Finanse i Rachunkowość Nr 4

Zakład Zarządzania Finansami
Instytutu Nauk Ekonomicznych

Uniwersytet Wrocławski

Prawno-finansowe systemy funkcjonowania wybranych jednostek organizacyjnych

pod redakcją
Anny Ćwiąkały-Małys
Marzeny Karpińskiej

Wrocław 2018

Zakład Zarządzania Finansami
Instytut Nauk Ekonomicznych
Uniwersytet Wrocławski

Prawno-finansowe systemy funkcjonowania wybranych jednostek organizacyjnych

Prace Naukowe
Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii
Uniwersytetu Wrocławskiego

Seria: **Finanse i Rachunkowość** Nr 4

Dostęp online: http://www.bibliotekacyfrowa.pl/publication/99310
DOI: 10.23734/23.18.007

Zakład Zarządzania Finansami
Instytut Nauk Ekonomicznych
Uniwersytet Wrocławski

Prawno-finansowe systemy funkcjonowania wybranych jednostek organizacyjnych

Legal financial systems of functioning selected organizational units

pod redakcją

Anny Ćwiąkały-Małys
Uniwersytet Wrocławski

Marzeny Karpińskiej
Uniwersytet Wrocławski

Wrocław 2018

Kolegium Redakcyjne
prof. dr hab. Leonard Górnicki – przewodniczący
dr Julian Jezioro – zastępca przewodniczącego
mgr Aleksandra Dorywała – sekretarz
mgr Ewa Gałyga-Michowska – członek
mgr Bożena Górna – członek
mgr Tadeusz Juchniewicz – członek

Redaktorzy serii: *dr hab. inż. prof. nadzw. UWr Anna Ćwiąkała-Małys,*
dr hab. Edyta Rutkowska-Tomaszewska

Recenzent: *prof. dr hab. Stefan Wrzosek, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*

© Copyright by Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego

Publikacja współfinansowana ze środków:
FINACCO Sp. z o.o.

Real Logistic sp. z o.o. sp. k.

Stowarzyszenie „Nie jesteś sam”

Korekta: *Magdalena Wojcieszak*
Projekt i wykonanie okładki: *Karolina Drozd*
Skład i opracowanie techniczne: *Aleksandra Kumaszka, eBooki.com.pl*

Druk: *Drukarnia Beta-druk, www.betadruk.pl*

Wydawca
E-Wydawnictwo. Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa.
Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego

ISSN 2451-3938
ISBN 978-83-66066-26-7 (druk)
ISBN 978-83-66066-27-4 (online)

Spis treści

Wprowadzenie 9

Anna Cuda
Finansowanie innowacji produktowych a komunikacja marketingowa na przykładzie firmy Tesla Inc. 11

Anna Ćwiąkała-Małys, Iwona Piotrowska
Elementy białego wywiadu na usługach administracji podatkowej w walce z oszustwami podatkowymi 23

Małgorzata Durbajło-Mrowiec
Ochrona danych osobowych w rachunkowości 39

Magdalena Homa, Monika Mościbrodzka
Wykorzystanie narzędzi wielowymiarowej analizy porównawczej w badaniu jednorodności funduszy inwestycyjnych akcji pod względem ryzyka i efektywności – podejście klasyczne i alternatywne 55

Marzena Karpińska, Izabela Joachimiak
Eksperyment a finansowe aspekty zarządzania projektami 71

Martyna Mikołajek
Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – studium prawno-finansowe 83

Małgorzata Urszula Nowak
Nowoczesne modelowanie biznesowe 95

Magdalena Paleczna
Koszty usług kredytowych świadczonych przez niebankowe instytucje pożyczkowe 115

Iryna Starko
Normal regulation of the recognition and evaluation of the goodwill 135

Olga Sych, Iryna Pasinovych
Priorities of financial strategy at the different stages of the life cycle of the enterprise 143

Krzysztof Wiatrzyk
Gospodarka finansowa banku – wybrane aspekty 157

Notki o autorach 171

Wprowadzenie

Oddajemy w Państwa ręce kolejną monografię pt. *Prawno-finansowe systemy funkcjonowania wybranych jednostek organizacyjnych* jako już czwarty numer serii wydawniczej „Finanse i Rachunkowość".

Niniejsza monografia podejmuje bieżącą i ważką tematykę, ściśle związaną z mechanizmem funkcjonowania różnych jednostek organizacyjnych, niezależnie od ich wielkości, celu i formy organizacyjnej czy miejsca w sektorze gospodarki.

Poprzez takie sformułowanie tytułu monografii Redaktorzy pragnęli podkreślić, iż chodziło głównie o zbadanie i zaprezentowanie tego, z jakimi problemami z zakresu gospodarki finansowej wybrane jednostki organizacyjne, zarówno sektora prywatnego, jak i publicznego, aktualnie się borykają i jaki ma to wpływ na ich funkcjonowanie.

Tytuł monografii pozwala na interdyscyplinarne spojrzenie z różnych perspektyw na wskazaną problematykę, finanse i gospodarkę finansową różnych podmiotów, zarówno będących przedsiębiorcami, jak i nimi niebędących, w szerokim tego słowa znaczeniu, funkcjonujących w różnych sektorach gospodarki, czemu dają wyraz zawarte w niej zróżnicowane opracowania.

Na niniejszą monografię złożyło się jedenaście rozdziałów, w których prezentowane są zarówno teoretyczne, jak i empiryczne ujęcia różnorodnych problemów prawno-finansowych jednostek organizacyjnych z uwzględnieniem zagadnień o charakterze strategicznym, z którymi organizacje spotykają się w trakcie swojej działalności. Przedstawiono osiągnięcia badawcze Naukowców z różnych ośrodków naukowych. Zamieszczone opracowania zawierają interesujące rozważania na temat aktualnych problemów funkcjonowania wybranych jednostek organizacyjnych dotyczące zarówno teorii, jak i praktyki gospodarczej.

W poszczególnych rozdziałach ujęto kwestie finansowe, prawne oraz ekonomiczne w skali mikro oraz makro, a także zaprezentowane zostały sądy i opinie sformułowane na podstawie studiów literaturowych oraz wyniki badań własnych.

Czytelnik znaleźć może tutaj między innymi rozważania dotyczące: finansowania innowacji produktowych, ubezpieczeń na życie, modelowania biznesowego oraz ochrony danych osobowych. W monografii ujęto również opracowania o charakterze międzynarodowym, które poruszają problematykę strategii finansowych na różnych etapach cyklu życia przedsiębiorstwa oraz kwestię wyceny wartości firmy.

Mamy nadzieję, że rozważania i propozycje zaprezentowane w poszczególnych rozdziałach będą stanowić wkład do szeroko rozumianej dyskusji nad racjonalnym

finansowaniem różnych jednostek organizacyjnych, ściśle powiązanym z obowiązującymi przepisami prawa.

Nade wszystko życzeniem Redaktorów byłoby, by niniejsza monografia stała się inspiracją do dalszych poszukiwań i rozważań naukowych.

Dziękujemy wszystkim Autorom, których przychylność przyczyniła się do powstania niniejszej monografii.

Wyrazy podziękowania kierujemy do Pana Prof. zw. dr. hab. Stefana Wrzoska za wnikliwe przeczytanie maszynopisu oraz liczne i cenne uwagi, które przyczyniły się do podwyższenia jakości merytorycznej tej publikacji.

Redaktorzy
Anna Ćwiakała-Małys
Marzena Karpińska

Wrocław, październik 2018

Anna Cuda
Uniwersytet Wrocławski

DOI: 10.23734/23.18.008

Finansowanie innowacji produktowych a komunikacja marketingowa na przykładzie firmy Tesla Inc.

Streszczenie

Bariery wejścia na rynek samochodowy, na którym działają olbrzymie koncerny, posiadające miliardowe nakłady na inwestycje, są ogromne. Jednak mały kalifornijski *start-up* udowodnił, że wejście na ten hermetyczny rynek jest możliwe. Tesla Inc. jest jedną z najbardziej innowacyjnych firm na świecie, która mimo swojej krótkiej historii zdążyła zrewolucjonizować branżę motoryzacyjną, mobilizując światowych gigantów do rozwoju oraz wdrażania innowacji w zakresie napędu elektrycznego. Swój sukces zawdzięcza, nietypowej dla swojej branży, strategii marketingowej, która okazała się być skuteczna przy zdobywaniu nakładów finansowych oraz wdrażaniu innowacji produktowych.

Słowa kluczowe

marketing, samochody elektryczne, EV, innowacje

Wstęp

Branża motoryzacyjna odgrywa szczególną rolę w gospodarce światowej – strategie czołowych koncernów samochodowych kształtują nowatorskie techniki produkcji oraz międzynarodową konkurencyjność w znacznie większym stopniu, niż ma to miejsce w przypadku innych sektorów[1]. Cechuje ją zarówno wysoka innowacyjność, jak i hermetyczność. Do niedawna koncepcja samochodów elektrycznych – znana od początku ery motoryzacji – nie była rozwijana w sposób, który mógłby przekonać do nich masowych odbiorców. Kuriozalny design oraz słabe osiągi utwierdzały wszystkich w przekonaniu, że moment, w którym pojazdy z napędem elektrycznym zaczną konkurować z samochodami spalinowymi, jest wysoce odległy.

Tesla Inc. jest amerykańskim przedsiębiorstwem specjalizującym się w projektowaniu, produkcji i sprzedaży samochodów elektrycznych, komponentów oraz baterii i paneli do zasilania domów. Pomimo swojej krótkiej historii zdążyła zdobyć lojalność tysięcy konsumentów oraz miano jednej z najbardziej innowacyjnych firm świata.

[1] A. Golejewska, *Strategia rozwoju przemysłu samochodowego w UE*, „Studia Europejskie" 2002, nr 3 (23), http://www.ce.uw.edu.pl/pliki/pw/3-2002_Golejewska.pdf [dostęp: 10.06.2018].

Celem niniejszego artykułu jest zbadanie znaczenia komunikacji marketingowej w pozyskiwaniu środków finansowych oraz we wdrażaniu innowacji produktowych na rynku samochodowym. Praca została napisana na podstawie studiów literaturowych z zakresu ekonomii, marketingu i zarządzania. Ponadto zostały przeprowadzone badania pierwotne na próbie 630 osób pochodzących z 32 krajów – w celu poznania poziomu satysfakcji posiadaczy, jak i preferencji potencjalnych nabywców, oraz badania wtórne dotyczące zarówno analizy branży motoryzacyjnej – na podstawie raportów Capgemini, jak i działalności firmy Tesla Inc.

Preferencje nabywców

Firmy działające w warunkach gospodarki rynkowej zmuszone są do nieustannego monitorowania zmian zachodzących w ich otoczeniu oraz do dostosowywania do nich swoich działań[2]. Klienci stanowią istotną grupę podmiotów mających wpływ na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw. Zrozumienie działań konsumentów – ich pragnień czy poziomu zadowolenia – pozwala dostosować ofertę przedsiębiorstwa do ich potrzeb w sposób bardziej efektywny niż konkurenci. W procesie tworzenia wartości dla klienta i jednocześnie realizowania celów przedsiębiorstwa niezwykle istotne jest dopasowywanie oferty oraz formy jej prezentowania, jak i udostępniania do nieustannie zmieniających się oczekiwań konsumentów[3].

Według badań przeprowadzonych przez firmę Capgemini w ostatnich latach preferencje konsumentów dotyczące samochodów osobowych uległy zmianie. Rynek samochodów elektrycznych w większości krajów jest jeszcze w fazie rozwoju, jednak od 2010 roku liczba osób zainteresowanych tego typu pojazdami nieprzerwanie wzrasta – to rezultat rosnącej świadomości konsumentów oraz oszczędności. Wbrew pozorom chęć ochrony środowiska nie stanowi głównej determinanty zakupu elektrycznego samochodu[4] – wysokie ceny ropy, bonusy podatkowe (stosowane m.in. w Stanach Zjednoczonych) oraz poprawa zasięgu i zmniejszenie kosztów utrzymania samochodu skłaniają konsumentów do rezygnacji z tradycyjnych pojazdów z napędem spalinowym. Ponadto coraz więcej osób przejawia chęć wykorzystania Internetu w całym procesie zakupu pojazdu – nie tylko w celu dokonania analizy rynku oraz dostępnych ofert, ale

[2] J. Mazur, *Decyzje marketingowe w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2002, s. 19.

[3] Ph. Kotler, K.L. Keller, *Marketing,* Dom Wydawniczy REBIS, Poznań 2012, s. 167, 183.

[4] *Cars Online 2010/2011 – Listening to the Voice of the Consumer*, https://www.capgemini.com/consulting/wp-content/uploads/sites/30/2017/07/Cars_Online_2010_2011__Listening_to_the_Consumer_Voice.pdf [dostęp: 8.06.2018].

również faktycznego zakupu samochodu[5]. Konsumenci nieustannie zwiększają swoje wymagania dotyczące doświadczeń na przestrzeni całego cyklu zakupowego – zarówno w trybie online, jak i w salonie[6]. Co więcej – wzrósł popyt na inteligentne samochody oraz na te wyposażone w funkcję autopilota. Badania ukazują, że między zadowoleniem klienta a jego lojalnością do marki istnieje silna korelacja, zaś salon samochodowy jest wciąż wysoce istotny dla konsumentów – ludzie pragną nie tylko namacalnych wrażeń towarzyszących im przy podejmowaniu decyzji o zakupie pojazdu, ale również interaktywnej prezentacji oferty[7].

O ile sprzedaż za pośrednictwem Internetu jest standardem w wielu branżach, tak w przypadku samochodów nie jest jeszcze popularna. Jednak badania wskazują, iż konsumenci wskazują wiele korzyści związanych z możliwością dokonania zakupu pojazdu online, takich jak oszczędność czasu, eliminacja biurokracji, personalizacja pojazdu bez konieczności umawiania spotkania z dealerem[8]. Liczba osób zainteresowanych tym kanałem sprzedaży nieustannie wzrasta, a wraz z nią wpływ komunikacji za pośrednictwem *social media* na decyzje zakupowe[9].

Rewolucjonista rynku samochodowego

Pojawienie się firmy Tesla Inc. na rynku doprowadziło do rewolucji w branży motoryzacyjnej i zmobilizowało światowych gigantów do rozwoju i wdrażania innowacji w zakresie pojazdów z silnikiem elektrycznym – niegdyś wyśmiewanych, teraz stanowiących symbol nowoczesności i luksusu. Ten mały kalifornijski start-up, niedysponujący ogromnymi nakładami finansowymi ani dostępem do *know-how*, nie tylko rozwinął i wdrożył technologię litowo-jonową w błyskawicznym tempie, nieosiągalnym dla takich gigantów branży, jak General Motors czy Toyota, ale i zajmuje obecnie czwarte miejsce w rankingu najbardziej innowacyjnych firm świata „Forbesa”[10].

[5] *Cars Online 11/12 – Changing Dynamics Drive New Developments in Technology and Usiness Models*, https://www.capgemini.com/consulting/wp-content/uploads/sites/30/2017/07/Cars_Online_11_12.pdf [dostęp: 15.06.2018].

[6] *Cars Online 12/13 – My Car, My Way*, https://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2017/07/carsonline_12-13_final_web_1.pdf [dostęp: 8.06.2018].

[7] *Cars Online 2015 – The Selfie Experience. The Envolving Behavior of the Connected Customer*, https://www.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/cars_online_2015_0.pdf [dostęp: 8.06.2016].

[8] *Automotive Online Sales: The direct route to the customer – Cars Online Study, November 2016* [w:] https://www.capgemini.com/consulting/wp-content/uploads/sites/30/2017/07/cars-online.pdf [dostęp: 15.06.2018].

[9] *Cars Online 2017 – Beyond the Car*, https://www.capgemini.com/consulting/wp-content/uploads/sites/30/2017/07/cars-online-2017_report_cc.pdf [dostęp: 15.06.2018].

[10] *The World's Most Innovative Companies 2018*, https://www.forbes.com/innovative-companies/list/ [dostęp: 15.06.2018].

Tesla ukierunkowała się na trzy główne segmenty konsumenckie[11], zaś jej strategia polegała na zbudowaniu drogiego, sportowego samochodu, przeznaczeniu zarobionych dzięki niemu pieniędzy na stworzenie samochodów bardziej przystępnych cenowo[12], skierowanych do wyższej klasy średniej[13], a następnie na wykorzystaniu zarobionych na nich pieniędzy do budowy jeszcze tańszego, przeznaczonego na rynek masowy pojazdu elektrycznego. Ponadto w trakcie realizowania tych kroków Tesla miała tworzyć stacje elektryczne charakteryzujące się zerową emisją zanieczyszczeń[14].

Tesla, oferując poszczególny model pojazdu, wymaga dokonania rezerwacji i wpłacenia depozytu. W 2009 roku forma zaprezentowała na konferencji prasowej zorganizowanej w siedzibie SpaceX prototyp Modelu, który przeszedł najśmielsze oczekiwania – elektryczny, wygodny, luksusowy i bez kompromisów[15]. Aby móc zakupić Model S, należało dokonać rezerwacji, wpłacając 5 tys. dolarów[16]. Firma w ten sam sposób zebrała środki pieniężne od wszystkich zainteresowanych zakupem Modelu X, który wiązał się z wpłaceniem depozytu w wysokości 5 tys. W ciągu dwudziestu czterech godzin, bez jakiejkolwiek reklamy, Tesla zebrała pięćset rezerwacji[17]. Model 3 – miał kosztować około 35 tys. dolarów i trafić do sprzedaży w 2017 roku – te szczątkowe informacje wystarczyły, aby było o nim głośno na długo przed zaprezentowaniem światu jego konceptu czy szczegółowej specyfikacji. Aby zakupić Model 3, należało wpłacić 1 tys. dolarów depozytu[18]. Zainteresowanie tym pojazdem okazało się ogromne. W ciągu dwudziestu czterech godzin od premiery dokonano ponad 180 tys. rezerwacji[19], po trzech dniach było ich już 276 tys.[20], zaś po tygodniu – ponad 325 tys.[21] Do czerwca 2016 roku liczba rezerwacji wzrosła do prawie 400 tys.[22] – a to wszystko na półtora roku przed przewidywanymi dostawami. Premiera Modelu 3 nie była jedynie

[11] M.E. Mangram, *The globalization of Tesla Motors: a strategic marketing plan analysis*, „Journal of Strategic Marketing" July 2012, Vol. 20, No. 4, s. 305.

[12] *The Secret Tesla Motors Master Plan (just between you and me)*, https://www.teslamotors.com/blog/secret-tesla-motors-master-plan-just-between-you-and-me [dostęp: 15.06.2018]

[13] M.E. Mangram M.E., *op. cit.*, s. 296.

[14] *The Secret Tesla..., op. cit.*

[15] A. Vance, *Elon Musk: Tesla, SpaceX, and the Quest for a Fantastic Future*, HarperCollins, New York 2015, s. 283-284.

[16] *Ibidem*, s. 304.

[17] B. Berman, *Tesla Model X Reservations Hit 500 in 24 Hours*, http://www.hybridcars.com/tesla-model-x-reservations-hit-500-24-hours-38538/ [dostęp: 18.06.2018].

[18] *Tesla Unveils Model 3*, https://vimeo.com/161138986 [dostęp: 15.06.2018].

[19] *Tesla takes 180,000 Model 3 orders in 24 hours [UPDATE]*, http://www.autoblog.com/2016/04/01/tesla-model-3-orders-elon-musk/ [dostęp: 15.06.2018].

[20] C. Gnaticov, *Tesla Model 3 Pre-Orders Reach 276,000 In The First Three Days*, http://www.carscoops.com/2016/04/tesla-model-3-pre-orders-reach-276000.html [dostęp: 15.06.2018].

[21] *The Week that Electric Vehicles Went Mainstream*, https://www.teslamotors.com/blog/the-week-electric-vehicles-went-mainstream [dostęp: 15.06.2018].

[22] *Tesla Model 3: Prices, specs and rumours*, http://www.theweek.co.uk/tesla-model-3/70320/tesla-model-3-owners-wont-get-free-supercharging [dostęp: 15.06.2018].

największą premierą motoryzacyjną, ale również największą premierą jakiegokolwiek produktu w historii.

Działania firmy Tesla Motors Inc. są całkowicie odmienne od tradycyjnego postępowania jej branżowych konkurentów – Forda, Chryslera czy General Motors[23]. 12 czerwca 2014 roku Tesla Motors uwolniła swoje patenty na zasadzie *Open Source*, wychodząc z założenia, że nowe technologie nie są definiowane przez skrywane przed światem patenty, lecz przez zdolność firmy do pozyskiwania i zmotywowania najbardziej utalentowanych inżynierów na świecie. Udostępnienie patentów miało na celu wzmocnienie pozycji Tesli na świecie i pobudzenie konkurencji do zorientowania produkcji na pojazdy z napędem elektrycznym[24]. Kolejną kwestią odróżniającą Teslę od innych producentów samochodów jest to, iż firma stara się rozwijać linię swoich produktów tak, aby sprostać nieustannie rosnącemu popytowi na samochody elektryczne[25] – nie oferuje modeli określonych dla danego roku, np. modelu roku 2015 lub 2016 czy wyprzedaży roczników niższych niż premierowy. Tesla Motors skupiła się na swojej działalności i wykonuje ją najlepiej, jak tylko potrafi – produkuje najlepszy pojazd, jaki jest w stanie stworzyć w określonym momencie i właśnie taki trafia do klientów. Nie ujawnia zestawu nowych cech w kolejnym premierowym modelu, lecz dodaje je stopniowo na etapie produkcji, gdy te zostaną dopracowane. Aby nowe funkcjonalności nie ominęły żadnego z dotychczasowych właścicieli samochodów, firma dostarcza większość zdalnie – w formie aktualizacji oprogramowania, zapewniając miłą niespodziankę swoim klientom[26]. Strategia sprzedaży Tesli przypomina model biznesowy firmy Apple Inc., jednocześnie różniąc się diametralnie od tej przyjętej przez wszystkich producentów samochodów, polegającej na współpracy z dealerami. Tesla sprzedaje klientom swoje samochody bezpośrednio – za pośrednictwem Internetu oraz nieustannie rozwijającej się sieci firmowych salonów (Tesla Store)[27]. Atmosfera panująca w Tesla Store sprawia, że potencjalny nabywca może poczuć wyjątkowość i przede wszystkim przynależność do społeczności, którą tworzą ludzie związani z tą marką – jej klienci, fani oraz pracownicy.

W promocji Tesli Inc. znaczącą rolę odgrywa marketing wirusowy (ang. *viral marketing*), który polega na zainicjowaniu takiej sytuacji, w której potencjalni nabywcy i/lub dotychczasowi klienci będą między sobą rozpowszechniać innowacje dotyczące firmy oraz oferowanych przez nią produktów czy usług. Wydany przez Teslę Model S dla dzieci w dużej mierze jest promowany za pośrednictwem filmików w mediach

[23] M.E. Mangram, *op. cit.*, s. 289, 296.

[24] E. Musk, *All Our Patent Are Belong To You*, https://www.teslamotors.com/blog/all-our-patent-are-belong-you [dostęp: 15.06.2018].

[25] M.E. Mangram, *op. cit.*, s. 289, 296.

[26] A. Vance, *op. cit.*, s. 312-313.

[27] M.E. Mangram, *op. cit.*, s. 289, 296.

społecznościowych, których autorami są posiadacze tego produktu. Tym samym stanowią najlepsze możliwe polecenie zarówno pojazdu dla najmłodszych, jak i samej firmy.

Wyniki badań

Właściciele samochodów firmy Tesla Inc. oraz ich entuzjaści tworzą niezwykle specyficzną grupę. Zrzeszają się za pośrednictwem portali społecznościowych oraz forów – do najpopularniejszych z nich należą Facebook oraz Reddit, napędzając tym samym marketing wirusowy firmy. Po kilkutygodniowych obserwacjach zachowań członków wyżej wymienionych grup dało się zauważyć ogromną chęć dzielenia się wiedzą na temat ich elektrycznych pojazdów oraz pomocy ze strony wszystkich osób tworzących tę społeczność. Ze względu na tę niespotykaną wolę uczestniczenia we wszelkich inicjatywach związanych z firmą Tesla Inc., w celu oceny satysfakcji właścicieli oraz preferencji potencjalnych nabywców Tesli zostało przeprowadzone międzynarodowe badanie ankietowe – w okresie od marca do czerwca 2016 roku, w języku angielskim oraz polskim, za pośrednictwem formularza Google Forms, na łącznej próbie 630 osób z 32 krajów.

