocowych związanych z Covid-19, *Lista_instrumentow_pomocowych_zwiazanych_z_COVID-19_stan_na_20210714.pdf* [dostęp 15.08.2021].
- Markovic, S., Koporcic, N., Arslanagic-Kalajdzic, M., Kadic-Magljalic, S., Bagherzadeh, M., Islam, N. (2021). Business-to-business open innovation: COVID-19 lessons for small and medium-sized enterprises from emerging markets. *Technological Forecasting and Social Change*, 170, art. no. 120883, doi: 10.1016/j.techfore.2021.120883.
- McDonald, I.M. (2020). Macroeconomic Policy to Aid Recovery after Social Distancing for COVID-19. *Australian Economic Review*, 53(3).
- Meahjohn Inshan and Persad Prakash. (2020). The Impact of COVID-19 on Entrepreneurship Globally. *Journal of Economics and Business*, 3(3).
- Omrani, H., Modroui, M., Lenzi, J., Omrani, B., Said, Z., Suhrcke, M., Tchicaya, A., Nguyen, N. and Parmentier, B. (2021). COVID-19 in Europe: Dataset at a sub-national level. *Data In Brief*, 35(106939), doi: 10.1016/j.dib.2021.106939.
- PWC, <https://www.pwc.pl/pl/pdf-nf/2020/formy-dofinansowania-dla-firm.pdf> [dostęp 21.12.2020] oraz *Tarcza 4.0 z podpisem prezydenta RP*, z dnia 23.06.2020 r. [za:] <https://www.gov.pl/web/rozwoj-praca-technologie/tarcza-40-z-podpisem-prezydenta-rp2> [dostęp 21.12.2020].
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce [Report on the condition of the sector of small and medium-sized enterprises in Poland] (2020). Warsaw: Polish Agency for Enterprise Development.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 26 lutego 2021 r. w sprawie wsparcia uczestników obrotu gospodarczego poszkodowanych wskutek pandemii COVID-19, Dz.U. 2021, poz. 371.
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 stycznia 2021 r. w sprawie wsparcia uczestników obrotu gospodarczego poszkodowanych wskutek pandemii COVID-19, Dz.U. 2021, poz. 152.
- Sektor MSP w Polsce i UE* (2017). Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Solarz, J.K i Waliszewski, K. (2021). *Holistic management of the COVID-19 pandemic*, edu-Libri.
- Stephan, U., Zbierowski, P., Pérez-Luño, A. and Klausen A. (2021). Entrepreneurship during the Covid-19 Pandemic: A global study of entrepreneurs' challenges, resilience, and well-being, *KBS Covid-19 Research Impact Papers*, 4.

- SURE instrument, European Commission, https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/financial-assistance-eu/funding-mechanisms-and-facilities/sure_pl [Accessed 27.07.2021].
- UOKiK, *EU legal acts in the field of state aid*, https://www.uokik.gov.pl/unijne_akty_prawne_w_zakresie_pomocy_publicznej.php [Accessed 19.05.2021].
- Ustawa z dnia 17 września 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. 2020, poz. 1639.
- Ustawa z dnia 9 grudnia 2020 r. o zmianie ustawy o szczególnych rozwiązaniach związanych z zapobieganiem, przeciwdziałaniem i zwalczaniem COVID-19, innych chorób zakaźnych oraz wywołanych nimi sytuacji kryzysowych oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. 2020, poz. 2255.
- Wyrok Sądu z dnia 5 kwietnia 2006 r. w sprawie T-351/02 Deutsche Bahn AG przeciwko Komisji, ECLI:EU:T:2006:104, dotyczącej zwolnień z podatków wymaganych przez prawo unijne.
- Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 10 stycznia 2006 r. w sprawie C-222/04 Cassa di Risparmio di Firenze SpA i in., ECLI:EU:C:2006:8.
- Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 12 września 2000 r. w sprawach połączonych od C-180/98 do C-184/98 Pavlov i in., ECLI:EU:C:2000:428.
- Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 16 czerwca 1987 r. w sprawie 118/85 Komisja przeciwko Włochom, ECLI:EU: C:1987:283.
- Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 18 czerwca 1998 r. w sprawie C-35/96 Komisja przeciwko Włochom, ECLI:EU:C:1998:303.
- Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 23 kwietnia 2009 r. w sprawie C-460/07 Puffer ECLI:EU:C:2009:254, dotyczącej prawa do ulg podatkowych w ramach systemu VAT ustanowionego przez Unię Europejską.
- Zawiadomienie Komisji w sprawie pojęcia pomocy państwa w rozumieniu art. 107 ust. 1 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (2016/C 262/01), Dz.Urz. UE z dnia 19.07.2016 r. na podstawie wyroku Trybunału Sprawiedliwości z dnia 22 grudnia 2008 r. w sprawie C-487/06P British Aggregates przeciwko Komisji, ECLI:EU: C:2008:757, pkt 111.

Przyjęto/Accepted: 20.07.2021
Opublikowano/Published: 30.09.2021

IS GOLD AS AN ALTERNATIVE INVESTMENT A GOOD SOLUTION DURING PANDEMIC?



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.31.05>

Alicja Juras * 

Abstract

The aim of the article: The crisis, both in the economic and financial markets, can lead to a sudden downturn and a loss of savings. For this reason, during a crisis, safe investments are essential to reduce risks and avoid losses. This year's coronavirus pandemic has caused a lot of confusion in the financial and investment world as well. The pandemic led to turbulence in the financial market and made investors look for the so-called safe havens. In the literature, these havens often include alternative investments with a high demand for gold. This article aims to check the validity of using gold as an investment during a pandemic.

Methodology: In the paper, in order to achieve the formulated aim, the following stages were carried out: critical analysis of the literature regarding the factors influencing investment decisions and the characteristics alternatives instruments. The last stage was based on statistical analysis using the Pearson correlation method. Gold prices were compared with quotations of two price indexes: WIG20 and S&P500.

Results of the research: The conducted analysis shows that gold as an alternative investment is a good hedge in times of crisis, therefore, it is also the case during ongoing pandemic. Alternative assets fulfill a hedging function, minimizing the risk of losses. Moreover, thanks to a negative correlation with the market, they give a possibility to increase investors' capital in times of crisis.

Keywords: alternative investments, gold, pandemic, safe havens.

JEL Class: G11, G41, Q02.

* Student, University of Economics in Katowice, e-mail: alicja.juras@edu.uekat.pl.

INTRODUCTION

Investment is a growing phenomenon observed in the community. Saving money and then investing allows people to gain profit and multiply their capital. Investors have different financial needs and different expectations. Some of them invest to grow their capital, while some think about saving for retirement. However, one of the primary objectives is wealth maximization.

The crisis, both in the economic and financial markets, can lead to a sudden downturn and a loss of some of savings. For this reason, during a crisis, safe investments are essential to reduce risks and avoid losses. The uncertainty prompts investors to look for new, secure opportunities to grow their capital. Increasingly, in search of the so-called safe havens, investors shift their capital from the stock and bond market to the alternative investment market. Having them in portfolio, investors are able to continuously increase their capital while reducing risk. It is mainly because of a characteristic feature of alternative investments, which differs them from traditional asset class – the negative correlation of their rate of return with the profitability of other financial instruments. Gold is one of the most common alternative assets chosen by investors during the crisis. It is worth examining whether it really has protective functions in these difficult time of pandemic. In order to obtain an answer to the formulated question the following stages were carried out: critical analysis of the literature (factors influencing investment decisions), indication of the purpose of having alternative assets in the investment portfolio and the research stage. The last stage was based on statistical analysis using the Pearson correlation method.

1. FACTORS INFLUENCING THE INVESTMENT DECISION MAKING

Investors' behavior in financial markets depends on many factors. The most important ones include: socioeconomic factors, information sources, purposes of investment, psychological factors as well as the situation of economy and in financial markets.

Decision making process is a crucial part of choosing proper investment, which should takes into account all necessary circumstances. Fundamental factors are income–expense ratio, borrowing habit, disposable income and individual income of investor (Suyam Praba and Malarmathi, 2015). Another important economic factor is classical wealth (Ikeobi and Jat, 2016). A high level of classical wealth can make investors feel financially secure and give more room for maneuver. Decision-making process in investing also strongly depends on age, gender and education (Bhavan and Shetty, 2017). The age of the investor favors more risky investments, as young people usually do not have enough knowledge

and capital. Young and old people are characterized by the lowest investment activity, because they do not take risks and do not have a stable income. The most noticeable activity is in the working age. When it comes to gender, in the literature it is often mentioned that women are more risk averse than men (Hibbert et al., 2008). Therefore, men are more likely to invest in risky assets.

The investor's objectives are also important. Every human being, and thus every investor, has different financial needs and different expectations of investing. Some of them invest to grow their capital, while some because of saving for retirement. However, one of the primary goals is wealth maximization.

Before making financial decisions investors gather and collect different information and opinions such as accounting information, current economic indicators, stock marketability or broker recommendations (Ahmad, 2017). In addition, investors also often obtain information from friends, family, colleagues, print and electronic media and then invest appropriately in the stock market (Akbar et al. 2016).

Among many factors there are also those of a psychological nature, which are most often described in the literature as behavioral biases. Behavioral finance describes behavioral biases, emphasizing that they influence the process of making investment decisions and they usually encourage investors to deviate from rationality and make irrational investment decisions (Madaan and Singh, 2019). This field of finance explains how and why emotions and cognitive biases create anomalies about stock market for investors. (Asab et al., 2014). Among the most frequently mentioned are confirmation bias, overconfident biases, familiarity biases, loss aversion and representative bias. Confirmation bias explains that investors seek out only the information that confirms and support their existing belief and ignore or avoid information that present different ideas (Verma, 2016). Focusing only on one side of view may result in a wrong investment decision. Overconfidence bias occurs when investors are very confident while investing and often overestimate their skills, knowledge and undervalue the risk (Malik et al., 2019). Familiarity bias is about having an inclination towards choosing investment that investor is familiar with, despite the obvious gains from diversification. Investors are more likely to choose local assets and portfolios titled toward domestic securities (Baker and Ricciardi, 2014). The result is that investors hold suboptimal portfolios. Loss aversion is a situation when an investor is so afraid of potential losses that thinks more about avoiding them than making gains. This bias usually occurs when the investor once made a wrong choice that resulted in a substantial loss. Representative bias is often described as a tendency to label an investment as good or bad based on its recent performance. It is evaluating something, on the basis of probabilities, but with reference to how closely it resembles something. It involves the classification of events, on the basis of one's experiences and knowledge (Konteos et al., 2018). Existence of behavioral

biases proves that investors are susceptible to emotions and that they sometimes take action based on feelings instead of facts (Baker and Ricciardi, 2014).

The other group of factors influencing investors' behavior are factors on the market side – the economic situation as well as a closely related situation in financial markets.

1.1. Crisis as an important factor determining the investment decision making

The economic situation has a large impact on the financial market performance and, to a large extent, it determines investors' attitude towards risk, the occurrence of specific behavioral biases, with more or lesser intensity. All these factors affect the financial decisions of investors. The experience of the financial market shows that there are some specific, typical investor behavior patterns in crisis situations. This kind of situation usually influences investors' level of trading, a choice of assets or a way of allocating capital. In times of crisis, investor perceptions fluctuate significantly.

In 2007–2009, during financial crisis, it was observed that risk tolerance and risk perceptions were less volatile than return expectations. During the worst days of crisis, investors' risk tolerance and return experience decrease, while their risk perceptions increase (Hoffman et al., 2013). When it comes to public and matched private firms, Florysiak and Goyal (2016) found that they significantly reduce their investments and financing. However, some of researches show that that these changes in investors' behavior are temporary and get back to normal quickly. Thus, investors continue to trade. It sometimes happens that investors consider the depressed asset prices as a chance to enter the market (Hoffmann et al., 2013). Kallberg et al. (2014) show that in times of crisis, individual investors are likely to lower their portfolio risk. By analyzing the portfolio of individual investors they find out that investors hold more stocks with a relatively lower risk and more liquidity. Their research also shows that investors were calm and reasonable in actions – shifted their portfolios into lower risk assets.

When an anomaly occurs in financial markets, it is often suggested to have certain assets in portfolio in order to limit losses and, if it is possible, to make a profit. Investing in the most traditional asset classes offer limited possibilities for portfolio diversification – changes in the prices of given assets are shaped in a dependent way. Analysts, taking into account cyclical or unexpected crisis situations, recommend specific alternative instruments in the portfolio. Having them in portfolio, investors are able to continuously increase their capital while reducing risk. It is mainly because of a characteristic feature of alternative investments, which distinguishes them from a traditional asset class – the negative correlation of their rate of return with the profitability of other financial instruments.

2. GOLD AS AN ALTERNATIVE INVESTMENT

Alternative investments are a broad concept and there are many ways and attempts to classify them. The most common method to identify this type of investments is to state that they are different from traditional ones (Tomaszewski, 2013: 34). Typically, raw materials, works of art, real estate, collectibles and funds are considered as alternative investments. An investor who decides to raise their capital through alternative investments is not interested in what rates of return the market generates. Even if there is a bear market, they are expecting a return on the investment (Pruchnicka-Grabias, 2008:13). Thus, alternative investments might be a good solution during crisis situations.

One of the most popular investors' choices of alternative investments is gold. Gold is often considered to be one of the most important indicators in determining the health of the economy. The volatility in the price of gold can signal economic problems, especially when its price increases. The international gold price is based on the US dollar as the price scale (Qian et al., 2019). When a gold price increases, there is a fall in US dollar. As a result, during financial crisis many investors invest in gold to protect their investments. Even investment funds turn stock markets to gold ones (Alkhalizi and Zoubi, 2020). Gold might be also used as a hedge against inflation. It holds its value even in times of economic slowdowns. It can be described as unique investment because of its characteristics. Gold is a precious metal which can act like a unit of value, source of wealth and a highly liquid asset. It has also industrial uses, can be converted into jewelry. Another factor that makes investments in gold attractive is the fact that the demand for gold, with the simultaneous decline in resources, grows. The value of gold is also determined by its historical significance. Gold has consistently retained its value since it was used as a currency. It played an important role in the development of the currency system, and gained a dominant position during the Gold Standard period (Mikita and Peřka, 2009: 173). However, investors should be aware of high trading and storing costs when making a decision to invest in gold.

Currently, the world is facing a pandemic, which has a large impact on the economic situation all over the world and, accordingly, on financial markets and decisions made by investors. They are trying to minimize losses and deal with problems in the best possible way. It is therefore, worth verifying whether alternative values would actually be a good solution. The analysis is carried out for one of the alternative assets – gold.

2.1. Gold analysis

In the first stage, the conditions for applying Pearson's R correlation were checked. The choice of Pearson's R correlation was dictated by the following conditions: the type of data, the measurement scale and the normality of the distribution of variables. For this purpose, the Shapiro-Wilk test and the Kolmogorov-Smirnow test ($N < 100$)¹ were performed. The value of the correlation indicates the strength of the interdependence of the variables, which is understood as the degree of determination of the value of one variable by the values of the other variable (Jóźwiak, 1992: 214). This value is always in the range $< -1; 1 >$. From the analysis of Pearson's R correlation, the results are as follows:

| | |
|-----------------------------|--------------------------|
| For S&P500_GoldUS_2020 | R = 0,721424 (p< ,0500) |
| For WIG_GoldPLN_2020 | R = -0,520012 (p< ,0500) |
| For S&P500_GoldUS_2000_2019 | R = 0,524345 (p< ,0500) |
| For WIG_GoldPLN_2000–2019 | R = 0,235219 (p< ,0500) |

The correlation analysis shows significant differences between Poland and the United States. On the American market, the correlation of the S&P500 with gold is much stronger than the correlation of gold with the Polish WIG20 index. Based on this information it might be concluded that gold, as an alternative asset, is more suitable for the Polish market, because the characteristic feature of alternative investments is the lack of positive correlation with the financial market. The differences in the results of the correlation analysis for the United States and Poland result from the fact that despite the progressive globalization, the WIG20 and S&P500 quotations behave locally and do not always shape in the same direction, unlike gold PLN and gold US. There is a very strong correlation between gold PLN and gold US. There might be minimal differences in quotations due to the differences in exchange rates, but still gold denominated in two different currencies will always have a strong correlation.

When analyzing the correlations between the WIG20 and gold in PLN, in the period 2000–2019, there is no correlation ($R = 0,235219$), which confirms the rightness of calling gold a „safe haven”. The turmoil in the financial market will not affect gold prices, which will allow investors to further increase their capital.

¹ Test Shapiro-Wilka ($N < 100$) for S&P500_GoldUS_2020 and WIG_GoldPLN_2020, test Kolmogorowa-Smirnowa ($N > 100$) for S&P500_GoldUS_2000_2019 and WIG_GoldPLN_2000–2019.



Chart 1. WIG20 and GOLD PLN in 2000–2019 (monthly quotes)

Source: own study based on data provided by:
<https://stooq.pl/q/d/?s=xaupln&c=0&d1=20000101&d2=20191231&i=m> and
<https://stooq.pl/q/d/?s=wig20&c=0&d1=20000101&d2=20191231&i=m>

In 2020, there is a moderate downward (negative) linear relationship ($R = -0,520012$). The negative correlation indicates that an increase in the value of one feature is accompanied by a decrease in the average value of the other. This is the main feature that distinguishes alternative investments from traditional ones. Having alternative assets in your portfolio allows you to minimize losses and risk during a bear market.

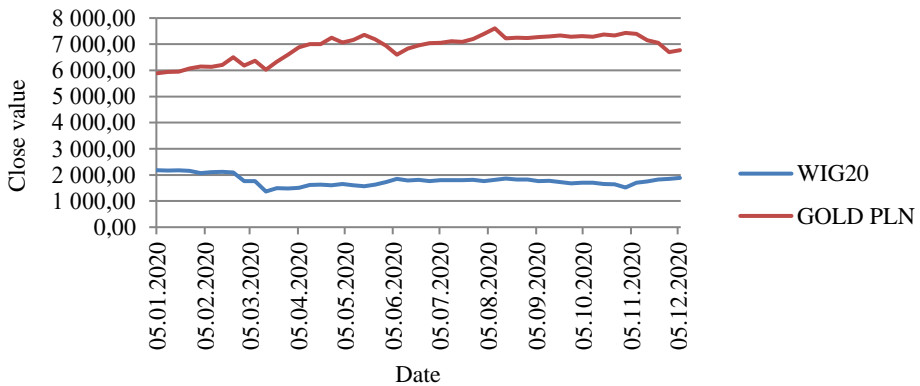


Chart 2. WIG20 and GOLD PLN in 2020 (weekly quotes)

Source: own study based on data provided by
<https://stooq.pl/q/d/?s=xaupln&c=0&d1=20200101&d2=20201227&i=w> and
<https://stooq.pl/q/d/?s=wig20&c=0&d1=20200101&d2=20201231&i=w>

In the years 2000–2019, a moderate upward linear relationship ($R = 0,524345$) can be observed between the S&P500 and gold quotations. Despite the positive correlation with the market and slight declines, the value of gold has increased significantly over the years.

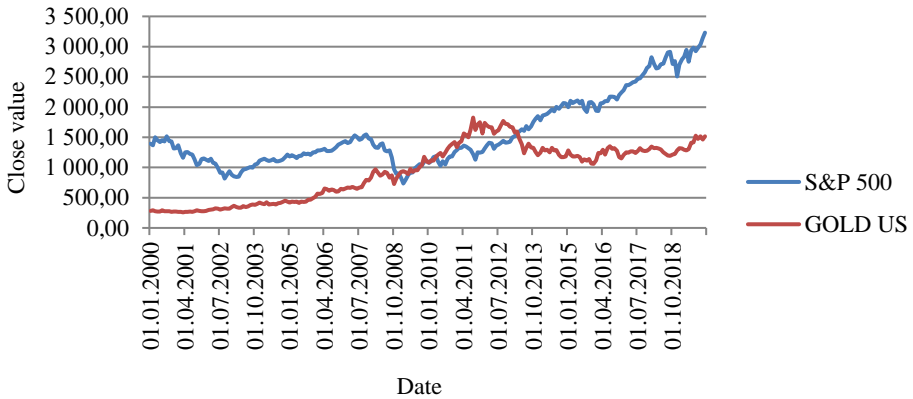


Chart 3. S&P500 and GOLD US in 2000–2019 (monthly quotes)

Source: own study based on data provided by <https://stoq.pl/q/d/?s=%5Espx&c=0&d1=20000101&d2=20191231&i=m> and <https://stoq.pl/q/d/?s=xauusd&c=0&d1=20000101&d2=20191231&i=m>

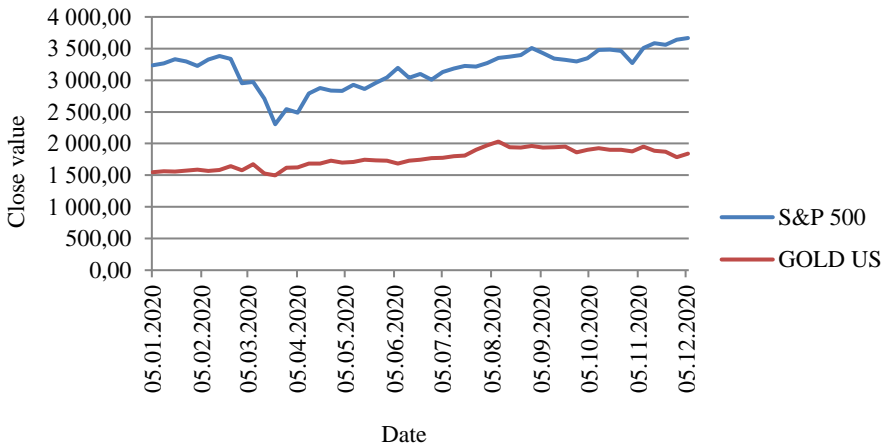


Chart 4. S&P500 and GOLD US in 2020 (weekly quotes)

Source: own study based on data provided by <https://stoq.pl/q/d/?s=xauusd&c=0&d1=20200101&d2=20201231&i=w> and <https://stoq.pl/q/d/?s=%5Espx&c=0&d1=20200101&d2=20201229&i=w>

In 2020, during the pandemic, the correlation increased to a significant level and amounted to 0.7. This high, positive value can mean that gold would not work as an alternative investment during this period, which is related to a short, only one year, investment horizon. The strong correlation is also due to the fact that in 2020, despite the crisis on the American stock market, growths were noticeable, parallel to the gold. Over the years, we have noticed that gold has proved to be an alternative value, since 2000 its value has been constantly increasing. The value of the correlation for the S&P500 and Gold US in 2020 is explainable and does not exclude gold as an alternative investment and indeed shows that even during a crisis its value continues to rise.

CONCLUSION

The conducted analysis shows that gold as an alternative investment is a good hedge in times of crisis, and therefore, also in times of the pandemic. When the financial markets go down, gold retains the characteristics of alternative investment and behaves the opposite – its price has been rising constantly since 2000. The year 2020 and the pandemic, which caused many unexpected and negative situations, such as the collapse of crude oil prices, also had positive effects. Despite the global crisis, there were visible increases in the US market. A negative correlation of gold with the S&P500 would mean a fall in gold prices and a loss of the hedging function. However, this is not the case – gold is also growing, and the positive correlation results from a short investment horizon. Furthermore, investors looking for alternatives to increase their capital during the crisis can definitely choose gold.

REFERENCES

- Ahmad, S. (2017). Factors Influencing Individual Investors' Behavior: An Empirical Study. *Journal of business & financial affairs*, 6(4), https://www.researchgate.net/publication/322589351_Factors_Influencing_Individual_Investors%27_Behavior_An_Empirical_Study_of_Pakistan_Financial_Markets [Accessed 15.12.2020].
- Akbar, M., Salman, A., Mughal, K.S., Mehmood, F. and Makarevic, N. (2016). Factors Affecting the Individual Decision Making: A Case Study of Islamabad Stock Exchange. *European Journal of Economic Studies*, 15(1), pp. 242–258.
- Alkhazali, O. and Zoubi, T. (2020). Gold and portfolio diversification: A stochastic dominance analysis. *Pacific-Basin Finance Journal*, 60, <https://ideas.repec.org/a/eee/pacfin/v60y2020ics0927538x19303324.html> [Accessed 26.12.2020].
- Asab, M.Z., Manzoor, S. and Naz, H. (2014). Impact of Behavioral Finance & Traditional Finance on Financial Decision Making Process. *Journal of Economics and Sustainable Development*, 5(18), pp. 89–95.
- Baker, H.K and Ricciardi, V. (2014). How Biases Affect Investor Behaviour. *The European Financial Review*, pp. 7–10.

- Bhavani, G. and Shetty, K. (2017). Impact of Demographics and Perceptions of Investors on Investment Avenues. *Accounting and Finance Research*, 6(2), pp. 198–205.
- Florysiak, D. and Goyal, V. (2016). Capital Market Access and Cash Flow Allocation During the Financial Crisis. *Corporate Finance & Governance eJournal*, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2726048 [Accessed 5.12.2020].
- Hibbert, A.M., Lawrence, E. and Prakash, A. (2008). *Are women more risk-averse than men?*, https://www.researchgate.net/publication/228434430_ARE_WOMEN_MORE_RISK-AVERSE_THAN_MEN [Accessed 10.12.2020].
- Hoffmann, A., Post, T. and Pennings, J. (2013). Individual Investor Perceptions and Behavior During the Financial Crisis. *Journal of Banking & Finance*, 37(1), pp. 60–67.
- Ikeobi, N.R and Jat R.B. (2016). Fundamental Factors Influencing Individual Investors to Invest in Shares of Manufacturing Companies in the Nigerian Capital. *Research Journal of Finance and Accounting*, 7(8), pp. 93–98.
- Józwiak, J. (1992). *Statystyka od podstaw*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Kallberg, J., Liu, C. and Wang, C. (2014). *Individual Investors and the Financial Crisis*, <https://scholarship.sha.cornell.edu/workingpapers/45> [Accessed 28.12.2020].
- Konteos, G., Konstantinidis, A. and Spinthiropoulos, K. (2018). Representativeness and Investment Decision Making. *Journal of Business and Management*, 20(2), pp. 5–10.
- Madaan, G. and Singh, S. (2019). An Analysis of Behavioral Biases in Investment Decision-Making. *International Journal of Financial Research*, 10(4), pp. 55–67.
- Malik, M.S., Hanif, M.I. and Azhars M.Z. (2019). The Impact of Overconfidence Bias on Investment. *International Journal of Research and Innovation in Social Science*, 3(8), pp. 154–160.
- Mikita, M. i Pełka, W. (2009). *Rynki inwestycji alternatywnych*. Warszawa: Poltext.
- Pruchnicka-Grabias, I., red. (2008). *Inwestycje alternatywne*. Warszawa: CeDeWu.
- Suyam Praba, R. and Malarmathi, K. (2015). Impact of family and financial position on the Households Investment decisions – A Study on Investment Behaviour. *Journal of Management Thought and Practice*, 7(1), pp. 1–12.
- Qiana, Y., Ralescub, D.A. and Zhanga, B. (2019). The analysis of factors affecting global gold price. *Resources Policy*, 64(C), <https://ideas.repec.org/a/eee/jrpoli/v64y2019ics0301420719304337.html> [Accessed 22.12.2020].
- Tomaszewski, J. (2013). *Instrumenty towarowe jako forma inwestycji alternatywnych w portfelach inwestorów finansowych*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Verma, N. (2016). Impact of Behavioral Biases in Investment Decision and Strategies. *Journal of Management Research and Analysis*, 3(1), pp. 28–30.

Przyjęto/Accepted: 03.07.2021
Opublikowano/Published: 30.09.2021

NIEPEWNOŚĆ INTERPRETACYJNA ZAPISÓW OCHRONY UBEZPIECZENIOWEJ KONSUMENTÓW UBEZPIECZEŃ NA ŻYCIE OFEROWANYCH DO KREDYTÓW MIESZKANIOWYCH NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH OFERT



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.31.06>

Katarzyna Nowak* 

INTERPRETATION UNCERTAINTY OF CONSUMER LIFE INSURANCE OFFERED BY SELECTED BANKS

Abstract

Bundled package of home loans and insurance are a natural phenomenon. Banks treat insurance as the primary security for the credit. For the consumer–borrower can help in financial difficulty. The purpose of insurance added to the loan is to reduce the risk of inability of borrowers to pay back their loans to banks and to ensure the safety of the insured or beneficiary of the insurance policy. Therefore, insurance added to the loans should effectively protect borrowers. However, bundled package entails the risk of mismatching the insurance cover with the individual policyholder insurance needs. Consumer–borrower may not be aware of the scope of insurance protection, which results from the insurance contract and general insurance terms and conditions. Therefore, in order to properly understand the offer of insurance, it becomes necessary to familiarize the borrower–the consumer with the general insurance conditions. However, as research shows, there is a big problem on the insurance sector with unintelligible insurance policy. **The purpose of the article/hypothesis:** The aim of the article is to compare and assess the scope of insurance cover based on the provisions of the general conditions of life insurance added to home loans by the two largest banks in Poland.

* Szkoła Doktorska, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, e-mail: kasia.nowak88@wp.pl.

Methodology: The article uses a comparative analysis of the scope of insurance cover on the basis of provisions of the general conditions of insurance. The following categories have been selected from the general conditions of insurance: subject of insurance, definitions of events covered by the liability of the insurer, nature of benefits, amount of insurance and exclusions and limitations of liability.

Results of the research: the analysis of the scope of insurance cover at selected banks in the article shows that selected categories from the general terms and conditions of insurance limit the potential level of insurance cover. After reviewing the general terms and conditions of insurance, consumer–borrower is not sure whether he will get help from the insurer when he needs it.

Keywords: mortgage, life insurance, collateral of loans, bancassurance, consumer protection.

JEL Class: D18, G21, G22.

WSTĘP

Na rynku bankowym rośnie liczba zadłużonych i średnia kwota zadłużenia. W 2020 r. banki udzieliły ponad 204 tys. kredytów mieszkaniowych na wartość około 60,7 mld zł. Na koniec 2020 r. średnia wartość udzielonego kredytu mieszkaniowego wyniosła 295 563 zł. W porównaniu z 2019 r. przeciętna wartość wszystkich kredytów mieszkaniowych udzielonych w 2020r. wzrosła o 6,37%, czyli o 17 689 zł (Raport Amron-Sarfin..., 2021: 3).

W warunkach rosnącego zadłużenia rośnie potrzeba zapewnienia kredytobiorcom bezpieczeństwa, a tym samym ubezpieczenia. Zaciągnięcie kredytu podnosi ryzyko finansowe kredytobiorcy. W tym celu kredytobiorca–konsument ma do dyspozycji narzędzia ograniczające ryzyko, w tym ubezpieczenie.

Jednakże zawarcie umowy ubezpieczenia wiąże się z ryzykiem niedopasowania zakresu i poziomu ochrony ubezpieczeniowej do potrzeb konsumenta. Konsument może nie zdawać sobie sprawy z zakresu ochrony ubezpieczeniowej, jaki wynika z umowy. W związku z tym, w celu prawidłowego zrozumienia oferty ubezpieczenia, konieczne staje się zapoznanie przez kredytobiorcę–konsumenta z ogólnymi warunkami ubezpieczenia (dalej jako o.w.u.).

Jednak jak pokazują dotychczasowe badania, na rynku ubezpieczeniowym dostrzegalny jest duży problem związany z nieprzejrzystymi umowami ubezpieczenia oraz wzorcami umownymi. Przyczyną niskiej czytelności dokumentów uznaje się trudne słownictwo, a także skomplikowany język (Barczuk-Grędzińska, 2019: 73–85). Wyniki badania przeprowadzonego przez K. Barczuk-Grędzińską pokazały, że jednym z głównych czynników, który zniechęca konsumentów do zapoznawania się z treścią dokumentów ubezpieczeniowych jest niezrozumiały język. Ponadto prawie 88% respondentów odpowiedziało potwierdzająco, że spotkali się z przykładem umowy ubezpieczenia lub wzorca umownego, który został przez nich odebrany jako nieczytelny, niezrozumiały (Barczuk-Grędzińska, 2018: 184–187).

Natomiast badanie przeprowadzone przez J. Iwko wykazało, że większość ankietowanych (68%) uważa, że postanowienia o.w.u. skonstruowane w sposób jednoznaczny i zrozumiały są najważniejszym elementem świadczącym o wysokiej jakości usług ubezpieczeniowych (Iwko, 2014: 286).

Również dane publikowane przez Rzecznika Finansowego odnośnie składanych skarg przez klientów ubezpieczycieli potwierdzają istnienie problemu. W 2020 r. do Rzecznika Finansowego wpłynęło 1619 wniosków dotyczących produktów ubezpieczeniowych, z czego aż 434 sprawy dotyczyły ubezpieczeń na życie wraz z ubezpieczeniami dodatkowymi i NNW (*Sprawozdanie z działalności Rzecznika Finansowego w 2020 r.*..., 2021: 64–69). Skargi klientów dotyczyły zakresu ochrony ubezpieczeniowej oraz stosowanych przez ubezpieczycieli wy-

łączeń odpowiedzialności. Istotne problemy w interpretacji zakresu ochrony ubezpieczeniowej według Rzecznika Finansowego powodują definicje pojęć, które w innych dziedzinach bardzo często są rozumiane szerzej, niż przyjmują to zakłady ubezpieczeń. Należy się zgodzić z M. Gawinem, że definiowanie przez zakłady ubezpieczeń zdarzeń objętych ochroną ubezpieczeniową jest istotnym czynnikiem decydującym o czytelności oferty (Gawin, 2018: 48–60).

Celem artykułu jest porównanie i ocena zakresu ochrony ubezpieczeniowej na podstawie zapisów ogólnych warunków ubezpieczenia w ubezpieczeniu na życie dodawanego do kredytów mieszkaniowych w Banku PKO BP i w Banku Pekao SA. Badanie to pozwoli na określenie formalnych ram ochrony ubezpieczeniowej w ubezpieczeniu na życie. Do przeprowadzenia analizy porównawczej zakresu ochrony ubezpieczeniowej z ogólnych warunków ubezpieczenia zostały wybrane następujące kategorie: przedmiot ubezpieczenia, definicje zdarzeń objętych odpowiedzialnością zakładu ubezpieczeń, charakter świadczeń, suma ubezpieczenia oraz wyłączenia i ograniczenia odpowiedzialności.

Artykuł został oparty na studiach literatury przedmiotu, analizie aktów prawnych i poglądów doktryny. Do analizy porównawczej zapisów ogólnych warunków ubezpieczenia wzięto pod uwagę ogólne warunki ubezpieczenia dostępne w ofercie wybranych banków w 2020 r. Postanowienia zawarte w o.w.u., które wymagały doprecyzowania były konsultowane z pracownikami tych banków.

1. CHARAKTERYSTYKA UBEZPIECZENIA NA ŻYCIE ŁĄCZONEGO Z KREDYTEM MIESZKANIOWYM

Banki dystrybuują ubezpieczenia w ramach współpracy z zakładami ubezpieczeń określanej terminem *bancassurance*. Termin ten nie ma definicji prawnej i został wykreowany przez praktykę gospodarczą. Banki bardzo często oferują ubezpieczenia w pakietach, w ramach sprzedaży łączonej¹ – łącząc ich sprzedaż ze świadczeniem usług bankowych dla klienta: prowadzeniem konta, kredytem hipotecznym lub konsumpcyjnym (P. Nowak, 2018: 164–174).

W przypadku ubezpieczeń łączonych z kredytem mieszkaniowym istotne jest wskazanie pozycji i roli banku pomiędzy ubezpieczycielem a kredytobiorcą. Bank może wystąpić jako ubezpieczający w umowie ubezpieczenia grupowego lub jako agent ubezpieczeniowy oferując ubezpieczenia indywidualne. Możliwość kształtowania sytuacji prawnej przez ubezpieczonego w przypadku ubezpieczenia grupowego jest znacznie węższa w porównaniu z umową ubezpieczenia indywidualnego (Więcko-Tułowicka, 2015: 42). Z tego względu, istotne dla konsumenta

¹ Definicja sprzedaży łączonej zawarta jest w art. 4 pkt. 18 ustawy o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, t.j. Dz.U. 2020, poz. 1027 ze zm.

jako ubezpieczonego jest, czy zawiera umowę ubezpieczenia indywidualnego, czy grupowego.

Od 2015 r. zdecydowana większość banków przestała oferować ubezpieczenia grupowe. Obecnie na rynku *bancassurance* większość ubezpieczeń oferowana jest w charakterze ubezpieczeń indywidualnych, w których banki występują jako agenci ubezpieczeniowi. Przyczyny tak dużej zmiany na rynku należy upatrywać we wprowadzonych regulacjach prawnych (K. Nowak, 2020: 75–86), a w szczególności w Rekomendacji U z 2014 r. (*Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance*, 2014), (rekomendacja 7) oraz w ustawie z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (t.j. Dz.U. 2020, poz. 895 ze zm.), (dalej jako u.d.u.r.), które zakazały wynagradzania banków (jako ubezpieczających) w związku z oferowaniem możliwości skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej lub czynnościami związanymi z wykonywaniem umowy ubezpieczenia (art. 18 ust. 1. u.d.u.r.). Powyższe stanowisko ustawodawcy zostało również podtrzymane w ustawie z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń (t.j. Dz.U. 2019, poz. 1881 ze zm.), w której ubezpieczający nie jest pośrednikiem ubezpieczeniowym, a więc nie dystrybuuje on ubezpieczeń, w związku z tym za oferowanie możliwości skorzystania z ochrony ubezpieczeniowej oraz za czynności związane z wykonaniem umowy ubezpieczenia nie powinien otrzymywać wynagrodzenia.

Zakaz wynagradzania ubezpieczających spowodował, że część banków odeszła od grupowego modelu sprzedaży ubezpieczeń na rzecz sprzedaży agencyjnej. Banki zmieniły formę sprzedaży i zaczęły oferować klientom ubezpieczenia w ramach ubezpieczenia indywidualnego. Ponadto banki jako agenci ubezpieczeniowi muszą wywiązywać się m.in. z licznych obowiązków przedkontraktowych, które nakłada na nie ustawa o dystrybucji ubezpieczeń.

W związku z zaciągnięciem kredytu mieszkaniowego po stronie kredytobiorcy–konsumenta rośnie ryzyko utraty zdolności do wykonywania zobowiązań finansowych. Do czynników, na które narażony jest kredytobiorca i które przyczyniają się do powstania ryzyka zaprzestania spłaty kredytu można uznać następujące ryzyka: śmierci, utraty zdrowia oraz utraty dochodu. Dlatego kredytobiorcy korzystają z rozwiązań służących ograniczeniu tego ryzyka. Banki w ramach współpracy z zakładami ubezpieczeń oferują ubezpieczenia łączone z kredytem, które mają chronić kredytobiorców. Do grupy ubezpieczeń łączonych z kredytem należą: ubezpieczenie życia, ubezpieczenie zdrowia, ubezpieczenie dochodu, a także ubezpieczenie od niskiego wkładu własnego oraz ubezpieczenie nieruchomości od ognia i innych zdarzeń losowych.

Kredyty mieszkaniowe można zakwalifikować do kredytów długoterminowych. Z tego też powodu jednym z ważniejszych czynników branych pod uwagę przez bank jest ryzyko śmierci kredytobiorcy w czasie trwania umowy kredytu. Także kredytobiorca–konsument powinien brać pod uwagę ryzyko, że wraz z jego

śmiercią bezpieczeństwo finansowe jego rodziny może ulec obniżeniu (Mrozowska i Wnęk, 2014: 30–46; Rejda i McNamara, 2018: 199–201).

Ubezpieczenie na życie w przypadku realizacji zdarzenia losowego tj. śmierci kredytobiorcy powinno chronić jego rodzinę (uposażonych) przed późniejszymi problemami związanymi ze spłatą kredytu i zapewnić osobom zależnym od ubezpieczonego określonego standardu życia po jego śmierci. Celem tego ubezpieczenia jest więc rekompensata uszczerbku finansowego, jaki może powstać w budżecie gospodarstwa domowego w wyniku śmierci danej osoby (ubezpieczonego) (Barembuch, 2018: 340). Ponadto ubezpieczenia na życie mogą stanowić zabezpieczenie dla samego kredytobiorcy (ubezpieczonego) na wypadek nieszczęśliwych zdarzeń, takich jak np. niezdolność do pracy, choroba, które powodują zmniejszenie dochodów lub zwiększenie wydatków (Stęplewska, 2016: 63).

Ubezpieczenie na życie może stać się wymagane przez bank w przypadku zaistnienia określonych okoliczności, np. po przekroczeniu określonego wieku kredytobiorcy, gdy kredytobiorcą jest tylko jedna osoba albo gdy udział jednego kredytobiorcy w całkowitych dochodach wszystkich współkredytobiorców jest zbyt wysoki (P. Nowak, 2020: 325–340).

W ubezpieczeniu na życie ze względu na fakt, że należy ono do ubezpieczeń osobowych, nie da się oszacować wartości ludzkiego życia, co z kolei przekłada się na niemożność ustalenia wysokości szkody w przypadku realizacji danego ryzyka. Dlatego w momencie powstania szkody osobowej ubezpieczyciel wypłaci świadczenie, którego wartość może wynikać z umowy ubezpieczenia i będzie zależec od sumy ubezpieczenia (Kawiński, 2017: 169). W ubezpieczeniu tym wysokość sumy ubezpieczenia ustalona jest umownie i stanowi ona kwotę, którą ubezpieczyciel musi wypłacić w razie zaistnienia wypadku ubezpieczeniowego.

Omawiane ubezpieczenie na życie, stanowiące zabezpieczenie spłaty kredytu jest ubezpieczeniem terminowym (Dorfman, 2013: 261), ponieważ ochrona ubezpieczeniowa obowiązuje tylko w okresie trwania umowy kredytu i wygasa wraz z tą umową. Wypłata świadczenia przez ubezpieczyciela nastąpi tylko wtedy, gdy spełnione zostaną pewne warunki, tj. umowa ubezpieczenia była w mocy oraz jeżeli zdarzenie zrealizuje się w trakcie trwania kredytu i nie będzie podlegało wyłączeniu odpowiedzialności ubezpieczyciela.

W umowie ubezpieczenia na życie powiązanego z kredytem suma ubezpieczenia określana jest kwotowo i maleje wraz ze spłacanym zobowiązaniem (suma ubezpieczenia równa się kwocie kredytu pozostałego do spłaty). Oznacza to, że składka ubezpieczeniowa płacona jest z góry, a suma ubezpieczenia będzie odpowiadać wysokości kredytu pozostałego do spłaty (Śliwiński, 2016: 302).

Zawarcie umowy ubezpieczenia na życie powinno być poprzedzone procesem oceny ryzyka ubezpieczeniowego tzw. *underwriting*. Do oceny ryzyka ubez-

pieczeniowego, ubezpieczyciel może wymagać od ubezpieczonego przedstawienia dokumentacji medycznej odnośnie jego stanu zdrowia lub przeprowadzenia na jego zlecenie badań medycznych. Na podstawie zebranych informacji ubezpieczyciel dokonuje analizy ryzyka i dopiero na jej podstawie podejmuje stosowną decyzję: o zawarciu umowy, odmowie zawarcia umowy lub o zawarciu umowy na odmiennych warunkach (Dąbrowska, 2018: 283).

Bank zabezpiecza się także wymagając, aby ubezpieczający w umowie ubezpieczenia na życie wskazał bank jako podmiot uposażony. W takiej sytuacji w razie śmierci ubezpieczonego świadczenie z ubezpieczenia na życie będzie wypłacane bankowi, który przeznaczy je na spłatę części lub całości zobowiązania.

W indywidualnym ubezpieczeniu na życie zgodnie z art. 831 § 1 Kodeksu cywilnego (Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. ..., t.j. Dz.U. 2020, poz. 1740 ze zm.) prawo do wskazania osoby uposażonej, której przysługuje roszczenie o zapłatę kwoty pieniężnej w razie śmierci ubezpieczonego przysługuje ubezpieczającemu (konsumentowi). Ponadto ubezpieczający ma prawo do zmiany i odwołania uposażonego w dowolnym momencie trwania umowy ubezpieczenia. Z tego względu po stronie banku powstaje niepewność co do skuteczności tego zabezpieczenia kredytu. Zabezpieczenie staje się mniej pewne, ponieważ kredytobiorca może bez żadnych ograniczeń wskazać, zmienić i odwołać uposażonego (Orlicki, 2013: 256–264). Dlatego bank, który nie ma możliwości kształtowania stosunku prawnego w umowie ubezpieczenia indywidualnego, wykorzystuje umowy zawierane z ubezpieczającym, w których konsument (ubezpieczający) wyznacza bank jako uposażonego oraz zobowiązuje się nie dokonywać zmiany uposażonego przez cały okres trwania umowy kredytu mieszkaniowego (Mrozowska i Wnęk, 2014: 30–46). Takie zobowiązanie wiąże jednak tylko strony tej umowy, czyli bank i kredytobiorcę, a więc nie ma przeszkód, aby kredytobiorca (ubezpieczający) dokonał zmiany osoby uposażonego, co będzie skuteczne wobec ubezpieczyciela (Szydłowska, 2018: 51–68). Ponadto, ubezpieczający ma prawo zmienić osobę uposażoną i tego uprawnienia nie może zostać pozbawiony (Heropolitańska, 2018: 467). Bank może jedynie zwrócić się do ubezpieczyciela z wnioskiem o informowanie banku w przypadku ewentualnej zmiany uposażonego przez ubezpieczającego oraz określić w umowie z dłużnikiem zakres uprawnień przysługujących wierzycielowi w takiej sytuacji.

Odmienne przedstawia się sytuacja w przypadku grupowych ubezpieczeń na życie, w których bank jest ubezpieczającym i to jemu zgodnie z art. 831 § 1¹ k.c. przysługuje prawo do wskazania, odwołania lub zmiany uposażonego po wcześniejszej zgodzie ubezpieczonego, chyba że postanowienia ogólnych warunków umowy lub umowa ubezpieczenia wskazują inaczej. W grupowym ubezpieczeniu na życie nie będzie więc potrzebna dodatkowa umowa zawarta pomiędzy bankiem a ubezpieczającym, ponieważ wskazanie banku jako uposażonego następuje na podstawie zgody kredytobiorcy.

2. ZAKRES OCHRONY W UBEZPIECZENIACH NA ŻYCIE W BANKU PKO BP I BANKU PEKAO SA

Podjęty problem badawczy dotyczy oceny zakresu ochrony ubezpieczeniowej w ubezpieczeniach na życie dodawanych do kredytów mieszkaniowych. W przeprowadzonym badaniu ocenie zakresu ochrony ubezpieczeniowej podlega wyłącznie jej formalny zakres wynikający z zapisów o.w.u.

W artykule została przeprowadzona analiza porównawcza zakresu ochrony ubezpieczeniowej na podstawie zapisów ogólnych warunków ubezpieczenia dostępnych w ofercie wybranych banków w 2020 r. Analizowane ogólne warunki ubezpieczenia zostały przekazane wraz z ofertą kredytu mieszkaniowego od pracowników badanych banków.

Dobór banków został dokonany na podstawie danych opublikowanych przez miesięcznik „Bank”, który w ramach corocznie sporządzanego rankingu największych banków w Polsce przedstawia podranking banków obejmujący aktywność na rynku kredytowym. W rankingu za 2018 r. pierwsze trzy miejsca, w kategorii „wartości portfela kredytów” zajęły: PKO BP, Santander oraz Bank Pekao SA (XXIV Ranking Banków, 2019: 21). Zdecydowanym liderem w działalności kredytowej w 2018 r. był PKO BP, którego portfel kredytowy był ponad 50% większy w stosunku do Santander Banku, a także Banku Pekao SA. Udział w rynku trzech największych liderów w działalności kredytowej wyniósł prawie 50%.

Również w rankingu gazety „Newsweek” w kategorii „bankowość hipoteczna” pierwsze trzy miejsca zajęły: Bank Pekao SA, PKO BP oraz Alior (Ranking przyjazny bank „Newsweeka”, 2019: 64).

W ten sposób analiza zapisów o.w.u. została przeprowadzona na podstawie ubezpieczeń oferowanych do kredytów mieszkaniowych dla osób zawierających umowę kredytu przez dwa największe banki w Polsce: PKO Bank Polski SA (dalej PKO BP) oraz Banku Pekao SA (dalej Bank Pekao). Badania przeprowadzono na początku 2020 r.

W analizie zakresu ochrony został uwzględniony: przedmiot ubezpieczenia, definicje zdarzeń objętych odpowiedzialnością zakładu ubezpieczeń, charakter świadczeń, suma ubezpieczenia oraz wyłączenia i ograniczenia odpowiedzialności. W przypadku wątpliwości odnośnie postanowień były one wyjaśniane w trakcie rozmów z pracownikami tych banków.

Zarówno PKO BP jak i Bank Pekao występują w dystrybucji ubezpieczeń dodawanych do kredytów mieszkaniowych w charakterze agentów ubezpieczeniowych i oferują klientom nabycie ubezpieczenia w ramach zawarcia umowy ubezpieczenia (ubezpieczenie indywidualne). Dla ubezpieczeń na życie, PKO BP jest dystrybutorem ubezpieczeń PKO Życie Towarzystwo Ubezpieczeń SA, a Bank Pekao SA dystrybuuje ubezpieczenia na wypadek utraty dochodu oraz

zgonu w następstwie nieszczęśliwego wypadku Sopotckiego Towarzystwa Ubezpieczeń ERGO Hestia SA.

PKO BP oferuje ubezpieczenie na życie w zakresie: 1) zgonu ubezpieczonego i 2) wystąpienia u ubezpieczonego trwałej i całkowitej niezdolności do pracy i samodzielnej egzystencji będącej następstwem nieszczęśliwego wypadku. Zapis drugiego zdarzenia objętego ochroną wskazuje, że należy te dwie sytuacje traktować łącznie jako warunek ochrony ubezpieczeniowej. Za nieszczęśliwy wypadek przyjmuje się „zdarzenie nagłe, wywołane działającą nagle i niezależnie od woli oraz stanu zdrowia Ubezpieczonego, przyczyną zewnętrzną z wyłączeniem działania czynników biologicznych (drobnoustrojów chorobotwórczych i pasożytów), będące bezpośrednią i wyłączną przyczyną wystąpienia zdarzenia objętego zakresem ubezpieczenia”. Nieszczęśliwy wypadek musi być niezależny od stanu zdrowia ubezpieczającego, co oznacza, że w wypadkach wątpliwych ubezpieczyciel może starać się udowodnić, że zgon nastąpił w wyniku choroby, co zwalniałoby go z odpowiedzialności. Ubezpieczyciel potencjalnie może również stać na stanowisku, iż nie doszło do zdarzenia nagłego, wywołanego przyczyną zewnętrzną.

Trwała i całkowita niezdolność do pracy i samodzielnej egzystencji rozumiana jest jako „trwała i całkowita niezdolność do pracy i samodzielnej egzystencji orzeczonej przez uprawniony organ do orzekania w sprawie oceny zdolności do pracy (...) niezdolność do samodzielnej egzystencji oznacza naruszenie sprawności organizmu w stopniu, który powoduje konieczność stałej lub długotrwałej opieki i pomocy innej osoby w celu zaspokajania podstawowych potrzeb życiowych”².

Pozytywny zakres ochrony obciążony jest licznymi wyłączeniami i ograniczeniami odpowiedzialności, co prowadzi do zawężenia ochrony ubezpieczeniowej. Wyłączenia można podzielić na dwie grupy: wyłączenia o charakterze ogólnym, stosowane we wszystkich umowach oraz wyłączenia szczególne. W PKO BP zakres ochrony był ograniczony tylko przez wyłączenia o charakterze ogólnym, które uchylają odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń, która jest następstwem³:

- 1) wojny, działań zbrojnych, stanu wojennego, działania energii jądrowej;
- 2) czynnego udziału ubezpieczonego w zamieszkach lub w aktach terroryzmu bądź innych aktach przemocy;
- 3) próby samobójczej ubezpieczonego w okresie pierwszych dwunastu miesięcy od rozpoczęcia okresu odpowiedzialności;

² § 2. ust. 23 Ogólne warunki ubezpieczenia na życie dla klientów PKO BP i PKO Banku Hipotecznego SA, którzy zawarli umowy kredytu lub pożyczki zabezpieczone hipoteką, PKO Życie Towarzystwo Ubezpieczeń SA, UI/OWU/138/04-2017/A, s. 2.

³ § 5. ust. 1 Ogólne warunki ubezpieczenia na życie dla klientów PKO BP i PKO Banku Hipotecznego SA, którzy zawarli umowy kredytu lub pożyczki zabezpieczone hipoteką, PKO Życie Towarzystwo Ubezpieczeń SA, UI/OWU/138/04-2017/A, s. 3.

- 4) usiłowania lub dokonania przestępstwa przez ubezpieczonego;
- 5) pozostawania pod wpływem alkoholu przez ubezpieczonego, zażycia środków odurzających (w tym leków) lub środków psychotropowych, narkotyków, wyłączając przypadki, gdy ubezpieczony przyjmował te środki w ramach zaleconej przez lekarza terapii medycznej;
- 6) prowadzenia pojazdu mechanicznego lub innego pojazdu przez ubezpieczonego, jeżeli ubezpieczony nie posiadał ważnych uprawnień wymaganych przez prawo o ruchu drogowym, albo jeżeli ubezpieczony kierował tym pojazdem pozostając pod wpływem alkoholu, środków odurzających (w tym leków), środków psychotropowych lub narkotyków;
- 7) leczenia lub innych zabiegów o charakterze medycznym, którym dobrowolnie poddał się ubezpieczony, prowadzonymi poza kontrolą osób posiadających uprawnienia wymagane przepisami prawa;
- 8) uprawiania przez ubezpieczonego narciarstwa zjazdowego, snowboardingu lub saneczkarstwa poza wyznaczonymi trasami zjazdowymi, jazdy bobslejem, kolarstwa ekstremalnego, sportów walki, wspinaczki górskiej lub skałkowej wymagającej użycia specjalistycznego sprzętu, speleologii, skoków bungee, zorbingu, wyścigów, rajdów lub akrobacji motorowych lub motorowodnych, wyścigów konnych, górskich sływów wodnych, nurkowania (z wyłączeniem amatorskiego nurkowania), skoków do wody, żeglarstwa morskiego lub oceanicznego, paralotniarstwa, szybownictwa, baloniarstwa, lotniarstwa, motolotniarstwa, spadochroniarstwa, myślistwa oraz wypraw na bieguny i tereny lodowcowe lub śnieżne wymagających użycia sprzętu asekuracyjnego;
- 9) wypadku lotniczego, za wyjątkiem przypadków, gdy ubezpieczony był pasażerem bądź członkiem załogi samolotu licencjonowanych linii lotniczych.

Ponadto jeżeli ubezpieczony zatai znane sobie okoliczności, o które ubezpieczyciel pytał przed zawarciem umowy, to ubezpieczyciel nie ponosi odpowiedzialności za skutki tych okoliczności w ciągu 3 lat od zawarcia umowy⁴.

Poziom świadczeń jest identyczny w przypadku zajścia każdego ze zdarzeń. Określa go suma ubezpieczenia. Suma ubezpieczenia określa górną granicę do której zakład ubezpieczeń ponosi odpowiedzialność za szkodę w okresie ubezpieczenia. Obejmuje ona jedno zdarzenie lub wszystkie w okresie ubezpieczenia. Sumy ubezpieczenia ustalane są zazwyczaj w mechanizmie do wyczerpania, co oznacza, że każda wypłata świadczenia przez ubezpieczyciela zmniejsza sumę ubezpieczenia.

Suma ubezpieczenia w pierwszym okresie ubezpieczenia jest równa kwocie kredytu (jeżeli kredytobiorca zawarł umowę ubezpieczenia nie później niż w dniu

⁴ § 5. ust. 3 Ogólne warunki ubezpieczenia na życie dla klientów PKO BP i PKO Banku Hipotecznego SA, którzy zawarli umowy kredytu lub pożyczki zabezpieczone hipoteką, PKO Życie Towarzystwo Ubezpieczeń SA, UI/OWU/138/04-2017/A, s. 3.

wypłaty całkowitej kwoty kredytu) oraz wysokości salda zadłużenia na dzień zawarcia umowy ubezpieczenia (jeżeli do zawarcia umowy ubezpieczenia doszło po dniu wypłaty całkowitej kwoty kredytu), a po zakończeniu pierwszego okresu ubezpieczenia jest równa saldu zadłużenia z dnia poprzedzającego początek miesiąca ochrony, w którym nastąpiło zdarzenie ubezpieczeniowe.

Jeżeli jedna umowa kredytu zawierana jest przez kilka osób fizycznych jako kredytobiorców, ubezpieczyciel może objąć maksymalnie dwie z tych osób ubezpieczeniem.

W przypadku zgonu lub trwałej i całkowitej niezdolności do pracy i samodzielnej egzystencji będącej następstwem nieszczęśliwego wypadku wysokość świadczenia ubezpieczyciela jest równa⁵:

1) w pierwszym okresie ubezpieczenia iloczynowi pierwotnego udziału procentowego i sumy ubezpieczenia,

2) po zakończeniu pierwszego okresu ubezpieczenia iloczynowi udziału procentowego obowiązującego w dniu poprzedzającym początek miesiąca ochrony, w którym nastąpiło zdarzenie ubezpieczeniowe i sumy ubezpieczenia.

Przez pierwszy okres ubezpieczenia rozumie się okres rozpoczynający się w pierwszym dniu okresu odpowiedzialności, a kończący się w dniu poprzedzającym rocznicę pierwszego dnia okresu odpowiedzialności. Natomiast pierwotny udział procentowy jest ustalany w momencie zawierania umowy ubezpieczenia. Pierwotny udział procentowy oraz udział procentowy jest równy 100%, gdy ochroną ubezpieczeniową objęty jest jeden ubezpieczony lub 50%, gdy ochroną ubezpieczeniową objętych jest dwóch ubezpieczonych w ramach jednej umowy kredytu.

Bank Pekao oferuje ubezpieczenia na życie obejmujące zgon w następstwie nieszczęśliwego wypadku. Ochroną z tytułu zgonu objęte są wszystkie trzy kategorie ubezpieczonych:

- ubezpieczony zatrudniony na podstawie stosunku pracy zawartego na czas nieokreślony,
- ubezpieczony zatrudniony na podstawie stosunku pracy zawartego na czas określony lub prowadzący działalność gospodarczą lub wykonujący działalność zarobkową w innej formie,
- ubezpieczony niezdolny do pracy lub posiadający prawo do emerytury (niezależnie od osiągnięcia przez niego dochodu) albo nieosiągający dochodu.

⁵ § 10. ust. 2 Ogólne warunki ubezpieczenia na życie dla klientów PKO BP i PKO Banku Hipotecznego SA, którzy zawarli umowy kredytu lub pożyczki zabezpieczone hipoteką, PKO Życie Towarzystwo Ubezpieczeń SA, UI/OWU/138/04-2017/A, s. 4.

W przypadku śmierci ubezpieczonego wskutek nieszczęśliwego wypadku ubezpieczyciel wypłaca świadczenie w wysokości:

1) w stosunku do – ubezpieczonych zatrudnionych na podstawie stosunku pracy zawartego na czas nieokreślony oraz ubezpieczonych zatrudnionych na podstawie stosunku pracy zawartego na czas określony lub prowadzący działalność gospodarczą oraz wykonujących działalność zarobkową w innej formie – 40% salda zadłużenia obliczonego na dzień śmierci ubezpieczonego,

2) w stosunku do – ubezpieczonych niezdolnych do pracy lub posiadających prawo do emerytury (niezależnie od osiągnięcia przez niech dochodu) albo nieosiągających dochód – 100% salda zadłużenia obliczonego na dzień zgonu ubezpieczonego⁶. Oznacza to, że dla dwóch kategorii ubezpieczonych stopień ochrony jest częściowy (40%), a tylko dla jednej, najmniej licznej, pełny (100%).

Suma ubezpieczenia w Banku Pekao, stanowi górną granicę odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń. Suma ubezpieczenia odpowiada saldu zadłużenia na dzień wystąpienia zdarzenia ubezpieczeniowego objętego ochroną ubezpieczeniową i jest nie wyższa niż kwota kredytu.

Ograniczenia odpowiedzialności o ogólnym charakterze, do kredytów Banku Pekao, są takie same dla ubezpieczenia utraty dochodu z tytułu czasowej niezdolności do pracy, jak i świadczenia w przypadku zgonu w następstwie nieszczęśliwego wypadku⁷. W tym wypadku wyłączenia ogólne uchylają odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń, która jest następstwem, gdy zajście zdarzenia ubezpieczeniowego nastąpiło w wyniku następstwa⁸:

- samobójstwa lub usiłowania popełnienia samobójstwa – jeżeli samobójstwo lub usiłowanie samobójstwa nastąpiło w okresie do 2 lat od daty zawarcia umowy ubezpieczenia,
- działania ubezpieczonego w stanie nietrzeźwości, po użyciu alkoholu, po użyciu narkotyków lub innych substancji odurzających,
- aktów wojny (w tym wojny domowej), czynnego uczestnictwa ubezpieczonego w zamieszkach, przestępstwach, aktach terroryzmu lub sabotażu,
- eksplozji atomowej oraz napromieniowania,
- poddania się przez ubezpieczonego zabiegom o charakterze medycznym poza kontrolą lekarską lub uprawnionych do tego osób,
- prowadzenia przez ubezpieczonego pojazdu mechanicznego bez wymaganych uprawnień,

⁶ § 3 ust. 7. Ubezpieczenie dla Kredytobiorców Kredytów Mieszkaniowych Banku Pekao SA, Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA, KH-PEKAO 01/18), s. 6.

⁷ § 9 ust. 2. Ubezpieczenie dla Kredytobiorców Kredytów Mieszkaniowych Banku Pekao SA, Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA, KH-PEKAO 01/18), s. 9–10.

⁸ § 9 ust. 2. Ubezpieczenie dla Kredytobiorców Kredytów Mieszkaniowych Banku Pekao SA, Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA, KH-PEKAO 01/18), s. 9–10.

- uczestnictwa ubezpieczonego w locie, w charakterze pilota, członka załogi lub pasażera samolotu wojskowego lub prywatnego nieposiadającego licencji na przewóz pasażerów,
- umyślnego samookaleczenia lub uszkodzenia ciała na prośbę ubezpieczonego.

Ubezpieczyciel nie wypłaci świadczenia z tytułu zgonu ubezpieczonego w następstwie nieszczęśliwego wypadku, jeżeli był on spowodowany następstwem:

1) choroby, w tym występującą nagle, tj. zawałem serca, udarem mózgu, krwotokiem śródmózgowym,

2) czynników chorobotwórczych pochodzenia bakteryjnego, wirusowego, grzybiczego (zakażenia) oraz pasożytniczego (zarażenia, choroby inwazyjne – pasożytnicze), przy zastrzeżeniu, że odpowiedzialność ubezpieczyciela istnieje, jeżeli zakażenie ubezpieczonego mikroorganizmem chorobotwórczym nastąpiło w wyniku ran odniesionych wskutek nieszczęśliwego wypadku będącego przyczyną zgonu⁹.

Nieszczęśliwy wypadek to „nagle zdarzenie wywołane przyczyną zewnętrzną, w wyniku którego ubezpieczony, niezależnie od swojej woli doznał uszkodzenia ciała lub rozstroju zdrowia lub zmarł”¹⁰. Ubezpieczyciel nie sprecyzował pojęcia nagłe zdarzenie, nie wskazał również co należy rozumieć poprzez przyczynę zewnętrzną.

Ochrona nie obejmuje zgonu z powodu nagłej choroby, nawet jeżeli ubezpieczony wcześniej się nie leczył lub choroba nie była u niego zdiagnozowana, tylko w wyniku działania siły zewnętrznej (np. wypadku komunikacyjnego). Niepotrzebnie pojawia się połączenie nieszczęśliwego wypadku z chorobą w treści tego zapisu, skoro zgon z powodu choroby nigdy nie będzie zgonem z tytułu nieszczęśliwego wypadku. Klauzulę tę cechuje wysoka niepewność interpretacyjna. Uprawniony nie będzie nigdy pewny, jak zdarzenie zostanie ocenione przez ubezpieczyciela, poza ewidentnymi przypadkami.

W przypadku zawarcia jednej umowy kredytu przez kilka osób fizycznych jako kredytobiorców, ubezpieczyciel obejmuje ochroną ubezpieczeniową tylko jednego kredytobiorcę.

Podsumowując przeprowadzone badanie należy stwierdzić, że ochrona kredytobiorców PKO BP jest szersza, aniżeli Banku Pekao. Ubezpieczenia oferowane przez badane banki różniły się zakresem ochrony ubezpieczeniowej. Poza odpowiedzialnością za zgon, która jest podobnie uregulowana w każdym z badanych o.w.u. w wypadku PKO BP kredytobiorcy mają dodatkową ochronę z tytułu wystąpienia u ubezpieczonego trwałej i całkowitej niezdolności do pracy i samodzielnej egzystencji będącej następstwem nieszczęśliwych wypadków.

⁹ § 9 ust. 3. Ubezpieczenie dla Kredytobiorców Kredytów Mieszkaniowych Banku Pekao SA, Sopotkie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA, KH-PEKAO 01/18), s. 10.

¹⁰ § 1 ust. 3 pkt 13. Ubezpieczenie dla Kredytobiorców Kredytów Mieszkaniowych Banku Pekao SA, Sopotkie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA, KH-PEKAO 01/18), s. 3.

Tabela 1. Badane kategorie o.w.u. Banku PKO BP i Banku Pekao SA

| PKO BP | Bank Pekao SA |
|--|--|
| Ubezpieczyciel współpracujący z bankiem | |
| PKO Życie Towarzystwo Ubezpieczeń SA | Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń ERGO Hestia SA |
| Przedmiot ubezpieczenia | |
| życie i zdrowie | życie |
| Zakres ubezpieczenia | |
| 1) zgon ubezpieczonego i 2) wystąpienie u ubezpieczonego trwałej i całkowitej niezdolności do pracy i samodzielnej egzystencji będącej następstwem nieszczęśliwego wypadku | 1) zgon w następstwie nieszczęśliwego wypadku |
| Definicje zdarzeń objętych odpowiedzialnością zakładu ubezpieczeń | |
| 1) Nieszczęśliwy wypadek to „zdarzenie nagle, wywołane działającą nagle i niezależnie od woli oraz stanu zdrowia Ubezpieczonego, przyczyną zewnętrzną z wyłączeniem działania czynników biologicznych (drobnoustrojów chorobotwórczych i pasożytów), będące bezpośrednią i wyłączną przyczyną wystąpienia zdarzenia objętego zakresem ubezpieczenia” 2) Trwała i całkowita niezdolność do pracy i samodzielnej egzystencji rozumiana jest jako „trwała i całkowita niezdolność do pracy i samodzielnej egzystencji orzeczona przez uprawniony organ do orzekania w sprawie oceny zdolności do pracy (...) niezdolność do samodzielnej egzystencji oznacza naruszenie sprawności organizmu w stopniu, który powoduje konieczność stałej lub długotrwałej opieki i pomocy innej osoby w celu zaspokajania podstawowych potrzeb życiowych” | 1) Nieszczęśliwy wypadek to „nagle zdarzenie wywołane przyczyną ze-wnątrzną, w wyniku którego ubezpieczony, niezależnie od swojej woli doznał uszkodzenia ciała lub rozstroju zdrowia lub zmarł” |
| Charakter świadczenia | |
| Poziom świadczeń jest identyczny w przypadku zajścia każdego ze zdarzeń: 100% sumy ubezpieczenia w przypadku jednego kredytobiorcy 50% sumy ubezpieczenia w przypadku dwóch kredytobiorców | 40% skada zadłużenia dla ubezpieczonych zatrudnionych na podstawie stosunku pracy zawartego na czas nieokreślony oraz ubezpieczonych zatrudnionych na podstawie stosunku pracy zawartego na czas określony lub prowadzący działalność gospodarczą oraz wykonujących działalność zarobkową w innej formie 100% skada zadłużenia dla ubezpieczonych niezdolnych do pracy lub posiadających prawo do emerytury (niezależnie od osiągnięcia przez nich dochodu) albo nieosiągających dochód |
| Wyłączenia i ograniczenia - ilość | |
| 9 | 10 |
| Suma ubezpieczenia | |
| W pierwszym okresie ubezpieczenia: - jeżeli kredytobiorca zawarł umowę ubezpieczenia nie później niż w dniu wypłaty całkowitej kwoty kredytu jest równa kwocie udzielonego kredytu - jeżeli do zawarcia umowy ubezpieczenia doszło po dniu wypłaty całkowitej kwoty kredytu jest równa saldu zadłużenia na dzień zawarcia umowy ubezpieczenia. Po pierwszym okresie ubezpieczenia: - jest równa saldu zadłużenia z dnia poprzedzającego początek miesiąca ochrony, w którym nastąpiło zdarzenie ubezpieczeniowe | Odpowiada saldu zadłużenia na dzień wystąpienia zdarzenia ubezpieczeniowego, nie wyższa niż kwota kredytu |
| Liczba potencjalnych kredytobiorców | |
| Ochroną ubezpieczeniową może być objętych maksymalnie dwóch kredytobiorców | Ochroną ubezpieczeniową może być objęty tylko jeden kredytobiorca |

Źródło: opracowanie własne na podstawie zapisów ogólnych warunków ubezpieczenia dla Kredytobiorców Kredytów Mieszkaniowych Banku Pekao SA, Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA, KH-PEKAO 01/18); PKO BP i PKO Banku Hipotecznego SA, którzy zawarli umowy kredytu lub pożyczki zabezpieczone hipoteką, PKO Życie Towarzystwo Ubezpieczeń SA, UI/OWU/138/04-2017/A.