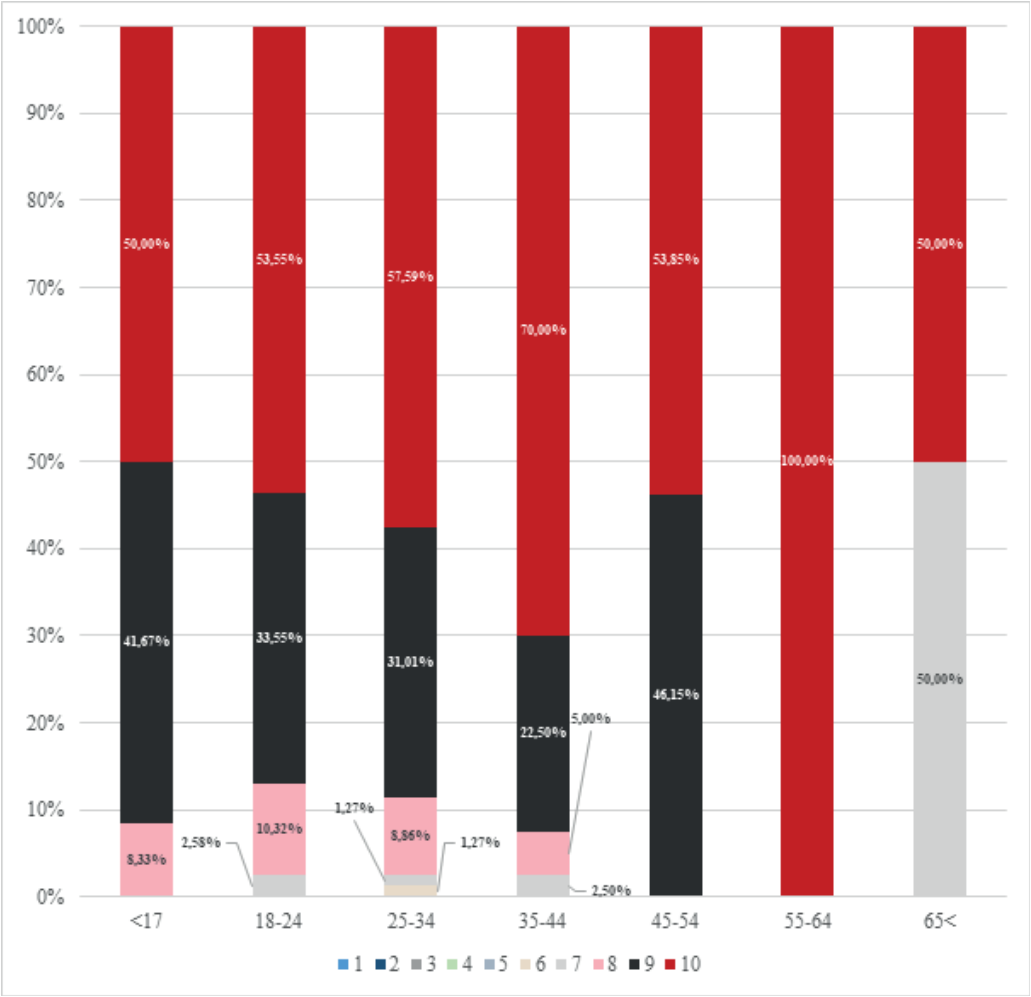
Badanie przeprowadzono:

- wśród właścicieli samochodów marki Tesla: Modelu S i Modelu X na próbie 236 osób;
- wśród potencjalnych nabywców samochodów marki Tesla: Modelu S, Modelu X oraz Modelu 3 na próbie 394 osób.

Dla celu niniejszego artykułu zostaną omówione jedynie preferencje zakupowe potencjalnych nabywców.

Osoby nieposiadające samochodów marki Tesla oceniły innowacyjność firmy bardzo wysoko – średnio ponad 60% wszystkich respondentów przyznało Tesli najwyższą notę w skali od 1 do 10 punktów. Innowacyjność firmy została najniżej oceniona na 6 punktów przez 1,27 % ankietowanych w wieku 25-34 lat (Wykres 1).

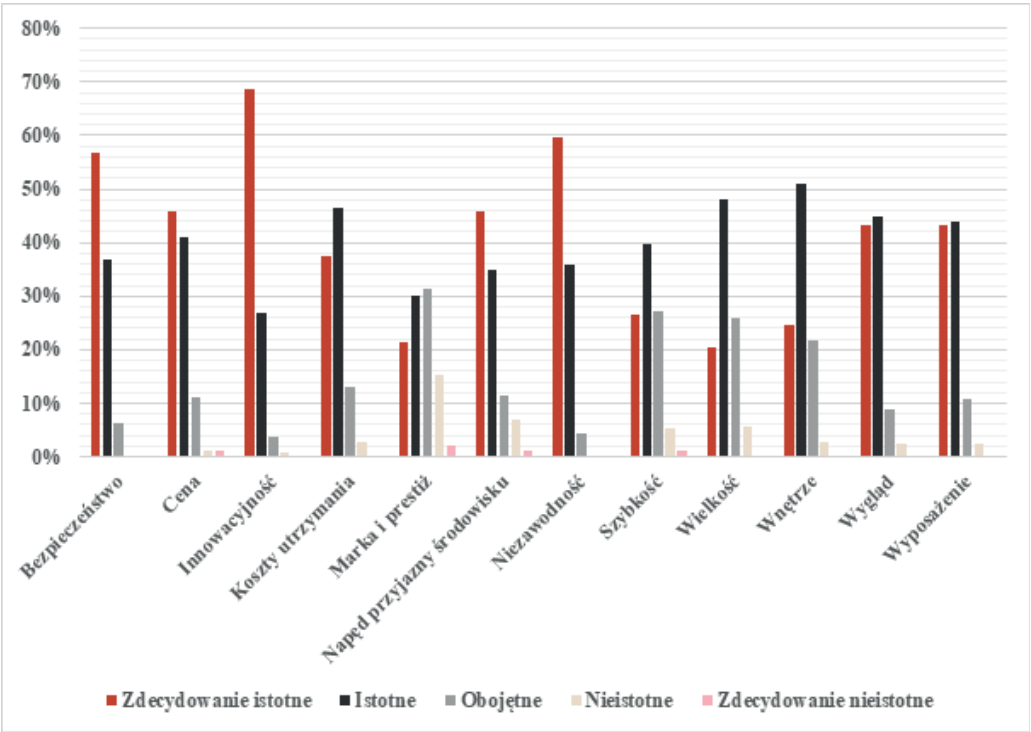
Wykres 1. Ocena innowacyjności firmy Tesla Motors Inc. przez potencjalnych nabywców samochodów marki Tesla z różnych grup wiekowych w skali od 1 do 10



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych.

Przy zakupie samochodu każdy konsument kieruje się indywidualnymi upodobaniami, dokonując świadomej (lub nie) klasyfikacji czynników dla niego ważnych. Samochód jest dobrem, które wymaga poniesienia kosztów nie tylko w momencie zakupu, ale również przez cały okres użytkowania. Według większości ankietowanych za nabyciem samochodu marki Tesla przemawia jej innowacyjność, niezawodność, bezpieczeństwo oraz koszty utrzymania (Wykres 2).

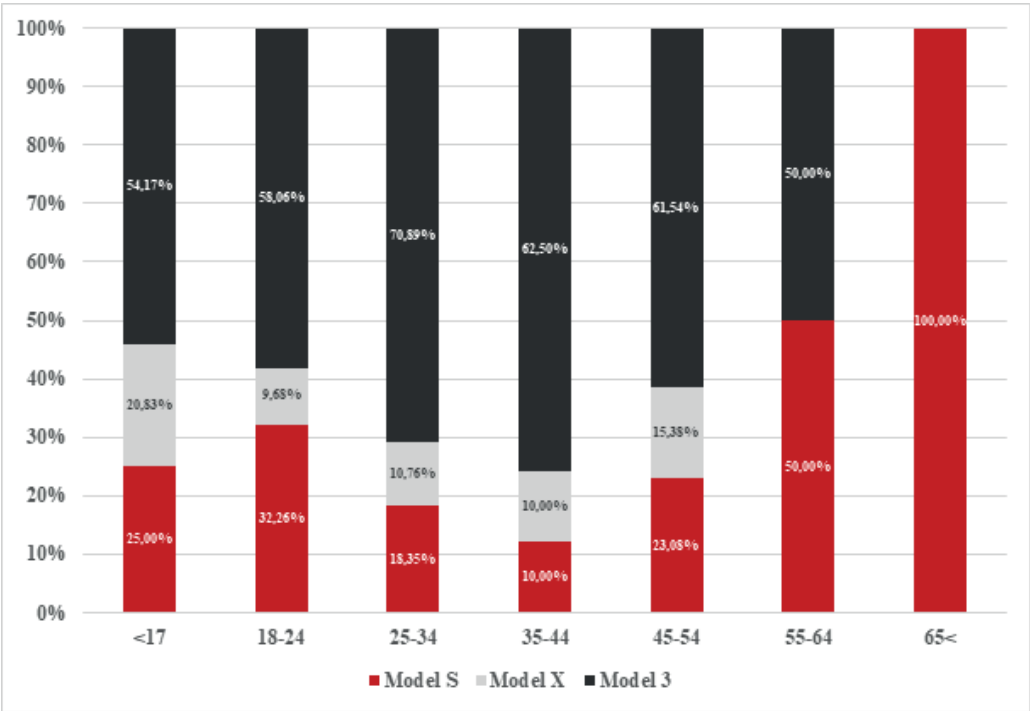
Wykres 2. Istotność wybranych czynników przy dokonywaniu decyzji o zakupie samochodu marki Tesla według potencjalnych nabywców



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych.

Największą popularnością wśród potencjalnych nabywców cieszył się Model 3, który został zaprezentowany światu 31 marca 2016 roku (Wykres 3). Jeszcze przed premierą w formularzu, przy pytaniu o model, na którego zakup ankietowany by się zdecydował, obok odpowiedzi „Model S" oraz „Model X" znalazł się również pojazd trzeciej generacji – Model 3. Jego wygląd, osiągi czy funkcjonalności nie były znane. Jedyne, co było wiadomo na jego temat, to to, że miał być samochodem skierowanym na masowy rynek – osiągalnym dla szerokiego grona konsumentów. Prawdopodobnie ta informacja w połączeniu z wysokim stopniem wiary w możliwości firmy Tesla Inc. wystarczyła, aby wygenerować w ludziach potrzebę zakupu czegoś, czego nigdy nie widzieli, ponieważ zdecydowana większość osób – 63,2% wszystkich respondentów – odpowiedziała, że kupiłaby właśnie Model 3. 24,1% ankietowanych zdecydowałoby się na Model S, zaś jedyne 12,7% na Model X (Wykres 3).

Wykres 3. Modele Tesli, które kupiliby potencjalni klienci należący do różnych grup wiekowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych.

Wnioski

Pozytywne opinie właścicieli samochodów Tesli i fanów firmy potwierdzają jej wysoki stopień innowacyjności oraz nietuzinkowość. Wszystkie fora oraz grupy łączące entuzjastów marki przepełnia pozytywna energia oraz pasja – już sam fakt wykazania chęci przystąpienia w badaniu przez osoby z całego świata ukazuje wyjątkowość wspólnoty, jaką tworzą. Sposób, w jaki ludzie piszą o swoich samochodach, jak bardzo chcą dzielić się wiedzą na ich temat, świadczy o tym, iż komunikaty przekazywane przez firmę Tesla Inc. są prawdziwe, spójne z jej działaniami i doskonale rozumiane przez odbiorców. Konsumenci znający Teslę wierzą w nią i ufają, iż każdy nowy produkt, jaki postanowi prowadzić na rynek, będzie rewolucyjny i po prostu najlepszy, czego bezsprzeczne potwierdzenie stanowi chęć zakupu Modelu 3, jeszcze przed oficjalną premierą jego konceptu. Dzięki zbudowaniu wizerunku silnej marki i zdobyciu zaufania konsumentów Tesla pozyskała środki finansowe w wysokości 400 mln dolarów w ciągu około dwóch miesięcy od zaprezentowania Modelu 3. Jej strategia działania okazała się być genialna w swej prostocie: od pojazdu sportowego do samochodu skierowanego na rynek

masowy. Tesla Motors Inc. bezsprzecznie rozpoczęła elektryczną rewolucję w branży motoryzacyjnej – zmobilizowała największe koncerny samochodowe do rozwoju i wdrażania innowacji w zakresie samochodów wyposażonych w elektryczny napęd.

Bibliografia

Literatura

Kotler Ph., Keller K.L., *Marketing*, Dom Wydawniczy REBIS, Poznań 2012.

Mangram M.E., *The globalization of Tesla Motors: a strategic marketing plan analysis*, „Journal of Strategic Marketing" 2012, Vol. 20, No. 4, July 2012.

Mazur J., *Decyzje marketingowe w przedsiębiorstwie*, Difin, Warszawa 2002.

Vance A., *Elon Musk: Tesla, SpaceX, and the Quest for a Fantastic Future*, HarperCollins, New York 2015.

Internet

Automotive Online Sales: The direct route to the customer, „Cars Online Study" November 2016, https://www.capgemini.com/consulting/wp-content/uploads/sites/30/2017/07/cars-online.pdf [dostęp: 15.06.2018].

Berman B., *Tesla Model X Reservations Hit 500 in 24 Hours*, http://www.hybridcars.com/tesla-model-x-reservations-hit-500-24-hours-38538/ [dostęp: 18.06.2018].

Cars Online 11/12 – Changing Dynamics Drive New Developments in Technology and Usiness Models, https://www.capgemini.com/consulting/wp-content/uploads/sites/30/2017/07/Cars_Online_11_12.pdf [dostęp: 15.06.2018].

Cars Online 12/13 – My Car, My Way, https://www.capgemini.com/wp-content/uploads/2017/07/carsonline_12-13_final_web_1.pdf [dostęp: 8.06.2018].

Cars Online 2010/2011 – Listening to the Voice of the Consumer, https://www.capgemini.com/consulting/wp-content/uploads/sites/30/2017/07/Cars_Online_2010_2011__Listening_to_the_Consumer_Voice.pdf [dostęp: 8.06.2018].

Cars Online 2015 – The Selfie Experience. The Envolving Behavior of the Connected Customer, https://www.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/cars_online_2015_0.pdf [dostęp: 8.06.2016].

Cars Online 2017 – Beyond the Car, https://www.capgemini.com/consulting/wp-content/uploads/sites/30/2017/07/cars-online-2017_report_cc.pdf [dostęp: 15.06.2018].

Gnaticov C., *Tesla Model 3 Pre-Orders Reach 276,000 In The First Three Days*, http://www.carscoops.com/2016/04/tesla-model-3-pre-orders-reach-276000.html [dostęp: 15.06.2018].

Golejewska A., *Strategia rozwoju przemysłu samochodowego w UE*, „Studia Europejskie" 2002, nr 3 (23), http://www.ce.uw.edu.pl/pliki/pw/3-2002_Golejewska.pdf [dostęp: 10.06.2018].

Musk E., *All Our Patent Are Belong To You*, https://www.teslamotors.com/blog/all-our-patent-are-belong-you [dostęp: 15.06.2018].

Tesla Model 3: Prices, specs and rumours, http://www.theweek.co.uk/tesla-model-3/70320/tesla-model-3-owners-wont-get-free-supercharging [dostęp: 15.06.2018].

Tesla takes 180,000 Model 3 orders in 24 hours [UPDATE], http://www.autoblog.com/2016/04/01/tesla-model-3-orders-elon-musk/ [dostęp: 15.06.2018].

Tesla Unveils Model 3, https://vimeo.com/161138986 [dostęp: 15.06.2018].

The Secret Tesla Motors Master Plan (just between you and me), https://www.teslamotors.com/blog/secret-tesla-motors-master-plan-just-between-you-and-me [dostęp: 15.06.2018].

The Week that Electric Vehicles Went Mainstream, https://www.teslamotors.com/blog/the-week-electric-vehicles-went-mainstream [dostęp: 15.06.2018].

The World's Most Innovative Companies 2018, https://www.forbes.com/innovative-companies/list/ [dostęp: 15.06.2018].

Product innovations financing and marketing communication based on Tesla Inc.

Summary

Barriers to entry into the automotive industry are absolute high – only the biggest companies can afford a high capital investment. However, the small California startup proved that entering into this hermetic branch is possible. Tesla Inc. is one of the most innovative companies in the world – despite its short history, it has revolutionized automotive industry and spurred the biggest game players into the action related with implementation of electrical drive innovations. Tesla's success is the result of the unusual marketing strategy, that is not typical for its branch but, most of all, turned out to be effective in increasing capital volume and implementing innovations.

Keywords

marketing, electric vehicles, EV, innovations

Anna Ćwiąkała-Małys
Uniwersytet Wrocławski

Iwona Piotrowska[1]
Ministerstwo Finansów

DOI: 10.23734/23.18.009

Elementy białego wywiadu na usługach administracji podatkowej w walce z oszustwami podatkowymi

Streszczenie

Problemem większości administracji podatkowych jest walka z oszustwami podatkowymi głównie występującymi w obszarze podatku VAT. Celem wskazania sposobów weryfikacji podatników mogących uczestniczyć w oszustwach podatkowych resort finansów opracował dokument o charakterze „wytycznych" dla organów podatkowych. Zawarta w dokumencie metodologia ma ułatwić ocenę podmiotów w zakresie dochowania należytej staranności w ocenie ryzyka (podatkowego) wykorzystania w oszustwie w zakresie podatku VAT. Wytyczne – w dość obszernej części – odwołują się do czynności weryfikacyjnych określanych mianem „białego wywiadu" lub infobrokeringu.

Celem artykułu jest przedstawienie idei białego wywiadu, popularnych źródeł pozyskiwania rzetelnych informacji o podmiotach oraz możliwości ich wykorzystania dla potrzeb oceny ryzyka uwikłania w oszustwa podatkowe.

Słowa kluczowe

biały wywiad, otwarte źródło informacji, oszustwo podatkowe, VAT.

Wstęp

Wspólnym celem większości administracji podatkowych jest zwalczanie oszustw i ewentualnych nadużyć, w szczególności w zakresie podatku VAT. Problem związany ze skalą oszustw w tym obszarze został zauważony i opisany w dokumentach unijnych. Dyrektywa 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej[2] wskazuje, iż krajowe organy administracyjne i sądowe są zobligowane do kwestionowania, a w uzasadnionych przypadkach do odmowy prawa do odliczenia podatku naliczonego podatnikowi, jeżeli na podstawie obiektywnych przesłanek zostanie udowodnione, że skorzystanie z tego prawa wiązałoby się z oszustwem lub nadużyciem[3].

[1] Prezentowane stanowisko w publikacji nie stanowi opinii Ministerstwa Finansów, lecz wyłącznie opinię jej autorów jako osób prywatnych.

[2] Dz. Urz. UE L 347 z 11.12.2006 r., s. 1, z późn. zm.

[3] Np. wyrok TSUE w sprawie C 285/11 *Bonik*, pkt 35, w sprawie C 18/13 *Maks Pen*, pkt 26.

Wymiana informacji pomiędzy administracjami podatkowymi w zakresie nierzetelnych podatników uczestniczących w oszustwach podatkowych to tylko jedna z form przeciwdziałania wyłudzeniom nienależnego zwrotu podatku VAT. Jednak działania organów podatkowych idą dalej i skupiły się także na uświadamianiu podatnikom ich roli w oszustwach podatkowych oraz sposobach ich unikania. Ostanie działania – w powyższym zakresie – resortu finansów są ukierunkowane na ograniczanie ryzyka gospodarczego związanego z ewentualnym zawieraniem transakcji gospodarczych z nierzetelnym i niewiarygodnym kontrahentem. Każde działanie – w granicach prawa – mające na celu wyeliminowanie ryzyka lub przynajmniej jego zminimalizowanie, szczególnie po stronie podatnika, jest właściwym kierunkiem działania nowoczesnej administracji skarbowej.

Należyta staranność

Opracowanie i opublikowanie przez Ministerstwo Finansów dokumentu *Metodyka w zakresie oceny dochowania należytej staranności przez nabywców towarów w transakcjach krajowych* wskazuje, jak ważne jest zapobieganie oszustwom podatkowych, w szczególności w zakresie podatku VAT. Opracowanie wskazuje, jakie narzędzia należy wykorzystywać przy dokonywaniu oceny ryzyka przez nabywców towarów w transakcjach krajowych udokumentowanych fakturą z wykazaną kwotą podatku VAT. Wstępna ocena tegoż dokumentu wskazuje, iż nie ma on rangi obligatoryjności stosowania dla podmiotów uczestniczących w obrocie gospodarczym. Przypisano mu wyłączne formę „wytycznych" skierowanych do organów podatkowych, którymi powinny się posiłkować w ocenie wyczerpania znamion tzw. *dochowania należytej staranności* przez podmioty w ocenie ryzyka wykorzystania w oszustwie w zakresie podatku VAT.

Metodyka... wskazuje najistotniejsze okoliczności, które powinny być brane pod uwagę przy ocenie zachowania podatników, którzy sami nie dokonali oszustwa oraz nie wiedzieli, że transakcja, w wyniku której nabyli towar, służy oszustwu w zakresie podatku VAT[4]. Dlatego też, celem dochowania należytej staranności, podatnik powinien zweryfikować swojego kontrahenta, czyli dostawcę towaru i okoliczności transakcji z nim zawieranej[5]. Pod pojęciem kontrahenta należy rozumieć przedsiębiorcę (sprzedawcę, dostawcę), który dokonuje dostawy towaru na rzecz podatnika[6].

[4] *Metodyka w zakresie oceny dochowania należytej staranności przez nabywców towarów w transakcjach krajowych,* Ministerstwo Finansów, s. 1, https://www.mf.gov.pl/c/document_library/get_file?uuid=2eba55c3-cba9-4f1d-aa36-684f76b2d561&groupId=764034 [dostęp: 11.06.2018].

[5] *Ibidem.*

[6] *Ibidem*, s. 2.

W *Metodyce...* wprowadzono rozróżnienie na przesłanki oceny kontrahenta w zależności od tego, czy podatnik rozpoczyna współpracę z kontrahentem, czy też kontynuuje tę współpracę. W treści dokumentu wskazano, iż rozpoczęcie współpracy z kontrahentem jest obarczone większym ryzykiem[7]. Przez rozpoczęcie współpracy z kontrahentem należy rozumieć zarówno zawarcie transakcji z podmiotem, z którym podatnik wcześniej nie zawierał transakcji handlowych dotyczących towarów, jak i sytuację, w której transakcja jest zawierana z podmiotem, z którym podatnik zawierał już wcześniej transakcje, ale przedmiotem nowych transakcji są towary z innych branż lub profilu działalności tego podmiotu, które dotychczas nie były od niego nabywane przez podatnika[8].

Kryteria oceny dochowania należytej staranności

W opracowanym przez resort finansów dokumencie dokonano podziału kryteriów dochowania należytej staranności na formalne i transakcyjne.

Do tzw. kryteriów formalnych dochowania należytej staranności resort finansów zaliczył dokonanie sprawdzenia formalnego statusu kontrahenta[9]. Sugeruje się przeprowadzenie minimum 5 czynności sprawdzających, których wynik powinien wpłynąć na ocenę kontrahenta. Na brak wiarygodności powinny wskazywać, w szczególności:

1) brak rejestracji kontrahenta w Krajowym Rejestrze Sądowym (dalej KRS) lub Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (dalej CEIDG), w szczególności gdy rejestracja kontrahenta jest wymagana w jednym z nich;
2) kontrahent nie jest zarejestrowany jako podatnik VAT „czynny" (weryfikacja na Portalu Podatkowym[10] Ministerstwa Finansów poprzez usługę „Sprawdzenie statusu podmiotu VAT" lub poprzez złożenie wniosku do właściwego naczelnika urzędu skarbowego). Na portalu istnieje również możliwość weryfikacji statusu numeru identyfikacyjnego podatnika (NIP)[11];
3) kontrahent, w chwili zawierania transakcji, figuruje w „Wykazie podmiotów niezarejestrowanych oraz wykreślonych i przywróconych do rejestru VAT". W wykazie figurują podmioty, które zostały wykreślone przez naczelnika urzędu skarbowego z rejestru jako podatnicy VAT na podstawie art. 96 ust. 9 albo 9a ustawy z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (dalej ustawy VAT) lub które nie zostały zarejestrowane przez naczelnika urzędu skarbowego, na

[7] *Ibidem*.
[8] *Ibidem*.
[9] *Ibidem*, s. 3.
[10] https://ppuslugi.mf.gov.pl/_/.
[11] *Ibidem*.

podstawie art. 96 ust. 4a ustawy o VAT. Rejestr prowadzi Szef Krajowej Administracji Skarbowej (dalej KAS), a usługa dostępna jest na stronie Ministerstwa Finansów[12];

4) kontrahent nie posiada lub – pomimo żądania podatnika – nie przedstawił wymaganych koncesji i zezwoleń dotyczących towarów będących przedmiotem planowanych transakcji;
5) osoby zawierające umowę/dokonujące transakcji nie posiadają umocowania do działania w imieniu kontrahenta (weryfikacji umocowania osób upoważnionych do udzielenia pełnomocnictw w imieniu kontrahenta można dokonać na podstawie danych z KRS lub CEIDG).

Podatnik dokonujący sprawdzenia swojego kontrahenta powinien mieć jednak na uwadze, iż informacje wskazane w usłudze sprawdzenia statusu podmiotu w VAT oraz wykreślenia podmiotu mają charakter dynamiczny. Ocena, czy podatnik dochował należytej staranności, w sytuacji gdy kontrahent podatnika był na moment transakcji (dzień) wpisany do prowadzonego przez Szefa KAS wykazu podmiotów, które zostały wykreślone przez naczelnika urzędu skarbowego z rejestru jako podatnicy VAT czynni, powinna jednak uwzględniać, czy w późniejszym okresie nie zostało przywrócone zarejestrowanie kontrahenta[13].