Pojęcie nieszczęśliwego wypadku zostało w obu o.w.u. uregulowane podobnie. W obydwu przypadkach zakład ubezpieczeń nie sprecyzował pojęć, takich jak: „nagle zdarzenie” oraz „przyczyna zewnętrzna”. Na niekorzyść o.w.u. dodawanych do kredytów świadczy lista wyłączeń odpowiedzialności, obejmująca zdarzenia z tytułu uprawiania niektórych sportów czy rodzajów aktywności.

Wysokość świadczeń z tytułu zdarzeń objętych ubezpieczeniem dla klientów PKO BP jest wyższa. Odpowiedzialność ubezpieczyciela w przypadku jednego kredytobiorcy pokrywa się z wysokością kredytu lub saldem zadłużenia. W przypadku Banku Pekao wysokość świadczeń tylko dla najwęższej grupy ubezpieczonych wynosi 100%, natomiast dla pozostałych tylko 40% salda zadłużenia. W ubezpieczeniu oferowanym przez PKO BP do ubezpieczenia może przystąpić maksymalnie dwóch kredytobiorców – w przypadku Banku Pekao tylko jeden. Informacje zawarte w o.w. u. ubezpieczeń na życie dodawanych do kredytów mieszkaniowych zostały przedstawione w tabeli 1.

PODSUMOWANIE

Umowa ubezpieczenia to kontrakt najwyższego zaufania, ponieważ prawidłowość realizacji ochrony ubezpieczeniowej opiera się na wzajemnej lojalności stron umowy. Ubezpieczyciel oraz ubezpieczający nie powinni ukrywać istotnych informacji i wykorzystywać braku świadomości i wiedzy drugiej strony kontraktu. Celem umowy ubezpieczenia jest zapewnienie ochrony ubezpieczonemu podmiotowi. Pewność ochrony jest fundamentem ubezpieczeń. Każdy przypadek odmowy wypłaty świadczenia podważa zaufanie konsumentów do zakładów ubezpieczeń (P. Nowak, 2019: 57–67).

Konsument–kredytobiorca musi być ostrożny przy wyborze ubezpieczenia. Tylko na podstawie analizy treści warunków ubezpieczenia może wybrać ubezpieczenie dopasowane do jego potrzeb.

Badania własne ukazały problem czytelności o.w.u. Po zapoznaniu się z treścią o.w.u. kredytobiorca–konsument może nie mieć pewności, czy uzyska pomoc, gdy będzie jej potrzebował. Oznacza to, że wciąż ważne jest doprecyzowanie pojęć, którymi posługują się ubezpieczyciele. Pomimo dotychczasowych wysiłków regulatora, polegających m.in. na poprawie czytelności dokumentów, wzorce umowne są wciąż skomplikowane i nieczytelne dla konsumentów. Konsument może mieć problem z porównaniem ofert i wybraniem ubezpieczenia użytecznego, czyli dopasowanego do jego indywidualnych potrzeb.

Zakłady ubezpieczeń mogą dowolnie kształtować treść umowy ubezpieczenia. Prawo wymaga jednak, aby postanowienia były formułowane w sposób jednoznaczny i zrozumiały (art. 15 ust. 3 u.d.u.r.). Doprecyzowanie aparatu pojęciowego jest potrzebne w celu wyeliminowania rozbieżności interpretacyjnych

w procesie likwidacji szkody. Konsument musi w sposób jednakowy odbierać treść i sens poszczególnych przepisów, aby wybrać adekwatne do potrzeb ubezpieczenie.

Przeprowadzona w badaniu analiza o.w.u. pozwoliła na ustalenie potencjalnych ram ochrony ubezpieczeniowej. W celu ustalenia rzeczywistego poziomu ochrony konieczne byłoby skonfrontowanie wniosków z przeprowadzonej analizy z doświadczeniami konsumentów, wyrażonymi w skargach składanych do Rzecznika Finansowego.

BIBLIOGRAFIA

- Barczuk-Grędzińska, K. (2018). *Czytelność ogólnych warunków ubezpieczenia – teoria i zastosowanie w praktyce* [rozprawa doktorska]. Wrocław: Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.
- Barczuk-Grędzińska, K. (2019). Badanie stopnia przystępności tekstów wybranych ogólnych warunków ubezpieczenia na polskim rynku. *Oblicza komunikacji*, 11.
- Barembuch, A. (2019). *Zarządzanie finansami osobistymi. Teoria i praktyka*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Dąbrowska, E. (2018). Ubezpieczenia zdrowotne. W: M. Iwanicz-Drozdowska, red., *Ubezpieczenia*. Warszawa: PWE.
- Dorfman, M.S. (2013). *Introduction to risk management and insurance*. New Jersey: Prentice Hall.
- Gawin, M. (2018). Różnice definicyjne w ogólnych warunkach ubezpieczeń jako czynnik ograniczający odpowiedzialność towarzystwa ubezpieczeniowego na wybranych przykładach. *Rozprawy Ubezpieczeniowe*, 1(27).
- Heropolitańska, I. (2018). *Prawne zabezpieczenia zapłaty wierzytelności*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Iwko, J. (2014). *Model oceny jakości usług ubezpieczeniowych na polskim rynku* [rozprawa doktorska]. Wrocław: Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.
- Kawiński, M. (2017). *Finanse osobiste. Planowanie ochrony ubezpieczeniowej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Mrozowska, B. i Wnęk, A. (2014). Umowa ubezpieczenia na życie jako zabezpieczenie kredytu hipotecznego. *Prawo Asekuracyjne*, 4(81).
- Nowak, K. (2020). Dystrybucja ubezpieczeń o charakterze ochronnym w kanale bankowym w kontekście zmian regulacyjnych. W: M. Jagielska, E. Sługocka-Krupa, K. Podgórski, red., *Dochozienie roszczeń konsumenckich. Nowy ład dla konsumenta*. Warszawa: C.H.Beck.
- Nowak, P. (2018). Wpływ zmian systemowych i prawnych na poprawę adekwatności produktów ubezpieczeniowych do potrzeb i wymagań klientów. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 32(2).
- Nowak, P. (2019). Ubezpieczenie kredytu gotówkowego – korzyści dla kredytobiorcy czy kredytodawcy. W: B. Gnela, E. Sługocka-Krupa, M. Szaraniec, A. Viglianisi Ferraro, red., *Prawo konsumenckie w Polsce oraz innych wybranych państwach UE. Zagadnienia wybrane*. Warszawa: C.H.Beck.
- Nowak, P. (2020). Sprzedaż krzyżowa kredytów mieszkaniowych i ubezpieczeń a wybór konsumenta. W: A. Gemzik-Salwach, K. Opolski, red., *Gospodarka i społeczeństwo w dobie finansjalizacji*. Warszawa: CeDeWu.
- Ogólne warunki ubezpieczenia na życie dla klientów PKO BP i PKO Banku Hipotecznego SA, którzy zawarli umowy kredytu lub pożyczki zabezpieczone hipoteką, PKO Życie Towarzystwo Ubezpieczeń SA, UI/OWU/138/04-2017/A.

- Orlicki, M. (2013). Ubezpieczenie na życie jako instrument zabezpieczenia wiarytelności banku. W: K. Szuma, red., *Ochrona interesów wierzycieli w stosunkach gospodarczych*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Ranking przyjazny bank „Newsweeka” (2019). *Newsweek*, 40.
- Raport Amron-Sarfin. Ogólnopolski raport o kredytach mieszkaniowych i cenach transakcyjnych nieruchomości 4/2020 (2021). *Centrum Amron i Związek Banków Polskich*, 46.
- Rejda, G.E. and McNamara, M.J. (2018). *Principles of Risk Management and Insurance*. Boston: Pearson.
- Rekomendacja U dotycząca dobrych praktyk w zakresie bancassurance* (2014). Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa [dostęp 05.02.2021].
- Sprawozdanie z działalności Rzecznika Finansowego w 2020 r. oraz uwagi o stanie przestrzegania prawa i interesów klientów podmiotów rynku finansowego i sprawozdanie z działalności w 2020 r. finansowanej ze środków funduszu edukacji finansowej wraz z informacją o wykorzystaniu środków funduszu* (2021). Rzecznik Finansowy, Warszawa.
- Stęplewska, K. (2016). Analiza pozostałych ubezpieczeń osobowych i majątkowych. W: D. Ostrowska, P. Jamróz, red., *Ubezpieczenia gospodarcze i społeczne w Polsce*. Warszawa: CeDeWu.pl.
- Szydłowska, N. (2018). Bank jako uprawniony do dochodzenia roszczeń z umowy ubezpieczenia zawartej jako zabezpieczenie spłaty kredytu. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*, 3.
- Śliwiński, A. (2016). Ubezpieczenia na życie. W: W. Ronka-Chmielowiec, red., *Ubezpieczenia*. Warszawa: C.H.Beck.
- Ubezpieczenie dla Kredytobiorców Kredytów Mieszkaniowych Banku Pekao SA, Sopockie Towarzystwo Ubezpieczeń Ergo Hestia SA, KH-PEKAO 01/18.
- Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej, t.j. Dz.U. 2020, poz. 895 ze zm.
- Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r., o dystrybucji ubezpieczeń, t.j. Dz.U. 2019, poz. 1881, ze zm.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, t.j. Dz.U. 2020, poz. 1740 ze zm.
- Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami, t.j. Dz.U. 2020, poz. 1027 ze zm.
- Więcko-Tułowicka, M. (2015). Ubezpieczenia grupowe z perspektywy konsumenta. W: J. Monkiewicz, M. Orlicki, red., *Ochrona konsumentów na rynku ubezpieczeniowym*. Warszawa: PWN.
- XXIV Ranking Banków (2019). *Bank*, 6.

MAKROEKONOMICZNE DETERMINANTY RYZYKA KREDYTOWEGO W POLSCE ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM KURSÓW WALUT OBCYCH



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.31.07>

Anna Pluskota* 

MACROECONOMIC DETERMINANTS OF CREDIT RISK IN POLAND, WITH PARTICULAR CONCERNING EXCHANGE RATES

Abstract

The purpose of the article. The aim of the study is to show the impact of the key macroeconomic determinants of the credit risk of the banking sector in Poland in 2011–2020. This aim was achieved by analysis of the Pearson correlation coefficient and econometric models allowing to determine the impact of individual variables on the NPL index.

Methodology: The empirical part includes the presentation and description of basic descriptive statistics, as well as the calculation of the Pearson correlation coefficient with the interpretation of the obtained results. The dynamic econometric model describing the variability of the NPL ratio was built using mainly macroeconomic variables.

Results of the research: Research has shown the impact of changes in the unemployment rate and the inflation rate on credit risk. On the other hand, the impact of economic growth on the NPL ratio in the analyzed period was not statistically significant. The relationship between credit risk and changes in foreign exchange rates (CHF, USD, EUR) turned out to be negative in the analyzed period, which means that the increases in exchange rates of these currencies did not result in a significant burden of credit risk in the banking sector in Poland.

Keywords: credit risk, determinants of credit risk, exchange rates.

JEL Class: C22, G21, G32.

* Mgr, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, e-mail: anna.pluskota@uni.lodz.pl.

WSTĘP

Determinanty ryzyka kredytowego można zasadniczo podzielić na mikroekonomiczne i makroekonomiczne, przy czym w literaturze szczególnie są analizowane czynniki mikroekonomiczne, np. dynamika kredytów czy stosunek aktywów do kapitału. W szczególności niewiele przeprowadzono do tej pory badań empirycznych weryfikujących oddziaływanie zmiennych makroekonomicznych na ryzyko kredytowe w Polsce.

Ryzyko kredytowe jest głównym i najważniejszym rodzajem ryzyka w sektorze bankowym w Polsce, a zarządzaniu tym ryzykiem poświęca się najwięcej uwagi w bankowości. Dlatego szczególnie istotne jest prowadzenie badań nad zrozumieniem mechanizmów gospodarczych stymulujących wielkość tego ryzyka w całym sektorze. W szczególności brakuje analiz poświęconych oddziaływaniu zmiany głównych walut obcych na ryzyko kredytowe w ostatnich latach. Liczne spory sądowe w przypadku kredytów powiązanych z kursem franka szwajcarskiego skłaniają do przeprowadzenia pogłębionej analizy oddziaływania zmienności kursu CHF/PLN, ale także innych kursów, na badane ryzyko.

Poniższe badanie zostało przeprowadzone w celu zweryfikowania wpływu wybranych zmiennych makroekonomicznych na ryzyko kredytowe w Polsce w okresie 1.2011–2.2020, ze szczególnym uwzględnieniem oddziaływania kursu CHF/PLN, USD/PLN i EUR/PLN na ryzyko kredytowe. W badaniu empirycznym zweryfikowano dwie hipotezy badawcze. Pierwsza hipoteza badawcza jest następująca: Wzrost kursu franka szwajcarskiego nie zwiększył ryzyka kredytowego w Polsce. Natomiast druga hipoteza badawcza to: Wzrost kursu dolara i euro nie zwiększyły ryzyka kredytowego w Polsce. Badanie obejmuje przygotowanie danych kwartalnych poprzez od sezonowanie zgromadzonych szeregów czasowych. Następnie przeprowadzono analizę statystyczną i ekonometryczną za pomocą estymacji KMNK. Kluczowe wnioski z przeprowadzonych badań wskazują, że kursy głównych walut obcych (franka szwajcarskiego, dolara i euro) w analizowanym okresie nie obciążały ryzyka kredytowego w sektorze bankowym w Polsce. W analizowanym okresie zmiany wartości kursów walut obcych nie były tak gwałtowne jak w poprzedniej dekadzie (w szczególności w latach 2008–2009). Zmniejszające się wolumeny kredytów mieszkaniowych w CHF z roku na rok (w badanym okresie), mimo wahań kursu CHF/PLN, pozwalają na wnioskowanie, że Kredytobiorcy na ogół regulują swoje zobowiązania (Raport KNF z 06.2020 r.: 40).

1. PRZEGLĄD LITERATURY

Dokonując przeglądu literatury można zauważyć dużą różnorodność czynników makroekonomicznych oddziałujących na ryzyko kredytowe. Część tych determinant jest specyficznych dla danego obszaru gospodarczego lub kraju, część zaś wydaje się być uniwersalna i ponadczasowa. Dlatego też w poniższej części przedstawiono te determinanty, które są adekwatne dla gospodarki Polski i w literaturze potwierdzono istotny ich wpływ na ryzyko kredytowe sektora bankowego.

Jako szczególnie istotną publikację w zakresie determinant ryzyka kredytowego mierzonego wskaźnikiem NPL (*non-performing loans* – kredyty zagrożone utratą wartości) można wskazać badanie (Klein, 2013), które potwierdziło kluczową rolę czynników makroekonomicznych w kształtowaniu się ryzyka kredytowego w sektorze bankowym. Klein wskazał m.in. na następujące zmienne makroekonomiczne oddziałujące na wartość wskaźnika NPL: wzrost realnego PKB, stopę bezrobocia, poziom inflacji i kursy walut obcych. Ujemny wpływ dynamiki realnego PKB na NPL został potwierdzony również w szeregu innych badań (Nkusu, 2011; Castro, 2013: 672–683). Zależność ta ma jednoznacznie ujemną relację, ponieważ wzrost gospodarczy sprzyja terminowemu spłaceniu zobowiązań, co przekłada się bezpośrednio na mniejszy poziom kredytów zagrożonych utratą wartości. Jeśli miernik ten rośnie, powoduje zwiększenie się dobrobytu społeczeństwa i jednostek gospodarczych, a więc i ogólne poprawia się zdolność do terminowego spłacania posiadanych zobowiązań kredytowych.

Kolejną zmienną makroekonomiczną oddziałującą w sposób istotny na ryzyko kredytowe jest zmiana stopy bezrobocia (Sztaudynger, 2018: 155–177). Zależność między tymi zmiennymi jest dodatnia, ponieważ wzrost bezrobocia będzie prowadził do wzrostu niespłacanych kredytów i większego ryzyka kredytowego sektora bankowego. Zdolność kredytowa konsumentów opiera się głównie na płynności dochodów pozyskiwanych z pracy, zatem utrata możliwości zarabkowania w dłuższym okresie będzie skutkować utratą możliwości bieżącego regulowania zobowiązań. Jako główny czynnik wpływający na sytuację kredytową konsumenta w literaturze podawane są właśnie wynagrodzenia (Breedon i Thomas, 2008: 11–44).

Wpływ inflacji na ryzyko kredytowe okazuje się być niejednoznaczny, ponieważ relacja ta może być dodatnia lub ujemna w zależności od pozostałych warunków makroekonomicznych gospodarki. Dodatni wpływ poziomu inflacji na NPL wykazali m.in. Ćurak et al. (2013: 45–53). Poziom inflacji wskazuje na to, czy w danej gospodarce ceny są stabilne, czy też ulegają dynamicznym zmianom. Pewien niski poziom inflacji jest określany jako korzystny dla gospodarki, ponieważ sprzyja wzrostowi gospodarczemu, a więc ta mała inflacja będzie sprzyjać także terminowemu spłaceniu zobowiązań kredytowych. Jednakże w przypadku

dużej niestabilności cen dochodzi do szeregu procesów gospodarczych, które oddziałują na zdolność do terminowego spłacania zobowiązań. Wysoka inflacja powoduje z jednej strony obniżenie wartości realnej zadłużenia, lecz z drugiej strony prowadzi także do obniżenia realnej wartości dochodów konsumentów, a więc obniża zdolność regulowania zobowiązań kredytowych. Wysoki poziom inflacji może jednak nie mieć tak negatywnych skutków dla ryzyka kredytowego, jeśli towarzyszy mu dynamiczny wzrost płac, a co za tym idzie realne dochody konsumentów nie ulegają obniżeniu na skutek procesów inflacyjnych.

Kursy walut obcych oddziałują na ryzyko kredytowe, ponieważ wpływają na wartość zadłużenia i wysokość rat kredytów walutowych (Beck et al., 2013). Wzrost kursu walutowego powoduje zwiększenie wartości zadłużenia w tej walucie w przeliczeniu na walutę krajową. Czynnikiem kursu waluty obcej szczególnie istotnie oddziałuje na ryzyko kredytowe w państwach o dużej skali kredytów walutowych w całym portfelu kredytów. Wpływ kursu franka szwajcarskiego na ryzyko kredytowe polskiego sektora bankowego był zbadany m.in. przez Wdowińskiego (2014: 55–77), gdzie wykazano istotny statystycznie wpływ wzrostu kursu CHF/PLN na NPL w okresie od I kwartału 1997 r. do II kwartału 2013 r. Zgodnie z tymi badaniami wzrostu kursu franka szwajcarskiego obciążył ryzyko kredytowe. Część badaczy jednak wskazuje na możliwość spadku wskaźnika NPL w wyniku wzrostu kursu waluty obcej. Ta ujemna relacja może wynikać z dużej konkurencyjności dóbr krajowych w stosunku do dóbr zagranicznych (Zeman i Jurca, 2008: 1–26) i poprawy sytuacji finansowej eksporterów.

Zagadnienie wpływu waluty obcej na ryzyko kredytowe jest szczególnie istotne w Polsce w ostatnich latach, ponieważ 27,9% wartości bilansowej brutto portfela kredytów mieszkaniowych stanowią kredyty walutowe, z czego aż 22,7% to kredyty z kapitałem wyrażonym w CHF (Raport KNF z 06.2020 r.: 41). Wysokość rat kredytów walutowych (rat wyrażonych w PLN) jest uzależniona m.in. od parametrów ulegających zmianie w trakcie trwania umowy kredytowej, czyli kursu waluty obcej i stawki referencyjnej (dla CHF najczęściej jest to stawka LIBOR 3M dla CHF). W warunkach stabilnej sytuacji ekonomicznej zmiany w zakresie kursu walut obcych były rekompensowane przez zmiany w wysokości stawki referencyjnej, przez co ogólna wartość rat kredytów nie podlegała gwałtownym zmianom. W latach 2008–2009 jednak doszło do znacznej aprecjacji kursu CHF/PLN, która to nie została zrekompensovana przez równomierny spadek stawki referencyjnej, co skutkowało gwałtownym wzrostem rat kredytów walutowych w CHF. W późniejszym okresie także dochodziło do znacznych wzrostów kursu CHF/PLN, m.in. w styczniu 2015 r. Wydarzenia te oraz wprowadzenie w życie tzw. „Rekomendacji S” spowodowały wstrzymanie sprzedaży kredytów hipotecznych w walutach obcych. Aktualnie wg raportu Komisji Nadzoru Finansowego wartość kredytów w CHF z roku na rok ulega sukcesywnemu zmniejsze-

niu (Raport KNF z 06.2020 r.: 40). Zatem powstaje pytanie, czy w ostatniej dekadzie zmienność kursów walut obcych wpłynęła istotnie na ryzyko kredytowe sektora bankowego w Polsce. Postawiono następujące hipotezy badawcze:

H1: Wzrost kursu franka szwajcarskiego nie zwiększył ryzyka kredytowego w Polsce.

H2: Wzrost kursu dolara i euro nie zwiększyły ryzyka kredytowego w Polsce.

Powyższe hipotezy badawcze zostały zweryfikowane na podstawie analizy statystyczno-ekonometrycznej przedstawionej w kolejnej części pracy.

2. DANE I METODY BADAWCZE

Weryfikacja postawionych hipotez badawczych została dokonana za pomocą narzędzi statystycznych (analiza podstawowych statystyk opisowych i współczynników korelacji Pearsona) i ekonometrycznych przy użyciu KMNK (Klasycznej Metody Najmniejszych Kwadratów), a ogólny model ma następującą postać:

$$NPL_t = \alpha_t + \beta_t NPL_{t-1} + \gamma_t B_t + \mu_t$$

gdzie:

α_t – wyraz wolny,

NPL_{t-1} – zmienna zależna opóźniona o 1 kwartał,

B_t – zmienna niezależna,

μ_t – składnik losowy.

Przedstawiona hipoteza badawcza została zweryfikowana przy użyciu analizy statystycznej i ekonometrycznej zebranych danych finansowych o częstotliwości kwartalnej za okres od 1.2011 r. do 2.2020 r. Lista analizowanych w badaniu danych finansowych jest następująca:

- NPL (źródło: KNF) – wskaźnik kredytów zagrożonych będących odpowiednikiem miary ryzyka kredytowego. Wskaźnik został obliczony jako iloraz należności zagrożonych i należności ogółem.

- Kredyty (źródło: KNF) – wartość kredytów i pożyczek udzielonych dla sektora finansowego (m.in. Bank Centralny, instytucje depozytowo-kredytowe, towarzystwa ubezpieczeniowe i reasekuracyjne, poza bankowe instytucje finansowe, GPW, biura maklerskie) wycenione wg wartości godziwej.

- CHF (źródło: nbp.pl) – kurs średni CHF/PLN.

- EUR (źródło: nbp.pl) – kurs średni EUR/PLN.

- USD (źródło: nbp.pl) – kurs średni USD/PLN.

- LIBOR (źródło: stooq.pl) – stawka referencyjna LIBOR 3M dla CHF.

- Wzrost gospodarczy (źródło: GUS) – stopa wzrostu gospodarczego w Polsce.

- Bezrobocie (źródło: GUS) – stopa bezrobocia w Polsce.
- Inflacja (źródło: GUS) – wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych.

Analizowane dane pochodzące ze sprawozdań KNF zostały uśrednione do kwartałów, ponieważ w raportach są przedstawiane w częstotliwości miesięcznej. Wszystkie dane natomiast ze względu na możliwość występowania zależności sezonowych zostały odsezonowane za pomocą procedury Tramo/Seats¹.

Wybrane dane zostały poddane analizie statystycznej. Podstawowe statystyki opisowe znajdują się w tabeli 1. Minimalna wartość NPL wyniosła 3,03%, zaś maksymalnie w okresie analizy wynosiła 4,46%. Wzrost gospodarczy cechował się wysoką zmiennością, ponieważ najmniejsza wartość wynosiła –8,4%, zaś najwyższy zanotowany wzrost wyniósł 5,5%. Stopa bezrobocia natomiast sukcesywnie zmniejszała się, a jej najmniejsza wartość wyniosła 5,0569%. Poziom inflacji wahał się między –1,5%, a 4,6%, natomiast dużą zmiennością cechował się poziom kredytów, bo wzrósł od 14,08 mln do 2.403,98 mln. Znaczną zmiennością również cechował się kurs CHF/PLN, ponieważ wzrósł od 3,101 CHF/PLN do 4,2477 CHF/PLN, Stawka LIBOR 3M dla CHF natomiast sukcesywnie zmniejszała się z poziomu 0,0018% do –0,0081%. Kurs USD/PLN również zwiększył się z poziomu 2,7490 USD/PLN do 4,0966 USD/PLN, tak jak kurs EUR/PLN, który najmniejszą swoją wartość odnotował na poziomie 3,9483 EUR/PLN, zaś największą na poziomie 4,5066 EUR/PLN.

Tabela 1. Statystyki opisowe

| | Minimum | Maksimum | Średnia | Błąd standardowy | Odchylenie standardowe |
|--------------------|-----------|--------------|------------|------------------|------------------------|
| NPL | 0,0303 | 0,0446 | 0,0373 | 0,0006 | 0,0035 |
| Wzrost gospodarczy | –8,4000 | 5,5000 | 3,2684 | 0,4070 | 2,5091 |
| Bezrobocie | 5,0569 | 13,5579 | 9,5894 | 0,4970 | 3,0635 |
| Inflacja | 98,5000 | 104,6000 | 101,6000 | 0,2967 | 1,8289 |
| Kredyty | 14,08 mln | 2 403,98 mln | 692,15 mln | 117 435,72 mln | 723,92 mln |
| CHF | 3,1017 | 4,2477 | 3,6887 | 0,0446 | 0,2751 |
| LIBOR | –0,0081 | 0,0018 | -0,0038 | 0,0007 | 0,0040 |
| USD | 2,7490 | 4,0966 | 3,5244 | 0,0612 | 0,3770 |
| EUR | 3,9483 | 4,5066 | 4,2376 | 0,0180 | 0,1111 |

Źródło: opracowanie własne.

¹ Za pomocą JDemetra+. Wyniki testów wg p-value były ocenione jako dobre.

Tabela 2. Korelacja Pearsona i poziom istotności (dwustronna)

| | NPL | Wzrost gospodarczy | Bezrobocie | Inflacja | Kredyty | CHF | LIBOR | USD |
|--------------------|----------|--------------------|------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| NPL | 1,000 | -0,142 | 0,161 | 0,390* | 0,460** | -0,506** | 0,406* | -0,494** |
| Istotność | | 0,394 | 0,335 | 0,016 | 0,004 | 0,001 | 0,012 | 0,002 |
| Wzrost gospodarczy | -0,142 | 1,000 | -0,221 | -0,109 | -0,097 | -0,094 | -0,216 | -0,025 |
| Istotność | 0,394 | | 0,183 | 0,514 | 0,561 | 0,573 | 0,192 | 0,880 |
| Bezrobocie | 0,161 | -0,221 | 1,000 | -0,023 | -0,540** | -0,697** | 0,873** | -0,772** |
| Istotność | 0,335 | 0,183 | | 0,889 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 |
| Inflacja | 0,390* | -0,109 | -0,023 | 1,000 | 0,270 | -0,299 | 0,290 | -0,294 |
| Istotność | 0,016 | 0,514 | 0,889 | | 0,101 | 0,068 | 0,077 | 0,073 |
| Kredyty | 0,460** | -0,097 | -0,540** | 0,270 | 1,000 | 0,252 | -0,277 | 0,282 |
| Istotność | 0,004 | 0,561 | 0,000 | 0,101 | | 0,128 | 0,092 | 0,087 |
| CHF | -0,506** | -0,094 | -0,697** | -0,299 | 0,252 | 1,000 | -0,825** | 0,956** |
| Istotność | 0,001 | 0,573 | 0,000 | 0,068 | 0,128 | | 0,000 | 0,000 |
| LIBOR | 0,406* | -0,216 | 0,873** | 0,290 | -0,277 | -0,825** | 1,000 | -0,876** |
| Istotność | 0,012 | 0,192 | 0,000 | 0,077 | 0,092 | 0,000 | | 0,000 |
| USD | -0,494** | -0,025 | -0,772** | -0,294 | 0,282 | 0,956** | -0,876** | 1,000 |
| Istotność | 0,002 | 0,880 | 0,000 | 0,073 | 0,087 | 0,000 | 0,000 | |
| EUR | -0,263 | -0,219 | -0,536** | -0,094 | 0,279 | 0,736** | -0,540** | 0,733** |
| Istotność | 0,111 | 0,187 | 0,001 | 0,575 | 0,090 | 0,000 | 0,000 | 0,000 |

Źródło: opracowanie własne. W tabeli podano poziomy istotności dla parametrów: *** – $p < 0,01$, ** – $p < 0,05$, * – $p < 0,1$.

Z punktu widzenia postawionych hipotez badawczych szczególnie istotne są wartości współczynnika korelacji Pearsona wybranych zmiennych ze wskaźnikiem NPL. Na podstawie danych zamieszczonych w tabeli 2 można wskazać, że wskaźnik NPL nie był skorelowany w sposób istotny statystycznie ze wzrostem gospodarczym, stopą bezrobocia i kursem EUR/PLN. Korelacja miary ryzyka kredytowego ze stopą inflacji jest dodatnia i istotna statystycznie, co oznacza, że

wzrost stopy inflacji wiązał się ze wzrostem wskaźnika NPL, zatem w analizowanym okresie wzrost inflacji wiązał się ze zmniejszeniem się realnego dochodu społeczeństwa, co w konsekwencji prowadziło do obniżenia zdolności kredytowej ludności. Korelacja inflacji ze wskaźnikiem NPL może być dodatnia jak i ujemna w zależności od warunków ekonomicznych panujących w kraju. Podobną zależność można wskazać dla kursów walut. Wskaźnik korelacji dla kursów CHF/PLN i USD/PLN z miarą ryzyka kredytowego jest ujemny, co oznacza, że wzrost kursu tych walut obcych wiązał się ze spadkiem ryzyka kredytowego. Natomiast stawka referencyjna LIBOR 3M dla CHF jest skorelowana dodatnio z NPL, co wskazuje na wzrost ryzyka kredytowego wraz ze wzrostem tej stopy oprocentowania. Zmienna mierząca poziom kredytów i pożyczek w sektorze finansowym jest pozytywnie skorelowana z NPL, ponieważ na ogół większa wartość kredytów wiązała się z większym ryzykiem kredytowym (dynamika wolumenu NPL była większa niż dynamika wolumenu kredytów ogółem).

3. WYNIKI ANALIZY

Za pomocą estymatora KMNK zbudowano modele ekonometryczne opisujące zmienność wskaźnika NPL. Modele uwzględniają podstawowe zmienne kontrolne o charakterze makroekonomicznym (wzrost gospodarczy, stopa bezrobocia i poziom inflacji) oraz mikroekonomicznym (wartość kredytów udzielonych w sektorze finansowym), a także zmiennych opisujących zmienność walut obcych (CHF, USD i EUR) i stawki referencyjnej odpowiedniej dla kredytów z kapitałem wyrażonym w CHF, czyli stawki LIBOR 3M dla CHF. Wyniki estymacji pozwalającej zweryfikować hipotezę pierwszą zamieszczono w tabeli 3, zaś wyniki dla modeli pozwalających na weryfikację hipotezy badawczej nr 2 zostały przedstawione w tabeli 4. Modele 1 i 2 poza podstawowymi zmiennymi kontrolnymi i opóźnioną zmienną objaśnianą o 1 kwartał pozwalają zweryfikować wpływ kursu franka szwajcarskiego na ryzyko kredytowe w Polsce. W obydwu przypadkach wpływ ten jest istotny statystycznie i ujemny, co oznacza, że wzrost kursu tej waluty powodował zmniejszenie się ryzyka kredytowego. Ze względu na duże zainteresowanie tematem kredytów w CHF i ich skutków dla systemu bankowego zbadano także oddziaływanie stawki referencyjnej LIBOR 3M dla CHF, która to nie miała istotnego statystycznie oddziaływania na ryzyko kredytowe. Na podstawie modelu 1 i 2 możliwe jest stwierdzenie, że pierwsza hipoteza badawcza została zweryfikowana.