Analogicznie ocena dochowania należytej staranności przez podatnika, zawierającego transakcję z kontrahentem, który – na moment zawarcia tej transakcji – nie był wpisany do rejestru podatników VAT czynnych, powinna również uwzględniać, czy w późniejszym okresie podatnik nie został do tego rejestru wpisany[14].

Do tzw. kryteriów transakcyjnych oceny dochowania należytej staranności, co do których resort finansów podkreślił, że nie mają charakteru zamkniętego, a więc nie można wykluczyć, że mogą wystąpić inne okoliczności, które mogą wskazywać na istnienie ryzyka udziału w oszustwie[15]. Opisane w *Metodyce...* okoliczności zawierania transakcji wzbudzające uzasadnione podejrzenia co do rzetelności kontrahentów to w szczególności[16]:

- transakcja została przeprowadzona bez ryzyka gospodarczego – np. poprzez nietypowy przebieg transakcji czy też praktycznie całkowite wyeliminowanie ryzyka gospodarczego po stronie podatnika;
- dokonano płatności gotówką lub obniżono cenę (rabat) w przypadku płatności gotówką, gdy wartość transakcji przekracza limit 15 000 zł (sztuczny podział

[12] https://www.mf.gov.pl/krajowa-administracja-skarbowa/dzialalnosc/wykaz-podmiotow-niezarejestrowanych-oraz-wykreslonych-i-przywroconych-do-rejestru-vat [dostęp: 23.06.2018].

[13] *Metodyka...*, s. 3.

[14] *Ibidem*.

[15] *Ibidem*, s. 4.

[16] *Ibidem*, s. 4-9, 10-11.

transakcji na szereg płatności mniejszych niż 15 000 zł w celu ominięcia wymogów wynikających z ustawy o swobodzie działalności gospodarczej[17]);
- zapłata za towar została dokonana przelewem na dwa odrębne rachunki bankowe (nie dotyczy mechanizmu podzielonej płatności), rachunek podmiotu trzeciego lub rachunek zagraniczny;
- cena towaru znacząco odbiegała od ceny rynkowej bez ekonomicznego uzasadnienia;
- transakcja – bez ekonomicznego uzasadnienia – dotyczyła towarów, które należą do innej branży niż ta, w której działa kontrahent, i których dotychczas podatnik od niego nie nabywał;
- kontakt z kontrahentem lub osobą go reprezentującą nie był odpowiedni dla okoliczności danej transakcji;
- termin płatności za towary od podatnika był krótszy niż standardowy termin płatności – bez ekonomicznego uzasadnienia;
- transakcja została zawarta na warunkach znacznie odbiegających od tych, które uznawane były w danej branży za gwarantujące bezpieczeństwo obrotu;
- kontrahent dostarczał towary niezgodne z wymaganiami jakościowymi określonymi w przepisach prawa powszechnie obowiązującego;
- transakcja pomiędzy podatnikiem a kontrahentem nie była udokumentowana umową w formie pisemnej (w tym w formie elektronicznej), zamówieniem lub innym potwierdzeniem warunków tej transakcji;
- kontrahent – w dotychczasowych transakcjach – bez uzasadnienia zmienił sposób transportu towaru (np. towar miał być dostarczony z Polski, a jest przewożony z terytorium innego państwa);
- kontrahent będący spółką kapitałową dysponował kapitałem zakładowym niewspółmiernie niskim w stosunku do okoliczności transakcji;
- kontrahent nie posiadał zaplecza organizacyjno-technicznego odpowiedniego do rodzaju i skali prowadzonej działalności gospodarczej;
- kontrahent posiadał siedzibę lub miejsce prowadzenia działalności gospodarczej pod adresem, pod którym brak było oznak prowadzenia działalności gospodarczej;
- kontrahent nie dysponuje stroną internetową (lub nie jest obecny w mediach społecznościowych) z informacjami odpowiednimi do skali prowadzonej działalności, mimo że jest to przyjęte w danej branży.

Weryfikacja przez podatnika powyżej wymienionych okoliczności transakcji wskazanych w *Metodyce...*, w ocenie organów podatkowych istotnie zwiększy

[17] Art. 22 ust. 1 ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (dalej u.s.d.g.).

prawdopodobieństwo dochowania przez niego należytej staranności. Jednakże w praktyce życia gospodarczego można uwzględniać także inne okoliczności transakcji, jakie w danym przypadku uznają podatnicy za konieczne[18].

Czynności dotyczące spełnienia kryteriów formalnych, w szczególności podstawowe (wymienione w pkt 1-5), oraz analiza negatywna wystąpienia kryteriów transakcyjnych mogą być przeprowadzone w podstawowym zakresie przez samego podatnika. Wstępna weryfikacja rzetelności i wiarygodność kontrahenta pozwoli mu ocenić ryzyko przynajmniej na etapie początkowym i uchronić się przed wykorzystaniem w oszustwie podatkowym. Jednak lista wymogów transakcyjnych i formalnych nie ma charakteru zamkniętego. Ocena podjętych przez podmioty działań będzie podlegała ocenie organów podatkowo-skarbowych, a te mogą być bardziej wymagające co do wykorzystania innych możliwości i narzędzi weryfikacyjnych kontrahentów. Na rynku coraz więcej pojawia się podmiotów (infobrokerskich, wywiadowni gospodarczych i bankowych) specjalizujących się w prowadzeniu tzw. białego wywiadu na zlecenie innych podmiotów. Coraz większy jest również wybór podmiotów prowadzących publiczne (w tym za pośrednictwem sieci Internet) bazy informacji o podmiotach gospodarczych. Bazy te zawierają skumulowane w jednym miejscu podstawowe informacje z większości baz publicznie dostępnych. Podmioty te mogą udostępniać dane w odpowiednio uporządkowany sposób, zgodnie z wymogami klienta. Usługi te mogą być udostępniane wszystkim zainteresowanym bezpłatne lub ewentualnie po zalogowaniu (elektroniczne bazy danych). Dla bardziej wymagających klientów mogą być udostępniane za wynagrodzeniem (jednorazowo lub w abonamencie).

Biały wywiad i infobrokering

„Biały wywiad" zwany jest również „wywiadem jawnym", wywiadem „jawnoźródłowym" lub OSINT (ang. *Open Source INTelligence*). W literaturze przedmiotu funkcjonują różne niejednoznaczne definicje. Według Mroziewicza[19] „najbardziej bezpieczną, a zarazem przyjazną formą docierania do tajemnic jest biały wywiad, czyli analiza informacji z legalnie dostępnych źródeł". Według Liedla i Serafina[20] biały wywiad jest to informacja jawnoźródłowa obejmująca „ciąg danych, które pochodzą z jednego bądź większej liczby źródeł jawnych, a który to ciąg podlega procesowi oceny z uwzględnieniem ich zawartości oraz czasu publikacji".

[18] *Metodyka*..., s. 4.

[19] K. Mroziewicz, *Czas pluskiew*, Wydawnictwo „Wołoszański", Warszawa 2007, s. 334.

[20] K. Liedel, T. Serafin, *Otwarte źródła informacji w działalności wywiadowczej,* Difin, Warszawa 2011, s. 51.

Natomiast według Cisek „biały wywiad jako wywiad jawnoźródłowy czy OSINT polega na poszukiwaniu, pozyskiwaniu, ocenie, analizie, przetwarzaniu i wykorzystywaniu informacji ze źródeł otwartych. Źródła otwarte mogą być bezpłatne lub komercyjne, dokumentalne (utrwalone na nośnikach materialnych) lub osobowe”[21].

Autorzy prowadzący blog poświęcony białemu wywiadowi o nazwie „bialywywiad.blogspot.com” twierdzą, iż „cechuje się przede wszystkim tym, że zbierane informacje pochodzą tylko, po pierwsze, ze źródeł jawnych, ogólnodostępnych (co nie oznacza, że zawsze łatwo dostępnych, np. Deep Web, zasoby komercyjne), w tym otwartych (w trybie Open Access); po drugie pozyskiwane są w sposób nienaruszający zarówno przepisów prawa (źródła legalne), jak i zasad etycznych”[22].

Pojęcie „infobrokeringu” wywodzi się z marketingu i jest utożsamiane z białym wywiadem: „to pozyskiwanie informacji wyłącznie z ogólnodostępnych źródeł. Do źródeł tzw. białego wywiadu zaliczane są środki masowego przekazu, ale także ogólnie dostępne rejestry, wymagane prawem i udostępniane przez przedsiębiorstwa czy urzędy dokumenty, ogłoszenia i postanowienia sądowe, wydawnictwa marketingowe oraz analizy produktów. Zadaniem infobrokera jest dotarcie do możliwie wszystkich źródeł informacji, uporządkowanie danych, usystematyzowanie ich według określonego klucza, porównanie i zestawienie w obiektywny sposób”[23].

Dla potrzeb usług marketingu infobrokering różni się głównie rodzajem prowadzonych działań, do których zalicza się m.in.[24]:

- prowadzenie kompleksowego monitoringu konkurencji oraz otoczenia biznesowego, społecznego, kulturalnego czy politycznego;
- monitorowanie najnowszych osiągnięć technicznych i organizacyjnych;
- przygotowanie analiz np. zmian personalnych, przepływu osób pomiędzy organizacjami, inwestycji w nowe technologie, zmian w strategii, ekspansji lub zatrzymania rozwoju, aktualnie realizowane i planowane przedsięwzięcia rynkowe, a także plany rozwojowe.

W ramach białego wywiadu (infobrokeringu) szacuje się m.in. wydatki reklamowe, określa reguły doboru mediów oraz form przekazu. Służy on pozyskaniu szczegółowych informacji mających wpływ na potencjał rynkowy firm i marek. Infobrokering jest wykorzystywany również dla potrzeb analizy szczególnych przypadków, które pozwalają rozwiązywać bieżące wewnętrzne problemy samej organizacji.

[21] S. Cisek, *Wywiad biznesowy / biały wywiad / OSINT / wywiad jawnoźródłowy,* http://sabinacisek.blogspot.com/2015/12/ciecierski-marek-2009.html [dostęp: 21.03.2017].

[22] http://bialywywiad.blogspot.com/p/strona-gowna.html [dostęp: 11.06.2018].

[23] S. Cisek, *op. cit.*, s. 2.

[24] *Ibidem*.

Zadaniem firmy infobrokerskiej jest dotarcie do możliwie największej liczby źródeł informacji, uporządkowanie danych, usystematyzowanie ich według określonego klucza, porównanie i zestawienie w obiektywny sposób. Wyniki infobrokeringu, białego wywiadu oraz audytów są dostarczane w postaci raportów i analiz.

Zasadna jest zatem teza postawiona przez Cisek, iż infobroker i specjalista OSINT robią to samo, różnica w nazwach wynika prawdopodobnie z innego „pochodzenia" obu zawodów. Mocno zbliżone są także wymagane kompetencje (wiedza, umiejętności, postawy)[25].

Źródła informacji białego wywiadu

Otwarte źródła informacji zawierają ogół pisemnych, audiowizualnych lub informatycznych środków rozpowszechniania informacji. Szacuje się, że z tych źródeł może pochodzić od 80% do 90% gromadzonych informacji o różnym stopniu wartości oraz zróżnicowanym stopniu zaspokojenia potrzeb informacyjnych[26].

Mając na uwadze definicję „białego wywiadu", do źródeł informacji można zaliczyć formę papierową oraz jej odpowiedniki elektroniczne dostępne w sieci Internet. Poniżej przedstawiono podstawowe źródła białego wywiadu, które mogą wspierać zarówno podmioty w ocenie ryzyka wykorzystania w oszustwie w zakresie podatku VAT, jak i organy podatkowe w trakcje czynności sprawdzających dotyczących oceny wyczerpania znamion dochowania należytej staranności przez podatników. Do otwartych źródeł informacji zalicza się w szczególności[27]:

1) tradycyjne media, czyli:
   a) prasę, czasopisma i pisma branżowe (w tym ich internetowe wydania);
   b) telewizję i radio (np. audycje, wywiady z ekspertami, dzienniki, programy informacyjne);
2) prawne źródła informacji, do których zalicza się:
   a) Krajowy Rejestr Sądowy[28] prowadzony przez Sądy Gospodarcze – zawiera podstawowe dane o spółkach prawa handlowego, w tym możliwość wygenerowania informacji odpowiadającej odpisowi aktualnemu z Rejestru Przedsiębiorców;

[25] *Ibidem*.

[26] B. Saramak, *Wykorzystanie otwartych źródeł informacji w działalności wywiadowczej,* „Przegląd Bezpieczeństwa Wewnętrznego" 2015, t. 12 (7), s. 269; L. Kozioł, P. Janik, *System informacji gospodarczej w przedsiębiorstwie,* „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie" 2005, nr 673, s. 97, https://r.uek.krakow.pl/bitstream/123456789/2729/1/89224405.pdf [dostęp: 20.06.2018].

[27] *Ibidem*, s. 97-98.

[28] https://ekrs.ms.gov.pl/web/wyszukiwarka-krs/strona-glowna.

b) rejestry działalności gospodarczej CEIDG[29] i rejestr REGON Głównego Urzędu Statystycznego[30];
c) rejestr przedstawicielstw przedsiębiorców zagranicznych prowadzony przez Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii[31];
d) rejestry koncesji udzielonych przez Ministra Środowiska[32];
e) wyszukiwarki resortu finansów dostępne na portalu podatkowym[33], w tym wcześniej wymienione wykorzystywane przy kryteriach formalnych oraz uzyskanie potwierdzenia aktywności numeru VAT danego podmiotu, czyli potwierdzanie numeru VAT UE (VIES)[34];
f) księgi wieczyste[35] prowadzone przez wydziały ksiąg wieczystych sądów najniższej instancji;
g) rejestr zastawów prowadzony przez sądy rejonowe[36];
h) informacje o prowadzonych postępowaniach ugodowych i upadłościowych ogłaszane w „Monitorze Sądowym i Gospodarczym"[37];
i) informacje składane przez podmioty w związku z wymogami ustawy o rachunkowości ogłaszane w „Monitorze Sądowym i Gospodarczym"[38] (np. sprawozdania finansowe, w tym bilans, rachunek zysków i strat, zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym, rachunek przepływów pieniężnych, opinie niezależnych biegłych rewidentów);
j) prowadzone rejestry urzędów lub instytucji odpowiedzialnych za wydawania wymaganych prawem zezwoleń, pozwoleń, koncesji itp. (np. Urząd Regulacji Energetyki[39]);
k) rejestry prowadzone przez Komisję Nadzoru Finansowego[40] (np. pośredników usług ubezpieczeniowych, maklerów papierów wartościowych, doradców inwestycyjnych, maklerów giełd towarowych, agentów inwestycyjnych, firm inwestycyjnych, usług płatniczych);
l) rejestr agencji zatrudnienia (KRAZ)[41];

[29] https://prod.ceidg.gov.pl/CEIDG/CEIDG.Public.UI/Search.aspx.
[30] https://wyszukiwarkaregon.stat.gov.pl/appBIR/index.aspx.
[31] https://dane.gov.pl/.
[32] *Ibidem*.
[33] https://www.finanse.mf.gov.pl/pl/pp/wyszukiwarki.
[34] http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/?locale=pl&.
[35] https://ekw.ms.gov.pl/eukw_ogol/menu.do.
[36] https://bip.ms.gov.pl/pl/rejestry-i-ewidencje/rejestr-zastawow/.
[37] https://ems.ms.gov.pl/msig/przegladaniemonitorow.
[38] *Ibidem*.
[39] https://bip.ure.gov.pl/bip/rejestry-i-bazy.
[40] https://www.knf.gov.pl/podmioty/Rejestry_i_Ewidencje.
[41] http://stor.praca.gov.pl/portal/#/kraz/wyszukiwarka.

m) krajowy rejestr podmiotów wprowadzających produkty, produkty w opakowaniach i gospodarujących odpadami oraz informacje o rejestrach prowadzonych w państwach członkowskich UE[42];

3) dokumenty pisemne, reklamowe, handlowe (np. gazetki, informacje zarządu, które wyjaśniają plany na przyszłość i prezentują firmę);
4) banki danych, które są efektem rozwoju technologii informacyjnych i informatyki;
5) bazy informacji prowadzonych przez fundacje i stowarzyszenia, których misją jest m.in. upowszechnianie prawa obywatela w zakresie dostępu do informacji publicznej (np. Fundacja ePaństwo prowadząca portal „Moje Państwo"[43]);
6) publikacje, raporty, zestawienia i inne dokumenty wydawane przez wyspecjalizowane instytucje (np. GUS[44], SAS Institute[45]);
7) publikowane rankingi (np. Forbes[46], Newsweek[47], Fortune[48], Bisnode Polska Sp. z o.o.[49]).

Do źródeł informacji dostępnych w sieci Internet, które mogą wspierać podmioty w weryfikacji kontrahentów na przykład w zakresie ich wiarygodności, można zaliczyć:

– własne strony internetowe podmiotów gospodarczych;
– strony internetowe stowarzyszeń i zrzeszeń branżowych przedsiębiorców lub grup zawodowych itp. (np. Konfederacja Lewiatan[50], Naczelna Izba Lekarska[51]);
– komercyjne bazy danych (w tym dostępne po zalogowaniu, płatne oraz bezpłatne, np.: przeswietl.pl);
– wyspecjalizowane bazy informacji o podmiotach (np. Krajowy Rejestr Długów[52]);
– bazy informacji o krajowych domenach internetowych, w tym o podmiotach dokonujących rejestracji i abonentach domen (np. Krajowy Rejestr Domen[53], AZ.pl);

[42] https://bdo.mos.gov.pl/web/rejestr-publiczny/lista#$top=100; https://bdo.mos.gov.pl/web/.
[43] https://mojepanstwo.pl/.
[44] http://stat.gov.pl/publikacje/.
[45] https://www.sas.com/pl_pl/home.html.
[46] https://www.forbes.pl.
[47] http://www.newsweek.pl.
[48] http://fortune.com.
[49] https://www.bisnode.pl.
[50] http://konfederacjalewiatan.pl/.
[51] https://www.nil.org.pl/rejestry/informacje-na-temat-rejestrow.
[52] https://krd.pl/.
[53] https://dns.pl/.

– portale i serwisy społecznościowe (np. Facebook[54], Twitter[55], Instagram[56], YouTube[57], Pinterest[58], Nk.pl);
– portale społecznościowe dla „profesjonalistów" i grup zawodowych (np. GoldenLine[59], LinkedIn[60], Pracuj.pl).

Do „białych źródeł" analitycy zaliczają także blogi, mikroblogi i agregatory blogów oraz grupy i fora internetowe z ich własnymi wyszukiwarkami. Specjaliści OSINT zaliczają do białego wywiadu także niektóre rodzaje źródeł osobowych, jeśli nie wchodzą w zakres szarego wywiadu.

Podstawowe źródła informacji o podmiotach z państw członkowskich oraz odesłania do stron krajowych zamieszczono także na portalu Unii Europejskiej:

– informacje i odwołania do rejestrów handlowych w 28 państwach członkowskich[61];
– potwierdzenie numeru VAT (VIES), czyli weryfikacja aktywność numeru VAT nadanego przez państwo członkowskie[62];
– informacje i odwołania do rejestrów dłużników 7 państw członkowskich[63];
– informacje i odwołania do rejestrów upadłości w 28 państwach członkowskich[64];
– informacje i odwołania do ksiąg wieczystych w 28 państwach członkowskich[65].

Etapy analizowania źródeł otwartych

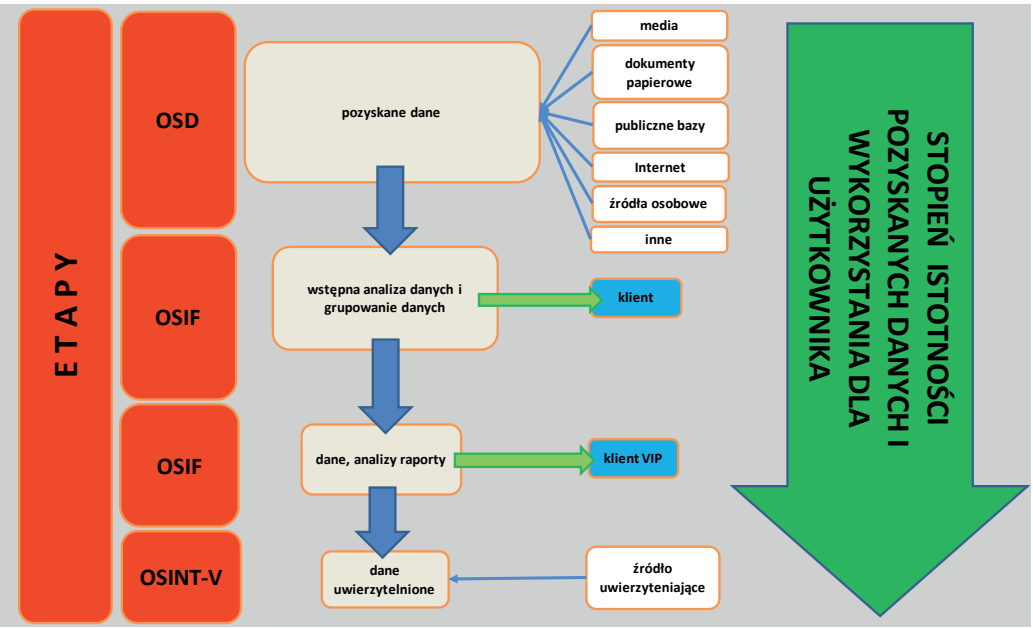
Biały wywiad jest bezpośrednio powiązany z czterema etapami analizowania źródeł otwartych, który w literaturze przedmiotu jest przedstawiany w następujący sposób[66]:

1) OSD (ang. *Open Source Data*) – są to „dane w stanie «surowym», pochodzące z pierwotnego źródła, w postaci drukowanej, z nośników telewizyjnych, radiowych, wystąpień, stron internetowych, również fotografie, komercyjne zdjęcia satelitarne"[67];

[54] https://pl-pl.facebook.com/.
[55] https://twitter.com/.
[56] https://www.instagram.com/.
[57] https://www.youtube.com/.
[58] https://pl.pinterest.com/.
[59] https://www.goldenline.pl/.
[60] https://www.linkedin.com/.
[61] https://e-justice.europa.eu/content_business_registers_in_member_states-106-pl.do?clang=pl.
[62] http://ec.europa.eu/taxation_customs/vies/?locale=pl.
[63] https://e-justice.europa.eu/content_find_a_company-489-pl.do?clang=pl.
[64] https://e-justice.europa.eu/content_insolvency_registers-110-pl.do.
[65] https://e-justice.europa.eu/content_land_registers_in_member_states-109-pl.do.
[66] B. Stromczyński, P. Waszkiewicz, *Biały wywiad w praktyce organów ścigania na przykładzie wykorzystania serwisów społecznościowych*, „Prokuratura i Prawo" 2014, nr 5, s. 4.
[67] *Ibidem*, s. 149.

2) OSIF (ang. *Open Source Information*) – są to dane jawne, surowe, zebrane w pierwszym etapie – ale poddane już wstępnej analizie, zgrupowane i przekazane dalej do rozpowszechnienia;
3) OSINT (ang. *Open Source Intelligence*) – stanowi „zaplanowane pozyskiwanie informacji; wybrane dane zostają przekazane jedynie wyselekcjonowanej grupie odbiorców, zgodnie z założeniami określonymi przez składającego zapytanie";
4) OSINT-V (ang. *Validated OSINT*) – są to dane, którym można przypisać wysoki poziom wiarygodności, potwierdzone przez rzetelne źródła.

Schemat 1. Etapy analizy źródeł otwartych.



Źródło: opracowanie własne na podstawie B. Stromczyński, P. Waszkiewicz, *Biały wywiad w praktyce organów ścigania na przykładzie wykorzystania serwisów społecznościowych*, „Prokuratura i Prawo" 2014, nr 5, s. 4.

Podsumowanie

Publikacja *Metodyki...* została pozytywnie przyjęta przez środowiska biznesowe i doradcze[68] w zakresie wytycznych dla organów podatkowych, jednak nadal oczekuje się, iż przełoży się to na kolejne kroki i nada dokumentowi formę objaśnień podatkowych[69].

[68] J. Czerwiński, *Należyta staranność VAT w transakcjach krajowych – MF ogłasza finał konsultacji podatkowych*, https://blog.dzp.pl/tax/nalezytej-starannosci-konsultacje/ [dostęp: 11.06.2018].

[69] A. Łagowski, *Nie daj się wkręcić w wyłudzenie VAT,* „Purpurowy Informator" 2018, s. 24, http://grantthornton.pl/wp-content/uploads/2018/05/Purpurowy_Informator_Nalezyta_starannosc_02052018.pdf [dostęp: 20.06.2018].