Tabela 3. Wyniki analizy ekonometrycznej

| Nazwa zmiennej | Model 1 | | Model 2 | |
|--------------------|---------------|-----------|---------------|-----------|
| | Współczynnik | p-value | Współczynnik | p-value |
| const | 0,1029 | 0,0400** | 0,1059 | 0,0421** |
| Wzrost gospodarczy | 0,0004 | 0,1559 | 0,0005 | 0,1659 |
| Kredyty | 0,0000 | 0,0080*** | 0,0000 | 0,0118** |
| Inflacja | -0,0005 | 0,1506 | -0,0005 | 0,1354 |
| d_Bezrobocie | 0,0068 | 0,0448** | 0,0073 | 0,0522* |
| CHF | -0,0075 | 0,0271** | -0,0065 | 0,0053*** |
| LIBORCHF | -0,1086 | 0,4493 | | |
| NPL (t-1) | 0,2932 | 0,1807 | 0,2545 | 0,3069 |
| R kwadrat | 0,76 | | 0,76 | |
| F (p-value) | 105,44 (0,00) | | 103,69 (0,00) | |
| D-W | 1,88 | | 1,81 | |

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Wyniki analizy ekonometrycznej

| Nazwa zmiennej | Model 3 | | Model 4 | |
|--------------------|--------------|-----------|--------------|----------|
| | Współczynnik | p-value | Współczynnik | p-value |
| const | 0,1074 | 0,0370** | 0,0945 | 0,1166 |
| Wzrost gospodarczy | 0,0006 | 0,1159 | 0,0005 | 0,2075 |
| Kredyty | 0,0000 | 0,0124** | 0,0000 | 0,0889* |
| Inflacja | -0,0006 | 0,0974* | -0,0004 | 0,2986 |
| Δ Bezrobocie | 0,0079 | 0,0374** | 0,0073 | 0,0958* |
| USD | -0,0049 | 0,0063*** | | |
| EUR | | | -0,0094 | 0,0489** |
| NPL (t-1) | 0,2310 | 0,3442 | 0,4885 | 0,0446** |
| R kwadrat | 0,76 | | 0,71 | |
| F (p-value) | 29,00 (0,00) | | 32,28 (0,00) | |
| D-W | 1,66 | | 1,71 | |

Źródło: opracowanie własne.

Modele 3 i 4 przedstawione w tabeli 4 umożliwiają zweryfikowanie drugiej hipotezy badawczej. Wpływ zmienności kursu USD/PLN i EUR/PLN jest istotny statystycznie i ujemny. Oznacza to, że wzrost kursu dolara amerykańskiego lub euro powodował obniżenie się wartości wskaźnika NPL. Zatem można stwierdzić, że druga hipoteza badawcza również została zweryfikowana.

Dodatkowo można zauważyć, że wpływ wzrostu gospodarczego na zmienną objaśnianą nie miał w żadnym z modeli istotnego statystycznie wpływu. Oddziaływanie wartości kredytów i pożyczek udzielonych w sektorze finansowym, mimo że było istotne w sensie statystycznym, to jednak współczynnik odpowiadający zmiennej „Kredyt” był bliski 0,00. Zmienną tą wprowadzono do modeli ze względu na znaczną poprawę statystyki Durбина-Watsona dla tych modeli. Wpływ inflacji na NPL był istotny statystycznie tylko dla modelu 3, gdzie współczynnik okazał się być ujemny. Sytuację tą można wytłumaczyć faktem, iż w analizowanym okresie wzrostowi inflacji towarzyszył także wzrost średniej pensji w Polsce, dlatego realna wartość niespłaconych kredytów i pożyczek malała w wyniku inflacji, lecz realne dochody kredytobiorców nie zmniejszały się. W takiej sytuacji może dojść do negatywnego oddziaływania stopy inflacji na ryzyko kredytowe (analogicznie jak Szarowska, 2008: 24). Natomiast wzrost stopy bezrobocia powodował wzrost ryzyka kredytowego, a zależność ta była istotna statystycznie.

Modele ekonometryczne od 1 do 4 cechują się dobrym objaśnieniem zmienności ryzyka kredytowego na co wskazuje wysoka wartość współczynnika determinacji R-kwadrat. Wartości statystyki F pozwalają przypuszczać, że dobór zmiennych w modelach jest prawidłowy. Natomiast wartości statystyk Durбина-Watsona pozwalają wskazać, że autokorelacji reszt w modelach nie ma lub nie można wskazać na występowanie autokorelacji, ponieważ wartości statystyki mieszczą się w obszarze niekonkluzywności, który przyjmuje przedział od 1,15 do 1,86.

DYSKUSJA I PODSUMOWANIE

Powyższa analiza literatury i badania empiryczne pozwalają na sformułowanie kilku konkluzji w zakresie makroekonomicznych determinant ryzyka kredytowego sektora bankowego w Polsce. Wzrost wartości kredytów udzielonych dla sektora finansowego może prowadzić do zwiększenia się wskaźnika NPL, wtedy wzrost wolumenu kredytów zagrożonych utratą wartości jest większy niż wzrost wolumenu ogółu udzielonych kredytów. Wzrost gospodarczy okazał się nie mieć istotnego statystycznie wpływu na ryzyko kredytowe, co jest wynikiem analogicznym do badań przeprowadzonych na danych dla państw nadbałtyckich (Łotwy,

Litwy i Estonii) przez Novikov (2012: 113–127). Wzrost stopy bezrobocia prowadzi do zwiększenia się wskaźnika NPL. Natomiast wpływ inflacji okazał się istotny tylko w przypadku modelu 3, przy czym zależność okazała się ujemna. Oznacza to, że wzrostowi inflacji w badanym okresie towarzyszył wzrost realnych dochodów społeczeństwa, co przełożyło się na utrzymanie zdolności do terminowego spłacania zobowiązań ludności.

Wpływ kursów wybranych walut na wskaźnik NPL oddziaływał istotnie, a zależność ta była ujemna. Można zatem stwierdzić, że hipotezy badawcze zostały zweryfikowane. Sytuacja ta oznacza, że wzrostowi kursów CHF/PLN, USD/PLN i EUR/PLN towarzyszył spadek wartości wskaźnika NPL. Zmienność kursów walut obcych nie wpłynęła znacząco na ryzyko kredytowe w analizowanym okresie z różnych przyczyn. Po pierwsze należy zauważyć, że kredyty walutowe nie stanowią głównej części portfela kredytowego Polaków. Po drugie zdolność do regulowania zobowiązań kredytobiorców kredytów walutowych była na tyle duża, że wzrost kursu walutowego nie spowodował problemów z bieżącym regulowaniem zobowiązań. Można zwrócić uwagę na udział kredytów hipotecznych w CHF w portfelu kredytów o wartości bilansowej brutto powyżej 500 tys. PLN, ponieważ kredyty te stanowiły 28% portfela wszystkich mieszkaniowych kredytów w CHF (dla portfela kredytów w PLN kredytów powyżej 500 tys. PLN było zaledwie 11%) na koniec 2019 r. (Raport KNF z 06.2020 r.: 43). Po trzecie, „Rekomendacja S” wymusiła na bankach wstrzymanie sprzedaży kredytów walutowych, jeśli klient nie posiada dochodów w danej walucie. Sytuacja ta doprowadziła, do znacznego ograniczenia akcji kredytowej w walutach obcych, zaś wzrósł wolumen kredytów w PLN.

Na podstawie powyższego badania możliwe jest określenie jaki wpływ miały główne zmienne makroekonomiczne na poziom ryzyka kredytowego w sektorze bankowym w Polsce. Szczególną uwagę poświęcono oddziaływaniu zmienności głównych walut obcych na wskaźnik NPL. Wyniki pozwalają na wskazanie, że wpływ ten może być dodatni lub ujemny w zależności od otoczenia makroekonomicznego wpływającego na zdolność bieżącego regulowania zobowiązań przez kredytobiorców. Możliwe jest wskazanie dalszych kierunków badań poprzez poszerzenie analizy o kolejne zmienne makroekonomiczne i zbadanie hierarchizacji oddziaływania tych czynników na ryzyko kredytowe w Polsce.

BIBLIOGRAFIA

- Beck, R., Jakubik, P. and Piloju, A. (2013). Non-performing loans: What matters in addition to the economic cycle? *ECB Working Paper Series*, 1515.
- Breeden, J.L., Thomas, L. (2008). The relationship between default and economic cycles for retail portfolios across countries: Identifying the drivers of economic downturn. *Journal of Risk Model Validation*, 2(3).

- Castro, V. (2013). Macroeconomic determinants of the credit risk in the banking system: The case of the GIPSI. *Economic Modelling*, 31.
- Ćurak, M., Pepur, S. and Poposki, K. (2013). Determinants of non-performing loans – evidence from Southeastern European banking systems. *Banks and Bank Systems*, 8(1).
- Klein, N. (2013). Non-Performing Loans in CESEE: Determinants and Impact on Macroeconomic Performance. *IMF Working Papers*, 13(72).
- KNF, https://www.knf.gov.pl/publikacje_i_opracowania/dane_statystyczne [dostęp 26.12.2020].
- Nkusu, M. (2011). Nonperforming loans and macrofinancial vulnerabilities in advanced economies. *IMF Working Papers*, 161.
- Novikov, I. (2012). The Empirical Estimation of the Influence of Credit Risk Determinants in Baltic States' Banking Sector. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 8(1).
- Raport Komisji Nadzoru Finansowego z 06.2020 r., *Informacja na temat sytuacji sektora bankowego*, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Informacja_na_temat_sytuacji_sektora_bankowego_w_2019_r.pdf [dostęp 30.12.2020].
- Szarowska, I. (2018). Effect of macroeconomic determinants on non-performing loans in Central and Eastern European countries. *International Journal of Monetary Economics and Finance*, 11(1).
- Sztaudynger, M. (2018). Czynniki makroekonomiczne a spłacalność kredytów konsumpcyjnych. *Gospodarka Narodowa*, 296(4).
- Zeman, J. and Jurca, P. (2008). Macro Stress Testing of the Slovak Banking Sector. *National Bank of Slovak Working Paper*, 1, 1–26.

Przyjęto/Accepted: 20.06.2021
Opublikowano/Published: 30.09.2021

ROLA EDUKACJI EKONOMICZNEJ W KSZTAŁTOWANIU STABILNOŚCI SYSTEMU FINANSOWEGO



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.31.08>

Eleonora Ratowska-Dziobiak* 

THE ROLE OF ECONOMIC EDUCATION IN THE CONTEXT OF SHAPING THE STABILITY OF THE FINANCIAL SYSTEM

Abstract

An efficiently operating financial system is considered as an integral part of a well-functioning economy. It is the mechanism by which services are provided that allow the flow of purchasing power. Thus, this system creates the foundations of activity for entities using money, enabling the conclusion of economic transactions in which money performs various functions. The result of the existence of this system is the possibility of co-creation of money by non-financial economic entities (enterprises and households) and the flow of cash between them. In the light of many transformations taking place in the financial system, it is extremely important to ensure its stability. A properly functioning financial system significantly supports the achievement of the main goals of the central bank – maintaining a stable level of prices, and thus creating the basis for achieving long-term economic growth. Educational activities are of great importance in ensuring the stability of the financial system. The aim of the article is to present the role of economic education among young people, thanks to which they can better understand the complexities of the functioning of the financial system, the importance of its stability and prepare to make more conscious decisions as fully-fledged participants of the financial market. Understanding the specificity of the available financial instruments enables the minimalization of the risk associated with their selection / purchase. The accuracy of decisions made in adulthood depends on the knowledge of basic economic issues and the awareness of potential threats.

Keywords: economic education, stability, financial system, financial market, financial services.

JEL Class: G53, I25, D83, E58.

* Dr, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki, e-mail: eleonora.ratowska@uni.lodz.pl.

WSTĘP

Sprawnie działający system finansowy uznawany jest za nieodłączny element dobrze funkcjonującej gospodarki. Jest on mechanizmem, dzięki któremu świadczone są usługi pozwalające na przepływ siły nabywczej (Polański, 2016: 17). Rezultatem istnienia tego systemu jest możliwość współtworzenia pieniądza przez niefinansowe podmioty gospodarcze i przepływu strumieni pieniężnych między nimi (Dębski, 2010: 15). W świetle wielu przekształceń dokonujących się w systemie finansowym niezmiernie ważne jest dbanie o jego stabilność. Właściwie funkcjonujący system finansowy w istotny sposób wspiera realizację głównych celów banku centralnego – utrzymania stabilnego poziomu cen, a przez to tworzenia podstaw do osiągnięcia długookresowego wzrostu gospodarczego.

W prowadzonej analizie przyjęto następującą hipotezę badawczą: *Stabilność systemu finansowego jest zdeterminowana przez poziom edukacji ekonomicznej*. Zmierzając do jej weryfikacji, autorka podejmuje próbę znalezienia odpowiedzi na następujące pytania badawcze:

- 1) Jak skonstruowany jest system finansowy i od czego zależy jego stabilność?
- 2) Jakie działania podejmuje się na rzecz budowania stabilnego systemu finansowego?
- 3) W jaki sposób edukacja ekonomiczna może wpływać na stabilność systemu finansowego?
- 4) Które inicjatywy edukacyjne mogą przynieść pożądane efekty z punktu widzenia stabilności systemu finansowego?

W badaniu skorzystano ze studiów literaturowych, wyników diagnozy opracowanej przez NBP w roku 2014 oraz 2018 (dotyczącej stanu wiedzy i świadomości ekonomicznej dzieci i młodzieży w Polsce), rozmów z 100 przedszkolakami, 120 uczniami i 20 nauczycielami w wybranych placówkach edukacyjnych w Łodzi w latach 2016–2020 (w formie zogniskowanych wywiadów grupowych).

1. POJĘCIE SYSTEMU FINANSOWEGO. JEGO STRUKTURA I FUNKCJE

Chcąc określić rolę edukacji ekonomicznej w kształtowaniu stabilności systemu finansowego należy wyjaśnić, czym jest system finansowy. W literaturze występuje wiele różnorodnych ujęć analizowanego zagadnienia. Według A. Matysek-Jędrych (2007: 39) występujące między nimi różnice wynikają z innego postrzeżenia funkcji pełnionych przez system finansowy. Próbując dokonać pewnej ich systematyki, można posłużyć się klasyfikacją zaproponowaną przez Tyrell'a i Schmidta (2001: 5–12). Zaprezentowane w tabeli 1 podejścia nie uwzględniają wszystkich ujęć badanego zagadnienia.

Tabela 1. Przegląd najważniejszych ujęć zagadnienia system finansowy

| Podejście | | Charakterystyka | Rozumienie systemu finansowego |
|-----------------------|-------------------------|--|---|
| Instytucjonalne | | <ul style="list-style-type: none"> • ujęcie systemu finansowego z punktu widzenia instytucji finansowych • skierowanie uwagi na opis oraz klasyfikację instytucji • przedmiotem analizy jest często wybrana cecha instytucji (np. stopień konkurencyjności, ochrona praw inwestora, jakość regulacji finansowych) | <ul style="list-style-type: none"> • zbiór określonych i zaklasyfikowanych do odrębnych grup instytucji finansowych |
| Funkcjonalne wąskie | monetarne | <ul style="list-style-type: none"> • analiza systemu finansowego głównie w kontekście roli pełnionej przez system bankowy (bank centralny i banki komercyjne) | <ul style="list-style-type: none"> • mechanizm zaopatrywania gospodarki realnej w pieniądź |
| | oparte na pośrednictwie | <ul style="list-style-type: none"> • analiza systemu finansowego z perspektyw dwóch najważniejszych funkcji: pośredniczenia oraz transformacji, której podlegają: ryzyko, pieniądź – kwota, czas trwania, przestrzeń, waluta (Janc, 2004: 4–5) | <ul style="list-style-type: none"> • mechanizm pośredniczenia między podmiotami nadwyżkowymi a podmiotami deficytowymi sfery realnej gospodarki |
| Funkcjonalne szerokie | | <ul style="list-style-type: none"> • analiza systemu finansowego w kontekście jego funkcji • względna stałość i porównywalność funkcji poszczególnych narodowych systemów finansowych | <ul style="list-style-type: none"> • sieć rynków finansowych, pośredników finansowych oraz innych instytucji, dzięki którym realizowane są wszystkie plany finansowe gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i rządu |
| Systemowe | | <ul style="list-style-type: none"> • analiza systemu finansowego pod względem związków między poszczególnymi elementami systemu oraz ich wpływu na funkcjonowanie całego systemu finansowego | <ul style="list-style-type: none"> • uporządkowany zbiór komplementarnych i możliwie spójnych elementów lub podsystemów |

Źródło: opracowanie własne na podstawie A. Matysek-Jędrzych, 2007: 40.

Dostrzec można dwie grupy podejść do pojęcia systemu finansowego. Podstawowa różnica między nimi polega na odmiennym postrzeganiu głównych elementów tego systemu. W definicjach należących do 1 grupy uwypuklone są aspekty strukturalno-instytucjonalne. Zaliczają się do niej podejście instytucjo-

nalne i systemowe. W definicjach w ramach 2 grupy wyróżniającym się elementem są funkcje systemu finansowego, charakterystyczne dla podejścia monetarnego i opartego na pośrednictwie oraz funkcjonalnego szerokiego.

Chcąc uwzględnić najważniejsze cechy poszczególnych ujęć, a także zwracając uwagę zarówno na kwestię budowy systemu jak i zależności między jego elementami, można posłużyć się następującą definicją: „system finansowy jest układem wzajemnie powiązanych instytucji finansowych, rynków finansowych oraz elementów infrastruktury systemu finansowego; poprzez ten układ podmioty sfery realnej (przede wszystkim gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa i rząd) mogą pozyskiwać fundusze, inwestować oszczędności oraz zaspokajać pozostałe potrzeby związane z finansową sferą funkcjonowania” (Matysek-Jędrzych, 2007: 41). W podobny, kompleksowy sposób do zagadnienia system finansowy podchodzi S. Owsiak (2015: 234), który zdefiniował go jako „zespół logicznie ze sobą powiązanych form organizacyjnych, aktów prawnych, instytucji finansowych i innych elementów umożliwiających podmiotom nawiązanie stosunków finansowych w sektorze realnym i sektorze finansowym”.

W oparciu o przytoczone definicje i podejścia do badanego zagadnienia systemowi finansowemu można przypisać trzy podstawowe funkcje: monetarną¹, kapitałowo-redystrybucyjną² i kontrolną³ (Pietrzak i in., 2016: 18).

W bardziej szczegółowy sposób do tej kwestii podchodzi Stiglitz (1992: 163), który zwraca uwagę na:

- transferowanie zasobów kapitału od tych podmiotów, które go posiadają, do tych, które chcą te zasoby wykorzystać,
- gromadzenie kapitału (w jednej puli),
- wybór projektów (pozwalających na zainwestowanie zgromadzonych oszczędności),
- monitorowanie wykorzystania środków,
- zapewnienie realizacji zapisów umowy,
- transferowanie, dzielenie i łączenie (*pooling*) ryzyka,

¹ Rozumiana jako dostarczenie podmiotom niefinansowym podstawowego dla funkcjonowania rynkowej gospodarki instrumentu, jakim jest pieniądz i umożliwienie jego obiegu.

² W ramach tej funkcji system finansowy usprawnia przepływ wolnych środków pieniężnych od podmiotów dysponujących nimi do podmiotów, które chciałyby z nich korzystać. W ten sposób system ten pełni rolę mechanizmu zamiany dobrowolnych oszczędności i środków wymuszonych za pomocą instrumentów fiskalnych (funduszy publicznych) w inwestycje sfery realnej, a także w konsumpcję publiczną (zbiorową) i indywidualną. Uzyskane środki służą wówczas finansowaniu dóbr publicznych, usług i świadczeń społecznych.

³ System finansowy sprawuje kontrolę nad strumieniami pieniężnymi, zwłaszcza nad środkami zainwestowanymi, pożyczonymi i redystrybuowanymi w przeszłości. W przypadku omawianej funkcji chodzi o wszelkie usługi, które umożliwiają weryfikację efektywności wykorzystania majątku (rzecowego i ludzkiego) i środków finansowych (z uwzględnieniem funduszy publicznych) i badanie wpływu instytucji i rynków finansowych na przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe.

- dywersyfikowanie (rozumiane również jako oszczędzanie na kosztach transakcyjnych, w tym kosztach informacji),
- umożliwienie przeprowadzenia transakcji.

Wartym odnotowania jest także podział funkcji systemu finansowego autorstwa Mertona i Bodie (1995: 5):

- zapewnienie sposobów transferu środków ekonomicznych w czasie i przestrzeni,
- zapewnienie skutecznych metod i procedur zarządzania ryzykiem,
- zapewnienie sposobów rozliczania i dokonywania płatności,
- zapewnienie mechanizmów gromadzenia środków (pieniężnych) i dzielenia własności przedsiębiorstw (podział środków na udziały w różnych przedsiębiorstwach),
- zapewnienie informacji o cenie, co pozwala na koordynowanie zdecentralizowanego procesu podejmowania decyzji w różnych sektorach gospodarki,
- zapewnienie sposobów pokonywania problemu niedostatku motywacji w sytuacji występowania zjawiska asymetrii informacji.

Niezależnie od proponowanych klasyfikacji i nazewnictwa funkcji systemu finansowego na uwagę zasługuje fakt dostrzeżenia ich wielości. Podjęcie badań w tym zakresie zapoczątkowało dyskusję na temat złożoności zagadnienia systemu finansowego i jego znaczenia dla prawidłowego funkcjonowania gospodarki. System finansowy sprzyja koordynacji mikroekonomicznych procesów decyzyjnych oraz działalności ekonomicznej opartej na zasadzie społecznego podziału pracy. Dostarczane przez system finansowy usługi sprzyjać mają rozwojowi sfery realnej. Umożliwia mobilizację oszczędności oraz ich bardziej efektywną alokację. Pozwala na redukcję ryzyka i dywersyfikację portfela aktywów (Matysek-Jędrzych, 2007: 41). Od sprawności systemu finansowego zależy, czy będzie on siłą napędzającą rozwój gospodarczy, czy stanie się źródłem ekonomicznej niestabilności.

2. RYNKI, INSTRUMENTY ORAZ INSTYTUCJE FINANSOWE – ICH ZNACZENIE I ROZWÓJ

Powstanie rynku finansowego jest związane z pojawieniem się pieniądza, który ułatwia rozliczenia między kontrahentami i stanowi kluczowy element gospodarki pieniężnej (Dębski, 2010: 15; Howells and Bain, 1998: 3–5). Transakcje na rynku finansowym są równoznaczne z czasowym przekazaniem środków na rzecz pożyczkobiorcy, pod warunkiem zwrotu kwoty powiększonej o odpowiedni procent w określonym terminie lub też uzyskania określonej kwoty zwrotu w przyszłości. Przedmiotem obrotów na tym rynku są różnego rodzaju instrumenty finansowe⁴,

⁴ M.in. weksle, certyfikaty, bony, obligacje, akcje, opcje, depozyty, ubezpieczenia, itp.

występują na nim aktywa o zróżnicowanych parametrach⁵ (Pietrzak i in., 2016: 25–27).

Rynek finansowy jest pojęciem bardzo obszernym, wskazującym na jego ogromną złożoność i wielopłaszczyznowość. Może być bowiem rozpatrywany z punktu widzenia jego zasięgu terytorialnego, skali, formy obrotów, formy organizacyjnej rynku, a także dostępnych na nim instrumentów finansowych (Dębski, 2010: 21). Możliwość zaliczenia niektórych z nich do różnych segmentów sygnalizuje, że obowiązujące podziały rynku finansowego nie są doskonałe i dostatecznie precyzyjne (Jajuga i in., 1998: 73).

Ogromne znaczenie przypisywane rynkom finansowym w systemie finansowym oraz w całej gospodarce państwa wynika stąd, że rynki te przyczyniają się do przekształcenia oszczędności w kapitał, który pełni bardzo aktywną rolę, wywołując wzrost i rozwój gospodarczy (Rose, 1992: 13). Rynek finansowy sprzyja także podniesieniu efektywności wykorzystywania zasobów w gospodarce. Dzięki jego istnieniu możliwy jest transfer zasobów rzeczowych do możliwie najlepszych zastosowań, co przyspiesza rozwój gospodarczy (Czekaj, 2008: 7).

Instytucje finansowe zmierzają do optymalnej alokacji kapitału: od podmiotów dysponujących nadwyżkami, zainteresowanych mniejszym lub większym zwrotem z inwestycji do podmiotów/regionów o rosnącym zapotrzebowaniu na kapitał inwestycyjny, będących w fazie przyspieszonego wzrostu (Zombirt, 2011: 85). Rosnąca skłonność do oszczędzania, będąca efektem bogacenia się społeczeństwa, wzrostu uprzemysłowienia, zmian demograficznych i socjologicznych, wpływa na urozmaicenie oferty wszystkich instytucji finansowych. Klienci mają do wyboru coraz większy wachlarz usług finansowych. Ich rynek jest jednym z najszybciej rozwijających się sektorów polskiej gospodarki, do czego przyczynił się sam proces transformacji gospodarczej oraz przystąpienie Polski do Unii Europejskiej.

W obliczu dokonujących się przekształceń całego systemu finansowego zmianie ulega także znaczenie poszczególnych instytucji. Odchodzą one od wąskiej specjalizacji, dokonują zmian profilu swej działalności, tworzą różnego rodzaju powiązania (alianse). Wzbogacają swą ofertę produktową oraz wykorzystują zróżnicowane kanały dystrybucji. Starają się podążać za nowymi warunkami rynkowymi, tak by móc lepiej zrozumieć i zaspokoić potrzeby klientów.

Z drugiej jednak strony instytucje cechuje swego rodzaju „kruchosc”, niestabilność i podatność na znaczne wahania cen/kursów. U podłoża tych właściwości leży przede wszystkim asymetria informacyjna. Tak nierównomierny rozkład towarzyszy zwykle wszelkim umowom/transakcjom. Jednak szczególnie widoczny jest w odniesieniu do instrumentów finansowych, mających niematerialny, nienamacalny charakter. Strony danej transakcji dysponują zróżnicowanym zakresem

⁵ Np. termin zapadalności, ryzyko, czy różny poziom dochodów, które generują.

informacji, a nabywca często staje przed niewiadomą, jak jego środki pieniężne zostaną faktycznie wykorzystane, z jakim ryzykiem musi się liczyć i jakie korzyści może odnieść (Pietrzak i in., 2016: 25–27; Anginer et al., 2014: 1–26). Niedostateczna wiedza ekonomiczna może sprzyjać podejmowaniu błędnych decyzji przez konsumentów. Na uwagę zasługuje także nie zawsze rzetelna i etyczna postawa pracowników instytucji finansowych, którzy mogą przekazywać swoim klientom niepełną informację dotyczącą potencjalnego ryzyka wynikającego z zawartej umowy. Z tego też względu ogromne znaczenie ma działalność edukacyjna różnych podmiotów (NBP, Rzecznika Finansowego, KNF, UOKiK, PTE, itp.), dzięki której dzieci i młodzież mogą lepiej poznać specyfikę funkcjonowania rynku finansowego (o czym szerzej traktuje pkt. 4). Stwarza to szansę na uniknięcie niewłaściwych wyborów w życiu dorosłym, co przy dużej liczbie nieświadomych i niewydukowanych konsumentów mogłoby się niekorzystnie odbić na stabilności systemu finansowego.

3. STABILNOŚĆ SYSTEMU FINANSOWEGO ORAZ DZIAŁALNOŚĆ NBP NA JEJ RZECZ

W świetle wielu przekształceń dokonujących się w systemie finansowym niezmiernie ważne jest dbanie o jego stabilność. Rozumiana jest ona jako „stan, w którym system finansowy pełni swoje funkcje w sposób ciągły i efektywny, nawet w przypadku wystąpienia nieoczekiwanych i niekorzystnych zaburzeń o znacznej skali” (www6). Stabilny system finansowy jest zdolny do efektywnej alokacji zasobów, oceny i zarządzania ryzykiem finansowym, utrzymywania poziomu zatrudnienia bliskiego naturalnej stopie gospodarki oraz eliminowania względnych ruchów cen aktywów rzeczowych lub finansowych, które wpłyną na stabilność monetarną lub poziom zatrudnienia. Może amortyzować wstrząsy za pomocą mechanizmów samokorygujących. Stabilność finansowa ma kluczowe znaczenie dla wzrostu gospodarczego, ponieważ większość transakcji w gospodarce realnej odbywa się za pośrednictwem systemu finansowego (www7).

Czuwanie nad stabilnością systemu finansowego to jedno z zadań należących do Narodowego Banku Polskiego. Wypełniając konstytucyjny obowiązek, NBP opracowuje i realizuje założenia polityki pieniężnej. W art. 3 ust. 1 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o Narodowym Banku Polskim (Dz.U. 2017, poz. 1373 z późn. zm.) podkreśla się, że „podstawowym celem działalności NBP jest utrzymanie stabilnego poziomu cen, przy jednoczesnym wspieraniu polityki gospodarczej Rządu, o ile nie ogranicza to podstawowego celu NBP”. Zgodnie z przygotowaną przez Radę Polityki Pieniężnej Strategią Polityki Pieniężnej NBP zmierza do ustabilizowania inflacji na poziomie 2,5% z dopuszczalnym przedziałem wahań +/-1 punkt procentowy (www4). Poprzez zarządzanie rezerwami dewizowymi NBP zapewnia odpowiedni poziom bezpieczeństwa finansowego państwa,

a dzięki emisji znaków pieniężnych zabezpiecza płynność obrotu gotówkowego (www4).

Stabilny system finansowy w istotny sposób wspiera realizację głównych celów banku centralnego – utrzymania stabilnego poziomu cen, a przez to tworzenia podstaw do osiągnięcia długookresowego wzrostu gospodarczego. Zakłócenia w pracy systemu finansowego i zaburzenia efektywności świadczenia usług pośrednictwa finansowego negatywnie wpływają na sytuację przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Dlatego wiodące banki centralne prowadzą analizy i badania w tym zakresie oraz publikują raporty o stabilności. Celem tych działań jest dostarczanie informacji o czynnikach ryzyka dla stabilności oraz ocena odporności systemu finansowego na zaburzenia. Upowszechnienie tego rodzaju wiedzy ma sprzyjać utrzymaniu stabilności finansowej, m.in. dzięki lepszemu zrozumieniu skali i zakresu ryzyka w systemie finansowym. W ten sposób zwiększa się prawdopodobieństwo samoistnej korekty zachowań uczestników rynku finansowego podejmujących zbyt duże ryzyko, bez konieczności ingerencji podmiotów publicznych w mechanizmy rynkowe (www6). Dbając o stabilność systemu finansowego, NBP sprawdza, czy cały system wypełnia prawidłowo swoje kluczowe funkcje, analizuje i ocenia ewentualne zagrożenia. Wyniki analiz, wraz z rekomendacjami działań ograniczających zidentyfikowane ryzyko, są publikowane w czerwcu i grudniu każdego roku w Raporcie o stabilności systemu finansowego, począwszy od 2001 r. (www6).

W ramach pełnionych funkcji nadzorczych i regulacyjnych NBP dba o płynność, sprawność i bezpieczeństwo systemu płatniczego. Przyczynia się również do rozwoju systemu bankowego (art. 3 ust. 2 pkt 6a i 6 ustawy o NBP), który odgrywa kluczową rolę w finansowaniu gospodarki i rozliczeniach pieniężnych (www4). Nieodpowiednia jego struktura może hamować rozwój gospodarczy kraju lub przyczynić się do kryzysu finansowego czy zwiększać jego zasięg. Ograniczony dostęp do kredytów powoduje spadek inwestycji oraz produkcji, co sprzyja zmniejszeniu zatrudnienia oraz dochodów społeczeństwa.

Działając na rzecz stabilności krajowego systemu finansowego i jego rozwoju, Narodowy Bank Polski współpracuje z innymi instytucjami państwowymi, m. in.: Ministerstwem Finansów, Komisją Nadzoru Finansowego oraz Bankowym Funduszem Gwarancyjnym, z którymi NBP tworzy wspólnie sieć bezpieczeństwa finansowego. Instytucje te są reprezentowane w Komitecie Stabilności Finansowej, którego zadaniem jest koordynacja działań na rzecz utrzymania lub przywrócenia stabilności systemu finansowego w przypadku bezpośredniego zagrożenia kryzysem i w czasie jego trwania. Bierze także udział w pracach międzynarodowych instytucji działających na rzecz stabilności finansowej, np. Europejskiej Rady Ryzyka Systemowego (*European Systemic Risk Board*, ESRB). Z uwagi na liczne powiązania finansowe gospodarki polskiej i polskiego systemu finansowego

wego z zagranicą (np. w ramach Unii Europejskiej) ten obszar współpracy odgrywa szczególne znaczenie. Pozwala to na identyfikację zewnętrznych zagrożeń dla stabilności polskiego systemu finansowego.

Na uwagę zasługują także podejmowane przez NBP działania o charakterze edukacyjnym, które także w istotny sposób mogą kształtować stabilność systemu finansowego (o czym szerzej jest mowa w punkcie 4).

4. EDUKACJA FINANSOWA I JEJ ZNACZENIE W KSZTAŁTOWANIU STABILNOŚCI FINANSOWEJ

Edukacja finansowa to jeden z bardzo istotnych elementów zdobywania wykształcenia przez człowieka. Składa się ona z wiedzy i umiejętności praktycznych, niezbędnych dla każdego uczestnika życia społecznego, dzięki którym będzie mógł on realizować swoje cele życiowe i zawodowe (Husiatyńska, 2018: 42). Pod pojęciem edukacji finansowej rozumie się działania, które służą upowszechnianiu wiedzy finansowej oraz wykształceniu pozytywnych nawyków, co przekłada się na podejmowanie właściwych decyzji w zakresie zarządzania pieniędzmi (Frączek, 2013: 124). Konsumenci mają szansę rozwinąć swoje umiejętności w zakresie analizy kosztów alternatywnych, korzyści i zagrożeń związanych z daną inwestycją oraz zwiększyć świadomość ryzyka finansowego (Frisancho, 2019: 6). Wiedzą, gdzie mogą szukać pomocy i jakie działania należy podejmować, aby poprawić sytuację finansową (Kuchciak, 2013: 67). Wyedukowana ekonomicznie osoba potrafi efektywnie zarządzać finansami osobistymi, jest świadomym klientem instytucji finansowych, znającym konsekwencje zadłużenia i braku oszczędności (Świecka, 2018: 4; Frisancho, 2019: 6).

Edukacja finansowa społeczeństwa stanowi obecnie istotny warunek rozwoju rynku finansowego. Świadomi finansowo konsumenci są w stanie korzystać z innowacji, do których mają obecnie coraz większy dostęp (www8). W świetle ciągle dokonujących się zmian należy mieć na uwadze fakt, że obecna młodzież w przyszłości, jako już osoby dorosłe, będzie prawdopodobnie korzystała z jeszcze bardziej wyszukanych produktów finansowych (Frisancho, 2019: 2). Bez wiedzy na temat korzyści, ale też zagrożeń, które niesie ze sobą ich zakup, nie będą w stanie wybrać produktu najbardziej dostosowanego do ich potrzeb i możliwości nabywczych. Kryzys na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych z 2008 roku pokazał, jak istotnym zagrożeniem może być niedostateczny poziom edukacji finansowej konsumentów. Skutki braku świadomości ekonomicznej przekładają się na pogorszenie sytuacji finansowej gospodarstw domowych i konsekwencje dla stabilności systemu finansowego na całym świecie. Brak dostatecznej wiedzy finansowej ograniczał percepcję konsumentów co do skali podejmowanego ryzyka kre-

dytowego, co doprowadziło do problemów z obsługą zadłużenia. Kluczową kwestią staje się zatem dostęp do fachowej, rzetelnej i wiarygodnej informacji (www8). Konsekwencją niedostatecznej edukacji w sferze finansowej jest coraz bardziej zauważalne ryzyko wykluczenia finansowego. Definiowane jest jako sytuacja, w której osoba napotyka na trudności w dostępie i/lub w korzystaniu z usług oraz produktów finansowych w zakresie odpowiadającym jej potrzebom i umożliwiającym jej prowadzenie normalnego życia społecznego (Penczar i in., 2014: 5). Problem ten może dotyczyć wszystkich grup usług finansowych. Szczególnie narażone są gospodarstwa domowe o ograniczonych dochodach i znajdujące się w niekorzystnej sytuacji społecznej. Wykluczenie finansowe stanowi tym samym ważny problem gospodarczy. Ogranicza bowiem potencjał rozwoju rynku finansowego oraz negatywnie oddziałuje na poziom popytu konsumpcyjnego. Zjawisku temu może towarzyszyć wzrost skali obciążeń budżetowych w postaci rosnącego poziomu wypłaty zasiłków społecznych. To kolejny argument świadczący o randze edukacji finansowej. Ogromną rolę w dbaniu o stabilność systemu finansowego odgrywa działalność prowadzona w tym zakresie przez różne instytucje. Organizowane przez NBP oraz PTE konkursy mają zachęcić młodzież do poszukiwania informacji na temat funkcjonowania instytucji i rynków finansowych czy roli pieniądza w gospodarce i jego historii. Szkolenia przygotowywane z myślą o nauczycielach służą poznaniu możliwości wykorzystania technologii informatycznych w edukacji ekonomicznej. W ten sposób zyskują oni dostęp do zasobów pomocnych w rozwijaniu kreatywności, dzięki czemu mogą zaskoczyć swoich uczniów w realizacji zajęć szkolnych, np. w zakresie takich przedmiotów jak: podstawy przedsiębiorczości, wiedza o społeczeństwie, matematyka i doradztwo zawodowe. Pomocne w pracy nauczycieli mogą się okazać dostępne na stronie internetowej NBP scenariusze lekcji. Cennych informacji dostarczają słownik pojęć oraz zamieszczone w zasobach edukacyjnych broszury oraz filmy. Utrwaleniu zdobytej wiedzy może służyć gra ekonoMistrz (www2). Na uwagę zasługuje oferta Centrum Pieniądza im. Sławomira Skrzypka. Celem instytucji działającej przy NBP jest popularyzowanie wiedzy na temat ekonomii i historii pieniądza. Edukacja prowadzona jest w sposób atrakcyjny, przy wykorzystaniu różnorodnych form prezentacji i nowoczesnych technologii.

O roli i wpływie edukacji ekonomicznej na stabilność systemu finansowego świadczyć mogą prowadzone przez NBP badania. Z analizy dokonanej w roku 2014 oraz 2018 wynika, że poprawie uległa wartość wskaźnika IKE (Indeksu Kompetencji Ekonomicznych)⁶. Diagnoza NBP uwidoczniała najniższy zasób wiedzy wśród uczniów szkół podstawowych w porównaniu ze starszą młodzieżą. Pytania, z którymi mierzyli się ankietowani dotyczyły wielu obszarów. Najwięcej

⁶ W przypadku uczniów klas VI szkoły podstawowej wynosił on 53%, a po 4 latach wzrósł do 57%. W grupie uczniów szkół gimnazjalnych kształtował się na poziomie 56 i 58%, a wśród licealistów – 63 i 65%.

trudności sprawiły te dotyczące makroekonomii, ryzyka i otoczenia finansowego. Raporty NBP zwracają uwagę na konieczność zapewnienia młodzieży dostępu do wiarygodnych i zróżnicowanych źródeł informacji oraz powiązanie ich z obszarami zainteresowań uczniów, np. sport, muzyka, gry komputerowe, podróże, moda. Programy edukacyjne, mające na celu pogłębienie wiedzy z zakresu ekonomii, finansów oraz gospodarki, powinny przede wszystkim charakteryzować się użytecznością, tj. możliwością wykorzystania nabytych przez uczniów umiejętności w życiu codziennym (www1).

Zorganizowane przez autorkę rozmowy pokazują, że młodzież jest świadoma wagi ekonomii na co dzień. Dzieciom, zarówno tym w przedszkolach, jak i w szkołach, nieobce są fachowe pojęcia. Bacznie obserwują swoich rodziców, którzy prowadząc z nimi rozmowy o budżecie domowym, kontrolując ich wydatki, zachęcając do oszczędzania, mogą rozszerzać zakres ich wiedzy oraz kształtować odpowiednie umiejętności. Młodzież często podkreśla, że pierwszym źródłem informacji oraz wzorem do naśladowania są najbliżsi członkowie rodziny. Nastolatki chętnie korzystają z dedykowanych im produktów finansowych⁷ (własne konto bankowe i dołączona do niego karta) oraz sprawnie poruszają się po świecie mobilnej bankowości. Transakcje w sklepach dokonują blikiem, a przelewy między sobą wykonują na telefon. Nie wszyscy natomiast rozumieją złożoność wyliczania podatków, wyliczania kosztów obsługi kredytu czy funkcjonowania gospodarki. W tych obszarach działalność edukacyjna może przynieść pożądane efekty, podnieść poziom wiedzy uczniów oraz wzbogacić ich w umiejętności przydatne w życiu dorosłym.

W wywiadach nauczyciele podkreślali wagę swojego udziału w różnego rodzaju warsztatach, dzięki którym zyskują dostęp do ciekawych metod nauczania, pakietów materiałów edukacyjnych i ćwiczeń interaktywnych. Mają świadomość konieczności modyfikacji programów nauczania w taki sposób, by stały się dla uczniów atrakcyjne, użyteczne i aktualne. Rozmówcy autorki zwracali uwagę na możliwość powszechnego stosowania testów kompetencji (zbliżonych do tych, wykorzystywanych przez NBP, na podstawie których został wyznaczony IKE). W ten sposób można byłoby na bieżąco monitorować stan wiedzy uczniów i kłaść ciężar edukacji na te obszary, w których zidentyfikowano istotne braki. Znaczenie w/w czynników, mogących służyć poprawie jakości i skuteczności kształcenia akcentowali w swoich badaniach m.in. McCormick (2009: 73–75), Mandell i Klein (2007: 109–114).

⁷ Ponad 60% uczniów szkół podstawowych oraz ponad 80% uczniów szkół ponadpodstawowych posiada pieniądze na swoje wydatki. Około 30% uczniów ma własne oszczędności.

PODSUMOWANIE

Przeprowadzone badania pozwoliły na pozytywną weryfikację przyjętej hipotezy oraz umożliwiły uzyskanie odpowiedzi na postawione pytanie badawcze. Studia literatury ukazują jak złożonym i wieloelementowym układem jest system finansowy. Dbałość o jego rozwój ma istotne znaczenie z punktu widzenia gospodarki. Sprawnie działający system finansowy jest źródłem płynności, mobilizuje oszczędności i zapewnia ich efektywną alokację oraz tworzy szansę na redukcję ryzyka podejmowanego przez indywidualnych inwestorów. Zapewnienie jego stabilności jest niezmiernie ważnym, ale i niełatwym zadaniem. Podlega ona wpływowi ze strony różnych czynników (wewnętrznych i zewnętrznych). W wielu publikacjach zwraca się uwagę na kwestię odpowiedniej architektury systemu nadzoru, konieczność narzucenia dyscypliny rynkowej i wprowadzenia odpowiednich regulacji zmierzających do większej dbałości o płynność różnych podmiotów finansowych (Billis and Flanery, 2002: 361–96; www8). Należy jednak mieć na uwadze, że działalność edukacyjna jest jednym z tych determinantów, które również mogą korzystnie oddziaływać na stabilne funkcjonowanie systemu finansowego. Oferta szkół oraz innych instytucji, zajmujących się kształceniem w zakresie ekonomii i finansów, powinna być dostosowana do wieku uczniów, zapewniać dostęp do wiarygodnych informacji, wykorzystywać nowoczesne metody kształcenia, a także łączyć wiedzę ekonomiczną z jej praktycznym zastosowaniem. Zaproponowane zmiany (na podstawie uzyskanych wyników badań) mogą przyczynić się do podniesienia jakości i skuteczności edukacji ekonomicznej młodzieży.

Analiza raportów NBP oraz odpowiedzi respondentów prowadzi do wniosku, że kształtowanie właściwych postaw i kompetencji poszczególnych uczestników rynku finansowego może zmniejszać zagrożenie wykluczeniem finansowym i zapobiegać brakowi zaangażowania w sprawy finansowe niektórych konsumentów. Od znajomości podstawowych zagadnień ekonomicznych oraz świadomości potencjalnych zagrożeń zależy trafność podejmowanych w życiu dorosłym decyzji. Wyedukowany nabywca zrozumie zapisy umowy, będzie znał swoje prawa i obowiązki, a tym samym ma większą szansę na dokonanie właściwych wyborów. Dysponowanie wiedzą nie daje oczywiście 100% gwarancji na podjęcie słusznej decyzji, ale w istotny sposób może minimalizować potencjalne ryzyko. Nieprzemysłane, niewłaściwie przeprowadzone transakcje finansowe mogą negatywnie wpływać na zdolność kredytową konsumentów, stwarzać zagrożenie popadnięcia w spiralę zadłużenia. W dalszej perspektywie może się to odbić na kondycji poszczególnych instytucji finansowych, których są klientami, co zaburzy stabilność systemu finansowego.

BIBLIOGRAFIA

- Anginer, D., Demirgüç-Kunt, A. and Zhu, M. (2014). How Does Competition Affect Bank Systemic Risk? *Journal of Financial Intermediation*, 23(1).
- Bliss, R.R. and Flannery, M.J. (2002). Market Discipline in the Governance of US Bank Holding Companies: Monitoring vs. Influencing. *Review of Finance*, 6(3).
- Czekaj, J. (2008). *Rynki, instrumenty i instytucje finansowe*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dębski, W. (2010). *Rynek finansowy i jego mechanizmy. Podstawy teorii i praktyki*. Warszawa: PWN.
- Frączek, B. (2013). Obszary badań w zakresie poziomu wiedzy i edukacji finansowej społeczeństwa w Polsce i na świecie. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 173/1.
- Frisancho, V. (2019). The impact of Financial Education for Youth. *IDB-WP-1038*, <http://dx.doi.org/10.18235/0001791>.
- Howells, P. and Bain, K. (1998). *The Economics of Money, Banking and Finance. A European Text*. London: Addison Wesley Longman.
- Husiatyńska, R. (2018). Wpływ edukacji finansowej na świadomość podejmowanych decyzji finansowych przez społeczeństwo. *Europa Regionum*, 1, XXXIV.
- Jajuga, K., Kuziak, K. i Markowski, P. (1998). *Inwestycje finansowe*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Janc, A. (2004). *Modern banking in transition economies of Central and Eastern Europe*. Poznań: The Poznań University of Economics.
- Kuchciak, I. (2013). Kreowanie świadomości finansowej wyzwaniem konkurencyjności w niesprzyjającym otoczeniu. *Zarządzanie i Finanse*, 4/4.
- Mandell, L. and Klein, L. (2007). Motivation and financial literacy. *Financial Services Review*, 16.
- Matysek-Jędrych, A. (2007). System finansowy – definicje i funkcje. *Bank i Kredyt*, 10.
- McCormick, M. (2009). The Effectiveness of Youth Financial Education. *Journal of Financial Counselling and Planning*, 20(1).
- Merton, R.C. and Bodie, Z. (1995). A Conceptual Framework for Analyzing the Financial Environment. W: D.B. Crane, K.A. Froot, S.P. Mason, A.F. Perold, R.C. Merton, Z. Bodie., E.R. Sirri, P. Tufano, *The Global Financial System. A Functional Perspective*. Boston: Harvard Business School Press.
- Owsiak, S. (2015). *Finanse*. Warszawa: PWN.
- Penczar, M., red. (2014). *Rola edukacji finansowej w ograniczaniu wykluczenia finansowego*. Gdańsk: IBnGR.
- Pietrzak, B., Polański, Z. i Woźniak, B., red. (2016). *System finansowy w Polsce*. Warszawa: PWN.
- Rose P.S. (1992). *Money and Capital Markets. The Financial System in an Increasingly Global Economy*. Boston: Texas University.
- Stiglitz J.E. (1992). *The Design of Financial Systems for the Newly Emerging Democracies of Eastern Europe*. W: C. Clague, G.C. Rausser, ed., *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*. Cambridge: Blackwell Publishers.
- Świecka, B. (2018). Kompetencje finansowe i edukacja finansowa. Ujęcie teoretyczne i praktyczne. *Rozprawy Ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych*, 27.
- Tyrell, M., Schmidt, R.H. (2001). Pension Systems and Financial Systems in Europe: A Comparison from the Point of View of Complementarity. *Working Paper Series: Finance & Accounting*, 65, Frankfurt am Main: J.W. Goethe Universität.
- Zombirt, J. (2011). *Mechanizmy rynku wewnętrznego Unii Europejskiej*. Warszawa: Difin.
- [www1] www.nbp.pl/edukacja/badania/diagnoza-stanu-wiedzy-i-swiadomosci-ekonomicznej-dzieci-mlodziezy.pdf [dostęp 25.11.2020].
- [www2] www.nbp.pl/home.aspx?f=/edukacja/index.html [dostęp 20.11.2020].

- [www3] www.nbp.pl/home.aspx?f=akty_prawne/akty_prawne.html [dostęp 08.11.2020].
- [www4] www.nbp.pl/home.aspx?f=/o_nbp/o_nbp.html [dostęp 10.11.2020].
- [www5] www.nbp.pl/home.aspx?f=/o_nbp/informacje/stabilnosc_finansowa.html [dostęp 14.11.2020].
- [www6] www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemfinansowy/stabilnosc.html [dostęp 14.11.2020].
- [www7] <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/gfdr-2016/background/financial-stability> [dostęp 06.06.2021].
- [www8] Global Financial Development Report, World Bank 2019/2020; <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/32595/9781464814471.pdf> [dostęp 08.06.2021].

Przyjęto/Accepted: 05.07.2021.
Opublikowano/Published: 30.09.2021.

WIARYGODNOŚĆ INFORMACYJNA BANKU – PERSPEKTYWA SENIORA KORZYSTAJĄCEGO Z USŁUG NA RYNKU BANKOWYM



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.31.09>

Grażyna Szustak* , Łukasz Szewczyk** 

BANK'S INFORMATION RELIABILITY – A PERSPECTIVE OF A SENIOR USING SERVICES ON THE BANKING MARKET

Abstract

The purpose of the article/hypothesis: The aim of the article is to present the essence of a bank's information reliability and its assessment by a selected group of stakeholders, which are seniors. The conducted study allowed for the positive verification of the following research hypothesis: the bank's information reliability is an important factor that influences the bank's assessment by seniors.

Methodology: The text has been divided into three parts. Two of them are theoretical and the authors focused here on a critical analysis of the literature on the subject. The first one describes the problem of trust in banks and public guarantees as factors influencing the shape of the sector. The second part focuses on presenting important issues related to the broadly understood information in the bank–client relationship. In the empirical part of the article, a questionnaire study was conducted in which the information reliability was assessed from the perspective of seniors using banking services.

Results of the research: The research showed that 75% of the respondents had in practice encountered a situation in which the bank provided incomplete or false information. Two-thirds of the respondents also emphasized that information credibility is an important element of building trust in a bank. On the other hand, less than half of them indicated that the bank's information message was legible.

Keywords: public trust, public guarantees, information reliability, banking sector, senior on the banking services market.

JEL Class: G2, G21.

* Dr hab., prof. UE, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, e-mail: grazyna.szustak@uekat.pl.

** Dr, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, e-mail: lukasz.szewczyk@uekat.pl.

WSTĘP

Zaufanie klientów jest ważnym elementem, który wpływa na stabilność sektora bankowego. Banki jako instytucje zaufania publicznego pełnią bowiem niezwykle ważną rolę w gospodarce, a ich klienci powinni mieć poczucie, że instytucje te działają w ich szeroko rozumianym interesie. Jednym z ważnych czynników, który kształtuje poziom tego zaufania jest wiarygodność informacyjna banku, która przejawia się przede wszystkim pełną i rzetelną informacją przekazywaną przez banki swoim klientom. Sprzyja to niewątpliwie postrzeganiu banku jako instytucji przejrzystej, kierującej się w swojej działalności zasadami etyki.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty wiarygodności informacyjnej banku i jej ocena przez wybraną grupę interesariuszy, którą są seniorzy. Przeprowadzone badanie pozwoliło na pozytywne zweryfikowanie następującej hipotezy badawczej: wiarygodność informacyjna banku jest istotnym czynnikiem, który wpływa na ocenę banku przez seniorów. Artykuł został podzielony na trzy części. W pierwszej z nich scharakteryzowano problem zaufania do banków, również w wymiarze prawnym i instytucjonalnym. W drugiej skupiono się na kwestiach dotyczących szeroko rozumianej informacji w relacjach bank i jego klienci. W trzeciej części przedstawiono wyniki ankiety, w której dokonano oceny wiarygodności informacyjnej banku z perspektywy seniorów, jako specyficznej, a zarazem niezwykle istotnej grupy klientów banku.

1. Zaufanie do banków. Państwowe gwarancje zaufania publicznego do banków – ujęcie teoretyczne

Zaufanie, jako kategoria mierzalna i wartość etyczna, ekonomiczna czy społeczna, oznacza założenie uczciwości, niezawodności, odpowiedzialności, wrażliwości stron, a także rzetelnej wiedzy, prawdziwości źródeł i przekazywanych informacji (Młodzik, 2018: 280–282). Można również powiedzieć, że zaufanie to pozytywne oczekiwania wobec siebie i innych (Chryssochoidis, Strada i Krystalli, 2009: 137). Zaufanie jest zatem miarą jakości wzajemnych relacji, m.in. między klientem a organizacją (Hurley, 2006). Oczywiście jest, że każda organizacja musi na zaufanie klienta zapracować, co nie jest zadaniem łatwym. Zaufanie, a idąc dalej świadome zaufanie powinno być normą, zarówno w relacjach międzyludzkich, jak i w relacjach klient–podmiot gospodarujący. Zaufanie, uważane za kluczowy aspekt utrzymania wzajemnych, długoterminowych relacji i budowanie zaufania jako cel organizacji (Belanche Gracia i Casaló Ariño, 2015: 3), jest szczególnie ważne dla banku, dla którego kapitał relacyjny, jako składnik jego kapitału niefinansowego, powinien być otoczony szczególną troską. Zaufanie z dodanym przymiotnikiem „publiczne” jest zatem wyższym poziomem zaufania

– zawierzeniem (www1). Bank jako instytucja zaufania publicznego, narażona jest na ryzyko i zobligowana jest nim zarządzać. Gromadząc depozyty klientów – nie powinna swoimi działaniami narażać ich na utratę środków pieniężnych. Kredytując klientów – powinna ich chronić przed pułapką zadłużeniową, a oferując produkty inwestycyjne – dostarczać rzetelnej informacji o ryzyku. Reasumując, nie może nadużywać pokładanego w niej zaufania, bowiem reputacja banku i zaufanie do niego to jego najważniejsze atrybuty. Powtarzając za D. Jurevičienė, V. Skvarciany, zaufanie zatem to pewność klienta, że menedżerowie podejmą wszelkie niezbędne działania z korzyścią dla klienta. Ważne przy tym jest, aby klient czuł się w banku komfortowo, będąc przekonanym o bezpieczeństwie jego relacji z bankiem, nie martwiąc się np. o utratę pieniędzy (Jurevičienė i Skvarciany, 2013: 533–534). Działalność banku jako instytucji zaufania publicznego powinna być zatem nierozzerwalnie powiązana z dobrem klienta. Posiadane przez bank umiejętności, profesjonalna wiedza i przewaga informacyjna powinny służyć realizacji oraz ochronie zarówno własnych interesów, jak i jego interesariuszy. Jest to szczególnie ważne, ponieważ są oni słabszym ogniwem w relacji bank–klient, zwłaszcza, gdy są to konsumenci, wśród których spora grupa to seniorzy. Należy przy tym pamiętać, że jakość stosunków klienta z bankiem i jego doświadczenia w tym obszarze, przekładają się nie tylko na satysfakcję klienta, budującą zaufanie do banku, ale i na reputację banku, a szerzej sektora bankowego. Świadomość wagi i standardów działania banków dla samych banków jest zatem niezbędna dla ich dalszego rozwoju. W rzeczywistości jednak trudno jest spotkać się wyłącznie z wzorcowym podejściem banków do tego problemu. Wydaje się, że wystarczającym jest przytoczenie słów byłego prezesa BMO Capital Markets, E. Trippa. Stwierdził on, że banki popełniły zbyt wiele błędów, wystarczy przypomnieć chociażby niewłaściwe zarządzanie ryzykiem (Bear Stearns, Lehman Brothers i inne), konflikty interesów, złe osądy, nadmierną dźwignię, skandale, nie wspominając o samym kryzysie finansowym. Cenę za takie zachowania płaci cały sektor bankowy, i nie chodzi tylko o uratę zaufania, ale i kosztowne regulacje (Tripp, 2015).

Powołując się na raport z badania reputacji i zaufania do sektora bankowego w Polsce, przeprowadzonego w lutym 2020 roku, autorstwa M. Idzik i J. Gieorgica, reputacja banków na skali ogólnej okazała się dobra, przy czym banki oceniono najwyżej na tle innych branż (firmy ubezpieczeniowe, telekomunikacyjne, SKOK-i, firmy pożyczkowe). 51% Polaków oceniło reputację banków jako dobrą, bardzo dobrą, doskonałą. 18% oceniło ją jako złą, bardzo złą lub skrajnie złą. Respondenci o niskim poziomie kompetencji ekonomicznej niżej oceniają reputację banków, podczas gdy respondenci o małej wiedzy ekonomicznej nie mają w tej kwestii sprecyzowanej opinii. Zaufanie do banków zadeklarowało 68% badanych (rok wcześniej 72%), nieufność do banków – 23% respondentów, 9% nie miało

zdania. Kwestia poczucia bezpieczeństwa była wskazywana jako główna przyczyna wzrostu, ale i spadku zaufania. Respondenci najpozytywniej ocenili nowoczesność banków, ich zaawansowanie technologiczne, dostępność usług. Więcej ocen negatywnych miały: uczciwość, wiarygodność banków, szacunek wobec klientów, etyka, społeczna odpowiedzialność (Idzik i Georgica, 2020: 121, 123–128, 134).

Raport Gallupa z kolei wskazuje, że w 2019 roku zaufanie Amerykanów do banków utrzymało się na stabilnym poziomie, 30% z nich miało duże/całkiem duże zaufanie do swoich banków, przy czym najwyższy poziom zaufania publicznego do banków był odnotowany w 2004 r. i wynosił wówczas 53% (Gallup Poll: Americans' Confidence... 2019). Według badania z lipca 2020 roku zaufanie do banków w czasie pandemii wzrosło – duże i całkiem duże zaufanie do banków zadeklarowało 38% Amerykanów, zaś bardzo małe i brak zaufania zadeklarowało 19% badanych (Brenan, 2020).

Warto również zaznaczyć, że L. Chernykh, D. Davydov i J. Sihvonen, stwierdzają, że zaufanie publiczne do banków jest bardzo wrażliwe na wskaźniki stabilności finansowej na poziomie sektora, mniej zaś na ryzyko na poziomie banku, co uwidacznia rangę stabilności sektora bankowego w publicznym postrzeganiu bezpieczeństwa banków (Chernykh, Davydov i Sihvonen, 2019). Nieprofesjonalni klienci banków często nie analizują sytuacji finansowej banku (wynika to z braku wiedzy na ten temat, niekiedy z braku czasu), zatem rzeczywiście duża ich część może postrzegać bezpieczeństwo banku raczej przez pryzmat bezpieczeństwa sektora jako całości, kierując się dodatkowo zasłyszczanymi czy przeczytanymi opiniami na temat konkretnych banków.

Podjmując ważną kwestię determinantów zaufania do banków, można przytoczyć np. podejście prezentowane przez D. Jurevičienė, V. Skvarciany, klasyfikujące je w trzech grupach:

- czynniki warunkujące początkowy wybór banku (dostępne przed rozpoczęciem współpracy), m.in. wyniki finansowe, reputacja banku, konkurencyjność, nowoczesne technologie czy wielkość banku,

- czynniki zaufania wpływające na współpracę z bankiem (informacje otrzymywane w trakcie współpracy z bankiem), np. jakość usług, kompetencje i uprzejmość pracowników, oczekiwane wykorzystanie posiadanej wiedzy i umiejętności w relacjach z klientem czy jakość przekazywanych klientom informacji, także dotyczących podejmowanego ryzyka,

- czynniki determinujące budowę zaufania do banku, czyli satysfakcja klienta ze współpracy z bankiem, której poziom jest oceniany przez klienta na podstawie wniosków wyciąganych przed rozpoczęciem i w trakcie wzajemnej współpracy (Jurevičienė i Skvarciany, 2013: 534–537). Na poziom satysfakcji klienta mają przy tym wpływ kwestie uwypuklania przez bank oferowanej klientowi tzw. wartości dla

klienta. Ważnym jest bowiem, aby klient nie pozostawał w mylnym przekonaniu, że wzajemna współpraca tworzy jedynie wartość dla banku.

V. Skvarciany i D. Jurevičienė prezentują również kryteria budujące zaufanie do popularnej wśród klientów bankowości internetowej, przekładające się na zaufanie do banku jako całości, dzieląc je na cztery grupy: informacja (jej transparentność, niezawodność, jakość); bank (m.in. kompetencje, goodwill, wspólne wartości, wizerunek banku); strona internetowa (bezpieczeństwo, przejrzystość/łatwość korzystania, prywatność); system bankowości elektronicznej (korzyści, motywacja, zadowolenie, uczciwość) (Skvarciany i Jurevičienė, 2018).

K.C. Lee oraz N. Chung, podejmujący z kolei tematykę czynników wpływających na zaufanie i satysfakcję w bankowości mobilnej w Korei, przywołują i analizują czynniki sukcesu (i ich współzależności) opracowane przez W.H. DeLone i E.R. McLean (autorów The IS success model). Są to: jakość systemu, jakość informacji, wykorzystanie systemu, satysfakcja użytkownika, czynnik indywidualny i czynnik organizacyjny oraz dodany w ramach późniejszej aktualizacji modelu dodatkowy czynnik – jakość usług. Na przywołany model składają się trzy wymiary – jakość systemu, jakość informacji i jakość usług (Lee i Chung, 2009: 385–392).

Jak wynika z przeprowadzonych wywodów, jednym z ważniejszych czynników wpływających na stopień zaufania do banków, obok czynników o charakterze typowo wymiernym (wartość współpracy dla klienta, bezpieczeństwo), jest czynnik nieekonomiczny – jakość, kompletność, terminowość, rzetelność przekazywanych klientom informacji, zarówno na temat oferty, jak i korzyści dla klienta, czynników ryzyka, kondycji banku. Wiarygodności informacyjnej banku i jej randze dla seniorów, jako licznej rzeszy klientów banków, zostaną poświęcone kolejne punkty niniejszego artykułu.

Niewątpliwie zaufanie klientów do banków wzmacnia istnienie państwowych gwarancji zaufania publicznego. E. Radziszewski wymienia wśród nich gwarancje prawne oraz instytucjonalne, dodając jednocześnie, że w praktyce funkcjonują one jednocześnie, wzajemnie się przeplatając, co uzasadnia ich wspólne ujmowanie (Radziszewski, 2013: 13). Wybrane gwarancje zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Wybrane gwarancje prawne/institutionalne zaufania publicznego do banków

| Gwarancje prawne/institutionalne zaufania publicznego do banków – Polska | Gwarancje prawne/institutionalne zaufania publicznego do banków – szczebel Unii Europejskiej |
|--|--|
| <p>Regulacje prawne, m.in. Konstytucja, ustawa Prawo bankowe, ustawa o NBP, ustawa o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu i się i bankach zrzeszających, ustawa o listach zastawnych i bankach hipotecznych, ustawa o nadzorze nad rynkiem finansowym, ustawa o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji, ustawa o kredycie konsumenckim, ustawa o usługach płatniczych, obowiązujące bezpośrednio w każdym kraju rozporządzenie CRR i inne akty prawne najwyższej rangi oraz niższego rzędu, uchwały i rekomendacje nadzorcze.</p> | <p>Regulacje prawne, m.in. dyrektywa CRD IV i rozporządzenie CRR (ze zmianami), dyrektywa w sprawie dodatkowego nadzoru nad instytucjami kredytowymi, zakładami ubezpieczeń oraz przedsiębiorstwami inwestycyjnymi konglomeratu finansowego, dyrektywa w sprawie systemów gwarancji depozytów, dyrektywa w sprawie umów o kredyt konsumencki, dyrektywa ustanawiająca ramy na potrzeby prowadzenia działań naprawczych oraz restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji w odniesieniu do instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, dyrektywa PSD2.</p> |
| <p>Licencjonowanie działalności banków – konieczność uzyskania zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego na utworzenie banku oraz zezwolenia na rozpoczęcia działalności banku, nadzór nad ich działalnością i sankcjonowanie.</p> | <p>Licencjonowanie działalności banków – dyrektywa CRD IV: państwa członkowskie wymagają uzyskania przez instytucje kredytowe zezwolenia przed rozpoczęciem działalności, państwa określają warunki uzyskiwania zezwoleń i powiadamiają o nich EUNB.</p> |
| <p>Zastrzeżenie nazwy „bank” i działalności – Wyrazy „bank” lub „kasa” mogą być używane w nazwie oraz dla określenia działalności lub reklamy wyłącznie banku w rozumieniu art. 2 ustawy Prawo bankowe (zawierającego ustawową definicję banku). Ustawowo wskazany katalog czynności bankowych, w tym czynności zastrzeżonych do wyłącznej kompetencji banków (czynności <i>stricte</i> bankowe).</p> | <p>Zastrzeżenie nazwy „bank” – instytucje kredytowe mogą używać na całym obszarze Unii tej samej nazwy, jakiej używają w państwie członkowskim, w którym posiadają siedzibę zarządu, niezależnie od przepisów, które mogą obowiązywać w przyjmującym państwie członkowskim, dotyczących używania określeń „bank”, „bank oszczędnościowy” lub innych nazw dotyczących bankowości” (Dyrektywa CRD IV).</p> |
| <p>Obowiązek zarządzania ryzykiem i przestrzegania norm adekwatności kapitałowej i płynnościowej – m.in. Ustawa Prawo Bankowe + akty wykonawcze, ustawa o nadzorze makroostrożnościowym nad systemem finansowym i zarządzaniu kryzysowym w systemie finansowym, CRR (zmiany z 2019 roku – CRR II).</p> | <p>Obowiązek zarządzania ryzykiem i przestrzegania norm adekwatności kapitałowej i płynnościowej – przede wszystkim pakiet CRD IV/CRR (zmiany z 2019 roku: CRD V/CRR II).</p> |
| <p>Obowiązki banków w zakresie ujawnień – Ustawa Prawo Bankowe (art. 111a, p.4), CRR.</p> | <p>Obowiązki banków w zakresie ujawnień – Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 (CRR).</p> |

| | |
|--|---|
| <p>Instytucja tajemnicy bankowej (obecnie coraz bardziej iluzoryczna) – ustawa Prawo bankowe. Uwaga na obowiązki informacyjne wynikające z ustawy FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act) oraz unijnej Euro-FATCA (dyrektywa w sprawie obowiązkowej automatycznej wymiany informacji w dziedzinie opodatkowania, dyrektywa implementowana ustawą o wymianie informacji podatkowych).</p> | <p>Tajemnica zawodowa lub służbowa, wymiana, ujawnianie informacji – Dyrektywa 2013/36/UE (CRD IV).</p> |
| <p>Siatka bezpieczeństwa finansowego:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) – nadzór mikroostrożnościowy • Komitet Stabilności Finansowej (KSF) – nadzór makroostrożnościowy • Bankowy Fundusz Gwarancyjny (BG) – wypłata sum gwarantowanych, krajowy organ resolution • Bank Centralny (polityka pieniężna, pożyczkodawca ostatniej szansy...) • Rząd (pomoc publiczna, regulacje) | <p>Siatka bezpieczeństwa finansowego:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Europejski Urząd Nadzoru Bankowego – nadzór mikroostrożnościowy • Europejska Rada ds. Ryzyka Systemowego: nadzór makroostrożnościowy • EBC – nadzór zintegrowany, mikro i makroostrożnościowy (Rada ds. Nadzoru) • Organy resolution: EBC, Europejska Rada ds. Restrukturyzacji i Uporządkowanej Likwidacji banków, Komisja Europejska, Fundusz Resolution • EBC – polityka pieniężna eurosystemu (Rada Prezesów) • Komisja Europejska – komisarze odpowiadający randze ministrów w rządach poszczególnych państw (np. legislacja, zarządzanie funduszami). |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Radziszewski, 2013; Hornowska, 2019: 37,38; Ustawa z 29.08.1997 r. Prawo Bankowe (tj. Dz.U. 2020, poz. 1896, 2320, 2419); Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms, amending Directive 2002/87/EC and repealing Directives 2006/48/EC and 2006/49/EC (OJ L 176/338, 27.6.2013); Directive (EU) No 2019/878 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2019 amending directive 2013/36/EU as regards exempted entities, financial holding companies, mixed financial holding companies, remuneration, supervisory measures and powers and capital conservation measures (OJ L 150/253, 7.6.2019); Regulation (EU) No 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms and amending Regulation (EU) No 648/2012 (OJ L 176, 27.6.2013); Regulation (EU) 2019/876 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2019 amending Regulation (EU) No 575/2013 as regards the leverage ratio, the net stable funding ratio, requirements for own funds and eligible liabilities, counterparty credit risk, market risk, exposures to central counterparties, exposures to collective investment undertakings, large exposures, reporting and disclosure requirements, and Regulation (EU) No 648/2012 (OJ L 150.1, 7.6.2019).