Saramak ocenia, że biały wywiad wydaje się mieć wręcz nieograniczone możliwości, jeśli chodzi o „objętość" źródeł oraz zakres tematyczny. Zatem trudno się nie zgodzić z jego opinią, iż niewątpliwą i niepodważalną zaletą wykorzystania otwartych źródeł jest ilość oraz różnorodność informacji w nich zawarta[70]. Po stronie zalet białego wywiadu można wskazać, iż jest postrzegany jako efektywna i wydajna metoda zdobywanych informacji, mając na uwadze stosunek ich jakości do kosztów związanych z ich pozyskaniem. Również „cyfrowy" – w większości przypadków – charakter informacji powoduje, że koszty tworzenia i utrzymania repozytoriów oraz baz danych, a także korzystanie z ich zasobów są minimalne. Ponadto cyfrowy charakter jawnoźródłowej informacji wiąże się z kolejną jej zaletą, którą jest łatwość jej przetwarzania oraz analizowania[71].

Niestety po stronie wad białego wywiadu zalicza się:

– wysokie koszty wykorzystywania infobrokeringu zlecanego podmiotom wyspecjalizowanym (np. wywiadowniom);
– konieczność ponoszenie wydatków na dostęp do płatnych baz i serwisów informacyjnych oferujących zestandaryzowane raporty i analizy;
– a w przypadku wewnętrznego infobrokeringu powoduje konieczność zatrudnienia specjalistów lub przeszkolenia własnych pracowników, którzy będą odpowiedzialni za zbieranie informacji i ocenę ryzyka realizacji zadań zgodnie z misją organizacji.

Przy ocenie wiarygodności i rzetelności informacji należy się również liczyć ze zjawiskiem:

– „efektu echa", czyli problemem weryfikacji informacji przy okazji wielokrotnego kopiowania, często bez podania pierwotnego źródła informacji;
– szumu informacyjnego, czyli przy analizie dużej ilości informacji, zwłaszcza z sieci Internet, niezbędne jest odpowiednie przygotowanie i doświadczenie analityczne osób dokonujących ich oceny w zakresie istotności i rzetelności;
– dezinformacji, czyli świadomym manipulowaniem przekazem (w tym medialnym) i celowym wprowadzaniem w błąd grup społecznych[72].

Klasycznym przejawem ostatniego zjawiska jest kreowanie wirtualnej rzeczywistości, np. poprzez zamieszczanie nieprawdziwych informacji na stworzonych własnych

[70] B. Saramak, *Wykorzystanie otwartych źródeł informacji w działalności wywiadowczej: historia, praktyka, perspektywy*, Uniwersytet Warszawski Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych, Warszawa 2015, s. 262.

[71] *Ibidem*, s. 263.

[72] K. Jarczewska-Walendziak, *Wykorzystywanie otwartych źródeł informacji przez służby śledcze*, „Toruńskie Studia Bibliologiczne" 2017, nr 1(18), s. 144, http://apcz.umk.pl/czasopisma/index.php/TSB/article/download/TSB.2017.008/13170 [dostęp: 18.06.2018].

„firmowych" stronach internetowych czy też fikcyjnych „profilach" na popularnych forach i portalach społecznościowych lub branżowych.

Korzystanie z profesjonalnych firm (np. infobrokerskich) jest zależne od skali prowadzonej działalności gospodarczej przez podmiot i tym samym podejmowanego ryzyka gospodarczego. Z pewnością będzie to wpływało na podwyższenie kosztów prowadzenia działalności gospodarczej, ale obniży ryzyko jej prowadzenia. Wykorzystywanie źródeł białego wywiadu może uchronić podmioty od podejrzenia świadomego uczestnictwa w oszustwie podatkowym. W momencie oceny przez organy podatkowe w trakcje czynności sprawdzających dotyczących oceny wyczerpania znamion dochowania należytej staranności przez podatników z pewności zapewni mu korzystniejszą pozycję.

Biały wywiad nie jest idealnym i jedynym rozwiązaniem, ale właściwie wykorzystywana różnorodność źródeł informacji połączona z dużą dynamiką rozwoju profesjonalnych baz danych może sprzyjać ograniczeniu nieświadomego udziału podmiotów w oszustwach podatkowych. Ponadto, jako nowoczesne i proste narzędzie, pozwoli uchronić się przed skutkami błędnych decyzji gospodarczych spowodowanych zawieraniem transakcji z niewiarygodnymi i nierzetelnymi podmiotami i tym samym obniżyć ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej. Biały wywiad może być skutecznym i efektywnym środkiem wspomagającym walkę z nadużyciami, zarówno po stronie organów podatkowych, jak i podmiotów gospodarczych.

Bibliografia

Literatura

Liedel K., Serafin T., *Otwarte źródła informacji w działalności wywiadowczej*, Difin, Warszawa 2011.

Mroziewicz K., *Czas pluskiew*, Wydawnictwo „Wołoszański", Warszawa 2007.

Saramak B., *Wykorzystanie otwartych źródeł informacji w działalności wywiadowczej*, „Przegląd Bezpieczeństwa Wewnętrznego" 2015, t. 12 (7).

Saramak B., *Wykorzystanie otwartych źródeł informacji w działalności wywiadowczej: historia, praktyka, perspektywy*, Uniwersytet Warszawski Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych, Warszawa 2015.

Stromczyński B., Waszkiewicz P., *Biały wywiad w praktyce organów ścigania na przykładzie wykorzystania serwisów społecznościowych*, „Prokuratura i Prawo" 2014, nr 5.

Źródła

Internet

Cisek S., *Wywiad biznesowy / biały wywiad / OSINT / wywiad jawnoźródłowy*, http://sabinacisek.blogspot.com/2015/12/ciecierski-marek-2009.html [dostęp: 21.03.2017].

Czerwiński J., *Należyta staranność VAT w transakcjach krajowych – MF ogłasza finał konsultacji podatkowych*, https://blog.dzp.pl/tax/nalezytej-starannosci-konsultacje/ [dostęp: 11.06.2018].

Jarczewska-Walendziak K., *Wykorzystywanie otwartych źródeł informacji przez służby śledcze*, Toruńskie Studia Bibliologiczne 2017, nr 1(18), http://apcz.umk.pl/czasopisma/index.php/TSB/article/download/TSB.2017.008/13170 [dostęp: 18.06.2018].

Kozioł L., Janik P., *System informacji gospodarczej w przedsiębiorstwie*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie" 2005, nr 673, https://r.uek.krakow.pl/bitstream/123456789/2729/1/89224405.pdf [dostęp: 20.06.2018].

Łagowski A., *Nie daj się wkręcić w wyłudzenie VAT*, „Purpurowy Informator" 2018, http://grantthornton.pl/wp-content/uploads/2018/05/Purpurowy_Informator_Nalezyta_starannosc_02052018.pdf [dostęp: 20.06.2018].

Metodyka w zakresie oceny dochowania należytej staranności przez nabywców towarów w transakcjach krajowych, Ministerstwo Finansów, https://www.mf.gov.pl/c/document_library/get_file?uuid=2eba55c3-cba9-4f1d-aa36-684f76b2d561&groupId=764034 [dostęp: 11.06.2018].

Elements of open-source intelligence at fiscal administration service in a struggle with tax frauds

Summary

One of the problem of tax administration is a struggle with tax frauds mainly in the area of VAT tax. The aim of indicating different types of verification of tax payers that may be involved in tax frauds a Financial Ministry has created a document of a directive type for tax organs. The methodology embraced in this document should help to evaluate entities with proper diligence in the area of risk evaluation (tax) used in VAT tax scope. Guidelines – in a quite comprehensive part – refer to verifying activities described as open-source intelligence or info brokering.

The aim of this article is to present an idea of open-source intelligence, popular sources of gathering reliable information about entities and the possibilities of its usage for evaluating a risk of implication in tax frauds.

Keywords

open-source intelligence, tax fraud, VAT tax.

Małgorzata Durbajło-Mrowiec
Uniwersytet Wrocławski

DOI: 10.23734/23.18.010

Ochrona danych osobowych w rachunkowości

Streszczenie

Od 25 maja 2018 roku kraje członkowskie Unii Europejskiej zostały zobowiązane rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) do ujednolicenia standardów ochrony danych osobowych. Rachunkowość prowadzona przez komórki wewnętrzne podmiotu lub przez biura rachunkowe również musi zostać dostosowana do nowych wymagań. Więcej wymagań muszą spełnić biura rachunkowe niż działy rachunkowości będące komórkami wewnętrznymi podmiotów-administratorów danych osobowych. Biura rachunkowe są zobowiązane realizować wszystkie obowiązki ciążące na administratorze danych i podmiocie przetwarzającym. Wewnętrzne działy rachunkowości zwykle będą zobowiązane do udziału w realizacji niektórych obowiązków ciążących na całym podmiocie, w swoim zakresie działania, np. sporządzania umów powierzenia, zarządzania czynnościami przetwarzania danych osobowych, przygotowania zgłoszeń naruszenia danych, udziału o ocenie skutków dla ochrony danych. Działy rachunkowości nie będą przekazywały klauzul informacyjnych osobom, których dane będzie przetwarzał administrator danych.

Słowa kluczowe

rachunkowość, biura rachunkowe, ochrona danych osobowych

Wprowadzenie

W 2016 roku Parlament i Rada Unii Europejskiej przyjęły jednolite zasady ochrony danych osób fizycznych, uchwalając rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych)[1], zwane dalej RODO. W art. 99 ust. 2 zapisano, że rozporządzenie ma zastosowanie we wszystkich krajach Unii od 25 maja 2018 roku. Pozostawiono więc krajom członkowskim Unii Europejskiej dwa lata na dostosowanie środowiska prawnego i funkcjonowania

[1] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych), https://sip.legalis.pl/document-full.seam?documentId=mfrxilrtgm2tsnrrguytsltwmvzc4mjxgy3ti [dostęp: 30.06. 2018].

podmiotów publicznych i gospodarczych do stosowania RODO. W przypadku Polski jedyną formą i działaniem dostosowawczym, które zostało zrealizowane do momentu zastosowania RODO jest uchwalenie ustawy o ochronie danych osobowych z dnia 10 maja 2018 r.[2], zwanej dalej Ustawą. Proces legislacyjny Ustawy był pośpieszny, co odbiło się na zawartości i jakości regulacji. Poniżej kalendarz prac nad Ustawą:

- 5.04.2018 Rada Ministrów kieruje projekt do Sejmu,
- 10.05.2018 Sejm uchwala Ustawę,
- 16.05.2018 Senat akceptuje Ustawę bez poprawek,
- 22.05.2018 Prezydent podpisuje Ustawę,
- 24.05.2018 Ustawa zostaje ogłoszona w Dzienniku Ustaw.

Wprowadzona ustawa o ochronie danych osobowych nie reguluje przetwarzania danych osobowych we wszystkich obszarach życia. Poza jej wpływem pozostaje działalność służb mundurowych, które nadal funkcjonują zgodnie z ustawą z 1997 roku[3]. Zasadnicza część Ustawy dotyczy utworzenia organu nadzorczego i zasad jego funkcjonowania, jak również prowadzenia postępowań przed tym organem. Dużo miejsca w nowej ustawie poświęcono wskazaniu administratorów danych centralnych systemów informatycznych i określeniu podmiotów, które mogą korzystać z tych baz danych. Kolejnym istotnym obszarem regulowanym Ustawą jest prowadzenie monitoringu w zakładach pracy, w szkołach oraz w miejscach publicznych. W Polsce nie ma przepisów o monitoringu. Ustawodawca polski w niewielkim zakresie skorzystał z uprawnień, jakie państwom członkowskim Unii pozostawiono w RODO. Stosowne zestawienie ujęto w tabeli 1. Najtrudniejszy do spełnienia przez administratora danych obowiązek informacyjny nie został doprecyzowany. Nie wprowadzono też żadnego ograniczenia w spełnianiu go, mimo wcześniejszych informacji o złagodzeniu tego wymogu, np. Ministerstwa Cyfryzacji wspólnie z Ministerstwem Przedsiębiorczości i Technologii o zwolnieniu z tego obowiązku przedsiębiorstw małych i średnich[4]. Chodzi tu przede wszystkim o obowiązki wynikające z art. 13 RODO dotyczące informacji podawanych przez administratorów danych osobowych w przypadku zbierania danych od osoby, której dane dotyczą. Nawet podmioty finansów publicznych realizujące swoje obowiązki wynikające z przepisów prawa w zakresie zabezpieczenia socjalnego, wypłacania świadczeń rodzinnych czy świadczące usługi zdrowotne nie zostały zwolnione z tego obowiązku, chociażby częściowo.

[2] Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2018 r. poz. 1000).

[3] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (t. j. Dz. U. z 2016 r. ze zm.).

[4] *Komunikat Ministerstwa Cyfryzacji i Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii dotyczący stosowania przepisów unijnego ogólnego rozporządzenia o ochronie danych osobowych (RODO) w stosunku do sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, „Gazeta Podatkowa" 29.01.2018, Nr 9 (1466).

Tabela 1. Zestawienie uprawnień państw członkowskich ujętych w RODO z adekwatnymi regulacjami w Ustawie

Art. RODO	Podstawowe zakresy pozostawione do regulacji krajowej	Art. Ustawy
6	Zgodność przetwarzania danych zwykłych – prawo do doprecyzowania	
8	Warunki wyrażenia zgody przez dziecko w przypadku usług społeczeństwa informacyjnego – prawo do zmiany wieku, min. do 13 lat	
9	Przetwarzanie szczególnych kategorii danych osobowych – prawo do dalszego ograniczenia przetwarzania danych genetycznych, biometrycznych lub dotyczących zdrowia	
23	Ograniczenia – prawo do ograniczenia zakresu obowiązków i praw przewidzianych w art. 12-22 i w art. 34, a także w art. 5 RODO, czyli praw osób, zasad przetwarzania i informowania o naruszeniu danych osobowych	3, 4, 5, ale tylko w zakresie obowiązku informacyjnego, jeśli dotyczy informacji niejawnych albo realizacji zadań publicznych i podanie informacji utrudni realizacje zadania, 6 – wyłączenie stosowania przez jednostki sektora finansów publicznych, jeśli dotyczy to bezpieczeństwa narodowego oraz służb specjalnych
40	Kodeksy postępowania – prawo do zachęcania do sporządzania kodeksów postępowania dla różnych sektorów z uwzględnieniem specyfiki mikro, małych i średnich przedsiębiorstw	Rozdział 6 – obowiązki, które należy spełnić przed Urzędem nadzorczym
42	Certyfikacja – prawo do ustalenia mechanizmów certyfikacji oraz znaków jakości i oznaczeń w zakresie ochrony danych osobowych	Rozdziały 3, 4, 5, ale tylko w zakresie certyfikacji
84	Sankcje – prawo do określenia innych sankcji za naruszenia RODO niż kary administracyjne	Rozdział 10 – odpowiedzialność cywilna 107 – odpowiedzialność karna
85	Przetwarzanie a wolność wypowiedzi i informacji – prawo do określenia zasad pozwalających pogodzić ochronę danych osobowych z wypowiedzią dziennikarską, akademicką, artystyczną i literacką	2
86	Przetwarzanie a publiczny dostęp do dokumentów urzędowych – prawa do pogodzenia tych celów	151 – powtórne wykorzystanie z zachowaniem przepisów o ochronie danych osobowych
87	Przetwarzanie krajowego numeru identyfikacyjnego – prawa do określenia szczególnych zasad	

Art. RODO	Podstawowe zakresy pozostawione do regulacji krajowej	Art. Ustawy
88	Przetwarzanie w kontekście zatrudnienia – prawo do określenia szczególnych zasad	111 – zmiana w kodeksie pracy – zasady stosowania monitoringu
89	Zabezpieczenia i wyjątki mające zastosowanie do przetwarzania do celów archiwalnych w interesie publicznym, do celów badań naukowych albo historycznych lub do celów statystycznych – prawo do ograniczenia w praw osób, których dane dotyczą	
90	Obowiązek zachowania tajemnicy – prawo do regulacji szczególnej w zakresie zawodów zobowiązanych do zachowania tajemnicy zawodowej	115 – NIK uprawnienie do przetwarzania danych zwykłych 126 – zwolnienie częściowe z zachowania tajemnicy dla psychologów 141 – nałożono obowiązek zachowania poufności 147 – obowiązek poufności dla fizjoterapeutów 153 – uprawnienie do zbierania danych osobowych przez Krajową Administrację Skarbową

Źródło: opracowanie własne na podstawie RODO i Ustawy.

Nowa ustawa o ochronie danych osobowych miała wejść w życie razem z ustawą wprowadzającą, w której miały być ujęte zmiany w innych ustawach (wg szacunku Rządu w ponad 100 aktach), aby doprowadzić polskie przepisy do zgodności z RODO. Projekt ustawy – przepisy wprowadzające ustawę o ochronie danych osobowych nadal jest przedmiotem prac Rady Ministrów. Po wdrożeniu RODO zmieniono nazwę projektowanej ustawy na projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku z zapewnieniem stosowania rozporządzenia 2016/679[5]. W projekcie, w sektorze finansów proponuje się zmiany w następujących przepisach:

1) ustawie z dnia 17 czerwca 1966 o postępowaniu egzekucyjnym w administracji (Dz. U. z 2016 r. poz. 599 ze zm.),
2) ustawie z dnia 13 października 1995 r. o zasadach ewidencji i identyfikacji podatników i płatników (Dz. U. z 2016 r. poz. 476 ze zm.),
3) ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 – Ordynacja podatkowa (Dz. U. z 2017 r. poz. 201 ze zm.),
4) ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz. U. z 2016 r. poz. 1988 ze zm.),

[5] Projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku z zapewnieniem stosowania rozporządzenia 2016/679, https://bip.kprm.gov.pl/kpr/form/r7079293730832,Projekt-ustawy-o-zmianie-niektorych-ustaw-w-zwiazku-z-zapewnieniem-stosowania-ro.html [dostęp: 5.07.2018].

5) ustawie z dnia 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (Dz. U. z 2016 r. poz. 2060),
6) ustawie z dnia 5 listopada 2009 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych (Dz. U. z 2016 r. poz. 1910 ze zm.),
7) ustawie z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz. U. z 2016 r. poz. 1572 ze zm.),
8) ustawie z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz. U. poz. 1844 ze zm.),
9) ustawie z dnia 16 listopada 2016 r. o Krajowej Administracji Skarbowej (Dz. U. poz. 1947 ze zm.),
10) ustawie z dnia 9 marca 2017 r. o wymianie informacji podatkowych z innymi państwami (Dz. U. poz. 648).

Nie przewidziano zmian w przepisach regulujących prowadzenie rachunkowości, np. ustawie o rachunkowości, rozporządzeniu w sprawie szczególnych zasad oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej czy rozporządzeniu w sprawie prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów.

Celem artykułu jest określenie działań dostosowawczych, jakie muszą zrealizować działy rachunkowości i biura rachunkowe, oraz wskazanie ich obowiązków w związku z wejściem RODO. Nie ulega bowiem wątpliwości, że rachunkowość przy okazji przetwarzania informacji finansowych przetwarza też dane osób fizycznych: dostawców, klientów, pracowników, emerytów, właścicieli spółek.

Publikację poprzedzono badaniami, głównie metodą porównawczą uwarunkowań prawno-organizacyjnych i funkcjonalnych działów księgowości w 18 wybranych pomiotach gospodarczych i sektora finansów publicznych, jak również biur rachunkowych. Przeprowadzono wywiady z osobami odpowiedzialnymi za ochronę informacji w badanych podmiotach, analizę zmian jakościowych oraz analizę dokumentacji z zakresu ochrony danych osobowych. Zbadano również przepisy prawa regulujące obszar badawczy.

Obowiązki administratora danych

Według RODO najważniejszym podmiotem biorącym udział w przetwarzaniu danych osób fizycznych jest administrator danych osobowych. Zgodnie z art. 4 ust. 7 RODO administratorem danych jest każda osoba fizyczna, prawna, prowadząca

działalność gospodarczą, realizująca zadania publiczne bez względu na wielkość, sektor, branżę, w których prowadzi działalność, jeśli określa cele i sposoby przetwarzania danych. Przez przetwarzanie należy rozumieć „operację lub zestaw operacji wykonywanych na danych osobowych lub zestawach danych osobowych w sposób zautomatyzowany lub niezautomatyzowany, taką jak zbieranie, utrwalanie, organizowanie, porządkowanie, przechowywanie, adaptowanie lub modyfikowanie, pobieranie, przeglądanie, wykorzystywanie, ujawnianie poprzez przesłanie, rozpowszechnianie lub innego rodzaju udostępnianie, dopasowywanie lub łączenie, ograniczanie, usuwanie lub niszczenie" (art. 4 ust. 2 RODO).

Administrator danych może przetwarzać dane osób fizycznych według następujących zasad (art. 5-11 RODO):

1) zgodnie z prawem, rzetelnie, w sposób przejrzysty dla osoby, której dane dotyczą;
2) dla konkretnego, szczegółowego celu (archiwizowanie nie narusza tej zasady), np. zawarcie umowy o pracę i jej realizacja, wydanie zaświadczenia, przeprowadzenie konkursu, ustalenie wymiaru podatku, podpisanie i rozliczenie umowy (ograniczenie celu);
3) tylko w niezbędnym zakresie dostosowanym do celu (minimalizacja danych), najlepiej wprost wynikającego z zapisów prawa, np. art. 22 k.p.;
4) administrator odpowiada za prawidłowe, aktualne dane (ma podjąć rozsądne działania, aby zapewnić spełnienie tej zasady);
5) dane mogą być przetwarzane w ograniczonym okresie czasu, różne dane w różnym czasie, np. dane kontaktowe pracownika do zakończenia pracy, dokumentacja kadrowa wynikająca z przepisów prawa zgodnie z okresem archiwizacji;
6) przetwarzane dane mają charakter poufny, administrator musi zastosować rozwiązania organizacyjne i techniczne w celu ochrony tych danych (zasada integralności);
7) w sposób rozliczalny, tzn. administrator musi wykazać przestrzeganie przepisów prawa i podjęte działania w celu ochrony danych (zasada dokumentowania działań).

Z zasad przetwarzania danych i praw osób, których dane dotyczą, wynikają obowiązki administratora danych. Zadania administratora danych zostały zapisane wprost w RODO w następujących artykułach:

- art. 13-18 i art. 34 **obowiązek komunikowania się (informowania),** w tym o sprostowaniu lub usunięciu danych osobowych lub o ograniczeniu przetwarzania, ale tylko odbiorców danych oraz o naruszeniu danych;
- art. 24 ust 1 **obowiązek wdrożenia środków organizacyjnych i technicznych** adekwatnych do ryzyka przetwarzania danych, aby przetwarzanie było zgodne

z RODO i aby móc to wykazać, środki te w razie potrzeby należy poddawać przeglądom i uaktualniać;

- art. 24 ust 2 **obowiązek opracowania i wdrożenia Polityki przetwarzania danych** osobowych, jeśli taki środek zostanie uznany za adekwatny do czynności przetwarzania;
- art. 25 uwzględnianie ochrony danych w fazie projektowania oraz domyślna ochrona danych – wdraża odpowiednie środki techniczne i organizacyjne, aby **domyślnie przetwarzane były wyłącznie te dane osobowe, które są niezbędne** (np. szyfrowanie, pseudoanonimizację);
- art. 30 **rejestrowanie czynności przetwarzania**;
- art. 35 **ocena skutków dla ochrony danych podstawą doboru środków ochrony danych i zapewnienia bezpieczeństwa danych.** Konsultacje z organem nadzorczym przed rozpoczęciem przetwarzania, jeśli ryzyko naruszenia ochrony danych jest duże, a administrator nie może zabezpieczyć danych (art. 36);
- art. 31 **współpraca z organem nadzorczym**, np. wykonywanie sprawdzeń przez Inspektora ochrony danych na zlecenie Urzędu;
- art. 33 **zgłaszanie naruszenia ochrony danych osobowych organowi nadzorczemu**;
- art. 37 **wyznaczenie inspektora ochrony danych w podmiotach publicznych** i innych, które systematycznie i regularnie monitorują osoby na dużą skalę lub przetwarzają dane wrażliwe.

Drugą, rozległą grupą zadań administratora danych jest realizacja praw osób, których dane przetwarza. Pierwszym z nich jest prawo osoby do bycia właściwie poinformowaną. Aby zrealizować to prawo, administrator jest zobowiązany do przekazania osobie w czasie pozyskiwania danych albo w czasie ujawnienia tzw. klauzuli informacyjnej. Zawartość tej klauzuli powinna się zmieniać w zależności od sposobu pozyskania danych, źródła danych, celu, do którego dane są zbierane, zakresu przetwarzania i podstawy prawnej przetwarzania (art. 13 i 14 RODO). Kolejne prawa osób fizycznych to prawo dostępu do danych, ich sprostowania, usunięcia, ograniczenia przetwarzania, przenoszenia, wniesienia sprzeciwu. Należy pamiętać, że zakres praw przysługujący osobie, której dane dotyczą, zależy od przyjętej podstawy prawnej przetwarzania. Osobie, która wyraziła zgodę na przetwarzanie danych osobowych, przysługuje pełny wachlarz praw zagwarantowanych w RODO. Spośród podstaw mających najczęstsze zastosowanie, czyli: za zgodą osoby, w celu przygotowania i realizacji umowy, której stroną jest osoba lub w celu spełnienia obowiązku prawnego ciążącego na administratorze danych, najwęższy zakres praw przysługuje osobie, której dane są przetwarzane na podstawie ostatniej z wymienionych przesłanek, czyli realizacji obowiązku zapisanego w prawie

UE lub prawie państwa członkowskiego. Realizacja tej grupy praw wymaga od administratora danych przyjęcia szeregu rozwiązań organizacyjnych, np. powierzenia adekwatnych zadań pracownikowi, określenia sposobu kontaktu z osobami chcącymi skorzystać ze swoich praw, ustalania zasad realizacji tych praw, np. kiedy, od jakiej liczby kopii danych pobierana będzie opłata, w jak sposób, użytkując systemy komputerowe o ograniczonych możliwościach raportowania, przykazywać dane osób fizycznych w powszechnie stosowanych formatach, sposoby aktualizacji danych, kryteria, po spełnieniu których osoba nie będzie identyfikowana itp. Osoba fizyczna, która poniesie szkodę majątkową lub niemajątkową w wyniku naruszenia RODO, ma prawo uzyskać od administratora odszkodowanie za poniesioną szkodę. Administrator ponosi więc również odpowiedzialność finansową.

Rachunkowość wewnętrzna

Ustawa o rachunkowości umożliwia prowadzenie rachunkowości we własnym zakresie albo w ramach outsourcingu. Rachunkowość wewnętrzna prowadzona jest przez wyodrębnione w strukturze organizacyjnej podmiotu wyspecjalizowane działy. W drugim przypadku mamy do czynienia z usługowym prowadzeniem ksiąg rachunkowych przez biura rachunkowe (art. 76a ustawy o rachunkowości[6]).

Działy rachunkowości w podmiocie są elementem składowym administratora danych osobowych, którym jest najczęściej osoba prawna (przedsiębiorstwo państwowe, spółka, spółdzielnia) lub organ publiczny np. gmina, jednostka samorządu terytorialnego (np. ośrodek pomocy społecznej), stowarzyszenie, fundacja. Zatem wskazane w poprzednim punkcie obowiązki administratora danych nie są wprost obowiązkami działów rachunkowości. Aby jednak administrator mógł wywiązać się ze swoich zadań, również tych w zakresie ochrony danych osobowych, każda wewnętrzna komórka organizacyjna musi uczestniczyć w ich wykonaniu w sposób i w zakresie właściwym dla swojej specyfiki. Zadaniem działów rachunkowości jest odzwierciedlenie procesów, zdarzeń zachodzących w sferze realnej w mierniku finansowym, uporządkowanie zebranych informacji finansowych i ich przekształcenie w sprawozdania finansowe. Rachunkowość pozyskuje i przetwarza dane o sytuacji majątkowej, finansowej i o wynikach finansowych podmiotu. W rozdziale 8 ustawy o rachunkowości określono zasady ochrony danych ujętych w dokumentacji księgowej i sprawozdaniach finansowych. W art. 71 ust. 1 zapisano, że dokumentację należy „przechowywać w należyty sposób i chronić przed niedozwolonymi zmianami, nieupoważnionym rozpowszechnianiem, uszkodzeniem lub zniszczeniem". W ust. 2 tego artykułu dodano „Przy prowadzeniu ksiąg rachunkowych

[6] Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. z 2018 r. poz. 395 ze zm.).

przy użyciu komputera ochrona danych powinna polegać na stosowaniu odpornych na zagrożenia nośników danych, na doborze stosownych środków ochrony zewnętrznej, na systematycznym tworzeniu rezerwowych kopii zbiorów danych zapisanych na informatycznych nośnikach danych, pod warunkiem zapewnienia trwałości zapisu informacji systemu rachunkowości, przez czas nie krótszy od wymaganego do przechowywania ksiąg rachunkowych, oraz na zapewnieniu ochrony programów komputerowych i danych systemu informatycznego rachunkowości, poprzez stosowanie odpowiednich rozwiązań programowych i organizacyjnych, chroniących przed nieupoważnionym dostępem lub zniszczeniem".

Powyższe zapisy ustawowe zobowiązują działy rachunkowości do stosowania rozwiązań organizacyjnych i technicznych wystarczających do zapewnienia nienaruszalności danych osobowych[7], np. przed ich utratą w wyniku pożaru, nieuprawnioną modyfikacją danych. Można przyjąć, że zarówno w celu ochrony informacji finansowych, jak i ochrony danych osobowych podmioty będą dobierały zabezpieczenia adekwatnie do występującego ryzyka naruszenia informacji. Takie podejście należy uznać za logicznie uzasadnione. Taki sposób postępowania narzuca RODO. W podstawowym dokumencie organizacyjnym rachunkowości – Polityce rachunkowości – raczej trudno znaleźć opis zastosowanych środków ochrony. W takiej sytuacji jedynym źródłem informacji o środkach ochrony będzie powszechnie stosowana „Polityka ochrony danych osobowych". Dokument ten powinien regulować następujące zagadnienia:

- ogólne zasady bezpieczeństwa informacji, np. zasady ochrony budynków, szaf,
- spełnianie obowiązku informacyjnego,
- realizację praw osób fizycznych,
- wydawanie upoważnień do przetwarzania danych osobowych,
- tworzenie kopii zapasowych i utrzymanie ciągłości działania,
- ochronę przed szkodliwym oprogramowaniem,
- zabezpieczenie urządzeń mobilnych i zasady pracy zdalnej,
- powierzenie przetwarzania danych,
- zarządzanie ruchem sieciowym i bezpieczeństwem komunikacji,
- ocenę skutków przetwarzania dla ochrony danych,
- szacowanie ryzyka związanego z bezpieczeństwem informacji,
- zgłaszanie naruszeń do organu nadzorczego,
- wyznaczenie Inspektora Ochrony Danych.

[7] Art. 4 ust. 9 RODO „naruszenie ochrony danych osobowych" oznacza naruszenie bezpieczeństwa prowadzące do przypadkowego lub niezgodnego z prawem zniszczenia, utraty, modyfikacji, nieuprawnionego ujawnienia lub dostępu do danych osobowych przesyłanych, przechowywanych lub przetwarzanych w inny sposób.

Wskazany dokument wydaje Administrator danych osobowych i zarządzeniem wdraża go do stosowania, w tym w działach rachunkowości.

Działy rachunkowości mogą brać udział w spełnianiu następujących obowiązków administratora:

- realizowaniu praw osób fizycznych, np. poprzez przygotowanie kopii danych osobowych, aktualizowanie danych osobowych w obsługiwanych systemach informatycznych, usuwanie danych wskazanych osób z systemów, usuwanie dokumentacji papierowej, zanonimizowanie dokumentacji udostępnianej innym osobom, szyfrowaniu zbiorów danych przekazywanych do naprawy,
- zgłaszaniu zapotrzebowania na wydanie upoważnień do przetwarzania danych osobowych pracownikom zatrudnionym w działach rachunkowości,
- sporządzaniu umów powierzenia do umów głównych zawieranych przez dział rachunkowości, np. z doradcą podatkowym,
- udział w sporządzeniu zgłoszenia do organu nadzorczego w przypadku naruszenia danych osobowych w działach rachunkowości,
- udział w szacowaniu ryzyka ochrony danych osobowych w zakresie rachunkowości.

Z powyższego wynika, że wprowadzenie RODO będzie skutkowało w działach rachunkowości zwiększeniem poufności przetwarzania danych i stosowaniem dodatkowych zabezpieczeń organizacyjnych (upoważnień do przetwarzania, umów powierzenia przetwarzania).

Upoważnienie do przetwarzania danych jest wydawane przez administratora danych w celu kontroli dostępu do danych osobowych przetwarzanych w podmiocie. Przed wydaniem upoważnienia osoba upoważniana powinna podpisać oświadczenie o zachowaniu w tajemnicy przetwarzanych danych oraz sposobów ich ochrony przyjętych w pomiocie. Aby upoważnienie spełniło cel, do realizacji którego jest wydawane, powinno wskazywać: do jakiego zbioru danych jest wystawiane, do jakiego rodzaju przetwarzania, np. tylko do przeglądu danych, jakie zostało nadane upoważnienie w systemie informatycznym, na jaki okres zostało wydane.

Sporządzając umowę powierzenia przetwarzania danych, której wzór zgodny z RODO najprawdopodobniej przygotuje specjalista z zakresu ochrony danych osobowych, działy rachunkowości powinny zwrócić uwagę na obszary nieuregulowane przez RODO, a mianowicie:

– zakres powierzanych danych, np. imię i nazwisko i PESEL, oraz kategorię osób, których dane będą powierzone, np. dane klientów,
– określenie miejsca, w którym będą przetwarzane dane, aby w przypadku skorzystania z prawa do kontroli było znane miejsce, do którego należy się udać,

– określenie podmiotu wydającego upoważnienia do przetwarzania danych osobowych,
– zwrot kar, odszkodowań w przypadku ich poniesienia przez administratora danych z powodu nieprzestrzegania RODO przez podmiot przetwarzający,
– zabezpieczenie danych osobowych po zakończeniu lub zerwaniu umowy o przetwarzanie danych, np. warunki ich zwrotu, obowiązek trwałego usunięcia z systemów informatycznych,
– obowiązki podmiotu przetwarzającego w przypadku konieczności zgłoszenia naruszenia danych do organu nadzorczego.

Księgowość na zlecenie – biuro rachunkowe

W przeciwieństwie do działów rachunkowości w podmiotach biura rachunkowe prowadzące usługowo rachunkowość są samodzielnymi administratorami danych osobowych i jednocześnie podmiotami przetwarzającymi dane osobowe powierzone przez inne podmioty. Muszą więc realizować wszystkie obowiązki ciążące na administratorze danych wskazane we wcześniejszym punkcie, w tym ten najtrudniejszy – informowanie osób fizycznych, których dane przetwarzają. Biura rachunkowe przetwarzają dane osób fizycznych szerszych kategorii niż rachunkowość wewnętrzna, mianowicie: właścicieli, klientów, dostawców, pracowników i emerytów, darczyńców, ale także osób niezwiązanych finansowo z biurem, np. gości. Biura jako samodzielni administratorzy danych są więc zobowiązani do przekazania klauzul informacyjnych wskazanym osobom, a w niektórych przypadkach do pozyskania zgód na przetwarzanie danych osobowych. Zgody w formie oświadczeń[8] woli będą wymagane zawsze w ramach działań marketingowych i promocyjnych biura. Zasady udzielania zgody określono w art. 7 i 8 RODO. Zdecydowanie częściej biura rachunkowe będą przekazywać informacje o przetwarzaniu danych osobowych, pozyskanych od osoby, której dane dotyczą[9]. W takiej informacji biuro jest zobowiązane podać:

1) kto jest administratorem danych;
2) w jakim celu będą wykorzystane dane, np. prowadzenia spraw kadrowo-płacowych;
3) podstawy upoważniającej biuro do przetwarzania danych, np. przetwarzanie jest niezbędne do wykonania umowy, gdzie stroną jest osoba, której dane dotyczą, lub do podjęcia działań na żądanie osoby, której dane dotyczą, przed zawarciem

[8] Zgodnie z definicją zgody wprowadzoną w RODO jest nią nie tylko oświadczenie woli, ale także wyraźne działanie potwierdzające wyrażenie zgody (art. 4 ust. 8 RODO), czyli np. przekazanie wniosku, przedstawienie się w czasie rozmowy telefonicznej, dostarczenie danych do podpisania umowy.

[9] Zgodnie z art. 13 i 14 RODO informacja o przetwarzaniu danych osobowych powinna być zróżnicowana w zależności od źródła danych: od osoby, której dane dotyczą, lub z innego źródła.

umowy i spełnienia obowiązku prawnego ciążącego na administratorze (art. 6 lub 9 RODO);
4) czy dane będą przekazywane odbiorcom danych, np. spółce partnerskiej;
5) przez jaki okres będą przetwarzane dane, np. do zakończenia zatrudnienia, a w zakresie obowiązku archiwizacji przez okres przewidziany przepisami prawa;
6) jakie prawa przysługują osobie fizycznej, np. w przypadku przetwarzania celem spełnienia obowiązku prawnego ciążącego na administratorze:
   a) żądania od administratora dostępu do swoich danych osobowych, ich sprostowania, ograniczenia przetwarzania, a także przenoszenia danych,
   b) wniesienia skargi do Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych;
7) czy podanie danych jest dobrowolne, czy wynika z przepisów prawa, np. prawa pracy;
8) wskazanie, jakie będą przyczyny niepodania danych, np. niepodanie danych uniemożliwi podpisanie i realizację umowy;
9) czy podane dane będą podlegać zautomatyzowanemu podejmowaniu decyzji, w tym profilowaniu.

Jako podmiot przetwarzający dane powierzone przez innych administratorów biuro działa wyłącznie na polecenie administratora. Do zadań biura w tym obszarze należy wspomaganie administratora w realizowaniu jego obowiązków (art. 26 RODO). Podstawą powierzenia danych może być zgodnie z RODO umowa powierzenia albo inny akt prawny. Określenie wzajemnych relacji między administratorem danych a biurem można jedynie określić w umowie, stąd też, mimo że w ustawie o rachunkowości jest dopuszczone usługowe prowadzenie rachunkowości, to podstawą prawną powierzenia danych przez biuro rachunkowe powinna być umowa powierzenia. Umowa ta jest organizacyjnym środkiem zabezpieczającym administratora danych przed naruszeniem RODO. Stąd też biura rachunkowe powinny skupić swoje wysiłki w tym obszarze na wynegocjowaniu zapisów, które nie będą je nadmiernie obciążały. W skrajnym przypadku administratorzy danych mogą podejmować próby przeniesienia na podmiot przetwarzający wielu swoich obowiązków. Na dziewięć zbadanych umów powierzenia zawartych przez podmioty o różnym statusie prawnym, własnościowym, reprezentujących zróżnicowane sfery i branże działalności oraz o różnej specyfice działalności zawartych z:

– kancelarią prawną,
– przychodnią w zakresie medycyny pracy,
– dostawcą systemu informatycznego, w tym finansowo-księgowego,
– pomiotem obsługującym płatną strefę parkowania,
– podmiotem obsługującym monitoring miejski,
– biurem rachunkowym,

– podmiotem świadczącym usługi marketingowe,
– podmiotem świadczącym usługi w zakresie bhp,
– firmą brokerską,

większość umów powierzenia miała charakter ogólny, zawarte w nich zapisy były powtórzeniem regulacji RODO albo jeszcze ustawy o ochronie danych osobowych z 1997 roku. W jednej administrator danych zawarł zapisy przenoszące obowiązek udzielania odpowiedzi osobom fizycznym na podmiot przetwarzający. W kolejnej administrator danych zrezygnował z prawa kontroli, ale zobowiązał podmiot przetwarzający do udzielania wielu informacji o prowadzonym przetwarzaniu w formie pisemnej na żądanie administratora. W pięciu zapisano prawo podmiotu przetwarzającego do podpowierzenia przetwarzania danych. Wszystkie zawierały obowiązek usunięcia danych w systemach informatycznych i przekazania dokumentacji papierowej po zakończeniu przetwarzania. Tylko jedna zawierała wszystkie pożądane elementy wymienione wyżej.

Podsumowanie

RODO jest kolejnym aktem prawym regulującym ochronę danych osobowych w Polsce. Poprzedni miał zasięg krajowy. Ustawa, o której mowa, zawierała w wielu obszarach identyczne albo podobne zapisy, np. w zakresie definicji pojęć, obowiązku informacyjnego, powierzania przetwarzania danych, wyznaczania administratora bezpieczeństwa informacji. Nowościami wprowadzonymi przez RODO są: bezpośrednia odpowiedzialność administratora danych za naruszenie przepisów wraz z odpowiedzialnością finansową, nawet do 20 mln euro lub 4% rocznego obrotu, zgłaszania naruszeń ochrony danych osobowych organowi nadzorczemu, nowe i rozszerzone prawa osób, których dane są przetwarzane, wyznaczanie inspektora danych z innym zakresem obowiązków niż administrator bezpieczeństwa informacji, rozszerzony obowiązek dokumentacyjny dla realizacji zasady rozliczalności, rozszerzony obowiązek informacyjny, nowe wymagania, które musi spełniać zgoda na przetwarzanie danych osobowych, obowiązek wykonania oceny skutków w zakresie ochrony danych. Przebadane podmioty w większości przypadków nie przestrzegały ustawy o ochronie danych osobowych. Ich działania w tym obszarze ograniczały się do wdrożenia Polityki bezpieczeństwa z instrukcją zarządzania systemami informatycznymi i wydania upoważnień do przetwarzania danych swoim pracownikom. W momencie wejścia w życie RODO stanęły przed problemem nie tyle modyfikacji stosowanych rozwiązań, co przed wdrożeniem niestosowanych dotychczas środków i zasad w wersji bardziej wymagającej niż dotychczas oraz przed wdrożeniem nowości. Działy rachunkowości w podmiotach, podobnie jak wszystkie inne komórki organizacyjne, muszą więc obecnie nauczyć się przetwarzać dane

osób fizycznych w sposób bardziej odpowiedzialny, świadomy zagrożeń i poufny. Zadania działów rachunkowości w porównaniu z komórkami merytorycznymi podmiotów nie obejmują spełniania obowiązku informacyjnego. Zgodnie z zapisami art. 14 ust. 4 RODO administrator danych, a w jego imieniu bezpośredni wykonawca ma obowiązek informować osoby o przetwarzaniu danych osobowych podczas ich pozyskiwania lub najpóźniej w momencie ujawnienia danych. Tymi bezpośrednimi wykonawcami będą głównie komórki merytoryczne, tj. dział sprzedaży, zaopatrzenia, organizacyjny, sekretariat.

Biura rachunkowe pełniące jednocześnie funkcję administratora danych dla „własnych" danych i podmiotu przetwarzającego dla danych powierzonych są zobowiązane do samodzielnego stosowania i przestrzegania wszystkich regulacji zawartych w RODO i nowej ustawie.

Bibliografia

Źródła

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) (Dz. Urz. UE L 119/1 z 4.5.2016 r.)

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości **(**Dz. U. z 2018 r. poz. 395 ze zm.)

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (t. j. Dz. U. z 2016 r. ze zm.)

Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. z 2018 r. poz. 1000)

Literatura

Komunikat Ministerstwa Cyfryzacji i Ministerstwa Przedsiębiorczości i Technologii dotyczący stosowania przepisów unijnego ogólnego rozporządzenia o ochronie danych osobowych (RODO) w stosunku do sektora małych i średnich przedsiębiorstw, „Gazeta Podatkowa" 29.01.2018, Nr 9 (1466)

Internet

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (ogólne rozporządzenie o ochronie danych) https://sip.legalis.pl/document-full.seam?documentId=mfrxilrtgm2tsnrrguytsltwmvzc4mjxgy3ti [dostęp 30.06-7.07. 2018]

Projekt ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku z zapewnieniem stosowania rozporządzenia 2016/679, https://bip.kprm.gov.pl/kpr/form/r7079293730832,Projekt-ustawy-o-zmianie-niektorych-ustaw-w-zwiazku-z-zapewnieniem-stosowania-ro.html [dostęp 5.07.2018]

Personal Data Protection in Accountancy

Summary

From 25th May 2018 all the members of European Union were committed to the General Data Protection Regulation (EU) 2016/679 from 27th April 2016 on data protection and privacy for all individuals, free flow of such data and on superseding the Data Protection Directive 95/46/EC to normalize standards on personal data protection. Accountancy led by internal units of an entity or by accounting offices must be adjusted to new requirements. More requirements must be met by accounting offices than by accounting departments which are internal parts of entities-administrators of personal data. Accounting offices are obliged to fulfil requirements of personal data administrators and processing entity. Internal accounting departments will be obliged to fulfil the requirements of the whole entity in the area of composing entrustment agreement, managing personal data processing etc. Accounting departments will not forward informative provisions to a person whose data will be processed by a data administrator.

Keywords

accountancy, accounting offices, personal data protection

Magdalena Homa
Uniwersytet Wrocławski

Monika Mościbrodzka
Uniwersytet Wrocławski

DOI: 10.23734/23.18.011

Wykorzystanie narzędzi wielowymiarowej analizy porównawczej w badaniu jednorodności funduszy inwestycyjnych akcji pod względem ryzyka i efektywności – podejście klasyczne i alternatywne

Streszczenie

Tematyka artykułu koncentruje się na klasyfikacji funduszy inwestycyjnych GPW pod względem podobieństwem w zakresie ryzyka i efektywności inwestycyjnej. Wiedza ta umożliwi inwestorowi podejmowanie decyzji co do sposobu inwestowania oraz ewentualną zmianę strategii inwestowania poprzez dostosowywanie składu portfela do sytuacji rynkowej i optymalizację wysokości wypłaty w przyszłości. W tym celu zastosowano narzędzia wielowymiarowej analizy porównawczej, które pozwoliły na stworzenie map podobieństwa badanych FI (z zastosowaniem zarówno miar klasycznych, jak i alternatywnych) stanowiących podstawę dalszej oceny ich jednorodności. W artykule wykazano, że klasyfikacje stosowane przez zarządzających, którzy mierzą efektywność średnią stopą zwrotu, natomiast jako miarę ryzyka stosują odchylenie standardowe i podstawowy z klasycznych wskaźników, czyli wskaźnik Sharpe'a, nie są prawidłowe, potwierdzają bowiem jednorodność próby mimo jej braku, jak również wykazano, że konieczne jest zastosowanie miar alternatywnych w przypadku braku asymetrii w rozkładach stóp zwrotu.

Słowa kluczowe

fundusze inwestycyjne, wielowymiarowa analiza porównawcza, ryzyko i efektywność, miary klasyczne, miary alternatywne

Wstęp

W ocenie efektywności zarządzania portfelem funduszy inwestycyjnych wykorzystuje się narzędzia, które uwzględniają zarówno stopę zwrotu, jak i miary ryzyka. We wcześniejszych latach inwestorzy oceniali rentowność inwestycji, najczęściej wykorzystując osiąganą stopę zwrotu, mimo że byli świadomi istnienia ryzyka, które związane było z inwestycją w dane aktywa. Dopiero w latach 60. XX wieku nauczyli się opisywać owe ryzyko w kategoriach zmienności zwrotów. W nowoczesnej teorii

portfelowej sformułowanej przez Markowitza[1] zakłada się, że optymalna inwestycja polega na maksymalizacji funkcji użyteczności inwestora, która zależy od średniej i wariancji stóp zwrotu. Na podstawie tej teorii Sharpe, Lintner oraz Mossin[2] stworzyli klasyczny model wyceny aktywów kapitałowych, który łączył oczekiwaną relację pomiędzy zwrotem a ryzykiem inwestycji z ryzykiem rynku. Na bazie modelu w kolejnym etapie powstały klasyczne miary efektywności funduszy, które wykorzystywały odchylenie standardowe stóp zwrotu do pomiaru ryzyka. Aby jednak prawidłowo interpretować te miary, należy pamiętać, że rozkład stóp zwrotu z inwestycji powinien być normalny lub przynajmniej symetryczny. W innym przypadku rozważania na ten temat nie są miarodajne. Asymetria odzwierciedla fakt występowania zbyt dużej liczby pozytywnych lub negatywnych obserwacji w stosunku do średniej w rozkładzie, a więc nienormalny sposób kształtowania się cen z okresu na okres i stóp zwrotu. Dlatego też w przypadku niesymetrycznego rozkładu stóp zwrotu należy zastosować inne miary oceny inwestycji, które uwzględniałyby właśnie tę asymetrię oraz koncentrację rozkładu. Miary te nazywane są miarami nieklasycznymi lub alternatywnymi. Celem pracy jest zbadanie jednorodności rynku pod względem ryzyka oraz efektywności za pomocą klasycznych oraz nieklasycznych miar i wskazanie różnic w obu podziałach z uwzględnieniem klasyfikacji dokonywanych przez zarządzających tymi funduszami. Należy podkreślić, że publikowana (przez zarządzających) ocena funduszy inwestycyjnych oparta jest na wskaźniku SRRI (*Synthetic Risk and Reward Indicator*), który wyliczany jest w oparciu o jednolitą metodologię dla całego rynku. Im wyższy jest poziom obserwowanego wskaźnika, tym większe jest ryzyko zmienności funduszu, ale i szansa na osiągnięcie zadowalających zysków. Według SRRI analizowane w pracy fundusze stanowiły jednorodną grupę pod względem ryzyka (poziom wg zarządzających równy 5), co w pracy zostało poddane weryfikacji.

1. Wybrane klasyczne miary ryzyka i efektywności

Klasyczne miary efektywności i ryzyka są narzędziami, które mogą być argumentem w ocenie zasadności podejmowania decyzji inwestycyjnej w oparciu o dostępne dane historyczne (w tym stopy zwrotu z inwestycji). W celu poprawnej interpretacji tych wskaźników niezbędne jest spełnienie kryterium normalności rozkładu stóp zwrotu lub

[1] H.M. Markowitz, *Portfolio Selection*, „Journal of Finance", March 1952, s. 77-91.

[2] W.F. Sharpe, *Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk*, „Journal of Finance" 1964, s. 425-442; J. Lintner, *The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets*, „Review of Economics and Statistics" February 1965, s. 13-37; J. Mossin, *Security Pricing and Investment Criteria in Competitive Markets*, „American Economic Review" December 1969, s. 749-756.

chociażby symetrii w ich rozkładzie. Do miar klasycznych oceniających ryzyko oraz efektywność zaliczane są wskaźniki niepewności takie jak odchylenie standardowe stóp zwrotu (σ) oraz wskaźnik ryzyka systematycznego beta (β), a także wykorzystane w pracy wskaźniki: Sharpe'a, Treynora, Jensena oraz Information Ratio.