2. PRZEWAGA INFORMACYJNA BANKU – PROBLEM NIEKORZYSTNEGO DLA KLIENTA PRZEKAZU INFORMACJI I (NIE)ADEKWATNOŚCI DOBORU PROPONOWANYCH PRODUKTÓW (MISSELLING)

Informacja jest w dzisiejszych czasach jednym z najistotniejszych zasobów, jakie podmioty na rynku wykorzystują we wzajemnych relacjach. Jest to szczególnie ważne na rynku finansowym, albowiem ze względu na jego specyfikę, można spotkać się ze zjawiskiem asymetrii informacji, tj. sytuacji, w której jedna ze stron umowy posiada więcej informacji na jej temat, aniżeli druga. K. Raczkowski i A. Markiewicz podkreślają, że „(...) najpoważniejszą grupę zniekształceń stanowią te świadome, które w sposób przemyślany mają na celu wprowadzenie klienta w błąd. Świadome wywoływanie zniekształceń jest manipulacją, która w obiegowej opinii jest najczęściej narzędziem w ręku profesjonalnego uczestnika rynku finansowego, wykorzystywanym przeciw słabszemu uczestnikowi, jakim jest konsument (...)” (Raczkowski i Markiewicz, 2015: 148). Podkreśla się także, że na rynku usług finansowych, uprzywilejowanej pozycji banku sprzyja przede wszystkim fakt, iż bank jest traktowany jako instytucja zaufania publicznego, a co za tym idzie klient może przyjmować założenie, że bank postępuje wobec niego uczciwie. Nie bez znaczenia pozostaje również lepsza znajomość przepisów prawa po stronie banku oraz umiejętność korzystania z fachowego słownictwa. Z drugiej jednak strony, klient w pewnych sytuacjach także może znajdować się na uprzywilejowanej pozycji w relacjach z bankiem. Zna on bowiem najlepiej swoją sytuację finansową i nie zawsze będzie skłonny ujawniać wszystkie posiadane przez siebie informacje. W takiej sytuacji bank będzie opierał się na informacji dostępnej w zewnętrznych bazach danych, co jednak rodzi ryzyko braku dostępu do pełnej informacji, a także koszty finansowe po stronie banku. O. Stolper zauważa także, że widoczne jest, iż klienci indywidualni stale zwiększają swój poziom świadomości finansowej, ale jednocześnie korzystając z usług na rynku finansowym, stają przed problemem złożoności produktów i usług, które są na nim dostępne (Stolper, 2018: 295). Trudności w przejrzystości wynikają z rozwoju produktów i mogą pojawić się przed podjęciem decyzji o zakupie (Ostrowska-Dankiewicz, 2019: 171).

Praktyka pokazuje jednak, że banki stosunkowo chętnie wykorzystują swoją przewagę wobec klienta. Jest to efektem wysokiego poziomu złożoności usług finansowych, co może skutkować zawarciem przez klienta niekorzystnej (lub nawet naruszającej jego interesy) umowy. Podkreślić tu trzeba, że klient nie zawsze ma wystarczającą wiedzę, która pozwoli mu zrozumieć istotę skomplikowanego produktu (Jakubowska, 2017: 128–129). W tabeli 2 przedstawione zostały podstawy relacji pomiędzy bankiem a klientem w kontekście asymetrii informacyjnej.

Tabela 2. Relacje na linii bank–klient

| Ujęcie teoretyczne | Ujęcie praktyczne |
|---|---|
| Strony powinny być równe wobec prawa | Przewaga prawna banku |
| Strony powinny być wobec siebie uczciwe | Ostrożność względem klienta |
| Symetria informacji | Asymetria informacji |
| Podział ryzyka między bank a klienta | Przerzucanie ryzyka na klienta |
| Swoboda zawierania umów | Wymuszanie na kliencie podpisania umowy |

Źródło: Jakubowska, 2017: 129.

W tym kontekście istotne wydają się być wyniki badań przeprowadzonych przez KPMG w 2019 r., które pokazały, że konsumenci oceniają swoje doświadczenia z branżą finansową gorzej, niż w przypadku innych branż. Ogólna ocena sektora bankowego była pochodną m.in. doświadczeń konsumentów z takimi produktami jak polisolokaty i kredyty hipoteczne udzielane we frankach szwajcarskich, jak również agresywnymi kampaniami banków, związanymi z oferowanymi przez siebie produktami. Na taki stan rzeczy ma również wpływ fakt, że sektor bankowy jest przez konsumentów traktowany jako element infrastruktury usługowej, niezbędnej do zaspokajania określonych potrzeb, a relacja z bankiem ma raczej długookresowy charakter, w związku z czym brakuje w niej momentów „ekscytacji”. Znamienny natomiast pozostaje fakt, że wskaźnik CEE¹ dla sektora bankowego wzrósł w porównaniu do badań przeprowadzonych w 2018 r. (KPMG 2019).

Przykładem nieetycznych postaw banków wobec klienta jest misselling. Jest on różnie definiowany w literaturze. J. Cichorska zauważa, że zjawisko to wykształciło się jako efekt nieuczciwych praktyk stosowanych przez instytucje finansowe (Cichorska, 2017: 19). G. Franke, T. Mosk i E. Schnebel proponują natomiast, żeby wyróżnić pewne istotne cechy missellingu, tj. błędne przedstawienie informacji, złożoną strukturę produktu oraz niedostatecznie spersonalizowane doradztwo (Franke, Mosk i Schnebel, 2016: 4). Przez pojęcie to rozumie się przede wszystkim sprzedaż produktów, które nie są dostosowane do potrzeb klientów, jak również takie zachowania instytucji finansowych, które wprowadzają klienta w błąd. Obowiązująca od 2016 r. znowelizowana ustawa o ochronie konkurencji i konsumenta wprowadziła zakaz missellingu, jako praktyki, która narusza interesy konsumentów. Na fakt ten zwraca uwagę J. Orlicka, wskazując, iż niezgodne z przepisami prawa jest „(...) proponowanie konsumentom nabycia usług finansowych, które nie odpowiadają potrzebom tych konsumentów ustalonym z uwzględnieniem dostępnych przedsiębiorcy informacji w zakresie cech tych

¹ CEE – syntetyczny wskaźnik, pokazujący skłonność konsumenta do rekomendacji marki. Bazuje on na sześciu filarach, tj. rozwiązywanie problemów, wiarygodność, oczekiwania, czas i wysiłek, empatia, personalizacja.

konsumentów lub proponowanie nabycia tych usług w sposób nieadekwatny do ich charakteru (...)” (Orlicka, 2015: 42). M. Padaszyńska podkreśla natomiast, że usługi finansowe, których dotyczy misselling, charakteryzuje niska przydatność. Ponadto, połączenie niskiej wiedzy konsumenta i braku kompetencji po stronie sprzedawcy, skutkuje poważną utratą zaufania i prowadzi do zjawiska missellingu. Przedsiębiorcy, powinni dbać o to, żeby konsument mógł podejmować świadome decyzje. Informacja, którą mu przekazują powinna być jasna i przekazywana możliwie prostym językiem (Padaszyńska 2019: 50).

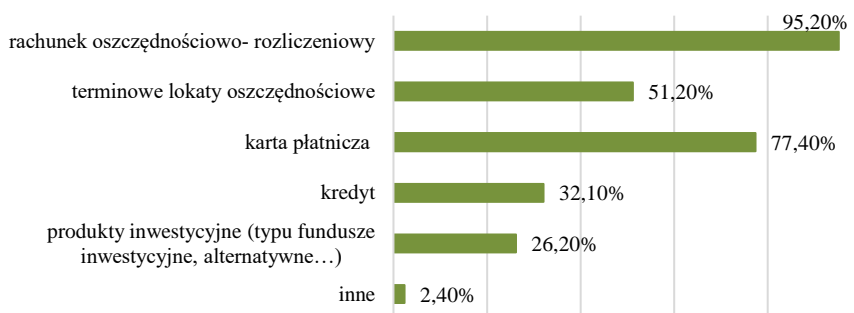
W tym kontekście, bardzo ważnym problemem staje się włączenie finansowe osób starszych. Z danych i prognoz demograficznych wynika bowiem, że udział osób starszych w ogóle społeczeństwa stale się zwiększa i w związku z tym należy propagować tzw. aktywne starzenie się. Ważne jest więc, aby prowadzić kampanie zachęcające do korzystania z usług bankowych, z drugiej zaś strony zwiększać wiedzę finansową i przekonanie o bezpieczeństwie korzystania z tych usług. Wykluczenie finansowe w tej grupie jest bowiem pogłębiane przez brak przekonania co do bezpieczeństwa konsumenta na rynku usług bankowych. Seniorzy często wykazują dużą niechęć do banków lub nie wiedzą w jaki sposób korzystać z produktów bankowych, w tym nawet tych prostych, jak konto bankowe czy karta płatnicza. Problemem nierzadko jest także specjalistyczny język, w jakim są konstruowane umowy bankowe, co dodatkowo zwiększa awersję do korzystania z usług banku (Rzecznik Praw Obywatelskich, 2013).

3. WIARYGODNOŚĆ INFORMACYJNA BANKU W OCENIE SENIORÓW KORZYSTAJĄCYCH Z USŁUG BANKOWYCH

W celu weryfikacji teoretycznych rozważań skupiających się na problemie wiarygodności informacyjnej, Autorzy artykułu przeprowadzili badanie ankietowe mające na celu ocenę tego problemu w grupie seniorów. Badanie zostało przeprowadzone wśród uczestników Uniwersytetu Trzeciego Wieku, prowadzonego na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach. Grupa ankietowanych została wybrana nieprzypadkowo, Autorzy przyjęli bowiem założenie, że uczestnicy tego programu wykazują się większą niż średnia wiedzą ekonomiczną (świadczą o tym relatywnie wysoki udział ankietowanych legitymujących się wyższym wykształceniem – 52,4%), są aktywnymi uczestnikami życia gospodarczego i w większości korzystają z usług bankowych. Badanie ankietowe zostało przeprowadzone w lutym 2021 r. i wzięło w nim udział 85 osób². Wstępem do badania był krótki wykład, na którym przedstawiono istotę wiarygodności informacyjnej, a także omówiono istotę ankiety i jej konstrukcję.

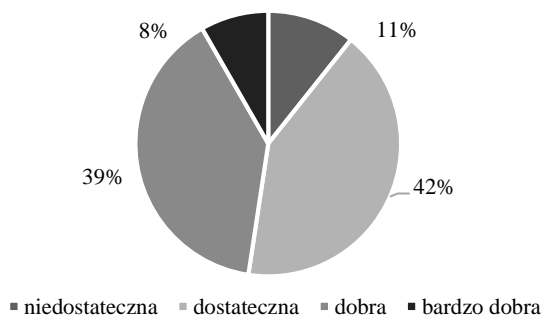
² Struktura ankietowanych: płeć: kobieta – 67,9%, mężczyzna – 32,1%; wiek: 55–60 lat – 13,3%, 61–65 lat – 18,1%, 66–71 lat – 41%, >71 lat – 27,7%; wykształcenie: podstawowe – 1,2%, zawodowe – 15,5%, średnie – 31%, wyższe – 52,4%.

Podkreślić należy, że ankietowani wykazują się dużym zróżnicowaniem w kwestii produktów bankowych, z jakich korzystają. Najwięcej osób korzysta z rachunku oszczędnościowo-rozliczeniowego (95,2% ankietowanych) oraz karty płatniczej (77,4%), nieco mniej z nich korzysta z kredytów (32,1%), najmniejszym zainteresowaniem cieszą się produkty inwestycyjne (26,2%), choć odsetek ten i tak wydaje się być relatywnie wysoki (wykres 1).



Wykres 1. Z jakich usług bankowych Pan/Pani korzysta (jako odsetek udzielonych odpowiedzi)

Źródło: opracowanie własne.



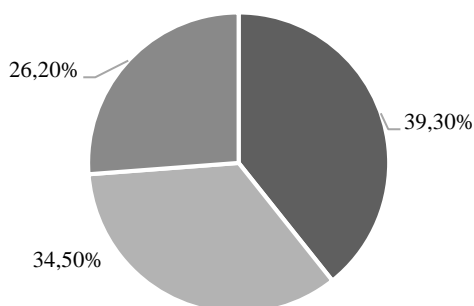
Wykres 2. Jak ocenia Pan/Pani swoją wiedzę bankową, zwłaszcza dotyczącą oszczędzania, inwestowania, kredytu (jako odsetek ankietowanych)

Źródło: opracowanie własne.

Ponadto, większość ankietowanych korzysta z bankowości internetowej (47,6%). Jest to znamienne, bo pokazuje, że w grupie seniorów stopień wykorzystania współczesnych kanałów kontaktu z bankiem można uznać za wysoki. Wysoka jest nadal popularność tradycyjnej obsługi w oddziale (41,7%). Ankietowani w małym stopniu korzystają natomiast z aplikacji mobilnych (7,1%) oraz call-

center (jedynie 3,6%). Wśród ankietowanych dominuje także przekonanie o dobrym poziomie wiedzy na temat produktów bankowych (42%). Niemniej jednak, warto zwrócić uwagę na fakt, że aż 11% ankietowanych ocena swój poziom wiedzy jako niedostateczny (wykres 2).

Dokonując oceny wiarygodności informacyjnej banku, 39,3% ankietowanych wskazało, że przekaz informacyjny banku jest dla nich czytelny oraz pełny, a bank w sposób właściwy informuje ich o podejmowanym ryzyku. Istotnym jest natomiast fakt, że aż 26,2% ankietowanych nie jest w stanie ocenić tej kwestii (wykres 3). Może to wynikać z faktu, iż klienci banku nie zadają, bądź nie wiedzą jakie pytania trzeba zadać, aby zwiększyć swoją wiedzę na temat danego produktu, a tym samym przyjmują jedynie do wiadomości te informacje, które przekazuje im pracownik banku. Ponadto 57,1% ankietowanych weryfikuje informacje otrzymane od banku. Najczęściej dodatkowe informacje pozyskują oni w Internecie, od znajomych oraz rodziny. Powstaje tu więc potrzeba weryfikacji otrzymanych informacji, a źródła pozyskania wiedzy są relatywnie zróżnicowane. Trzeba jednak dodać, że ankietowani ufają przede wszystkim tym osobom, które znają. Rzadziej zwracają się do wykwalifikowanych doradców finansowych.



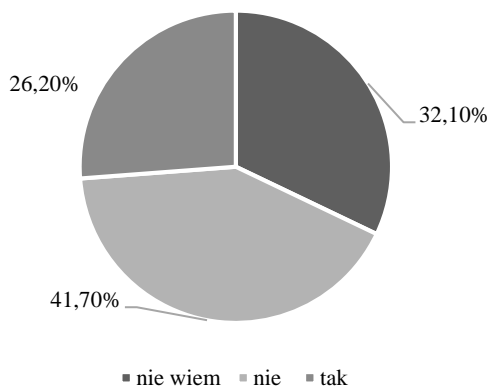
- jest dla mnie zrozumiały i wiarygodny i wg mnie pełny. Bank informuje mnie o podejmowanym ryzyku w oczekiwanym zakresie
- oczekiwałbym szerszych informacji dotyczących produktów, zasad korzystania z nich i ryzyka, jakie jest z nimi związane
- nie potrafię tego ocenić

Wykres 3. Jak ocenia Pan/Pani przekaz informacji na linii Pana/Pani bank – Pan/Pani jako klient (wiarygodność informacyjną banku) (jako odsetek ankietowanych)

Źródło: opracowanie własne.

75% ankietowanych wskazało również, iż zdarzyło się, że bank udzielił im niepełnych, a nawet wprowadzających w błąd informacji. Jako przykład takiego zdarzenia, ankietowani podawali m.in. potrącenie wyższej kwoty za obsługę rachunku i karty płatniczej, sprzedaż polisy, która w założeniu miała być standardową lokatą, zakup akcji rynków wschodzących, czego efektem była duża strata finansowa, czy wysokie koszty obsługi funduszy inwestycyjnych. Przykłady podawane przez ankietowanych odnoszą się do szerokiej gamy produktów bankowych, a sam fakt, iż większość ankietowanych wskazała konkretne przykłady takich sytuacji, może wskazywać, że z jednej strony banki celowo nie informują swoich klientów o istotnych dla nich kwestiach, z drugiej zaś, że klienci posiadają zbyt mały poziom wiedzy finansowej i trudno jest im odnaleźć się w dużej ilości regulacji i zapisów umownych.

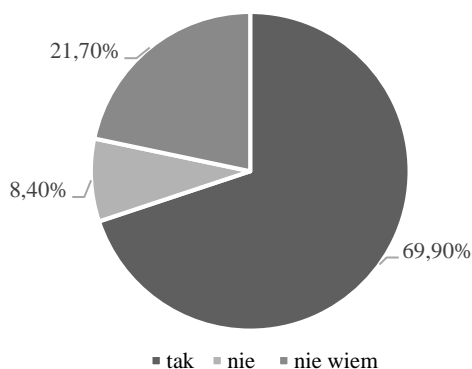
26,2% ankietowanych wskazało natomiast, że padło ofiarą missellingu. 41,7% wskazało, że nie doświadczyło tego problemu, 32,1% nie było natomiast pewnych, czy było ofiarą takiego zjawiska (wykres 4). Wśród sytuacji, w jakich ten problem się zmaterializował, ankietowani wskazali przede wszystkim oferowanie przez bank takich produktów, które klient uznał za zbędne, nieadekwatne do jego potrzeb. Wśród nich wymieniono m.in. fundusze inwestycyjne, karty kredytowe, ubezpieczenie na życie, konta oszczędnościowe. Ankietowani, którzy zetknęli się z tym zjawiskiem wskazali ponadto, że ma ono charakter niezwykle częsty (większość ankietowanych szczegółowo opisywała konkretne przypadki w pytaniu otwartym).



Wykres 4. Czy kiedykolwiek był Pan/ Pani ofiarą missellingu – czyli czy proponowano Panu/Panii zbędne produkty, nieadekwatne do Pana/Pani potrzeb, kierując się interesem banku, a nie klienta

Źródło: opracowanie własne.

Kolejne pytania zadane ankietowanym miały na celu ocenę ich szeroko rozumianego zaufania do banków. 69,9% ankietowanych wskazało, że zaufanie do banków przekłada się na jego wiarygodność informacyjną (21,7% ankietowanych nie ma zdania w tej kwestii, podczas gdy dla 8,4% taki związek nie występuje) – wykres 5. Ponadto, jedynie 25% zna dobrze prawne gwarancje zaufania do sektora bankowe (np. istnienie tajemnicy bankowej, ochronę deponenta, fakt istnienia nadzoru nad sektorem bankowym), 56% zna je częściowo. Niestety, aż 19% ankietowanych nie ma świadomości ich istnienia.



Wykres 5. Czy zaufanie do banku przekłada Pan/Pani na jego wiarygodność informacyjną?

Źródło: opracowanie własne.

52% ankietowanych, którzy mają świadomość istnienia takich gwarancji uważa, że są one ważne w kontekście znaczenia dla zaufania do banku. 15,7% ankietowanych uważa, że nie mają one znaczenia, podczas gdy aż 31,3% ankietowanych nie ma zdania w tej kwestii.

Wyniki przeprowadzonego badania pokazały, że w badanej grupie seniorów dominuje przekonanie o zaniedbaniach niektórych banków w zakresie jakości informacji przekazywanej klientom. Z drugiej strony należy podkreślić, że ponad połowa ankietowanych weryfikuje informacje otrzymane z banku, co niewątpliwie świadczy o chęci pogłębienia swojej wiedzy dotyczącej danego produktu, z drugiej zaś o pewnej nieufności do doradców bankowych. Znamiennym pozostaje również fakt, że zdecydowana większość ankietowanych uznaje wiarygodność informacyjną za istotny czynnik wpływający na poziom zaufania do banku. Ważna jest tu także świadomość istnienia prawnych gwarancji zaufania do banków. Wydaje się, że w tym obszarze duże znaczenia ma także edukacja finansowa, która pozwoli zwiększyć świadomość istnienia tych gwarancji oraz mechanizmów ich funkcjonowania.

PODSUMOWANIE

Na zaufanie do banku wpływa wiele różnorodnych czynników. Wśród nich można wymienić te o charakterze ekonomicznym (wymiernym), jak i te, mające charakter jakościowy. W grupie seniorów istotne znaczenie Autorzy artykułu przypisują wiarygodności informacyjnej banku. W ocenie banku przez ich klientów bardzo ważny pozostaje aspekt ich etycznego postępowania, co materializuje się m.in. poprzez jakość informacji i sposób jej przekazywania. Kwestie te składają się właśnie na wiarygodność informacyjną. Badanie ankietowe, przeprowadzone w grupie seniorów, pozwoliło pokazać, że dla tej grupy klientów właściwa relacja z bankiem ma kluczowe znaczenie. Zdecydowana większość ankietowanych zwróciła uwagę na problem niepełnych informacji, bądź informacji celowo wprowadzających w błąd. Wskazali oni także, jakich dotyczyło to produktów. 69% ankietowanych wskazało wprost, że zaufanie do banku jest konsekwencją jego wiarygodności informacyjnej. Można uznać, że jest ona istotnym czynnikiem, który wpływa na ocenę banku przez seniorów, co potwierdza postawioną przez Autorów hipotezę.

Autorzy artykułu pragną podkreślić, że wybór badanej grupy oraz dobór ankietowanych był celowy. Seniorzy stanowią bowiem bardzo dużą grupę społeczną, która wykazuje tendencję do znaczącego zróżnicowania pod względem różnych cech, m.in. wieku, wykształcenia, poziomu specjalistycznej wiedzy ekonomicznej, czy szeroko rozumianego podejścia do kwestii finansowych (w tym korzystania z usług banków). Przeprowadzenie badania wśród osób, będących uczestnikami Uniwersytetu Trzeciego Wieku, pozwoliło pokazać, w jaki sposób do kwestii wiarygodności informacyjnej banku podchodzi specyficzna grupa seniorów, tj. osób aktywnych, świadomych ekonomicznie oraz chcących przez całe życie podnosić swoją wiedzę i rozwijać swoje zainteresowania.

Podsumowując, należy zauważyć, że tak przeprowadzone badanie ma swoje ograniczenia. Wynikają one przede wszystkim z liczebności grupy badawczej oraz jej specyfiki. W związku z tym Autorzy planują przeprowadzenie badania na większej grupie badawczej i zaangażowanie do współpracy przy jego realizacji m.in. tych instytucji, które w obszarze swojej działalności mają szeroko rozumiane działania na rzecz osób starszych oraz w dużym stopniu rozumieją specyfikę tej grupy społecznej. W ocenie Autorów może to przyczynić się do wypracowania dobrych praktyk w tym obszarze.

BIBLIOGRAFIA:

- Belanche Gracia, D. and Casaló Ariño, L.V. (2015). Rebuilding public trust in government administrations through e-government actions. *Revista Española de Investigación de Marketing ESIC*, 19, <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S1138144214000072?token=F78646F2761078832C5213B7A28A8F2F51CB42447C0ADF1520208CB26FEE19DB8F84FC6A09AF7B63402038A23DE9D4C5> (dostęp 10.01.2021).
- Brenan, M. (2020). Amid Pandemic, Confidence in Key U.S. Institutions Surges. *Politics*, August 12, <https://news.gallup.com/poll/317135/amid-pandemic-confidence-key-institutions-surges.aspx> (dostęp 27.01.2021).
- Cichorska, J. (2017). Misselling, czyli sprzedaż niepotrzebnych instrumentów finansowych i jej skutki. Stan prawny w Polsce i Wielkiej Brytanii. *Rozprawy ubezpieczeniowe. Konsument na rynku usług finansowych*, 24 (2), https://rf.gov.pl/ru/wp-content/uploads/2017/08/RU24_2.pdf (dostęp 15.02.2021).
- Chernykh, L., Davydov D. and Sihvonen J. (2019). Financial Stability and Public Confidence in Banks. *BOFIT Discussion Paper*, 2, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3339743 (dostęp 26.01.2021).
- Chrysochoidis, G., Strada, A. and Krystalli, A. (2009). Public trust in institutions and information sources regarding risk management and communication: Towards integrating extant knowledge. *Journal of Risk Research*, 12(2).
- Directive (EU) No 2019/878 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2019 amending directive 2013/36/EU as regards exempted entities, financial holding companies, mixed financial holding companies, remuneration, supervisory measures and powers and capital conservation measures, OJ L 150/253, 7.6.2019.
- Directive 2013/36/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms, amending Directive 2002/87/EC and repealing Directives 2006/48/EC and 2006/49/EC, OJ L 176/338, 27.6.2013.
- Franke, G., Mosk, T. and Schnebel, E. (2016). Fair Retail Banking: How to Prevent Misselling by Banks? *White Paper*, 39, https://safe-frankfurt.de/fileadmin/user_upload/editor_common/Policy_Center/Franke-Mosk-Schnebel-Fair_Retail_Banking.pdf (dostęp 09.03.2021).
- Gallup Poll: Americans' Confidence in Banks Holds Steady, on 10.07.2019, <https://bankingjournal.aba.com/2019/07/gallup-poll-americans-confidence-in-banks-holds-steady/#> (dostęp 27.01.2021).
- Hornowska, A. (2019). *Tajemnica bankowa – konstrukcja, przesłanki, procedura ochrony i zwolnienia – ujęcie komparatystyczne. Prawo karne i kryminologia*. Warszawa: Instytut Wymiaru Sprawiedliwości.
- Hurley, R.F. (2006). The Decision to Trust – from the Magazine, <https://hbr.org/2006/09/the-decision-to-trust> (dostęp 14.01.2021).
- Idzik, M. and Georgica, J. (2020). Reputacja sektora bankowego 2020 – kluczowe wyniki i wnioski z badania (Reputation of the Bankig Sector in 2020 – Key Results and Conclusions). *Bezpieczny Bank*, 3(80).
- Jakubowska, A. (2017). Zaufanie i asymetria informacji w relacjach podmiotów na rynku finansowym- wybrane aspekty na przykładzie banków i ich interesariuszy. *Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej*, 1992, <https://www.polsl.pl/Wydzialy/ROZ/ZN/Documents/z113/Jakubowska%20A.pdf> (dostęp 03.03.2021).
- Jurevičienė, D. and Skvarciany, V. (2013). *The concept of confidence in bank*. The 7th International Days of Statistics and Economics, Prague, https://www.researchgate.net/publication/264746430_THE_CONCEPT_OF_CONFIDENCE_IN_BANK (dostęp 19.01.2021).

- KPMG (2019). Czy klient jest najważniejszy? Na bank! Analiza doświadczeń klienckich oferowanych przez banki w Polsce, <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pl/pdf/2019/10/pl-raport-kpmg-pt-czy-klient-jest-najwazniejszy-na-bank.pdf> (dostęp 07.03.2021).
- Lee, K.C. and Chung, N. (2009). Understanding factors affecting trust in and satisfaction with mobile banking in Korea: A modified DeLone and McLean's model perspective, *Interacting with Computers*, 21(5–6), p. 3–4, https://www.researchgate.net/publication/262162793_Understanding_factors_affecting_trust_in_and_satisfaction_with_mobile_banking_in_Korea_A_modified_DeLone_and_McLean%27s_model_perspective (dostęp 26.01.2021).
- Młodzik, L. (2018). Zaufanie jako kluczowa wartość organizacji publicznych w świetle badań żołnierzy zawodowych Wojska Polskiego. *Marketing i Zarządzanie*, 1(51).
- Orlicka, J. (2015). Zakaz stosowania klauzul abuzywnych i missellingu w znowelizowanej ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów. *Prawo asekuracyjne*, 4(85), http://prawoasekuracyjne.pobrokers.pl/wp-content/uploads/2017/08/pdf_orlicka_4_2015.pdf (dostęp 15.02.2021).
- Ostrowska- Dankiewicz, A. (2019). Consumer protection policy in the Polish life insurance market in the aspect of current legal regulations. *Investment Management and Financial Innovations*, 16(4).
- Paduszyńska, M. (2019). Misselling jako nadużywanie zaufania klienta na rynku finansowym. *Annales. Ethics in Economic Life*, 22(3), http://www.annalesonline.uni.lodz.pl/archiwum/2019/2019_3_paduszyńska_45_60.pdf (dostęp 07.03.2021).
- Raczkowski, K. i Markiewicz, A. (2015). Wpływ asymetrii informacji w sektorze finansowym na zarządzanie w systemie gospodarczym. W: K. Raczkowski, red., *Zarządzanie w systemie gospodarczym. Szanse i zagrożenia*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Radziszewski, E. (2013). *Bank jako instytucja zaufania publicznego. Gwarancje prawne i instytucjonalne*. Warszawa: KNF, https://www.knf.gov.pl/knf/pl/komponenty/img/Bank%20jako%20instytucja%20zaufania%20publicznego_36396.pdf (dostęp 26.01.2021).
- Regulation (EU) 2019/876 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2019 amending Regulation (EU) No 575/2013 as regards the leverage ratio, the net stable funding ratio, requirements for own funds and eligible liabilities, counterparty credit risk, market risk, exposures to central counterparties, exposures to collective investment undertakings, large exposures, reporting and disclosure requirements, and Regulation (EU) No 648/2012, OJ L 150.1, 7.6.2019.
- Regulation (EU) No 575/2013 of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on prudential requirements for credit institutions and investment firms and amending Regulation (EU) No 648/2012, OJ L 176, 27.6.2013.
- Rzecznik Praw Obywatelskich (2013). *Osoby starsze na rynku usług finansowych – analiza i zalecenia*. Warszawa: Zasady Równego Traktowania. Prawo i Praktyka, https://www.rpo.gov.pl/sites/default/files/Osoby%20starsze%20na%20rynku%20us%C5%82ug%20finansowych.%20Analiza%20i%20zalecenia_0.pdf (dostęp 08.03.2021).
- Skvarciany, V. and Jurevičienė, D. (2018). Factors Influencing Individual Customers Trust in Internet Banking: Case of Baltic States. *Sustainability*, 10(12), 4809, https://www.researchgate.net/publication/329741245_Factors_Influencing_Individual_Customers_Trust_in_Internet_Banking_Case_of_Baltic_States (dostęp 26.01.2021).
- Stolper, O. (2018). It takes two to Tango: Households' response to financial advice and the role of financial literacy. *Journal of Banking and Finance*, 92.
- Tripp, E. (2015). How to Restore Public Trust in Banking. *Ivey Business Journal*, January/February, <https://iveybusinessjournal.com/how-to-restore-public-trust-in-banking/> (dostęp 14.01.2021).
- Ustawa z dnia 29.08.1997 r. Prawo Bankowe, tj. Dz.U. 2020, poz. 1896, 2320, 2419. [www1] <http://wiep.pl/instytucja-zaufania-publicznego-encyklopedyczne/> [dostęp 19.01.2021].

KOMENTARZ NA KANWIE UCHWAŁY NACZELNEGO SĄDU ADMINISTRACYJNEGO I FPS 1/21 – SĄDOWA KONTROLA INSTRUMENTALNEGO WSZCZĘCIA POSTĘPOWANIA KARNEGO SKARBOWEGO A PRAWO DO SĄDU



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.31.10>

Adam Szymacha* , Kamil Rogalski** 

COMMENTARY ON THE BASIS OF THE INSTRUMENTAL INITIATION OF FISCAL PENAL PROCEEDINGS AND THE RIGHT TO COURT OF THE RESOLUTION OF THE SUPREME ADMINISTRATIVE COURT I FPS 1/21 – JUDICIAL CONTROL

Abstract

The purpose of the article/hypothesis: The presented article focuses on a new resolution of the Supreme Administrative Court I FPS 1/21. In this resolution an assessment of instrumental initiation of criminal fiscal proceedings in order to suspend the running of the limitation period of a tax liability has been undertaken. The Supreme Administrative Court assessed that administrative courts have the right to examine the legitimacy of initiation of such proceedings. This position is important insofar as it also touches upon the issue of the right to a fair trial, as well as the right to property and legal certainty. The main aim of this article is to check the impact of this resolution on described fundamental rights.

Methodology: This article will use the comparative law method. Especially the case law of different courts will be shown. The dogmatic-legal method will also be used as an auxiliary.

Results of the research: This resolution is crucial for the fundamental right for fair trial. It has also impact on the right to property and principle of legal certainty. It may also be some element that strengthens the rule of law.

Keywords: Resolution I FPS 1/21, instrumental initiation of criminal fiscal proceedings, tax liabilities, right to fair trial, right to property, legal certainty principle, suspension of the limitation period for tax liability.

JEL Class: K34, K38.

* Mgr, Absolwent Wydziału Prawa i Administracji oraz Wydziału Zarządzania, Uniwersytet Łódzki, e-mail: adam.szymacha88@gmail.com.