Odchylenie standardowe jest miarą rozproszenia, która pozwala na oszacowanie przeciętnego odchylenia wartości cechy od wartości przeciętnej w badanej zbiorowości. Zastosowana do stóp zwrotu z rozważanej inwestycji informuje o stopniu zróżnicowania możliwych do zrealizowania stóp zysku z wybranych instrumentów finansowych[3]:

$$\sigma_R = \sqrt{\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}\left(R_i - \bar{R}\right)^2} \qquad (1)$$

gdzie $\bar{R}$ – *średnia stopa zwrotu z* analizowanego instrumentu w badanym okresie.

Miara ta informuje o przeciętnym odchyleniu możliwych stóp zwrotu danego instrumentu finansowego od oczekiwanej stopy zysku, którą ten instrument może przynieść konkretnemu inwestorowi[4].

Z kolei **współczynnik beta** informuje, o ile punktów procentowych wzrośnie stopa zwrotu z inwestycji w sytuacji, gdy wzrośnie stopa zwrotu z indeksu rynkowego o jeden punkt procentowy. Zatem jest to miara stopnia wrażliwości odzwierciedlająca reakcje badanego instrumentu na zmiany stopy zysku indeksu giełdowego. Współczynnik ten utożsamiany jest z miarą ryzyka rynkowego rozpatrywanego instrumentu[5]. Ryzyko systematyczne wyznacza się, wykorzystując klasyczny model wyceny kapitału, który przedstawia zależność rentowności całkowitej inwestycji (r_f) w postaci nadwyżki stopy zwrotu z wybranego instrumentu nad stopą zwrotu instrumentu wolnego od ryzyka od nadwyżki stopy zwrotu z wybranego indeksu rynkowego (r_{Mf})[6]:

$$r_f = \alpha + \beta \cdot r_{Mf} + \varepsilon \qquad (2)$$

gdzie $r_{Mf}(t) = R_M(t) - R_f(t), R_M$– stopa zwrotu z indeksu rynkowego, R_f – stopa zwrotu z instrumentu wolnego od ryzyka.

Z kolei **α – Jensena** odzwierciedla dodatkowy zwrot z inwestycji z uwzględnieniem towarzyszącego jej poziomowi ryzyka rynkowego i zaliczana jest do miar weryfikujących efektywność podmiotu inwestującego[7]. Jest ona różnicą pomiędzy stopą zwrotu osiągniętą przez inwestora a nadwyżką stopy zwrotu z benchmarku o takim samym poziomie ryzyka systematycznego nad stopą wolną od ryzyka.

[3] J. Jakubowski, R. Sztencel, *Wstęp do teorii prawdopodobieństwa*, Script, Warszawa 2004, s. 84.
[4] W. Dębski, *Rynek finansowy i jego mechanizmy*, PWN, Warszawa 2013, s. 496.
[5] J. Lintner, *op. cit.*, s. 14.
[6] *Ibidem*.
[7] M.C. Jensen, *The Performance of Mutual Funds in Period 1945-1964*, „Journal of Finance" 1968, s. 389-416.

Kolejną miarą ryzyka zaliczaną do miar klasycznych jest **wskaźnik Treynora**[8]**,** uwzględniający dwa rodzaje ryzyka: wynikającego z ogólnej sytuacji na całym rynku oraz ryzyka specyficznego:

$$TR = \frac{\bar{r_f}}{\beta} \tag{3}$$

Natomiast **Tracking Error** (błąd odwzorowania) jest różnicą odchylenia standardowego z wybranego instrumentu względem odchylenia standardowego stóp zwrotu z benchmarku[9]. Wskaźnik ten pozwala na ocenę, w jakim stopniu dana inwestycja jest zbliżona do innych w podobnej kategorii[10].

Ostatnim wskaźnikiem z grupy miar klasycznych jest **Information Ratio**, który mierzony jest według dodatkowej stopy zwrotu z funduszu (ponad benchmark) do odchylenia standardowego dodatkowej stopy zwrotu z inwestycji[11]:

$$IR = \frac{\bar{R} - R_b}{\sigma_b} \tag{4}$$

gdzie R_b jest średnią procentową stopą zwrotu z benchmarku, natomiast to odchylenie standardowe odnoszące się do R_b, tzn:

$$\sigma_w = \sqrt{\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}\left[R_i - R_{b,i} - \left(\bar{R} - R_b\right)\right]^2} \tag{5}$$

Gdy wartość wskaźnika przyjmuje co najmniej poziom 0,5, to wynik jest uważany za dobry, z kolei wartości powyżej 1 za znakomite[12]. Gdy ma się do czynienia ze zmienną koniunkturą rynkową, często przyjmuje się, że benchmark jest równy zeru, zatem dobry fundusz powinien po prostu osiągać dodatnie stopy zwrotu. Dlatego też IR jest wskaźnikiem, który dostarcza użyteczną dla inwestora informację, w sytuacji stabilności rynkowej. Problem, jaki pozostaje, to definicja benchmarku.

[8] J.L. Treynor, *How to Rate Management of Investment Funds, „*Harvard Business Review" 1965, No. 1, s. 63-75.

[9] T. Panek, J. Zwierzchowski, *Statystyczne metody wielowymiarowej analizy porównawczej. Teoria i zastosowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.

[10] P.E. Green, V.R. Rao, *A Note of Proximity Measures and Cluster Analysis*, „Journal of Marketing Research" 1969, No. 6, s. 359-364.

[11] E.F. Fama, *Components of Investment Performance*, „Journal of Finance" 1972, No. 3, s. 551-567.

[12] P.E. Green, V.R. Rao, *op. cit.*, s. 359-364.

2. Wybrane nieklasyczne miary ryzyka i efektywności

Jako modyfikację klasycznej miary ryzyka, jaką jest odchylenie standardowe, można zaproponować wykorzystanie **semiodchylenia standardowego**:

$$s\sigma_R = \sqrt{\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}\left(R_i - \bar{R}\right)_-^2} \tag{6}$$

gdzie $\left(R_i - \bar{R}\right)_- = min\left\{0, R_i - \bar{R}\right\}$

Sortino zdecydował, że inwestorzy bardziej obawiają się nieuzyskania przez fundusz oczekiwanej stopy zwrotu niż samej zmienności. Zatem miara ryzyka uwzględnia jedynie straty mierzone stopą zwrotu mniejszą niż przyjęta wymagana stopa zwrotu[13]. Aby zmierzyć te dolne, niepożądane odchylenia, używa się miernika zwanego **Sortino Ratio** – skonstruowanego w sposób podobny do współczynnika Sharpe'a z tą różnicą, że zysk wypracowany ponad pewną minimalną akceptowalną wartość stopy zwrotu odnoszony jest do semiodchylenia standardowego (σ-) w odróżnieniu od odchylenia standardowego u Sharpe'a:

$$SoR = \frac{\bar{R} - R_w}{s\sigma_w} \tag{7}$$

gdzie R_w to minimalna akceptowalna wartość stopy zwrotu (najczęściej jest to 0 lub średnia stopa zwrotu z instrumentu wolnego od ryzyka), natomiast to semiodchylenie standardowe odnoszące się do R_w, tzn.:

$$s\sigma_w = \sqrt{\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}\left[min\left(R_i - R_w; 0\right)\right]^2} \tag{8}$$

Modyfikacją wskaźnika SoR jest **wskaźnik potencjału nadwyżkowej stopy zwrotu** UPR, w którym licznik uwzględnia nadwyżki ponad próg rentowności i wyraża się on wzorem[14]:

$$UPR = \frac{\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n} max\left(R_i - R_w; 0\right)}{s\sigma_w} \tag{9}$$

UPR jest więc stosunkiem odchyleń pozytywnych od przyjętej minimalnej akceptowalnej wartości – do odchyleń negatywnych.

[13] F. Sortino, L. Price, *Performance Measurement in a Downside Risk Framework*, „Journal of Investing" 1994, vol. 3(3), s. 59-64.

[14] F. Sortino, R. Van der Meer, A. Plantinga, *The Upside Potential Ratio*, „Journal of Performance Measurement" 1999, vol. 4(1), s. 10-15.

Analogiczna idea stanowiła podstawę budowy **wskaźnika omega**, który wyraża stosunek średniej stopy zwrotu powyżej progu rentowności do średniej stopy zwrotu poniżej tego progu[15]:

$$\Omega = \frac{\sum_{i=1}^{n} max\left(R_i - R_w; 0\right)}{\left|\sum_{i=1}^{n} min\left(R_i - R_w; 0\right)\right|} \qquad (10)$$

Wskaźnik ten podaje wartość średniej dodatniej nadwyżki ponad minimalną wymaganą stopę zwrotu przypadającą na średnią obliczoną z tych wartości stóp zwrotu, które są mniejsze od minimalnego poziomu. Można zatem stwierdzić, że jest on miarą „rozpiętości" pomiędzy dodatnimi i ujemnymi odchyleniami stóp zwrotu od minimalnej wymaganej stopy zwrotu.

3. Wyniki badań

Analizie poddano 36 funduszy inwestycyjnych, notowanych na GPW w okresie od stycznia 2010 do grudnia 2015, w oparciu o tygodniowe wartości notowań. Wszystkie fundusze objęte analizą są funduszami akcji przypisanymi według zarządzających nimi do jednorodnej grupy ryzyka. Wszystkie dane potrzebne do badań zaczerpnięto ze strony inwestycyjnej www.stooq.pl.

W pierwszym kroku zbadano rozkład stóp zwrotu FI oraz ich zgodność z rozkładem normalnym. W tym celu wyznaczono podstawowe statystyki opisowe oraz przeprowadzono test chi-kwadrat zgodności z rozkładem normalnym. Wyniki zamieszczono w tabeli 1.

Tabela 1. Wartości statystyk opisowych wraz z testem normalności rozkładu dla stóp zwrotu funduszy inwestycyjnych

	$\overline{X}$	S	V_S	Me	Q_1	Q_3	skośność	kurtoza	X^2	wartość p
C1	-0,0080	1,7491	218,0626	0,0464	-0,8439	1,0833	-0,6202	1,9613	24,6820	0,0000
C2	0,1435	1,9702	13,7293	0,2322	-0,9775	1,3883	-0,2350	1,1628	14,2570	0,0008
C3	0,0968	2,0361	21,0313	0,1514	-0,9417	1,2655	-0,4718	1,9257	26,3200	0,0000
C4	-0,0033	1,9976	613,7254	0,1675	-1,0434	1,2671	-1,1065	4,1264	46,8500	0,0000
C5	0,1323	1,8687	14,1283	0,2065	-0,8550	1,2883	-1,4574	6,9354	68,5820	0,0000
C6	0,1063	1,9773	18,6072	0,2872	-0,7036	1,3566	-1,3771	5,3473	58,7230	0,0000
C7	0,0672	1,9463	28,9556	0,2059	-0,8805	1,1549	-1,3201	6,0383	62,9790	0,0000

[15] W. Shadwick, C. Keating, *A universal performance measure*, „Journal of Performance Measurement" 2002, vol. 6(3), s. 59-84.

	$\overline{X}$	S	V_S	Me	Q_1	Q_3	sko-śność	kurto-za	X^2	wartość p
C8	0,0345	2,0910	60,6774	0,1792	-1,1222	1,2717	-0,7970	2,5359	31,2140	0,0000
C9	0,0745	2,0096	26,9579	0,1003	-0,9821	1,3706	-1,0769	4,5267	52,0120	0,0000
C10	0,0847	1,9306	22,7951	0,2296	-0,9126	1,2180	-1,1754	4,5059	50,1290	0,0000
C11	0,1193	2,0877	17,4994	0,1974	-0,9582	1,4891	-1,1325	3,6234	44,6360	0,0000
C12	0,0441	2,0952	47,5586	0,0979	-1,0422	1,2784	-0,8600	2,9863	36,2840	0,0000
C13	0,0981	2,2435	22,8737	0,2601	-1,0948	1,5372	-0,9430	2,9567	36,0130	0,0000
C14	0,0790	2,3820	30,1699	0,3399	-1,1196	1,4721	-0,8833	2,5734	32,2270	0,0000
C15	0,0771	1,8437	23,9172	0,1646	-0,8744	1,2541	-0,9013	2,8508	34,6840	0,0000
C16	0,0273	2,0830	76,2726	0,1954	-1,0686	1,3707	-0,9084	2,5460	32,6860	0,0000
C17	0,0351	1,9531	55,5854	0,1642	-1,0294	1,2508	-0,8716	2,3874	30,8120	0,0000
C18	0,1019	1,9548	19,1816	0,2656	-0,9604	1,2960	-0,9023	2,9700	35,8370	0,0000
C19	0,0589	1,9387	32,9399	0,2010	-0,9342	1,3462	-0,9047	2,4781	32,2600	0,0000
C20	0,0908	2,0962	23,0897	0,1274	-0,8558	1,4678	-1,0604	3,8551	44,4190	0,0000
C21	0,0099	1,9910	201,5888	0,2216	-0,9546	1,2803	-1,3657	5,4526	58,5740	0,0000
C22	0,1222	1,8528	15,1682	0,2189	-0,7951	1,3415	-0,8667	2,6114	32,2610	0,0000
C23	0,0942	2,0143	21,3789	0,2687	-0,9599	1,3226	-1,0750	3,2569	41,3290	0,0000
C24	0,1817	1,9835	10,9188	0,4095	-0,8719	1,4051	-1,0838	3,5930	42,8000	0,0000
C25	-0,0286	2,2951	80,3217	0,0852	-1,2079	1,3199	-0,4285	1,1290	13,4160	0,0012
C26	-0,1125	2,1811	19,3957	0,0825	-1,1531	1,1283	-1,2621	5,7135	61,0620	0,0000
C27	0,1081	1,7803	16,4746	0,2133	-0,8185	1,3040	-1,0614	3,3092	40,8960	0,0000
C28	0,1680	1,5965	9,5035	0,2814	-0,6633	1,1705	-1,2301	5,4765	59,2460	0,0000
C29	0,0133	2,1320	160,0022	0,1346	-1,0123	1,3396	-0,9537	2,7212	34,9170	0,0000
C30	0,1648	1,7802	10,8029	0,2677	-0,7422	1,1883	-0,8821	3,5122	43,4640	0,0000
C31	0,0613	1,8911	30,8416	0,1784	-1,0285	1,2945	-0,5128	2,0082	27,1020	0,0000
C32	0,0341	2,1927	64,3914	0,0944	-1,0184	1,4613	-0,8097	2,2542	28,5500	0,0000
C33	0,0543	1,9379	35,6926	0,1064	-0,9566	1,2401	-0,7999	2,3806	29,5400	0,0000
C34	0,1002	1,8219	18,1790	0,1226	-0,7619	0,9856	-0,1031	2,1446	39,0100	0,0000
C35	0,1222	2,1177	17,3274	0,1570	-0,8783	1,2543	-0,5889	2,7139	39,5880	0,0000
C36	0,0969	2,1355	22,0268	0,2389	-1,0856	1,2844	-0,5784	1,8803	23,8290	0,0000

Źródło: opracowanie własne.

Większość funduszy w analizowanym okresie osiągnęła dodatnie średnie stopy zwrotu, jedynie 5 z nich osiągnęło przeciętny wynik poniżej zera. Warto jednak zauważyć, że wszystkie z nich miały mediany stóp zwrotu powyżej zera, co świadczy o osiąganiu w badanym okresie ponadprzeciętnych ujemnych wyników. Potwierdzeniem tej sytuacji są również ujemne wartości współczynnika asymetrii dla wszystkich analizowanych funduszy inwestycyjnych. Na podstawie przeprowadzonego testu normalności rozkładu można stwierdzić, że wszystkie badane inwestycje nie posiadały rozkładu zgodnego z rozkładem normalnym dla osiąganych przez nie stóp zwrotu. Jest to więc przyczynek, aby do badania jednorodności ich rynku zastosować miary alternatywne. Zastosowanie jedynie miar klasycznych w tym przypadku może inwestora wprowadzać w błąd.

W kolejnym kroku wyznaczono więc wartości poszczególnych miar ryzyka i efektywności z uwzględnieniem zarówno klasycznych, jak i alternatywnych mierników. Ponadto w miernikach opartych na wzorcu uwzględniono jako wzorzec stopę wolną od ryzyka (R_f) oraz stopę zwrotu z rynku (R_m). Wyniki zamieszczono w tabeli 2.

Tabela 2. Klasyczne miary ryzyka i efektywności dla funduszy inwestycyjnych akcji

FI	σ	S	TR	J	β	σ⁻		SoR		UPR		Ω	
						$R_w=R_m$	$R_w=R_f$	$R_w=R_m$	$R_w=R_f$	$R_w=R_m$	$R_w=R_f$	$R_w=R_m$	$R_w=R_f$
C1	1,7491	0,1255	0,2929	-0,0369	0,7492	0,5961	2,9344	-0,2059	0,0748	0,3772	0,5379	0,6461	1,1621
C2	1,9702	0,1883	0,5239	0,1287	0,7081	0,8733	2,7437	0,0330	0,1352	0,5992	0,6119	1,0585	1,2849
C3	2,0361	0,1593	0,3840	0,0353	0,8445	0,5633	2,9645	-0,0317	0,1094	0,5034	0,5742	0,9405	1,2363
C4	1,9976	0,1122	0,2563	-0,0751	0,8748	0,5274	3,0689	-0,2236	0,0731	0,3626	0,5466	0,6177	1,1549
C5	1,8687	0,1925	0,5044	0,1157	0,7132	0,8264	2,8341	0,0213	0,1269	0,5835	0,5825	1,0380	1,2799
C6	1,9773	0,1688	0,3942	0,0441	0,8465	0,5594	2,9891	-0,0150	0,1117	0,5417	0,5712	0,9729	1,2440
C7	1,9463	0,1514	0,3592	0,0140	0,8204	0,6070	2,9955	-0,0782	0,0984	0,4692	0,5591	0,8567	1,2144
C8	2,0910	0,1253	0,2804	-0,0577	0,9342	0,3866	3,0510	-0,2075	0,0859	0,3934	0,5585	0,6539	1,1824
C9	2,0096	0,1503	0,3652	0,0190	0,8270	0,6829	2,8661	-0,0588	0,1054	0,5063	0,5783	0,8957	1,2237
C10	1,9306	0,1617	0,3783	0,0298	0,8252	0,5708	2,9454	-0,0525	0,1060	0,5279	0,5728	0,9092	1,2280
C11	2,0877	0,1661	0,3999	0,0500	0,8672	0,6251	2,9858	0,0074	0,1161	0,5435	0,5808	1,0138	1,2510
C12	2,0952	0,1296	0,2945	-0,0440	0,9220	0,4572	3,1055	-0,1545	0,0874	0,4002	0,5544	0,7208	1,1880
C13	2,2435	0,1451	0,3224	-0,0200	1,0098	0,3125	3,0940	-0,0531	0,1052	0,4895	0,5702	0,9018	1,2272
C14	2,3820	0,1286	0,2872	-0,0587	1,0671	0,3894	3,1683	-0,0917	0,0967	0,4611	0,5636	0,8336	1,2080
C15	1,8437	0,1652	0,3700	0,0229	0,8231	0,4194	2,9463	-0,0896	0,1034	0,4827	0,5648	0,8429	1,2250
C16	2,0830	0,1223	0,2704	-0,0676	0,9421	0,3100	3,0836	-0,2819	0,0826	0,3273	0,5508	0,5365	1,1772

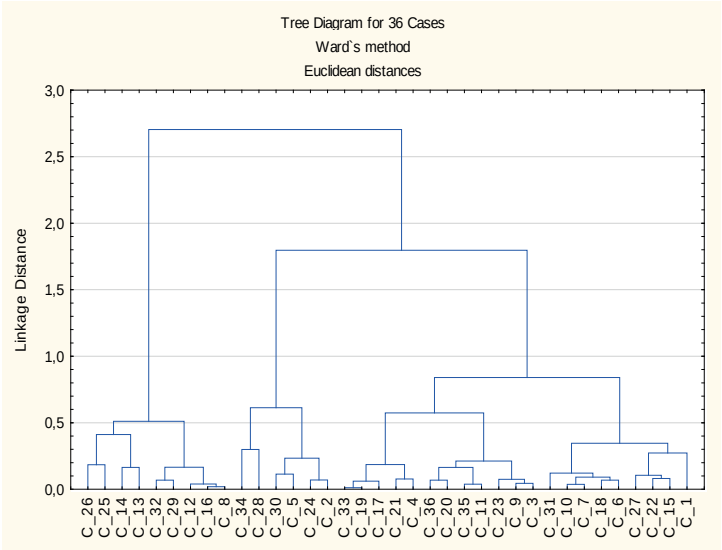
FI	σ	S	TR	J	β	σ⁻		SoR		UPR		Ω	
						$R_w=R_m$	$R_w=R_f$	$R_w=R_m$	$R_w=R_f$	$R_w=R_m$	$R_w=R_f$	$R_w=R_m$	$R_w=R_f$
C17	1,9531	0,1345	0,2991	-0,0378	0,8779	0,3660	2,9892	-0,2173	0,0879	0,3502	0,5555	0,6162	1,1886
C18	1,9548	0,1685	0,4181	0,0598	0,7878	0,7084	2,8296	-0,0180	0,1164	0,5528	0,5844	0,9683	1,2498
C19	1,9387	0,1477	0,3273	-0,0130	0,8749	0,3305	2,9963	-0,1689	0,0956	0,4157	0,5628	0,7104	1,2054
C20	2,0962	0,1518	0,3366	-0,0052	0,9455	0,2860	3,0773	-0,0836	0,1034	0,4934	0,5664	0,8548	1,2243
C21	1,9910	0,1192	0,2909	-0,0418	0,8159	0,7929	3,0577	-0,1322	0,0776	0,3714	0,5404	0,7368	1,1684
C22	1,8528	0,1887	0,4165	0,0624	0,8394	0,3013	2,9439	0,0248	0,1188	0,5658	0,5772	1,0460	1,2602
C23	2,0143	0,1597	0,3593	0,0153	0,8954	0,4058	3,0378	-0,0504	0,1059	0,4980	0,5631	0,9078	1,2326
C24	1,9835	0,2063	0,5410	0,1504	0,7562	0,8074	2,8012	0,0830	0,1461	0,6294	0,6043	1,1524	1,3202
C25	2,2951	0,0867	0,2116	-0,1228	0,9401	0,8219	3,2282	-0,1743	0,0616	0,4095	0,5418	0,7008	1,1288
C26	2,1811	0,0527	0,1215	-0,2090	0,9470	0,6676	3,1898	-0,3402	0,0361	0,2204	0,5117	0,3923	1,0761
C27	1,7803	0,1885	0,4250	0,0654	0,7894	0,4447	2,8960	-0,0149	0,1159	0,5340	0,5787	0,9728	1,2514
C28	1,5965	0,2477	0,6470	0,1863	0,6112	0,8251	2,6986	0,0646	0,1465	0,5887	0,6022	1,1237	1,3230
C29	2,1320	0,1129	0,2514	-0,0869	0,9578	0,3694	3,1087	-0,2744	0,0775	0,3189	0,5438	0,5367	1,1667
C30	1,7802	0,2203	0,5192	0,1338	0,7555	0,5490	2,7968	0,0913	0,1403	0,6382	0,5974	1,1675	1,3081
C31	1,8911	0,1527	0,3840	0,0314	0,7522	0,7898	2,9766	-0,0676	0,0970	0,4858	0,5661	0,8775	1,2077
C32	2,1927	0,1193	0,2669	-0,0738	0,9799	0,4001	3,1072	-0,2015	0,0842	0,3611	0,5541	0,6411	1,1798
C33	1,9379	0,1454	0,3259	-0,0141	0,8647	0,3979	3,0223	-0,1518	0,0932	0,4480	0,5483	0,7463	1,2057
C34	1,8219	0,1799	0,6997	0,1675	0,4683	1,2384	2,6680	-0,0117	0,1228	0,5318	0,5910	0,9784	1,2635
C35	2,1177	0,1651	0,4117	0,0591	0,8494	0,7601	3,0365	0,0099	0,1152	0,5524	0,5669	1,0183	1,2560
C36	2,1355	0,1519	0,3609	0,0169	0,8989	0,6258	3,1080	-0,0283	0,1044	0,5249	0,5730	0,9486	1,2237

Źródło: opracowanie własne.