** Student V roku Wydziału Prawa i Administracji, Uniwersytet Łódzki, e-mail: kamil.b.rogalski@gmail.com.

WSTĘP

Dnia 24 maja 2021 roku została podjęta uchwała Naczelnego Sądu Administracyjnego (dalej NSA) o numerze sygnatury I FPS 1/21. W uchwale tej, podjętej w składzie 7 sędziów, w sprawie dotyczącej sądowej kontroli biegu terminu przedawnienia zobowiązania podatkowego, NSA podjął się oceny czy badanie przesłanek zastosowania przez organy podatkowe przy wydawaniu decyzji podatkowej art. 70 § 6 pkt 1 w związku z art. 70c ustawy z dnia 28 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (dalej OP) (Dz.U. 2020, poz. 1325 ze zm.) mieści się w granicach sprawy sądowej kontroli legalności tej decyzji. Uchwała została podjęta na wniosek Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców z dnia 18 grudnia 2020 r., zawierającego pytanie: „Czy w świetle art. 1 § 2 ustawy z dnia 25 lipca 2002 r. Prawo o ustroju sądów administracyjnych (Dz.U. 2017, poz. 2188 ze zm.) oraz art. 134 § 1 ustawy z dnia 30 sierpnia 2002 r. Prawo o postępowaniu przed sądami administracyjnymi (dalej p.p.s.a.) (Dz.U. 2019, poz. 2325 ze zm.), ocena wszczęcia postępowania karnego skarbowego z punktu widzenia wywołania wyłącznie skutku w postaci wydłużenia postępowania podatkowego poprzedzającego wydanie decyzji podatkowej i w celu nierozpoczęcia albo zawieszenia biegu terminu przedawnienia zobowiązania podatkowego w rozumieniu art. 70 § 6 pkt 1 oraz art. 70c ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa mieści się w granicach sprawy sądowej kontroli legalności tej decyzji?”. W związku z tak sformułowanym pytaniem zawartym we wniosku treść uchwały jest następująca: „W świetle art. 1 ustawy z dnia 25 lipca 2002 r. Prawo o ustroju sądów administracyjnych oraz art. 1–3 i art. 134 § 1 ustawy z dnia 30 sierpnia 2002 r. Prawo o postępowaniu przed sądami administracyjnymi ocena przesłanek zastosowania przez organy podatkowe przy wydawaniu decyzji podatkowej art. 70 § 6 pkt 1 w zw. z art. 70c ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa mieści się w granicach sprawy sądowej kontroli legalności tej decyzji”.

Sam wniosek Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców jest wynikiem negatywnie ocenianej praktyki organów podatkowych, zgodnie z którą wszczynano postępowanie w sprawie o przestępstwo skarbowe lub wykroczenie skarbowe, tylko z zamiarem doprowadzenia do zawieszenia biegu terminu przedawnienia zobowiązania podatkowego. Jak podkreślił J. Cieplak Zastępca Rzecznika Małych i Średnich Przedsiębiorców, z ustnych motywów uzasadnienia uchwały wynika, że „sądy administracyjne są uprawnione do oceny czy postępowanie karne skarbowe wszczęte zostało wobec przedsiębiorcy w sposób instrumentalny” (www1). Pierwszym celem niniejszego artykułu jest opisanie tła oraz istotnych elementów problematyki zawieszenia biegu terminu przedawnienia zobowiązania podatkowego za sprawą instrumentalnego wszczęcia postępowania karnego skar-

bowego. Drugim celem jest wykazanie wpływu badania przez sądy administracyjne instrumentalnego wszczynania takiego postępowania na prawidłową realizację prawa do rzetelnego procesu sądowego.

Pierwsza hipoteza brzmi: opisywana uchwała stanowi zwieńczenie wcześniejszego orzecznictwa sądów administracyjnych, będąc zarazem jego logicznym i spójnym dopełnieniem.

Druga hipoteza brzmi: opisywana uchwała wywiera dalekosiężny skutek w postaci przywrócenia podatnikom prawa do rzetelnego procesu sądowego gwarantowanego przez Konstytucję i Europejską Konwencję Praw Człowieka. Prawo to zostało podatnikom odebrane poprzez rzeczywiste działania organów państwowych.

1. PRZEDAWNIEŃ ZOBOWIĄZANIA PODATKOWEGO W ŚWIELE PRZEPISÓW ORDYNACJI PODATKOWEJ

Zgodnie z art. 70§1 OP zobowiązanie podatkowe przedawnia się z upływem 5 lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym upłynął termin płatności podatku. Sens instytucji przedawnienia opisuje orzecznictwo NSA. W wyroku II FSK 513/10 stwierdzono: „instytucja przedawnienia ma na celu uregulowanie sytuacji prawnej przeciągającego się w czasie stosunku prawnopodatkowego, nawet kosztem niewykonania zobowiązania” (Wyrok NSA z 26.09.2011 r., II FSK 513/10, POP 2012, Nr 1, poz. 1). W uchwale pełnej Izby Finansowej II FPS 4/13 wypowiedział się co do skutków upływu terminu przedawnienia. Zgodnie z tezą uchwały „po upływie terminu przedawnienia nie jest dopuszczalne prowadzenie postępowania podatkowego i orzekanie o wysokości zobowiązania podatkowego, które wygasło przez zapłatę” (Uchwała pełnej Izby Finansowej NSA z 29.09.2014 r., II FPS 4/13). Jednak takie ujęcie spotyka się z krytyką w doktrynie. H. Dzwonkowski zauważa, że po upływie przedawnienia można owszem prowadzić nadal postępowanie, byleby obniżyć, a nie podwyższać zobowiązanie. Przedawnieniu ulega zatem tylko prawo organu podatkowego do podwyższania zobowiązania podatkowego (Dzwonkowski, 2020).

Art. 70 OP dotyczy przedawnienia wszystkich zobowiązań, zarówno tych wymierzonych deklaracją, jak i tych wymierzonych decyzją (Dzwonkowski, 2020). Ta instytucja daje podatnikom gwarancję stabilności ich sytuacji prawnej, to znaczy że ich sytuacja prawna nie ulegnie zmianie (Babiarz, 2019: 474). W okresie przedawnienia prawnie istotne są dwa czynniki: termin oraz obowiązywanie decyzji. W przypadku gdy decyzję korygującą wydano w okresie przedawnienia, a należność wierzyciela publicznoprawnego została zaspokojona (poprzez zapłatę bądź egzekucję), należy stwierdzić brak przedawnienia zobowiąza-

nia podatkowego. W przypadku odmiennym, gdy w tym okresie nie nastąpi korekta wymiaru, należy stwierdzić przedawnienie. Instytucji przedawnienia nie należy zatem wiązać z samym tylko upływem czasu (Dzwonkowski, 2020).

Przesłanką przedawnienia nie jest też moc prawa, ale raczej niewykonanie obowiązków, zależących od wiedzy i woli określonych podmiotów. Przedawnienie skutkuje wygaśnięciem zobowiązania podatkowego. Sama zapłata nie powoduje przedawnienia, gdyż zapłata uchyla tylko pewne uprawnienia wierzyciela, takie jak obowiązek zapłaty, w całości lub w części (Dzwonkowski, 2020). Przedawnienie to likwidacja szerszych obowiązków, gdyż oprócz obowiązku zapłaty, wygasa także prawo podwyższania zobowiązania w stosunku do kwoty zadeklarowanej (prawo korekty). Dokonanie zapłaty kwoty wynikającej z deklaracji powoduje wygaśnięcie części zobowiązania wynikającej z samowymiaru, nie zaś zaległość wynikająca z decyzji korygującej. Poprzez dokonanie zapłaty wygasa jedynie zapłacona kwota zobowiązania, zaś przez przedawnienie wygasa także uprawnienie organu do podwyższenia tego zobowiązania. Zobowiązanie podatkowe może zatem wygasnąć w całości albo w części (Dzwonkowski, 2020). Mechanizm zawarty w art. 70 OP polega na tym, że poprzez przedawnienie może wygasnąć powinność zapłaty, albo prawo korekty deklaracji (Dzwonkowski, 2020).

2. ZAWIESZENIE BIEGU PRZEDAWNIEŃ ZOBOWIĄZANIA PODATKOWEGO Z ART. 70 § 6 PKT 1

Art. 70 § 6 pkt 1 OP stanowi przesłankę zawieszenia biegu przedawnienia zobowiązania podatkowego. Zgodnie z jego treścią bieg terminu przedawnienia zobowiązania podatkowego nie rozpoczyna się, a rozpoczęty ulega zawieszeniu, z dniem wszczęcia postępowania w sprawie o przestępstwo skarbowe lub wykroczenie skarbowe, o którym podatnik został zawiadomiony, jeżeli podejrzenie popełnienia przestępstwa lub wykroczenia wiąże się z niewykonaniem tego zobowiązania. Przepis ten budzi uzasadnione kontrowersje w doktrynie i wśród praktyków prawa podatkowego (Dzwonkowski, 2020; Nita, 2018: 165).

Po pierwsze wspomnieć należy, że w doktrynie zwraca się uwagę na niefortunną konstrukcję tej normy prawnej. Wskazuje się tutaj na relację między prawem karnym a podatkowym. Przedmiotem procedury podatkowej jest co do zasady wymiar, zabezpieczenie i wykonywanie zobowiązań o charakterze podatkowym. Natomiast przedmiotem postępowania karnego jest ustalenie winy sprawcy, wymiar kary, a w postępowaniu karnym wykonawczym także wykonanie kary. Z tego już wynika, że odmienne cele przyświecają tym postępowaniom.

Przesłanka wszczęcia postępowania w sprawie karnej skarbowej to najczęściej uszczuplenie bądź narażenie na uszczuplenie należności publicznoprawnej.

Najczęściej wszczęcie postępowania o charakterze karno-skarbowym jest kwestią wtórną w stosunku do wyniku postępowania podatkowego. Zwykle to kwestia wymiaru i wykonywania zobowiązań będzie czynnikiem inicjującym dopiero postępowanie karne. Innymi słowy ustalenie odpowiedzialności karnej skarbowej jest najczęściej uzależnione od wyniku postępowania podatkowego. Zatem zarówno swoistość obu działów prawa, jak i wtórność postępowania karnoskarbowego wobec postępowania podatkowego poddają w wątpliwość regulację, zgodnie z którą wszczęcie postępowania o charakterze karnym, wpływa negatywnie na bieg terminu przedawnienia zobowiązania podatkowego (Dzwonkowski, 2020).

Nie każde jednak wszczęcie postępowania karnego skarbowego zawiesza bieg terminu przedawnienia zobowiązania podatkowego. W wyroku II FSK 1488/15 NSA stwierdził, że „bieg terminu przedawnienia zobowiązania podatkowego nie uległ w sprawie zawieszeniu z uwagi na wszczęcie postępowania w sprawie o przestępstwo skarbowe, ponieważ – w zakresie, w jakim błędnie zakwalifikowano postępowanie skarżącego jako przestępstwo skarbowe – nie istniał realny związek pomiędzy wszczęciem dochodzenia a niewykonaniem tego zobowiązania. Związek ten miał charakter jedynie pozorny i formalny; wynikał wyłącznie z wadliwego ustalenia wysokości zarzucanego uszczuplenia dochodów Skarbu Państwa” (Wyrok NSA z 24.11.2016 r., II FSK 1488/15). Sąd Administracyjny jest zatem właściwy do badania, czy zachodzi przesłanka związku postępowania karnoskarbowego, z niewykonaniem zobowiązania podatkowego (Raport: Instrumentalne wszczynanie postępowań karnych skarbowych...).

Po drugie praktyczną konsekwencją takiego ukształtowania zawieszenia biegu terminu przedawnienia jest patologiczna praktyka organów podatkowych, polegająca na instrumentalnym wszczynaniu postępowania karnego skarbowego, tylko w tym celu, aby doprowadzić do zawieszenia biegu terminu. Postępowania o charakterze karnym są wszczynane przedwcześnie w stosunku do podatników, którym zbliża się termin przedawnienia. Zawieszane są w wyniku tego 35 razy częściej, niż inne postępowania karne skarbowe. Z kolei takie postępowania wszczynane w trakcie postępowania kontrolnego, w sprawie zobowiązania podatkowego przedawniającego się z końcem danego roku, kończą się 2 razy częściej korzystnymi dla oskarżonego orzeczeniami, niż inne postępowania karne i karne skarbowe (Raport: Instrumentalne wszczynanie postępowań karnych skarbowych...). Organy często też wszczynają postępowanie karne skarbowe, w sytuacji nadchodzącego terminu przedawnienia i kiedy w toku postępowania podatkowego decyzje organu I instancji były już uchylane przez organ odwoławczy z uwagi na brak wyjaśnienia okoliczności faktycznych (Strzelec, 2020: 33).

Taka praktyka nie pozostała niezauważona w orzecznictwie sądów administracyjnych. W orzeczeniu I FSK 128/20 NSA stwierdził, że „sąd administracyjny może kontrolować, czy nie doszło do instrumentalnego wykorzystywania art. 70

§ 6 pkt 1 OP ze względu na wszystkie okoliczności sprawy podatkowej, a w szczególności w sytuacji, gdy wykorzystanie tego przepisu związane jest z naruszeniem zasady zaufania do organów podatkowych (art. 121 OP), czy wywodzonej z prawa unijnego oraz z art. 2 Konstytucji RP zasady uzasadnionych oczekiwań” (Wyrok NSA z dnia 30.07.2020 r., I FSK 128/20). Jednocześnie stwierdzono, że art. 70 § 6 pkt 1 nie w każdym przypadku stanowi podstawę zawieszenia biegu terminu przedawnienia. Należy w każdym przypadku badać okoliczności sprawy, a w przypadku stwierdzenia, że wszczęcie postępowania karnego skarbowego nastąpiło z przekroczeniem zasady zaufania do organów podatkowych, art. 70 § 6 pkt 1 nie może być odczytywany jako podstawa zawieszenia biegu terminu przedawnienia zobowiązania podatkowego. Kontrola sądownoadministracyjna powinna obejmować także badanie zasadności wszczęcia postępowania karnego skarbowego (Dźwigała, 2021: 54). Sąd administracyjny podczas badania, czy nie doszło do instrumentalnego wszczęcia postępowania karnego skarbowego, nie narusza kompetencji sądów powszechnych, gdyż to badanie odbywa się jedynie na potrzeby rozpatrywanej sprawy podatkowej.

W tym kontekście nie sposób nie wspomnieć również o wyroku Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego (dalej WSA) I SA/Wr 365/19 (Wyrok WSA we Wrocławiu z dnia 22 lipca 2019 r. I SA/Wr 365/19). W tym orzeczeniu, WSA stwierdził, że wszczęte postępowanie karne skarbowe powinno zmierzać do prawomocnego zakończenia postępowania, szczególnie kiedy od tego postępowania uzależniony jest bieg terminu przedawnienia. Bierność organów podatkowych uznano za sprzeczną z zasadą praworządności (art. 7 Konstytucji RP) i zasadą państwa prawa (art. 2 Konstytucji RP). Uznano też, że praktyka sprowadzająca się do tego, że upływ terminu przedawnienia zależy tylko od uznania organu podatkowego i nie podlega żadnej kontroli sądowej, jest nieakceptowalna. Zagroza ona unijnej zasadzie skuteczności, zaś to powoduje z kolei naruszenie zasady lojalnej współpracy wyrażonej w art. 4 ust. 3 TUE. Narusza również zasadę pewności prawa i nieproporcjonalnie ogranicza wykonywanie prawa własności. Włączając określone konstrukcje karne skarbowe do art. 70 OP zdecydowano o tym, że stały się one elementem prawa podatkowego. W takim razie podlega on ocenie sądu administracyjnego. Organ podatkowy wszczynając postępowanie karne skarbowe w odmiennym celu niż cel tego postępowania, czyli wyłącznie tylko po to, aby zawiesić bieg terminu przedawnienia zobowiązania podatkowego, w istocie nadużył swoich kompetencji.

W kontekście powyższego wydaje się, że uchwała NSA I FPS 1/21 jest zwieńczeniem pewnej linii orzeczniczej i zarazem odpowiedzią na palący problem praktyki organów podatkowych. Przełoży się ona także na bardziej stabilną wykładnię art. 70 przez sądy administracyjne za sprawą art. 269 p.p.s.a. Zgodnie z jego treścią, jeżeli jakikolwiek skład sądu administracyjnego rozpoznający sprawę nie podziela stanowiska zajętego w uchwale składu siedmiu sędziów NSA,

przedstawia powstałe zagadnienie prawne do rozstrzygnięcia odpowiedniemu składowi. Linia orzecznicza sądów administracyjnych w tej sprawie powinna zatem ulec ujednoczeniu.

Znaczenie tej uchwały jest jednak głębsze, gdyż dotyczy podstaw prawa. Organy władzy publicznej dążyły w istocie do tego, aby wyeliminować instytucję przedawnienia bez uchylania jej przez ustawodawcę. Taki sposób unicestwiania norm prawa trzeba uznać za naganny. Duża skala nadużyć wynika najprawdopodobniej z faktu, że organy nie czują się ograniczone zewnętrzną kontrolą w tym zakresie (Dźwigala, 2021: 56).

Dalej jeszcze, od strony teoretycznoprawnej, istotnym uzasadnieniem dla instytucji przedawnienia zobowiązania podatkowego jest ochrona dłużnika przed nieograniczoną w czasie koniecznością utrzymywania zdolności do uregulowania podatku. Aksjologicznym elementem przedawnienia jest bowiem założenie, iż długo istniejący stan faktyczny powinien być trwały i niewzruszalny, a także jako nacechowany dawnością powinien być uznany prawnie. Ponadto świadomość skutków zaistnienia instytucji przedawnienia ma być czynnikiem dodatkowo motywującym wierzyciela publicznoprawnego do szybkiego i sprawnego dochodzenia i egzekucji należności podatkowych. Podatnik, wraz z upływem dawności, powinien zyskać pewność swojej sytuacji prawnej (Nita, 2018: 161–162).

Przyczyną ukształtowania konsekwencji upływu terminu z art. 70 OP, polegającego na wygaśnięciu skonkretyzowanej powinności jest podległość dłużnika podatkowego kompetencji administracji, co oznacza, że organy występują w tym przypadku w podwójnej roli. Pierwszą jest rola wierzyciela publicznoprawnego, drugą natomiast jest rola instytucji uprawnionej do rozstrzygania w sprawie pomiędzy nim samym, a podmiotem zobowiązanym. Jest to zatem bardzo silna pozycja organu, a instytucja przedawnienia ma ją rekompensować podatnikowi. W przeciwnym razie nic nie ograniczałoby organu przed oddziaływaniem na podatnika w ten sposób, aby przedawnione zobowiązanie podatkowe jednak spełnił (Nita, 2018: 164).

Ta uchwała wychodzi też naprzeciw postulatowi doktryny, w której zwracano uwagę także, na naruszenie praw fundamentalnych poprzez brak badania zasadności zastosowania jednej z przesłanek prowadzących do zawieszenia biegu terminu zobowiązania podatkowego. Konieczność badania skuteczności zawieszenia biegu terminu przedawnienia z art. 70 § 6 pkt 1 wynika z prawa do rzetelnego procesu, wywodzonego z art. 45 ust. 1 Konstytucji RP, art. 47 Karty Praw Podstawowych UE, a także art. 6 Europejskiej Konwencji o Ochronie Praw Człowieka i Podstawowych Wolności (Strzelec, 2020: 29). Praktyka organów podatkowych godzi zatem w prawa podstawowe.

Wprowadzie prawo unijne ma w tym przypadku ograniczone zastosowanie¹, jednakże wtedy gdy sądy krajowe badają zgodność z prawami podstawowymi działań organów krajowych, a działanie państw członkowskich nie jest w pełni określone przepisami unijnymi, wtedy organy i sądy krajowe posiadają uprawnienie, aby stosować krajowe standardy ochrony praw fundamentalnych. Warunkiem stosowania krajowych standardów jest to, aby nie były one niższe od standardu ochrony przewidzianego przez Kartę, a także aby nie podważały pierwszeństwa, jednolitości i skuteczności prawa Unii (Wyrok TSUE w sprawie C-617/10 Åkerberg Fransson przeciwko Åklagaren, ECLI:EU:C:2013:105).

Konstytucyjne prawo do sądu wywodzone z art. 45 Konstytucji RP, w tym wymóg sprawiedliwości procesu czyni koniecznym przeprowadzenie procesu na podstawie ściśle określonych procedur uwzględniających zasadę równości stron postępowania (Kowalski, 2019: 297). Zgodnie z art. 32 p.p.s.a. W postępowaniu w sprawie sądowoadministracyjnej stronami są skarżący oraz organ, którego działanie, bezczynność albo przewlekłe prowadzenie postępowania jest przedmiotem skargi. Jednocześnie organ, jako strona postępowania ma pozycję równorzędną w stosunku do skarżącego i ma takie same uprawnienia procesowe (Kowalski, 2019: 367). Uchwała NSA I FPS 1/21 ma zatem też to znaczenie, że przywraca konstytucyjne prawo do sądu, w tym sensie że kończy z uprzywilejowaniem organów podatkowych w procesie sądowoadministracyjnym. Brak badania zasadności wszczęcia postępowania karnego skarbowego, rzutującego na istotę sprawy umożliwił w istocie organom osiągnięcie uprzywilejowanej pozycji procesowej.

3. PRAWO DO SĄDU WYRAŻONE W ORZECZNICTWIE EUROPEJSKIEGO TRYBUNAŁU PRAW CZŁOWIEKA

Dopuszczalność, a nawet konieczność badania przez sądy zasadności stawiania obywatelowi zarzutu i formowania przeciw niemu oskarżenia została podkreślona przez Europejski Trybunał Praw Człowieka (dalej ETPC) między innymi w wyroku 6903/75 z 27 lutego 1980 r. (Wyrok ETPC 6903/75 w sprawie Deweer przeciwko Belgii, ECLI:CE:ECHR:1980:0227JUD000690375). Trybunał wskazał tu-

¹ Prawa gwarantowane Kartą mają zastosowanie m.in. do państw członkowskich tylko w takim zakresie, w jakim stosują one prawo Unii. W zainteresowaniu tego artykułu mogą być zatem sprawy związane z dyrektywami dotyczącymi podatków pośrednich. Precyzowanie pojęcia zastosowania Karty nastąpiło później w sprawie C-617/10 Åkerberg Fransson przeciwko Åklagaren (ECLI:EU:C:2013:105), w którym stwierdzono, że „poszanowanie praw podstawowych chronionych na mocy karty jest zatem konieczne, w sytuacji gdy przepisy krajowe mieszczą się w zakresie zastosowania prawa Unii. Nie mogą więc występować sytuacje podlegające prawu Unii, w których wspomniane prawa podstawowe nie miałyby zastosowania. Natomiast jeżeli stan prawny nie jest objęty zakresem zastosowania prawa Unii, Trybunał nie jest właściwy do jego oceny” (pkt 21 i 22).

taj niezwykle istotną rolę prawa do rzetelnego procesu jako elementu demokratycznego państwa prawnego, wskazując że przepis artykułu 6 punkt 1 Europejskiej Konwencji Praw Człowieka (dalej EKPC) stanowi o tym, iż każdy ma prawo do zbadania przez sąd zasadności oskarżenia w wytoczonej przeciwko niemu sprawie. Dalej Trybunał odniósł się do oskarżania podmiotów przez organy państwowe, mających na celu wywarcie presji w celu „zmuszenia” strony do ugody stanowiąc, że takie działanie nie narusza konwencji pod warunkiem przestrzegania wymogów zawartych artykułach 6 i 7 EKPC. Biorąc pod uwagę dotychczasową praktykę organów podatkowych oskarżania obywateli o przestępstwa skarbowe wyłącznie w celu zatrzymania biegu terminu zobowiązania podatkowego należałoby przyjąć, że takie działanie, z jednej strony mające na celu wywarcie presji na podatniku celem wyegzekwowania zobowiązania, a z drugiej strony zamaskowania własnych zaniedbań staje w sprzeczności z zasadą rzetelnego procesu. Oskarżenie bowiem nie opiera się w takiej sytuacji o faktyczne podejrzenie popełnienia przestępstwa zagrożonego karą, a jedynie jest instrumentalnym środkiem nadużywania przez organy podatkowe prawa.

Ponadto ETPC niejednokrotnie określał jakie przesłanki stanowią o tym, że dana osoba staje się oskarżonym w rozumieniu prawa i w związku z powyższym nabywa uprawnienia podejrzanego/oskarżonego w rzetelnym procesie karnym. Zarówno w wyroku w sprawie połączonych skarg 50541/08, 50571/08, 50573/08 i 40351/09 z 14 grudnia 2014 r. (Wyrok ETPC 0541/08, 50571/08, 50573/08 i 40351/09 w sprawie Ibrahim i inni przeciwko Zjednoczonemu Królestwu, ECLI:CE:ECHR:2016:0913JUD005054108) oraz 21980/04 z 12 maja 2017 r. (Wyrok ETPC 21980/04 w sprawie Simeonovi przeciwko Bułgarii, ECLI:CE:ECHR:2017:0512JUD002198004) zostały wskazane dwa czynniki decydujące o tym, kiedy osoba staje się oskarżona w rozumieniu prawnokarnym. Są to mianowicie – z jednej strony prawomocne powiadomienie osoby o zarzutach karnych przez właściwy organ oraz z drugiej strony, kiedy sytuacja danej osoby ulega istotnej zmianie w skutek działania podjętego przez władze. W świetle obydwu przesłanek nie ulega wątpliwości, że organ podatkowy, zawiadamiający obywatela o przedstawieniu mu zarzutu działa w ramach procedur przewidzianych przez kodeks postępowania karnego i tym samym nadaje mu specjalne uprawnienia jako stronie podejrzanego w postępowaniu karnym. Wątpliwość w tym kontekście budzi natomiast druga z tych przesłanek. Należy się tutaj zastanowić, czy podjęte przez organ działania mają faktyczny, a nie tylko formalny wpływ na sytuację obywatela. Zakładając bowiem, że organy podatkowe wszczynają postępowanie wyłącznie w celu przerwania biegu przedawnienia zobowiązania podatkowego, zakładając przy tym, że postępowanie zostanie umorzone wobec braku znamion czynu zabronionego nie można stwierdzić, że oskarżony o naruszenie prawa jest faktycznie zagrożony sankcją nałożoną w drodze rzetelnego procesu przez

Sąd. O ile w kwestii formalnej podejrzany/oskarżony każdorazowo stoi przed ryzykiem zapadnięcia wobec niego niekorzystnego wyroku, o tyle w sytuacji instrumentalnego oskarżenia przez organy podatkowe, nieopartego faktycznymi przesłankami karnymi podejrzany/oskarżony w zasadzie powinien odczuć negatywnego rozstrzygnięcia wobec niego. Taka sytuacja budzi poważną wątpliwość w zakresie realizacji prawa do rzetelnego procesu, bowiem już na etapie podjęcia przez organy podatkowe pierwszych działań w ramach czynności wykrywczych postępowanie obciążone jest wadą bezzasadności. Należałoby więc przyjąć, że w takiej sytuacji mamy do czynienia z nadużyciem prawa, a tym samym z naruszeniem zarówno zasady zaufania obywatela do państwa, jak i prawa do rzetelnego procesu.

W wyroku w sprawie połączonych skarg 5100/71, 5101/71, 5102/71, 5354/72, 5370/72 z 8 czerwca 1976 r. (Wyrok ETPC 5100/71, 5101/71, 5102/71, 5354/72, 5370/72 w sprawie Engel i inni przeciwko Niderlandom, ECLI:CE:ECHR:1976:1123JUD000510071) Trybunał określił swojego rodzaju „test” służący badaniu, czy skierowanie wobec podmiotu prawa oskarżenie może zostać uznane za oskarżenie w rozumieniu karnym. Tak więc aby stwierdzić, czy oskarżenie ma charakter karny należy w pierwszej kolejności ustalić czy przepis na podstawie którego dokonujemy tej czynności mieści się w zakresie prawa karnego. Jest to jednakże wyłącznie czynność wstępna, której wykluczenie powodowałoby upadek „karność” formowanego oskarżenia już na samym początku. Kolejną z przesłanek, która jest w uznaniu Trybunału znacznie ważniejsza, jest zbadanie charakteru samego czynu, celem rozważenia, czy faktycznie mieści się ono w przedmiocie oskarżenia. I wreszcie kolejną z badanych przesłanek powinno być zbadanie surowości kary, jaka może zostać orzeczona wobec osoby. Przy zastosowaniu powyższych kryteriów stawianie zarzutów przez organy podatkowe bezwzględnie zdaje powyższy test wyłącznie w zakresie pierwszego ze wskazanych etapów. Gdy bowiem przejdziemy do drugiej części, wówczas sąd badający zasadność oskarżenia na podstawie art. 6 ETPC może poddać w wątpliwość to, czy zarzucany podatnikowi czyn jest faktycznym naruszeniem norm określających granice przestępstw i wykroczeń skarbowych. Wynika to z faktu, iż organ dokonujący oskarżenia wyłącznie z zamiarem przerwania okresu przedawnienia zobowiązania nie posiada faktycznych, mocnych argumentów procesowych świadczących o konieczności ukarania obywatela. Trzeci punkt testu również zdaje się wykluczać zasadność oskarżenia, bowiem o ile sensie formalnym sam fakt prawomocnego oskarżenia kogokolwiek o popełnienie przestępstwa lub wykroczenia skarbowego rodzi zagrożenie surową karą, o tyle biorąc pod uwagę faktyczne czyny osoby oskarżonej, a w zasadzie ich brak w chwili oskarżenia, należy stwierdzić, że w rzeczywistości takie zagrożenie nie istnieje. To po raz kolejny konstytuuje wniosek, w myśl którego zastosowanie instrumentalnego oskarżenia narusza prawo do rzetelnego procesu określone artykułem 6 EKPC, a tym samym każdorazowo powinno podlegać badaniu przez sąd.

PODSUMOWANIE

Zważywszy na powyższe, można sformułować kilka wniosków. Pierwszym z nich jest to, że uchwała NSA I FPS 1/21 stanowi zwińczenie pewnej wykładni, która kształtowała się w sądach administracyjnych. Drugim wnioskiem jest to, że uchwała ta z pewnością przyczyni się do ujednoczeni orzecznictwa sądów administracyjnych, a co za tym idzie także do zwiększenia pewności prawa.

Najważniejsze jednak w ocenie autorów jest to, że ta uchwała może przyczynić się do przywrócenia obywatelom podstawowego prawa do sądu. O ile wcześniej obywatel mógł być tego prawa pozbawiony, gdyż sąd administracyjny mógł nie uznać swojej właściwości przy badaniu zasadności wszczęcia postępowania karnego skarbowego, to teraz taki scenariusz wydaje się bardziej odległy. Tym samym podatnikom przywrócono realną instytucję przedawnienia zobowiązania podatkowego. Wcześniej organy mogły w zasadzie swobodnie unicestwiać przedawnienie, poprzez użycie art. 70 § 6 pkt 1 OP. Aktualnie jest bardzo prawdopodobne, że od tej szkodliwej praktyki będą musiały odstąpić, świadome prawdopodobnej kontroli zastosowanych środków przez sąd administracyjny.

Oczywiście temat odbierania podatnikom prawa do rzetelnego procesu sądowego nie został jeszcze wyczerpany. Organy dalej mogą dążyć do unicestwienia instytucji przedawnienia poprzez zastosowanie kolejnych środków egzekucyjnych zgodnie z art. 70 § 4 OP, jednak zagadnienie to nie mieści się w granicach tego artykułu. Ważne jest jednak, że podatnicy odzyskali należną im ochronę pozwalającą realizować im inne prawa fundamentalne, takie jak prawo własności. Wyłączenie z kontroli zasadniczego elementu sprawy podatkowej skutkowało bowiem naruszeniem prawa do sądu, ale też dalej pociągało naruszenia prawa własności i zasady pewności prawa oraz budowania zaufania do organów podatkowych. Takie naruszenie wydaje się niedopuszczalne w demokratycznym państwie prawnym i w tym kontekście należy ocenić przedmiotową uchwałę nie tylko jako pozytywną, ale też kluczową dla naprawy poważnej luki w systemie prawa.

BIBLIOGRAFIA

- Babiarz, S. (2019). Rozdział 8. Przedawnienie. W: S. Babiarz, B. Dauter, R. Hauser, A. Kabat, M. Niezgódka Medek, J. Rudowski, red., *Ordynacja Podatkowa. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Dzwonkowski, H. (2020). Art. 70 Termin przedawnienia zobowiązania. W: H. Dzwonkowski, red., *Ordynacja Podatkowa. Komentarz*. Warszawa: C.H. Beck, www.legalis.pl [dostęp 2.06.2021].
- Dźwigała, G. (2021). Instrumentalne wszczęcie postępowania karnego skarbowego a zakres kontroli sądowoadministracyjnej. *Przegląd Podatkowy*, 1, styczeń.
- Kowalski, M. (2019). *Prawo do sądu administracyjnego. Standard międzynarodowy i konstytucyjny oraz jego realizacja*. Warszawa: Wolters Kluwer.

- Nita, A. (2018). Przedawnienie jako instrument kształtowania pewności pozycji prawnej podatnika. W: A. Kaźmierczyk, A. Franczak, red., *Zasada pewności w prawie podatkowym*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Raport: Instrumentalne wszczynanie postępowań karnych skarbowych w trakcie postępowań kontrolnych i podatkowych – analiza praktyki stosowania art. 70 § 6 pkt 1 Ordynacji Podatkowej. Raport podsumowujący wyniki badania danych uzyskanych w trybie dostępu do informacji publicznej, <https://gww.pl/media/publications/pdfs/Raport-podsumowuj%C4%85cy-KKS-GWW.pdf> [dostęp 7.06.2021].
- Strzelec, D. (2020). O potrzebie sądowej kontroli skuteczności zawieszenia biegu terminu przedawnienia z uwagi na wszczęcie postępowania karnego skarbowego. *Przegląd Podatkowy*, 11.
- Uchwała pełnej Izby Finansowej NSA z 29.09.2014 r., II FPS 4/13.
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja Podatkowa, Dz.U. 2020, poz. 1325 ze zm.
- Ustawa z dnia 25 lipca 2002 r. Prawo o ustroju sądów administracyjnych, Dz.U. 2017, poz. 2188 ze zm.
- Ustawa z dnia 30 sierpnia 2002 r. Prawo o postępowaniu przed sądami administracyjnymi, Dz.U. 2019, poz. 2325 ze zm.
- Wyrok NSA z 26.09.2011 r., II FSK 513/10, POP 2012, Nr 1, poz. 1.
- Wyrok NSA z 24.11.2016 r., II FSK 1488/15.
- Wyrok NSA z dnia 30.07.2020 r., I FSK 128/20.
- Wyrok TSUE w sprawie C-617/10 Åkerberg Fransson przeciwko Åklagaren (ECLI:EU:C:2013:105).
- Wyrok WSA we Wrocławiu z dnia 22 lipca 2019 r., I SA/Wr 365/19.
- Wyrok ETPC w sprawie 6903/75 Deweer przeciwko Belgii (ECLI:CE:ECHR:1980:0227JUD000690375).
- Wyrok ETPC w sprawie 0541/08, 50571/08, 50573/08 i 40351/09 Ibrahim i inni przeciwko Zjednoczonemu Królestwu (ECLI:CE:ECHR:2016:0913JUD005054108).
- Wyrok ETPC w sprawie 21980/04 Simeonovi przeciwko Bułgarii (ECLI:CE:ECHR:2017:0512JUD002198004).
- Wyrok ETPC w sprawie 5100/71, 5101/71, 5102/71, 5354/72, 5370/72 Engel i inni przeciwko Niemczech (ECLI:CE:ECHR:1976:1123JUD000510071).
- [www1] <https://rzecznikmsp.gov.pl/24-05-2021-nsa-na-wniosek-rzeczniaka-msp-sady-administracyjne-instrumentalnego-wszczynania-postepowan-karno-skarbowych/> [dostęp 2.06.2021].