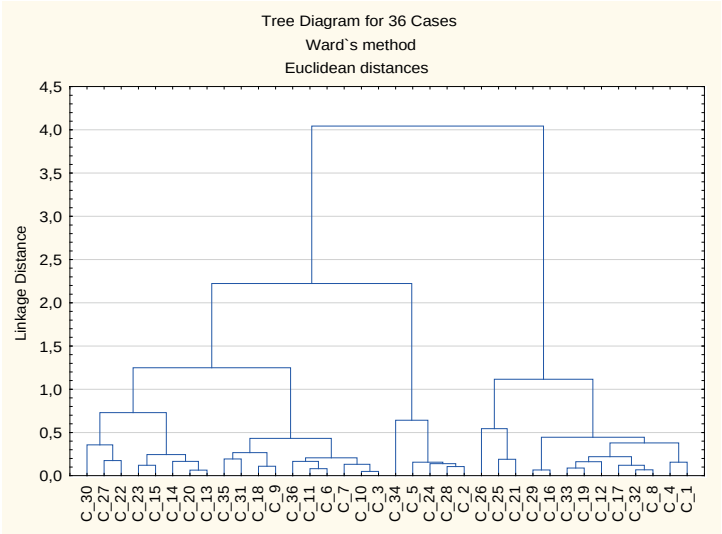
Na podstawie wyznaczonych miar przeprowadzono klasyfikację funduszy inwestycyjnych akcji pod kątem ich jednorodności względem uzyskanych wyników. Zastosowano w tym przypadku hierarchiczne procedury aglomeracyjne z wykorzystaniem metody Warda jako metody grupowania w oparciu zarówno o mierniki klasyczne, jak i alternatywne. Uzyskane wyniki zaprezentowano na rysunku 1.

Rysunek 1. Dendrogramy dla FI Akcji według klasycznych i alternatywnych miar ryzyka i efektywności

Klasyczne



Alternatywne



Źródło: opracowanie własne.

Metoda ta różni się od wszystkich pozostałych metod aglomeracyjnych, ponieważ do oszacowania odległości między skupieniami wykorzystuje podejście analizy wariancji. Mówiąc krótko, metoda ta zmierza do minimalizacji sumy kwadratów odchyleń dowolnych dwóch skupień, które mogą zostać uformowane na każdym etapie. W wyniku grupowania według klasycznych miar ryzyka i efektywności można wyróżnić siedem jednorodnych grup funduszy, o czym świadczy wysoka wartość wskaźnika Silhouette

(0,7846), wykorzystywanego do wyboru optymalnej liczby klas oraz do oceny jakości otrzymanej klasyfikacji[16]. Wartość tego indeksu dla ustalonej liczby klas wyznacza się ze wzoru:

$$S(u) = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\frac{b(i)-a(i)}{max\{a(i),b(i)\}} \qquad (11)$$

gdzie *u* – liczba klas, *n* – liczba obiektów, *i* – numer obiektu (*i=1, ..., n*), *a(i)* – średnia odległość *i* – tego obiektu od pozostałych obiektów należących do tej samej klasy, co obiekt *i*, *b(i)* – średnia odległość *i* – tego obiektu od obiektów należących do najbliższej klasy obiektu *i*.

Wartość tego miernika zawiera się w przedziale [-1,1] i im bliższa jest wartości 1, tym silniejsza jest struktura powstałych klas.

Warto podkreślić, że jest to klasyfikacja niezależna od przyjętej grupy mierników (klasyczne czy alternatywne), która przeczy jednorodnemu grupowaniu proponowanemu przez zarządzających i w związku z tym wprowadza w błąd inwestorów. Według przeprowadzonej klasyfikacji w oparciu o miary alternatywne wskazać należy aż 8 jednorodnych grup FI, co falsyfikuje tezę, iż fundusze te stanowią jednorodną grupę, której ryzyko jest na względnym poziomie miernika SSRI równym 5. Prawidłowy przydział funduszy do grup podobnych pod względem ryzyka i efektywności zamieszczono w tabeli 3 i rysunku 2.

Tabela 3. Grupy funduszy jednorodnych pod względem ryzyka i efektywności według klasycznych i alternatywnych miar

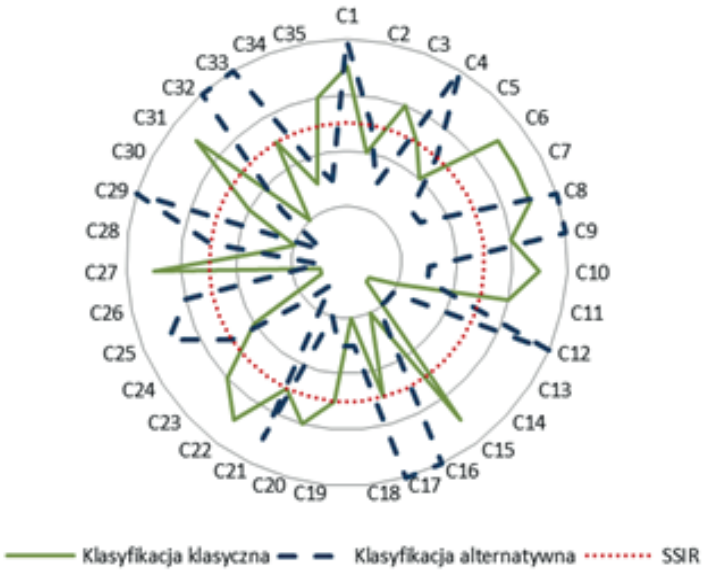
fundusz	Grupa ryzyka wg SSIR =>5		fundusz	Grupa ryzyka wg SSIR =>5	
	Miar klasycznych	Miar alternatywnych		Miar klasycznych	Miar alternatywnych
C1	7	8	**C19**	5	3
C2	4	5	**C20**	6	2
C3	6	3	**C21**	5	7
C4	5	8	**C22**	7	1
C5	4	5	**C23**	6	2
C6	7	3	**C24**	4	5
C7	7	3	**C25**	1	7
C8	7	8	**C26**	1	6
C9	6	8	**C27**	7	1

[16] L. Kaufman, P.J. Rousseeuw, *Finding Groups in Data: an Introduction to Cluster Analysis*, Wiley, New York 1990.

fundusz	Grupa ryzyka wg SSIR =>5		fundusz	Grupa ryzyka wg SSIR =>5	
	Miar klasycznych	Miar alternatywnych		Miar klasycznych	Miar alternatywnych
C10	7	3	**C28**	3	5
C11	6	3	**C29**	2	8
C12	2	8	**C30**	4	1
C13	1	2	**C31**	7	3
C14	1	2	**C32**	2	8
C15	7	2	**C33**	5	8
C16	2	8	**C34**	3	4
C17	5	8	**C35**	6	3
C18	2	3	**C36**	6	3

Źródło: opracowanie własne.

Rysunek 2. Klasyfikacja FI z uwzględnieniem miar klasycznych i alternatywnych



Źródło: opracowanie własne.

Powyższe wyniki świadczą o tym, że zarządzający na podstawie oczekiwanej stopy zwrotu FI względem ich ryzyka całkowitego mierzonego odchyleniem standardowym wskazują, że fundusze objęte analizą stanowią jednorodną klasę FIA o wspólnym celu inwestycyjnym i podobnym ryzyku. Jednak fundusze akcji, które narażone są na wysokie ryzyko, ale zwłaszcza w okresie hossy generują wysokie stopy zwrotu, w rzeczywistości są niejednorodne w zaproponowanych przez zarządzających klasach i rodzaj

zastosowanych mierników jest również istotny. Aby zweryfikować tezę, w jakim stopniu rezultat klasyfikacji zbioru obiektów pokrywa się z wynikami podziału tego samego zbioru względem innego kryterium przy zastosowaniu tej samej metody taksonomicznej, w artykule wykorzystano miarę podobieństwa, opartą na dwuwymiarowej tablicy kontyngencji, zaproponowanej w pracach Greena i Rao[17] oraz Randa[18]. Obliczony wskaźnik podobieństwa pomiędzy klasyfikacjami, którego wartość nie przekroczyła 70% (66,14%) informuje, że obie klasyfikacje różnią się od siebie w ponad 30%, co świadczy o istotnym wpływie na klasyfikację zastosowanych mierników.

Zakończenie

Zarządzający funduszami inwestycyjnymi sami deklarują poziom ryzyka, dzieląc je na jednorodne grupy oraz mierząc ich efektywność głównie średnią stopą zwrotu, natomiast jako miarę ryzyka stosują odchylenie standardowe i podstawowe z klasycznych wskaźników. Należy zauważyć, że nie zawsze te miary prawidłowo odwzorowują zarówno ryzyko, jak i efektywność funduszy, a związane jest to właśnie z rozkładem osiąganych stóp zwrotu, który najczęściej nie jest rozkładem normalnym czy też symetrycznym. W takich przypadkach błędne jest opieranie decyzji inwestycyjnej na klasycznych miarach, ponieważ nie uwzględniają one asymetrii rozkładu, który w decydujący sposób świadczy nie tylko o ryzyku, ale i efektywności funduszu.

Na podstawie uzyskanych wyników zastosowanej metody Warda wykazano, że zastosowanie zarówno klasycznych, jak i nieklasycznych miar istotnych w ocenie efektywności i ryzyka prowadzi do wyodrębnienia podgrup różniących się pod względem ryzyka i polityki inwestycyjnej, które z punktu widzenia dywersyfikacji ryzyka inwestycyjnego mają ogromne znaczenie. Dlatego też inwestor powinien posiadać wiedzę o jednorodnych podgrupach FI Akcji, która umożliwi mu wybór odpowiednich funduszy zgodnych z jego celem inwestycyjnym i przyjętą strategią. Zatem dobierając fundusz inwestycyjny, uwzględniając skłonność do akceptowania określonego poziomu ryzyka oraz oczekiwania dotyczące stóp zwrotu z inwestycji, standardowa informacja o funduszach inwestycyjnych przekazywana przez zarządzających powinna zawierać pełną i rzetelną wiedzę o niejednorodności grupy funduszy, w przeciwnym wypadku zarządzający wprowadzają inwestorów w błąd. Co więcej, zastosowanie klasycznych i nieklasycznych miar dało w konsekwencji dwa różniące się w ponad 30% podziały na podgrupy jednorodne pod względem badanych mierników, co również sugeruje, że

[17] P.E. Green, V.R. Rao, *op. cit.*

[18] W.M. Rand, *Objective Criteria for the Evaluation of Clastering Methods*, „Journal of the American Statistical Association" 1971, No 66.

w swoich decyzjach inwestycyjnych należy brać pod uwagę rozkład stóp zwrotu z badanego funduszu, ponieważ zastosowanie klasycznych miar nie zawsze daje prawidłową interpretację uzyskanych wyników, co może również prowadzić do błędnych decyzji inwestycyjnych.

Bibliografia

Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy*, PWN, Warszawa 2013.

Fama E.F., *Components of Investment Performance*, „Journal of Finance" 1972, No. 3, s. 551-56.

Green P.E., Rao V.R, *A Note of Proximity Measures and Cluster Analysis*, „Journal of Marketing Research" 1969, No 6.

Jakubowski J., Sztencel R., *Wstęp do teorii prawdopodobieństwa*, Script, Warszawa 2004.

Jensen M.C., *The Performance of Mutual Funds in Period 1945-1964*, „Journal of Finance" 1968, s. 389-416.

Kaufman L., Rousseeuw P.J., *Finding Groups in Data: an Introduction to Cluster Analysis*, Wiley, New York 1990.

Lintner J., *The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets*, „Review of Economics and Statistics", February 1965, s. 13-37.

Markowitz H.M., *Portfolio Selection*, „Journal of Finance" March 1952, s. 77-91.

Mossin J., *Security Pricing and Investment Criteria in Competitive Markets*, „American Economic Review" December 1969, s. 749-756.

Panek T., Zwierzchowski J., *Statystyczne metody wielowymiarowej analizy porównawczej. Teoria i zastosowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.

Rand W.M., *Objective Criteria for the Evaluation of Clastering Methods*, „Journal of the American Statistical Association" 1971, No 66.

Shadwick W., Keating C., *A universal performance measure*, „Journal of Performance Measurement" 2002, vol. 6(3), s. 59-84.

Sharpe, W.F., *Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk*, „Journal of Finance" 1964, s. 425-442.

Sortino F., Price L., *Performance Measurement in a Downside Risk Framework*, „Journal of Investing" 1994, vol. 3(3), s. 59-64.

Sortino F., Van der Meer R., Plantinga A., *The Upside Potential Ratio*, „Journal of Performance Measurement" 1999, vol. 4(1), s. 10-15.

Treynor J.L., *How to Rate Management of Investment Funds,* „Harvard Business Review" 1965, No.1, s. 63-75.

Application of the multidimentional comparison analysis in the research of homogeneity of investment fund in respect of risk and efficiency - a classical and alternative approach

Summary

The subject of the article focuses on the classification of the investment funds in terms of similarity in terms of risk and investment efficiency. This knowledge will enable the investor to make decisions as to how to invest and possibly change the investment strategy by adjusting the composition of the portfolio to the market situation and optimizing the payment amount in the future. To this end, the tools of multidimensional comparative analysis were used, which allowed to create maps of similarity of the IF investigated (using classical and alternative measures) constituting the basis for further assessment of their homogeneity. The article shows that the classifications used by managers who measure the efficiency by the average rate of return, while as a measure of risk they use the standard deviation and the classic indicators, are not correct, because they confirm the homogeneity of the sample in spite of its absence. It has been shown, that it is necessary to apply alternative measures in the absence of asymmetry in the distribution of return rates.

Keywords

investment funds, multidimensional comparison analysis, risk and efficiency, classic measures, alternative measures

Marzena Karpińska
Uniwersytet Wrocławski

Izabela Joachimiak
Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

DOI: 10.23734/23.18.012

Eksperyment a finansowe aspekty zarządzania projektami

Streszczenie

Przeprowadzanie eksperymentów stanowi szczególny rodzaj doświadczalnych badań rzeczywistości. Ekonomia eksperymentalna stanowi proces wewnętrznej transformacji wiedzy stosowanej w systemach ekonomicznych dotyczących metod produkcji, podejmowania decyzji, zachowania konsumentów. Elementy, które w ujęciu neoklasycznym uznawane były za stałe parametry, w ujęciu ewolucyjnym stanowią przedmiot analiz i wyjaśniania zachodzących procesów. W niniejszej pracy przedstawiono cieszącą się coraz większym zainteresowaniem ekonomię eksperymentalną. Pierwsza część artykułu ma na celu teoretyczne przedstawienie istoty i pojęcia ekonomii eksperymentalnej oraz ukazanie rozwoju tej dyscypliny. W drugiej części pracy autorzy prezentują zarządzanie jako dyscyplinę naukową, którą zajmują się na co dzień. W ostatniej części pracy autorzy przedstawiają możliwość wykorzystania eksperymentu jako narzędzia, które można wykorzystać również w nauce o zarządzaniu.

Słowa kluczowe

ekonomia eksperymentalna, zarządzanie projektami UE, nauki o zarządzaniu

1. Wprowadzenie

W opracowaniu skupiono się na procesie podejmowania decyzji w warunkach ryzyka, badając zachowania ludzi w realiach strategicznej interakcji, czyli na ekonomii eksperymentalnej, na jej zastosowaniu w naukach o zarządzaniu. Jak powszechnie wiadomo, ludzie interesują się otaczającym ich światem oraz prawami, jakie nim rządzą. Przeprowadzanie eksperymentów stanowi szczególny rodzaj doświadczalnych badań rzeczywistości. Ekonomia eksperymentalna stanowi proces wewnętrznej transformacji wiedzy stosowanej w systemach ekonomicznych dotyczących metod produkcji, podejmowania decyzji, zachowania konsumentów oraz psychologii jednostek gospodarujących[1]. Elementy, które w ujęciu neoklasycznym uznawane były za stałe parametry, w ujęciu eksperymentalnym stanowią przedmiot analiz i wyjaśniania zachodzących procesów[2].

[1] M. Krawczyk, *Ekonomia eksperymentalna*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 21.
[2] *Ibidem*, s. 22.

Ten właśnie mechanizm jest przedmiotem zainteresowania ekonomistów zajmujących się ekonomią eksperymentalną.

W niniejszej pracy przedstawiono teoretyczne ujęcie głównych założeń ekonomii eksperymentalnej. Pierwsza część artykułu ma na celu przedstawienie istoty i pojęcia ekonomii eksperymentalnej oraz ukazanie rozwoju tej dyscypliny. W drugiej części pracy autorzy prezentują zarządzanie jako dyscyplinę naukową, którą zajmują się na co dzień. W ostatniej części pracy autorzy przedstawią możliwość wykorzystania eksperymentu jako narzędzia, które można wykorzystać również w nauce o zarządzaniu, w tym zarządzaniu projektami.

2. Istota i pojęcie eksperymentu

Jeszcze przed kilkoma dekadami ekonomia uchodziła za naukę nieeksperymentalną, a było to spowodowane dowodzeniem, iż prawidłowości zachowań ekonomicznych nie nadają się do badania w warunkach laboratoryjnych[3]. Dopiero opublikowana przez Johna von Neumanna i Oskara Morgensterna w pracy *Theory of Games and Economic Behaviour* teoria gier potwierdziła słuszność zastosowania eksperymentu[4]. Postawili oni hipotezę, że indywidualne osoby decydują się na opcje, które maksymalizują ich wartość oczekiwaną przy kierowaniu się racjonalnością wyboru oraz unikaniem ryzyka. Mimo iż ekonomia eksperymentalna jest nauką bardzo młodą, pamiętać należy o tym, że ostatnio rozwija się coraz dynamiczniej.

Za pioniera metody eksperymentalnej w naukach ekonomicznych należy uznać Edwarda Hastingsa Chamberlina, który wraz z grupą studentów podejmował próby określenia niedoskonałości rynku przy wykorzystaniu kontrolowanego eksperymentu[5]. Chamberlain za pomocą serii prostych działań, dzieląc uczestników na kupujących i sprzedających, gdzie każda z osób znała swoją graniczną akceptowalną cenę, a same transakcje zawierano w drodze negocjacji, chciał sprawdzić, czy wolny, zdecentralizowany rynek samoczynnie zmierza do równowagi. Wyniki testu okazały się zaskakujące, gdyż średnia cena transakcji była niższa, a wolumen obrotów wyższy niż w teoretycznej równowadze. Wyniki eksperymentu zostały opublikowane w 1948 roku jako *An Experimental Imperfect Market* w „Journal of Political Economy”[6]. Jednak to Vernon Smith w 2002 roku otrzymał Nagrodę Nobla za wkład w pracę nad ekonomią eksperymentalną, wprowadzając szereg

[3] *Ibidem*, s. 10.

[4] S. Kalinowski, *Geneza i znaczenie metod eksperymentalnych w ekonomii*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu” 2006, nr 77, s. 88.

[5] S. Kalinowski, *Konkurencja lub kooperacja studia eksperymentalne nad funkcjonowaniem rynków*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2008, s. 278.

[6] M. Krawczyk*, op. cit.*, s. 18.

metod badawczych i traktując eksperyment jako narzędzie wzbogacające wiedzę. Smith zajmował się również stosowaniem symulacji projektów ekonomicznych, które znalazły zastosowanie przy deregulacji rynków energetycznych.

W 1993 roku Alvin Elliot Roth wyodrębnił trzy obszary zastosowania ekonomii eksperymentalnej:

- „eksperymenty testujące hipotezy teorii użyteczności,
- eksperymenty testujące hipotezy teorii gier,
- eksperymenty dotyczące różnych form organizacji i struktury rynku”[7].

Wymienione rodzaje eksperymentów pozwalają dostrzec, jak duże powiązania istnieją pomiędzy teorią ekonomii a eksperymentem. Nowe hipotezy stają się początkiem nowych badań, a to z kolei pozwala na wytyczenie nowych kierunków w ekonomii.

Należy zatem odpowiedzieć na pytanie, czym jest eksperyment? Słowo eksperyment pochodzi od łacińskiego *experimentum* oznaczającego doświadczenie, badanie. W naukach społecznych eksperyment oznacza działania, które umożliwiają wywołanie określonych relacji i zjawisk w warunkach, gdzie można kontrolować istotne czynniki oraz poddawać je obserwacji[8].

„W ekonomii eksperyment przeprowadza się na zasadzie gry, gdzie decydenci są racjonalnymi egoistami dążącymi do maksymalizacji swoich zysków oraz znają zasady gry”[9]. Generalnie większość eksperymentów można podzielić na dwie zasadnicze kategorie, a mianowicie

- *badania podstawowe*, gdzie przede wszystkim poszukuje się trwałych i konstytutywnych poprawności zachowań ludzkiej natury. W tej kategorii wyróżnić można – stosunek do ryzyka, eksperymenty nad interakcjami strategicznymi oraz „założenia dotyczące samolubności przeciwko rozmaitym modelom preferencji społecznych”[10],
- *badania stosowane,* które mają ułatwić odpowiedź na bardziej konkretne, pojedyncze pytania. W tej kategorii wymienić można większość eksperymentów w marketingu oraz „testowanie efektywności poszczególnych instytucji rynkowych”[11].

Smith, uważając w/w podział za niedoskonały, zaproponował jednak bardziej dokładne podzielenie funkcji eksperymentów:

- „testowanie predykcji modeli teoretycznych, zwłaszcza tych, które odróżniają poszczególne teorie,

[7] E. Jabłońska, *Obszary zastosowania ekonomii eksperymentalnej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania” 2013, Nr 32, s. 39.

[8] http://pl.wikipedia.org/wiki/Eksperyment [dostęp: 02.06.2018].

[9] E. Jabłońska, *op. cit.*, s. 38.

[10] M. Krawczyk, *op. cit.*, s. 20.

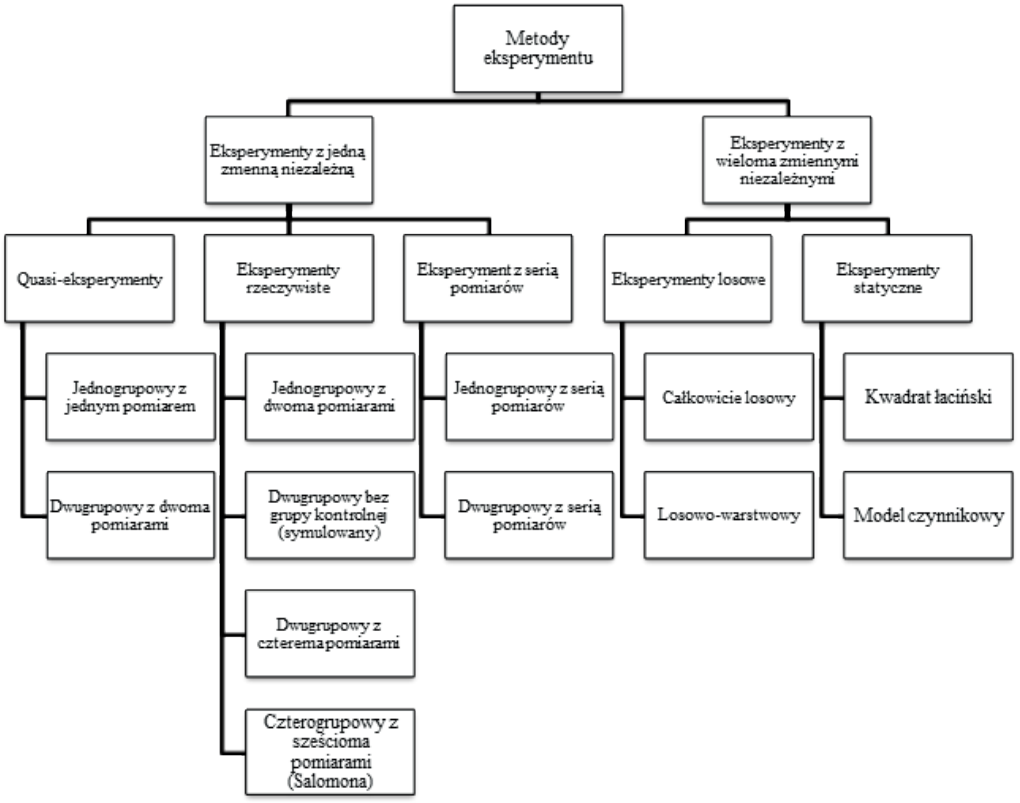
[11] *Ibidem*, s. 20.

- badanie przyczyn niespełnienia przewidywań teorii w rzeczywistym świecie,
- ustalenie prawidłowości empirycznych stanowiących podstawę dla nowych teorii,
- porównywanie zachowania w różnych warunkach w celu określenia warunków brzegowych stosowalności danej teorii,
- porównywania instytucji,
- symulowanie skutków zmian w polityce gospodarczej,
- eksperymentowanie z nowymi instytucjami”[12].

Zaprezentowany powyżej podział stanowi przykład silnego powiązania pomiędzy eksperymentem, a teorią ekonomii.

O tak szerokim zastosowaniu eksperymentu w różnych dziedzinach nauki decyduje duża ilość zalet tego narzędzia. Podział eksperymentu ze względu na metodę przedstawiono na rys. 1.

Rys. 1. Podział eksperymentu ze względu na metodę



Źródło: opracowanie własne na podstawie S. Kaczmarczyk, *Badania marketingowe. Metody i techniki*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 239.

[12] *Ibidem*, s. 20-21.

Eksperyment pozwala na obserwację, jak zmieniają się wartości zmiennej zależnej na skutek zmian zmiennej niezależnej. Oczywiście ilość zmiennych niezależnych może być różna, tzn. jedna, dwie, a nawet kilkanaście. Skutkiem tego jest podział na tak dużą ilość eksperymentów przedstawionych na rysunku 1. Ponadto eksperyment może być przeprowadzony w warunkach sztucznych oraz w warunkach naturalnych. Jednak w drugim przypadku badacz ma mniejszą kontrolę nad zmiennymi niezależnymi. Eksperyment naturalny można podzielić na standardowy i kontrolowany. Natomiast eksperyment sztuczny na laboratoryjny oraz symulowany[13].