Przyjęto/Accepted: 02.07.2021.
Opublikowano/Published: 30.09.2021.



<https://doi.org/10.18778/2391-6478.3.31.11>

DODATEK KWARTALNY

Lawrence Klein – laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii w 1980 roku

Lena Grzesiak*

Amerykański ekonomista Lawrence Klein urodził się 14 września 1920 roku w Omaha, w stanie Nebraska (*Lawrence R. Klein – Biographical*). Nagrodę Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii otrzymał w 1980 roku za „stworzenie modeli ekonometrycznych oraz ich zastosowanie do analizy wahań ekonomicznych i polityki ekonomicznej” [*for the creation of econometric models and the application to the analysis of economic fluctuations and economic policies*] (*Lawrence R. Klein – Facts*).

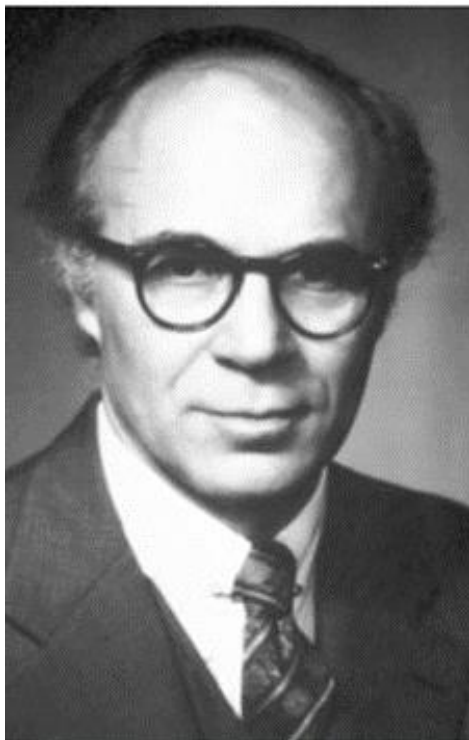


Photo 1. Lawrence R. Klein
Źródło: *Lawrence R. Klein – Facts*.

Kapituła Nagrody doceniła jego wkład w „analizę skutków polityki makroekonomicznej z wykorzystaniem modelowania ekonometrycznego oraz znaczącą rolę w rozwijaniu technik prognozowania” [*Analysis of the effects of macroeconomic policy by econometric model building. He also made important contributions in developing fore-casting techniques*] (*Lawrence R. Klein – Facts*). Jego wykład noblowski nosił tytuł „Kilka scenariuszy gospodarczych na lata 80. XX w.” [*Some economic scenarios for the 1980's*]. Był autorem wielu opracowań naukowych i podręczników do ekonometrii (np. *Keynesian revolution, An introduction to econometrics, Macroeconomics and the theory of rational behavior, Theories of effective demand and employment*).

* Doktor, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Łódzki.

Jego prace rozpropagowały nie tylko praktyczne zastosowanie ekonometrii. Fakt przyznania Nagród Nobla L. Kleinowi w 1980 oraz 11 lat wcześniej – w 1969 roku – J. Tinbergenowi, zalicza się jako przesłankę do szybszego rozwoju modelowania makroekonomicznego (Welfe, 2013: 1).

W dniu przyznania Nagrody Lawrence Klein afiliowany był na Uniwersytecie Pensylwanii, choć w trakcie swojej kariery naukowej związany był także z Uniwersytetami w: Oxfordzie, Osace, Jerozolimie oraz w Kopenhadze (*Lawrence R. Klein – Biographical*). L. Klein był związany także z Uniwersyte-tem Łódzkim – współpracował z Ekonometrykami z łódzkiego ośrodka (por. Klein i in., 1999), a w 1990 roku został uhonorowany tytułem doktora honoris causa (Doktorzy Honoris Causa UŁ). Zmarł 20 października 2013 roku w Pensylwanii.

Bibliografia:

- Doktorzy Honoris Causa UŁ, <https://www.uni.lodz.pl/o-uniwersytecie/odznaczenia-ul/doktorzy-honoris-causa-ul> [dostęp 20.09.2021].
- Klein, L.R. (1946). Macroeconomics and the theory of rational behaviour. *Econometrica*, 14(2), pp. 93–108.
- Klein, L.R. (1947). Theories of effective demand and employment. *Journal of Political Economy*, 55(2), 108-131.
- Klein, L.R. (1947). *Keynesian revolution*, New York: Macmillan Co.
- Klein, L.R. (1962). *An introduction to econometrics*, Englewood Cliffs, NY:Prentice Hall.
- Klein, L.R., Welfe, W. and Welfe, A. (1999). *Principles of Macroeconometric Modeling*, Amsterdam: North Holland.
- Lawrence R. Klein – Biographical*, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1980/klein/biographical/> [dostęp 20.09.2021].
- Lawrence R. Klein – Facts*, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1980/klein/facts/> [dostęp 20.09.2021].
- Lawrence R. Klein – Prize Lecture*, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1980/klein/lecture/> [dostęp 20.09.2021].
- Welfe, W. (2013). Ekonometryczne modelowanie gospodarki narodowej. *Bank i Kredyt*, 2(1), pp. 1–31.

Koniunktura w sektorze przedsiębiorstw niefinansowych w II kw. 2021 r.

Artur Zimny*

W wynikach polskich przedsiębiorstw niefinansowych obserwujemy postępującą, wyraźną poprawę, i – jak można wnioskować z głębszych analiz – jest to nie tylko efekt bazy (tzn. odnoszenia się do wyjątkowo złego dla firm 2. kwartału 2020 r., kiedy to pandemia w całej krasie rozlała się po kraju i firmom ciążył lockdown). W 2. kw. 2021 r. przychody przedsiębiorstw były o 30% wyższe od przychodów w 2. kw. 2020 (w 1 kw. wzrost ten wynosił 10%), a realnie, czyli po uwzględnieniu inflacji, dynamika ta wynosiła 24,5% (wobec 7,5% w 1. kw.). Podobnie wysoki, choć niższy niż w 1. kw. 2021 r., jest wskaźnik dynamiki wyniku finansowego, według którego wynik ten był w 2. kw. 2021 r. o 78% (a realnie o 71%) wyższy niż rok wcześniej. W przypadku dynamiki przychodów i wyniku finansowego wpływ efektu bazy jest oczywiście niezaprzeczalny. Jednakże wskaźnik rentowności obrotu, który efektowi bazy nie ulega, również osiągnął wysoką wartość – w samym 2. kw. 2021 r. było to 6,2%, a łącznie za ostatnie 4 kwartały: 4,8%. Są to wyniki rekordowo wysokie na przestrzeni ostatnich 10 lat.

Odnutowany w 2. kw. 2021 r. wzrost PKB (realnie i z uwzględnieniem sezonowości) wyniósł 11% i jest to pierwszy dodatni wskaźnik po 4 kwartałach dynamiki ujemnej. I podobnie jak w przypadku dynamiki przychodów i wyniku finansowego, tak wysoki wzrost PKB w tym okresie jest przede wszystkim skutkiem wystąpienia efektu bazy – bieżący PKB zostaje porównany do fatalnego 2. kw. 2021 r., czyli okresu tąpnięcia przez wybuch pandemii. Jednakże jeśli obecny wzrost o 11% w stosunku do 2. kw. 2020 r. zestawić ze spadkiem o 8% odnotowanym rok wcześniej, to okazuje się, że przez te dwa lata (tj. od 2. kw. 2019 r. do 2. kw. 2021 r.) realny i odsezonowany wzrost PKB wyniósł ok. 2%, czyli jest dodatni. Oczywiście, jak to w powiedzonku o szklance wypełnionej w połowie, optymista podkreśli, że mimo pandemii odnotowano wzrost, a pesymista – że jak na dwa lata, jest to wzrost raczej skromny.

Optymizm zarządców firm potwierdzony jest wysokim wskaźnikiem PMI, którego wartość już od ponad roku jest ponad „linią demarkacyjną” na poziomie 50, a w czerwcu osiągnął rekordowy poziom 59,4 i mimo spadków w kolejnych miesiącach nadal jest wysoki (w sierpniu 56,0). Mniej entuzjastycznie wypadają Wyprzedzający Wskaźnik Ufności Konsumentkiej (WWUK) oraz Wskaźniki Ogólnego Klimatu Koniunktury Gospodarczej (WOKKG), które od momentu

* Doktor, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Uniwersytet Łódzki.

wybuchu pandemii (kiedy spadły niemal do poziomu -50) co prawda mocno się poprawiły, ale nadal pozostają ujemne (wyjątkiem jest branża transportowa).

W zakresie gospodarki kapitałem obrotowym zaobserwować można stabilizację. Cykle obrotu zapasów i należności, które w 2020 r. uległy silnym fluktuacjom, zdają się wracać do „normy”, czyli do poziomów z poprzednich lat, a w ujęciu rocznym cykl inkasa należności nawet znacząco się skrócił. Obecnie przeciętny cykl zapasów to ok. 35 dni, a należności: 42 dni. Wzrosła natomiast (ponownie) płynność, osiągając relatywnie wysoki poziom, jeśli za odniesienie przyjmując np. wartości z 2019 r. W 2. kw. 2021 r. płynność II stopnia (=podwyższona) wyniosła 108% (wobec 98%-99% w 2019 r.), a płynność I stopnia (\approx gotówkowa) osiągnęła wartość 44% (wobec 35–38% w 2019 r.). Kontynuacja przyrostu zasobów obrotowych, i to tak znaczna, jest zjawiskiem ciekawym, skoro 1. kw. 2021 r. pokazał, że „ruszyły się” inwestycje – nakłady inwestycyjne w tym okresie były o 5,4% wyższe niż w analogicznym kwartale rok wcześniej i był to pierwszy dodatni wskaźnik dynamiki inwestycji od roku; można się domyślać, że w 2. kw. wzrost jest kontynuowany, ale brak danych nie pozwala tego zweryfikować. Skoro firmy znowu inwestują, a jednocześnie notują znaczące przyrosty środków obrotowych, to wyjaśnieniem mogłoby być finansowanie inwestycji głównie przez zobowiązania, a jednak ich wzrost w ostatnich kwartałach nie odbiega szczególnie od analogicznych wskaźników wzrostu w latach poprzednich. W tym kontekście ciekawa byłaby analiza przepływów pieniężnych w firmach, ze szczególnym naciskiem na wpływy ze sprzedaży oraz na strumienie pieniężne kierowane do firm i na rynek ze środków publicznych.

Spśród pięciu głównych branż gospodarki w porównaniach rok do roku relatywnie słabo wypada energetyka. Jako jedyna z tej piątki odnotowała ona spadek wyniku finansowego i pogorszenie rentowności obrotu, i to mimo 25%-owego wzrostu przychodów. Paradoksalnie, rentowność tej branży w 2. kw. 2021 r. (wynosząca 12,3%) jest najwyższa w tej grupie branż. Rozbieżność ta jest efektem wyjątkowo wysokiej rentowności energetyki w 2. kw. 2020 r., czyli w szczytowym okresie pandemii. Płynność w energetyce jest tradycyjnie wysoka, choć ustępuje branży transportowej. Na giełdzie notowania energetyki (WIG Energia) od marca 2020 r. są w trendzie wzrostowym (roczna stopa zwrotu to obecnie +76%), mimo różnych problemów (Turów, Ostrołęka) – zapewne na optymizm inwestorów silniej oddziałują zapowiedzi korzystne dla branży, jak np. wysokie prawdopodobieństwo zatwierdzenia dużych wzrostów taryf (cen energii) czy wyłączenie z energetyki aktywów węglowych, będących dla rentowności tej branży przysłowiową „kulą u nogi”.

Branża transportowa oprócz utrzymywania wysokiej płynności w 2. kw. 2021 r. wykazała również bardzo wysoką dynamikę wyniku finansowego (wzrost o 321% w stosunku do analogicznego kwartału rok wcześniej), co przełożyło się na wyraźną poprawę rentowności (ale nadal transport pod względem wskaźnika

rentowności obrotu wypada najslabiej z omawianych pięciu branż). Branża ta wyróżnia się ponadto dodatnią – i wysoką – dynamiką inwestycji, odnotowaną w 1. kw. 2021 r. (nakłady były o 67% wyższe niż rok wcześniej) oraz poziomem WOKKG, który od maja do sierpnia osiąga wartości dodatnie (w przeciwieństwie do innych branż).

W budownictwie w ciągu ostatniego roku wyniki uległy umiarkowanej poprawie; na tle pozostałych branż wyróżnia się jedynie wskaźnik dynamiki przychodów (relatywnie niski, bo wynoszący 8,4%) oraz rentowność (relatywnie wysoka: 5,6%). Wydaje się jednak, że perspektywy tej branży oceniane są słabo, skoro WOKKG jest dla niej najniższy. Na giełdzie zarówno indeks WIG Nieruchomości, jak i WIG Budownictwo, od czasu głębokich spadków przy wybuchu epidemii pozostają generalnie w dość wyraźnym trendzie wzrostowym. Odnotowane dla tych indeksów roczne stopy zwrotu wynoszą obecnie, odpowiednio, +47% i +56%.

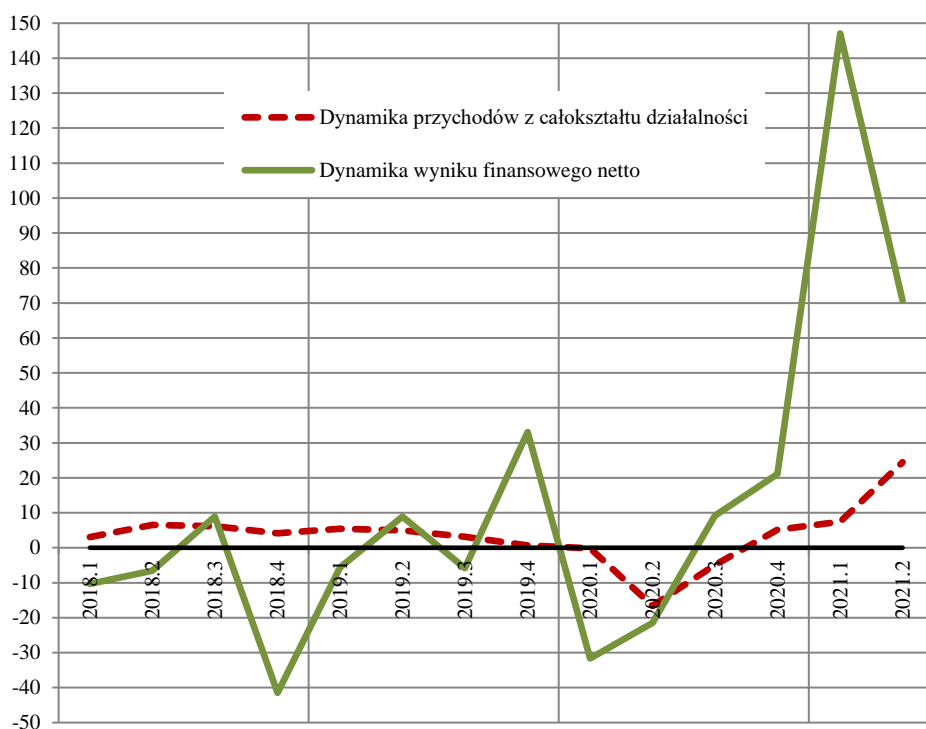
Przetwórstwo przemysłowe wykazało w 2. kw. 2021 r. najwyższą dynamikę przychodów (wzrost o 38% r/r), a towarzyszyła jej dość wysoka dynamika wyniku finansowego (+111%). Branża osiągnęła w tym okresie rentowność obrotu na poziomie 5,6%, czyli równą rentowności w budownictwie (i wyższą od pozostałych trzech głównych branż). Na tle ogółu w branży przetwórstwa przemysłowego charakterystyczne jest ponadto wyhamowanie wzrostu wskaźników płynności, co jest zastanawiające, skoro dynamika nakładów inwestycyjnych w 1. kw. 2021 r. w tej branży była ujemna (–10%).

W handlu prawie wszystkie główne wskaźniki również wypadły lepiej niż w 2. kw. rok wcześniej, ale – tradycyjnie – branża ta wykazuje najniższe spośród 5 głównych branż wskaźniki rentowności i płynności. Pod względem inwestycji w 1. kw. 2021 r. branża wykazała neutralną dynamikę (wskaźnik praktycznie zerowy), co oznacza poniesienie nakładów o wartości zbliżonej do tej sprzed roku (ale uwzględniając inflację, oznacza to spadek realnej wartości tych nakładów).

Najbliższe ostatnim dwóm branżom indeksy giełdowe, tj. WIG Spożywcze i WIG Odzież, podobnie jak wcześniej wymienione, kontynuują mniej lub bardziej jednoznaczne wzrosty, trwające co najmniej od roku (roczne stopy zwrotu wynoszą odpowiednio: 54% i 112%).

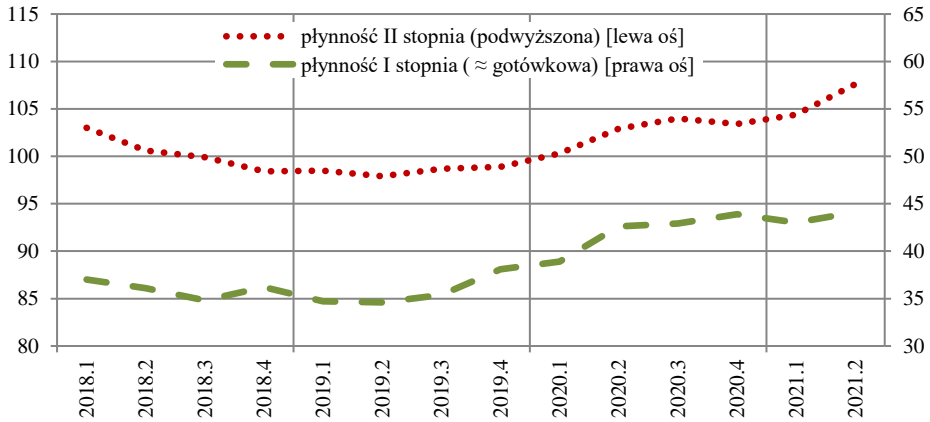
Dalsze perspektywy wydają się dobre; gospodarka nabiera impetu, większość wskaźników nastraja optymistycznie, a uczniowie wrócili do lekcji stacjonarnych i do tego samego przygotowują się studenci. Wątpliwości i obaw jednak, jak zwykle chyba, nie brakuje. Jedna dotyczy przewidywań dotyczących pandemii – jak silnie uderzy w nas czwarta fala, biorąc pod uwagę obecny stan odporności i obustrzeń? i czy konieczne będą nowe lockdowny? Druga obawa natomiast ma już wymiar stricte finansowy – jak odbije się na budżetach firm i portfelach obywateli obciążenie, jakie na budżet nałożyli rządzący, by łagodzić szkody zadawane gospodarce przez pandemię? Czy Polski Ład, jeśli rzeczywiście ma być korzystny

dla podatników, nie obciążą tego budżetu jeszcze bardziej? I jak do zapewnień o świetnej kondycji finansów kraju ma się nieustępliwość w rozmowach z medykami, domagającymi się podwyżek? Jeśli za tą nieustępliwością kryje się obawa przed rozkręcającą się spiralą cenowo-płacową, to kto wie, czy porównania do czasów, gdy szalała grypa „hiszpanka”, nie zostaną zastąpione porównaniami do przedwojennych Niemiec, gdy przez rosnące ceny dzielono zapałkę na cztery, albo Polski z początku lat 90-tych, gdy nagle okazywało się, że oszczędności na książeczkach mieszkaniowych zamiast na nowe lokum wystarczały jedynie na „parapetówkę”... Oby inflacja nie okazała się zarazą groźniejszą od koronawirusa!



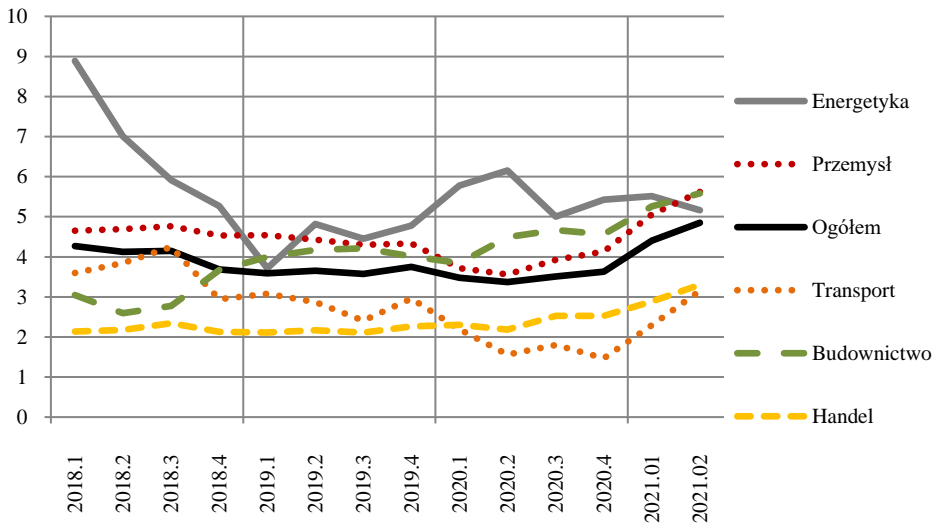
Wykres 1. Dynamika wyników kwartalnych [zmiana w % w stosunku do analogicznego kwartału roku poprzedniego], urealniona o wskaźnik CPI

Źródło: dane GUS.



Wykres 2. Wskaźniki płynności przedsiębiorstw niefinansowych [w %]

Źródło: dane GUS.



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

Źródło: dane GUS.

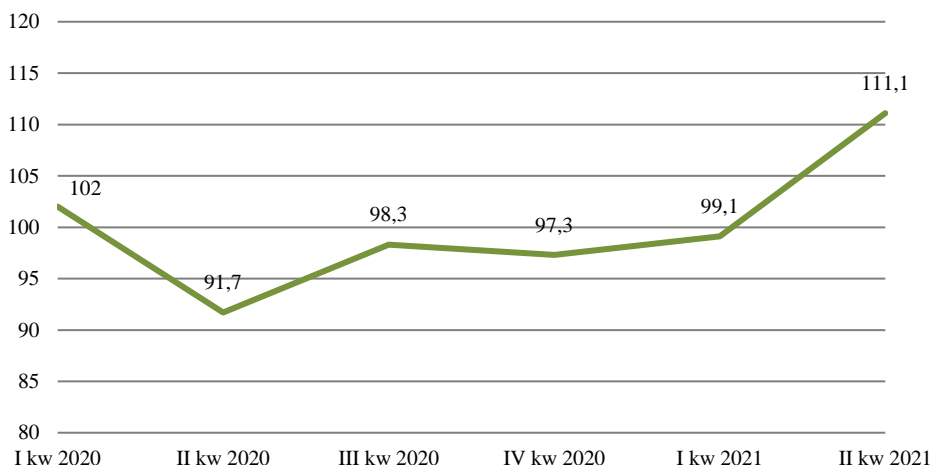
Sytuacja gospodarcza w Polsce po II kwartale 2021 roku

Zuzanna Pakuła*

Wzrost gospodarczy

Według Głównego Urzędu Statystycznego w II kwartale 2021 roku obserwujemy wzrost PKB (niewyrównanego sezonowo) o 11,1% rok do roku, w stosunku do spadku o 8,3% w analogicznym okresie roku poprzedniego.

Natomiast produkt krajowy brutto wyrównany sezonowo wzrósł realnie o 2,1%, co daje wynik zdecydowanie wyższy w porównaniu do spadku o 9,4% w roku poprzednim (dla identycznego okresu).



Wykres 1. Dynamika PKB niewyrównanego sezonowo w poszczególnych kwartałach (analogiczny kwartał roku poprzedniego = 100)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Znaczący wpływ na pozytywne wyniki we wzroście PKB miał popyt krajowy. Wzrósł on w II kwartale aż o 12,8% w stosunku do analogicznego kwartału rok wcześniej. W kwartale poprzednim zaobserwowaliśmy wzrost zaledwie o 1%. Na wzrost popytu krajowego składały się: wzrost akumulacji brutto (z naj-

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

większym udziałem, bo zanotowano aż 22,2% wzrostu brutto, kwartał wcześniej widzieliśmy wzrost na poziomie tylko 3,4%) i wzrost spożycia ogółem (10,7% wzrostu wobec 0,6% okres wcześniej).

Z kolei z sektorów gospodarki najpoważniejszym udziałem we wzroście dynamiki PKB wykazały się dwa sektory: przemysł (27,2% lepszy wynik niż w analogicznym kwartale poprzedniego roku) oraz sektor transportu i gospodarki magazynowej (25,3%).

Inflacja

Według danych z Głównego Urzędu Statystycznego w II kwartale 2021 roku wskaźnik cen towarów i usług konsumpcyjnych ogółem wykazał się wzrostem o 4,45% w stosunku do analogicznego okresu w roku poprzedzającym. Wzrost z miesiąca na miesiąc wyniósł średnio 0,4% na przestrzeni roku. Wartość ta przekracza wyznaczony przez Narodowy Bank Polski cel inflacyjny (dla przypomnienia jest on ustalony na poziomie 2,5% z możliwością odchylenia o 1% w górę i w dół). Ekspert nie są zgodni co do przyszłości inflacji – niektórzy przewidują dalszy wzrost już wysokiego CPI, a inni przepowiadają stabilizację w przyszłych kwartałach. Należy również wspomnieć, że sam Główny Urząd Statystyczny w swoich prognozach przewidywał utrzymywanie się inflacji powyżej celu inflacyjnego nałożonego przez NBP.

Według danych pochodzących z Eurostatu, w kwietniu 2021 inflacja badana za pomocą HICP w Polsce była jedną z najwyższych w państwach należących do Unii Europejskiej (wyniosła ona 5,1% r/r). Państwem, które miało wyższy wynik niż Polska były Węgry, gdzie inflacja wynosiła 5,2% r/r. Za to najmniejszą wartość na kwiecień 2021 w UE osiągnęła Grecja (na poziomie -1,1% r/r).

Według danych z GUS mierzonymi za pomocą CPI, inflacja w kwietniu osiągnęła 4,3% r/r, w maju wyniosła 4,8% r/r, a dla czerwca 4,4% r/r. Takie wysokie wyniki dla CPI są spowodowane m.in. wzrostem cen paliwa (wzrost dla kwietnia 2021 r. o 0,21% r/r), warzyw i mięsa (wartość dla kwietnia 2021 r. – wzrost 0,08% r/r). Natomiast w kwietniu 2021 roku zaobserwowano spadek dla kategorii usług związanych z kulturą o 0,02% r/r oraz ubezpieczanymi na poziomie 0,04% r/r.

W rozróżnieniu na województwa dla II kwartału 2021 według GUS najwyższy odczyt inflacji zanotowano dla województwa małopolskiego na poziomie 5,6% r/r. Drugim w kolejności było województwo świętokrzyskie z inflacją na poziomie 5,1% r/r. Województwo łódzkie z wartością dla CPI 4,4% r/r. oscyloowało blisko województwa pomorskiego (z wynikiem 4,4% r/r) oraz dla Polski ogółem. Najniższe wartości dla inflacji zostały zanotowane w województwach lubelskim (4,1% r/r), dolnośląskim (4,1% r/r) oraz podkarpackim, w którym to CPI było najniższe (wynosiło 4% r/r).

Rynek pracy

Na koniec II kwartału 2021 roku liczba pracujących w gospodarce narodowej wyniosła 9610 tys., co daje wzrost liczby zatrudnionych o 0,3% w stosunku do okresu poprzedniego i analogicznego okresu rok wcześniej.

Liczba bezrobotnych zarejestrowanych na koniec II kwartału 2021 roku wynosiła 993,4 tys. Oznacza to spadek o 6,5% wobec II kwartału w 2020 roku (wtedy ich liczba wyniosła 1026,5 tys. osób). W porównaniu do poprzedniego kwartału obserwujemy spadek aż o 85 tys. Udział mężczyzn wśród bezrobotnych na koniec II kwartału wyniósł 459 tys., czyli 42,3% wszystkich bezrobotnych. Spoglądając na udział wśród populacji zarejestrowanych bezrobotnych z podziałem na płeć w poprzednim kwartale możemy zauważyć, że proporcja między płciami utrzymuje się na niemal stałym poziomie (spadek udziału kobiet zaledwie o 0,6%).

Stopa bezrobocia rejestrowanego w ujęciu procentowym w omawianym przez nas okresie utrzymała się na poziomie 5,9%, co oznacza niewielki spadek w stosunku do analogicznego okresu w roku poprzednim, kiedy udział bezrobotnych na rynku pracy nieco wzrósł wskutek pandemii (6,1%).

Patrząc na oferty pracy możemy zaobserwować ich ciągły wzrost w okresie drugiego kwartału. Od marca do końca czerwca liczba ofert zwiększyła się aż o 22% przy jednoczesnym stałym poziomie dynamiki wzrostu od początku roku. Oznacza to, że gospodarka zgłasza coraz większy popyt na nowych pracowników, których przynajmniej od początku 2021 roku brakuje. Jako ciekawostkę można podać fakt, że najszybciej znajdującymi pracę są zarejestrowani bezrobotni z przedziału wiekowego do 24 lat.

Inwestycje

Według danych opublikowanych przez Główny Urząd Statystyczny nakłady brutto na środki trwałe w II kwartale 2021 roku wzrosły o 7,9% wobec analogicznego okresu w roku poprzednim. Porównując pierwszą połowę roku 2021 do pierwszej połowy 2020 (wtedy wskaźnik wykazał spadek o 6,1%) możemy zauważyć, że łączna suma nakładów znacząco wzrosła, lecz póki co, ciągle nie wygląda na to, że w bieżącym roku osiągnie poziom z 2019 roku (przed pandemią).

Dla poszczególnych branż sytuacja wygląda różnie. II kwartał był zdecydowanie najlepszy dla branży transportowej, gdzie zanotowano najwyższy poziom tego wskaźnika w historii. Omawiany okres okazał się bardzo dobry również dla branży usług, która odnotowała pokaźny wzrost inwestycji w przedsiębiorstwach zatrudniających przynajmniej 50 osób. Poza tym cieszy wynik branży przetwórczej, która wyszła ze spadku spowodowanego pandemią i wróciła do dynamiki sprzed pandemii. Ekonomiści PKO podkreślają, że najgorsze ma już za sobą.

Z kolei negatywnie wyróżniły się m.in. górnictwo i wydobywanie, gdzie odnotowano spadek nakładów inwestycyjnych o 8%, wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną o 2,2% oraz przetwórstwo przemysłowe – 3,6%.

Podsumowanie

Podsumowując, sytuacja w II kwartale wskazuje, że gospodarka się stabilizuje i wraca do okresu sprzed pandemii. Odbicie gospodarki po okresie lockdownu doprowadziła do rekordowego wzrostu PKB w II kwartale 2021 roku w ujęciu niewyrównywanym sezonowo. Dla całego roku 2021 liczymy na wzrost na poziomie 5,5%. Jest to miłe zaskoczenie dla większości analityków. Na całoroczną prognozę naszego koła składają się niespodziewanie dobre wyniki dla inwestycji, szczególnie w I kwartale oraz wskaźnik eksportu netto.

Mimo niepewności spowodowanej widmem czwartej fali zachorowań, istnieje przekonanie, że przy obecnym poziomie zaszczepienia nie będzie dotkliwych dla gospodarki lockdownów. Obecnie my również nie przewidujemy przeszkód związanych z obostrzeniami większymi niż stosunkowo duże limity na imprezach masowych (dodajmy, że obejmujące tylko niezaszczepionych). Sytuacja na zachodzie Europy wydaje się potwierdzać poczucie bezpieczeństwa wynikające z dostępności szczepień. Firmy powoli wracają z modelu pracy zdalnej do hybrydowej oraz wznawiają delegacje zagraniczne. Podobną sytuację obserwujemy w niektórych większych firmach również u nas w kraju.

Bazując na opiniach ekspertów inflacja w Polsce może utrzymać swój poziom nawet do początku następnego roku. Taka informacja nie napawa analityków optymizmem. Uważają oni, że wysoka inflacja może być poważnym zagrożeniem dla koniunktury. Jednak niektórzy ekonomiści przewidują bardziej optymistyczny scenariusz. Według nich wzrost poziomu CPI powinien wyhamować, a następnie obniżyć się do poziomu górnego przedziału celu inflacyjnego w przyszłym roku (takie są też przewidywania NBP). Biorąc jednak pod uwagę obecną sytuację i prognozy krótkookresowe, bardzo prawdopodobna jest podwyżka stóp procentowych w najbliższych miesiącach.

Stopa bezrobocia już nie reaguje na sytuację pandemiczną jak przed rokiem. Rosnąca liczba ofert pracy potwierdza też ostrożny optymizm w obszarze inwestycji. Jeśli czwarta fala epidemii nie będzie bardzo silna, gospodarka polska powinna kontynuować odbicie z II kwartału.