Do zalet eksperymentu można zaliczyć obserwację. Badacz może zaobserwować, w jaki sposób zmienia się wartość zmiennej zależnej. Wynika to z wcześniej wspomnianych zmiennych niezależnych. Jednak nie jest to narzędzie pozbawione wad. Eksperymentowi zarzuca się realizm sytuacyjny (badacz zna sytuację z życia codziennego) oraz realizm psychologiczny (badacz angażuje się i podejmuje przemyślane decyzje)[14].

3. Zarządzanie

Bez względu na rodzaj organizacji oraz cel jej działania proces zarządzania można określić przy użyciu czterech podstawowych czynności, jakimi są: planowanie, organizowanie, przewodzenie, kontrolowanie[15]. Zarządzanie można określić jako proces kierujący działaniem organizacji na osiąganie jej celów w sposób skuteczny i sprawny. Skuteczność postrzegana jest jako wykonywanie zaplanowanych działań, zaś sprawność rozumiana jest jako korzystny stosunek nakładów w stosunku do wyników (minimalizacja strat). W literaturze przedmiotu zasoby wykorzystywane w procesie zarządzania dzieli się na cztery podstawowe rodzaje: rzeczowe, finansowe, ludzkie i informacyjne[16]. Przede wszystkim zarządzanie ma za zadanie wskazanie sposobów realizacji założonych celów – strategicznych, taktycznych, operacyjnych. Jednak mają pewną część wspólną, którą stanowią: cel oraz zasoby, w tym także ludzkie. Natomiast warto podkreślić słowa prof. Jerzego Niemczyka: „zaletą, ale i ograniczeniem nauk o zarządzaniu z punktu widzenia badań naukowych jest ich wyjątkowo utylitarny charakter. Z jednej strony, mogą one z powodzeniem sytuować się w obszarze badań stosowanych, z drugiej zaś – trudno w nich rozwijać pogłębione badania podstawowe. Powodem tego stanu jest fakt,

[13] S. Kaczmarczyk, *Badania marketingowe. Metody i techniki*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 235-249.

[14] M. Krawczyk, *op. cit.*, s. 29.

[15] S.P. Robbins, D.A. DeCenzo, *Podstawy zarządzania,* Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002, s. 32.

[16] A.K. Koźmiński, W. Piotrowski (red.), *Zarządzanie – teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 62.

że już u początków swego istnienia nauki te zajmowały się rozwiązywaniem problemów przemysłu w warunkach tu i teraz. Drugorzędnym celem było uogólnienie w ten sposób tworzonej wiedzy. Ponadto nauki te w pierwszej fazie rozwoju tworzone były głównie przez kadry kształcone w szkołach politechnicznych, w przeciwieństwie do ekonomii rozwijanej bardziej jako subdyscyplina filozofii, a w praktyce uprawianej przez duchownych, filozofów i w końcu... ekonomistów. Utylitarny, inżynierski rodowód nauk o zarządzaniu w dalszym ciągu jest pokusą dla naukowców uprawiających tę dyscyplinę"[17].

Nauki o zarządzaniu mają uniwersalny charakter, skutkiem tego jest możliwość zastosowania różnych metod badawczych. Istotny w naukach o zarządzaniu okazuje się być również eksperyment, który, jak zostało wcześniej wspomniane, jest narzędziem ekonomii eksperymentalnej. Jako najbardziej radykalny eksperyment w historii zarządzania przedstawia się firmę SEMCO, na temat której napisanych zostało kilkadziesiąt studiów przypadku w różnych uznanych czasopismach naukowych. Pomimo tego, iż intensywnie pracowano nad przetransferowaniem jej modelu biznesowego oraz kultury organizacyjnej na inne firmy, do dziś okazało się to niemożliwe.

Wszystko zaczęło się w 1982 r. w Brazylii, gdy 23-letni wówczas Semler przejął niewielką firmę po swoim ojcu. Firma zajmowała się produkcją wysokiej jakości urządzeń przemysłowych i dostarczała na rynek wyspecjalizowane usługi inżynierskie. Ówcześnie firma zatrudniała blisko 90 pracowników, obecnie SEMCO to dziesięć jednostek biznesowych i ponad 3000 miejsc pracy. Semler po objęciu funkcji prezesa poprzez swoje radykalne decyzje rozpoczął jeden z najbardziej gruntownych i spektakularnych eksperymentów w historii zarządzania personelem, przede wszystkim[18]:

- zwolnił 2/3 starego zarządu,
- zezwolił wszystkim pracownikom na indywidualne ustalanie godzin pracy oraz długości czasu pracy,
- zrezygnował z audytu wewnętrznego oraz zatwierdzania raportów kosztowych,
- część pracowników sama ustala sobie wysokość wynagrodzenia, dane dotyczące wynagrodzeń są dostępne dla wszystkich członków zespołu,
- zrezygnował z planu strategicznego, celu i misji firmy oraz z długofalowego planowania finansowego.

Przy takiej kulturze organizacyjnej od 25 lat roczny wskaźnik rotacji pracowników w Semco wynosi 1-2%, a od 1994 roku firma niemal każdego roku odnotowuje dwucyfrowy wzrost.

[17] J. Niemczyk, *Rozwój nauk o zarządzaniu a paradygmaty nauk ekonomicznych,* „Organizacja i kierowanie" 2014, Nr 1A (159), s. 167-175.

[18] R. Semler, *Na przekór stereotypom. Tajemnica sukcesu najbardziej niezwykłego przedsiębiorstwa na świecie*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998, s. 54.

Przytoczony przykład potwierdza, że w naukach o zarządzaniu eksperyment wykorzystywany w ekonomii również odgrywa istotną rolę i pozwala na lepsze poznanie charakteru oraz metod badawczych.

4. Zastosowanie eksperymentu do zarządzania projektami

Jak się okazuje, zbieżność dotycząca ekonomii i nauki o zarządzaniu w przypadku ekonomii eksperymentalnej nie jest pozorna, mimo iż mogłoby się wydawać, że ekonomia jako dyscyplina skupia swą uwagę na alokacji zasobów między firmami (w ramach branży), a nauki o zarządzaniu zajmują się alokacją zasobów wewnątrz firmy, to jednak ekonomia eksperymentalna wyłamuje się z tej definicji, gdyż jej główne metody i narzędzia przestają mieć wymiar dyscypliny ściśle teoretycznej. Owszem, nauki o zarządzaniu ze względu na ich duże powiązanie z praktyką gospodarczą uwzględniają również inne aspekty świata gospodarczego – psychologię, socjologię, stronę prawną i w tym sensie są bardziej praktyczne, gdyż widzą świat wieloaspektowo, niemniej jednak nie można stwierdzić, że ekonomia eksperymentalna nie zaczyna dotykać w coraz istotniejszy sposób tych płaszczyzn.

Przykładem na zastosowanie eksperymentu w naukach o zarządzaniu świadczy tematyka, jaką autorzy niniejszej pracy zajmują się naukowo, a mianowicie zarządzanie projektami dofinansowanymi ze środków europejskich. By móc wyjaśnić powiązanie eksperymentu z zarządzaniem projektami, należy zacząć od wyjaśnienia, czym jest projekt.

Najczęściej przez projekt rozumie się „każde przedsięwzięcie podejmowane z zamiarem osiągnięcia celu w określonym czasie, przy wykorzystaniu dostępnych zasobów i w ramach założonego budżetu”[19], natomiast zgodnie z definicją Project Management Institute projekt to działanie „podejmowane w celu stworzenia niepowtarzalnego wyrobu lub usługi”[20]. Jeszcze inną definicję podaje G.D. Oberlander, a mianowicie jest to „działanie podejmowane dla spowodowania rezultatów oczekiwanych przez stronę zamawiającą”[21]. W literaturze istnieje jeszcze wiele innych definicji projektu, aczkolwiek na potrzeby tej pracy przyjmuje się, że projekt oznacza przedsięwzięcie z określoną datą

[19] M. Wirkus, H. Roszkowski, E. Dostatni, W. Gierulski, *Zarządzanie projektami*, PWE, Warszawa 2014, s. 11.

[20] W.R. Duncan, *A Guide to the Project Management Body of Knowledge*, Project Management Institute, Newtown Square 1996, s. 4.

[21] G.D. Oberlander, *Project Management for Engineering and Construction*, McGraw-Hill, Boston 2000, s. 4-5.

jego rozpoczęcia, celami, jakie mają zostać zrealizowane, przy określonym poziomie realizacji wskaźników, harmonogramie działań, budżecie oraz terminie zakończenia[22].

Do specyficznego rodzaju projektów należą projekty unijne, charakteryzują się one tym, że są realizowane w ramach polityki i przy współdziałaniu Unii Europejskiej. Realizowane są nie tylko w krajach Wspólnoty, ale także w państwach, które dopiero aspirują do uczestnictwa w Unii Europejskiej. Jak powszechnie wiadomo, w krajach Unii występuje znaczne zróżnicowanie w rozwoju społeczno-ekonomicznym. By zredukować te dysproporcje, od wielu lat prowadzone są: wspólnotowa polityka spójności, polityka regionalna oraz międzynarodowa współpraca regionalna.

Zasadniczo fundusze realizujące politykę Unii Europejskiej można podzielić w następujący sposób[23]:

- *fundusze przedakcesyjne* przeznaczone dla krajów, które przygotowują się do przystąpienia do Wspólnoty,
- *fundusze strukturalne, czyli* podstawowy element mający za zadanie realizację polityki strukturalnej przez kraje członkowskie,
- *fundusz spójności* – kohezji przeznaczony dla krajów o niskim PKB,
- *Inicjatywy Wspólnoty* – działania finansowane z funduszy strukturalnych, a mające za zadanie rozwiązywanie bieżących problemów, które występują w danych okresach programowania,
- *inne fundusze* jako uzupełnienie wyżej wymienionych.

„Obecnie największym źródłem dofinansowania procesów transferu technologii są Fundusze Strukturalne Unii Europejskiej, a przede wszystkim:

- Program Operacyjny – Innowacyjna Gospodarka,
- Program Operacyjny – Kapitał Ludzki,
- Program Operacyjny – Infrastruktura i Środowisko,
- Regionalne Programy Operacyjne dla poszczególnych województw”[24].

Komisja Europejska 23 maja 2014 r. zatwierdziła Umowę Partnerstwa, czyli najistotniejszy dokument, na podstawie którego określona została strategia inwestowania funduszy pochodzących z budżetu UE w nowej perspektywie. W latach 2014-2020 Polska będzie miała do zainwestowania 82,5 mld euro z unijnej polityki spójności, co oznacza niesamowite możliwości rozwoju dla wielu przedsiębiorstw.

[22] B. Tarczydło, *Udział w projekcie unijnym a zmiany w organizacji*, [w:] J. Skalik (red.), *Zmiana warunkiem sukcesu. Rozwój i zmiany w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2009, s. 92.

[23] T. Grzeszczyk, *Metody oceny projektów z dofinansowaniem Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2006, s. 11.

[24] www.europa.eu [dostęp: 25.07.2018].

„Horyzont 2020" stanowi jak dotąd największy i najistotniejszy program ramowy poświęcony badaniom naukowym oraz innowacjom.

Dostępne środki przeznaczone na lata 2014-2020 zostaną podzielone na trzy główne cele:

- „doskonała baza naukowa,
- wiodąca pozycja w przemyśle,
- wyzwania społeczne"[25].

Osiągnięcie założeń określonych w „Horyzont 2020" stanowi pewien rodzaj eksperymentu, gdyż budżet Unii Europejskiej, a nawet sama Unia Europejska nie jest niczym innym niż dążeniem do maksymalizacji zysków, gdzie decydenci są racjonalnymi egoistami, znającymi zasady gry.

Rządy państw członkowskich UE oraz Parlament Europejski wspólnie uzgodniły, że inwestycje w innowacje i badania naukowe muszą się znaleźć w centrum strategii „Europa 2020", gdyż są niezbędne dla przyszłości Europy. Kraje, które od dłuższego czasu inwestowały więcej w B+R, radzą sobie obecnie na arenie międzynarodowej lepiej od innych. Zgodnie z założeniami przyjętymi przez Unię Europejską do 2020 roku konieczne będzie zainwestowanie 3 procent KB w badania i rozwój, gdyż jest to tak samo istotne, jak zobowiązanie do ograniczenia europejskiego zadłużenia i deficytu. Przeznaczenie wspomnianych 3 procent unijnego PKB na B+R pozwoli na stworzenie 3,7 mln miejsc pracy oraz na zwiększenie rocznego PKB o niemal 800 mld euro do 2025 r. Wzrost gospodarczy Europy poparty innowacyjnymi produktami, usługami oraz innowacjami w sektorze publicznym jest niezbędny w obliczu takich wyzwań, jak starzejące się społeczeństwo i silna, zintensyfikowana konkurencja ze strony rozwijających się gospodarek. Przypuszczać można, że szczególnie na poziomie europejskim inwestowanie w badania naukowe i innowacje może w znaczny sposób przyczynić się do osiągnięcia efektu zwielokrotnienia wyników[26].

W przypadku projektów realizowanych przy współudziale Unii Europejskiej w obecnej perspektywie eksperyment ma na celu, jak wspomniano wcześniej, stworzenie 3,7 mln miejsc pracy oraz zwiększenie rocznego PKB o niemal 800 mld euro do 2025 roku. W trakcie eksperymentu badacze mogą obserwować, w jaki sposób zmienia się wartość zmiennej zależnej. Wynika to z wcześniej wspomnianych zmiennych niezależnych. Jednak nie jest to narzędzie pozbawione wad, a jako argumenty uzasadniające wcześniejsze stwierdzenie można podać, że badacz zna sytuację z poprzednich perspektyw, czyli występuje realizm sytuacyjny, oraz badacz angażuje się i podejmuje przemyślane decyzje.

[25] www.europa.eu [dostęp: 25.07.2018].
[26] *Ibidem*.

Nie zmienia to jednak poglądu na to, że eksperyment bardzo ściśle jest wykorzystywany w zarządzaniu projektami.

W trakcie realizacji projektów UE istotną rolę odgrywa prawo zamówień publicznych i już tu mamy widoczne pierwsze podobieństwa, bowiem przetargami rządzą podobne prawa jak akcjami w przykładzie V.L. Smitha. Kolejnym istotnym podobieństwem jest fakt, iż często do analizy wskaźników założonych w prospektach projektów wykorzystywane są, podobnie jak w ekonomii eksperymentalnej, narzędzia ekonometryczne. Poza tym przy pracy z projektami unijnymi można wykorzystać wiele eksperymentów, poniżej wybrano najistotniejsze.

Metoda Kaizen, czyli filozofia, która sprowadza się do stylu życia, postępowania – niekończącego się procesu ulepszania. Eksperyment mógłby być związany z nową „Perspektywą 2020", gdzie Polska została jednym z największych beneficjentów środków UE. W przedsiębiorstwach zajmujących się pozyskiwaniem i rozliczaniem środków unijnych można zaproponować pracownikom odpowiedzialnym za pozyskiwanie dofinansowania dodatkowe gratyfikacje pieniężne za „przyciągnięcie" nowych projektów. Zmienną zależną byłaby ilość pozyskanych projektów, natomiast zmienną niezależną wysokość wynagrodzenia za te projekty.

Metoda Lean Management, czyli dostarczenie klientowi produktu o jak najwyższej jakości, ale bez konieczności ponoszenie dodatkowych kosztów. Eksperyment mógłby polegać na przetestowaniu kroków procesów biznesowych związanych z realizacją projektu unijnego jeszcze przed rozpoczęciem realizacji projektu, celem wykorzystania jak najmniejszej liczby zasobów.

5. Wnioski

Po przybliżeniu założeń ekonomii eksperymentalnej oraz nauki o zarządzaniu autorzy pracy starali się wykazać, że eksperyment odgrywa coraz większą rolę w rozwoju nie tylko ekonomii, ale również pozostałych dyscyplin istotnych z punktu widzenia nauk społecznych. W pracy zostały zaproponowane sposoby wykorzystania eksperymentu w nauce o zarządzaniu oraz możliwość ich wykorzystania w zarządzaniu projektami dofinansowanymi ze środków europejskich. Powyższa praca pozwala stwierdzić, że zarówno ekonomia eksperymentalna, jak i zarządzanie są z sobą ściśle powiązane, a nawet wzajemnie się przenikają i uzupełniają. Dodatkowo należy zwrócić uwagę, że pojawienie się nowej dziedziny, jaką niewątpliwie jest ekonomia eksperymentalna, umożliwiło usunięcie barier stojących na drodze do rozwoju ekonomii głównego nurtu oraz pozwoliło na lepsze zrozumienie sposobów podejmowania decyzji, indywidualnych zachowań czy też konkurencji pomiędzy uczestnikami rynku.

Bibliografia

Duncan W.R., *A Guide to the Project Management Body of Knowledge*, Project Management Institute, Newtown Square 1996.

Grzeszczyk T., *Metody oceny projektów z dofinansowaniem Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Placet, Warszawa 2006.

Jabłońska E., *Obszary zastosowania ekonomii eksperymentalnej*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania" 2013, Nr 32.

Kaczmarczyk S., *Badania marketingowe. Metody i techniki*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.

Kalinowski S., *Geneza i znaczenie metod eksperymentalnych w ekonomii*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu" 2006, nr 77.

Kalinowski S., *Konkurencja lub kooperacja studia eksperymentalne nad funkcjonowaniem rynków*, Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2008.

Koźmiński A.K., Piotrowski W. (red.), *Zarządzanie – teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

Krawczyk M., *Ekonomia eksperymentalna*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa 2012.

Niemczyk J., *Rozwój nauk o zarządzaniu a paradygmaty nauk ekonomicznych,* „Organizacja i kierowanie" 2014, Nr 1A (159).

Oberlander G.D., *Project Management for Engineering and Construction*, McGraw-Hill, Boston 2000.

Robbins S.P., DeCenzo D.A., *Podstawy zarządzania*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002.

Santarek K., *Transfer technologii z uczelni do biznesu. Tworzenie mechanizmów transferu technologii*, PARP, Warszawa 2008.

Semler R., *Na przekór stereotypom. Tajemnica sukcesu najbardziej niezwykłego przedsiębiorstwa na świecie*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1998.

Tarczydło B., *Udział w projekcie unijnym a zmiany w organizacji*, [w:] J. Skalik (red.), *Zmiana warunkiem sukcesu. Rozwój i zmiany w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2009.

Wirkus M., Roszkowski H., Dostatni E., Gierulski W., *Zarządzanie projektami*, PWE, Warszawa 2014.

http://pl.wikipedia.org/wiki/Eksperyment.

Experiment versus financial sides of project management

Summary

Carrying out experiments constitutes a special kind of empirical study of reality. Experimental economy is a process of internal transformation of knowledge applied in economical systems concerning methods of production, decision-making and consumer behaviour. The elements which used to be considered as fixed parameters in the neoclassical approach constitute an object of analyses and clarification of ongoing processes in the evolutionary approach. This paper presents experimental economy, which is becoming more and more popular. The purpose of the first part of the article is to present the essence and meaning of the term „experimental economy" and to reveal the development of this discipline. The second part of the paper is concerned with management as a scientific discipline, with which the author deals on a day-to-day basis. In the final part of the article the author presents a possibility to use experimentation as a tool that can be applied also in management science.

Keywords

experimental economy, EU project management, management science

Martyna Mikołajek
Uniwersytet Wrocławski

DOI: 10.23734/23.18.013

Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym – studium prawno-finansowe

Streszczenie

Rynek ubezpieczeniowy oferuje wachlarz produktów, które spełniając różnego rodzaje potrzeby, trafiają do najbardziej wymagających klientów. Jednym z takich produktów jest ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Łącząc charakter ubezpieczeniowy oraz inwestycyjny, jest doskonałym źródłem spełniającym jedną z ważniejszych potrzeb człowieka – potrzebę bezpieczeństwa i ochrony finansowej. Autor starał się przedstawić w niniejszej pracy podstawowe definicje opisujące ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Zawarł przepisy prawne, regulujące funkcjonowanie przedmiotowego produktu ubezpieczeniowego na rynku. Studium wybranego ubezpieczenia na życie nie byłoby kompletne bez ujęcia rodzajów ochrony potencjalnych ubezpieczających się przed ryzykiem występującym na rynku aktuarialnym.

Słowa kluczowe

aktuariat, ubezpieczenia na życie, UFK, fundusze kapitałowe, umowa ubezpieczeniowa, rynek ubezpieczeniowy

Wstęp

Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym mają postać hybrydy. Zawierają składnik „klasycznego" ubezpieczenia, jednak z punktu widzenia inwestora oraz wymiaru ekonomicznego ich główną cechą charakterystyczną jest składnik inwestycyjny. Proporcje realizacji obu komponentów określane są przez strony umowy, jednak w praktyce wskazywana jest przeważająca część komponentu oszczędnościowego. Mają one bowiem służyć przede wszystkim gromadzeniu kapitału oraz dokonywaniu inwestycji, przy jednoczesnym zagwarantowaniu funkcji ochronnej[1]. Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym są stosunkowo młodym produktem na rynku ubezpieczeniowym. Rynek polski bogatszy jest o to narzędzie od czasu wprowadzenia w 1990 roku ustawy o działalności ubezpieczeniowej[2].

[1] E. Stroiński, *Ubezpieczenie na życie, teoria i praktyka*, Wydawnictwo POLTEXT, Warszawa 2003, s. 45.

[2] Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej.

Biorąc pod uwagę konstrukcję tego typu ubezpieczenia, powstało sporo wątpliwości co do charakteru prawnego, a także ochrony potencjalnych ubezpieczonych na rynku ubezpieczeniowym oraz na rynku inwestycyjnym.

Rozwój ubezpieczeń na życie z UFK

Pierwsze tego typu konstrukcje ubezpieczeniowe pojawiły się w Holandii w latach 50. Trudności gospodarcze po II wojnie światowej wiązały się z brakiem zagwarantowania zadowalających zysków oraz dochodów z papierów wartościowych przez klasyczne produkty finansowe. Z tego powodu przedstawiciele różnego rodzaju środowisk społeczno-gospodarczych zwracali się do towarzystw ubezpieczeniowych o zwiększenie inwestycji w kapitały obarczone większym ryzykiem, a co za tym idzie – większym zyskiem. Wiązało się to z jednej strony ze zwiększeniem kapitału inwestycyjnego oraz z drugiej strony – z osiąganiem przez potencjalnych ubezpieczonych większych dochodów[3]. Przesłanki te były podstawą do stworzenia instrumentu umożliwiającego konkurencję ofertową między towarzystwami ubezpieczeniowymi, ale także instrumentu, który gwarantowałby ubezpieczającemu się możliwość utrzymania na stabilnym poziomie wartości nabywczej sumy umownego ubezpieczenia. Realizując te właśnie zamierzenia, utworzona została w Holandii specjalna Spółka Ubezpieczeniowa. Jej zadaniem było przede wszystkim oferowanie ubezpieczeń na życie z tzw. Ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym.

Na polskim rynku ubezpieczeniowym konstrukcja ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym znana jest od pierwszej połowy lat 90. Pierwotnie nosiło ono nazwę: „ubezpieczenia na życie, jeżeli związane jest z funduszem inwestycyjnym”[4]. Nazwa ta ewaluowała na przestrzeni kolejnych dekad. W roku 2002 zmieniona została na „ubezpieczenie na życie, jeżeli związane jest z funduszem kapitałowym”[5], jednak literatura przedmiotu, ze względów praktycznych, posługuje się określeniem „ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym”.

Ubezpieczenia konstruowane były początkowo na zasadach ubezpieczeń uniwersalnych[6] bądź także ubezpieczeń drogi życia[7]. W tym rodzaju ubezpieczeń podmiot ubezpieczony nabywa tzw. jednostki funduszu – przyszła wartość polisy jest więc uzależniona od tych jednostek[8]. Ubezpieczenia te skonstruowane były w taki sposób, aby

[3] Biorąc pod uwagę charakter długoterminowy zawieranych inwestycji.

[4] Obwieszczenie Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 1995 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o działalności ubezpieczeniowej.

[5] Ustawa z dnia 1 marca 2002 r. o zmianach w organizacji i funkcjonowaniu centralnych organów administracji rządowej i jednostek im podporządkowanych oraz o zmianie niektórych ustaw.

[6] Ang. *Universal life.*

[7] Ang. *Lifetimecover plan.*

[8] Ang. *Unit-linked*.

towarzystwo ubezpieczeniowe z opłacanej składki pobierało opłatę pokrywającą koszty zawarcia umowy, natomiast pozostałą część przeznaczało na zakup jednostek uczestnictwa w określonym funduszu. Towarzystwa ubezpieczeniowe pobierały dodatkowo opłatę za ryzyko z kont ubezpieczonych. Wysokość tej opłaty ustalona była na podstawie aktualnej wysokości sumy ubezpieczeniowej na ryzyko. Ubezpieczony posiadał więc wiedzę na temat liczby posiadanych jednostek na swoim koncie oraz jej bieżącą wartość. Wartość konta inwestycyjnego była jednak zmienna i niemożliwa do określenia w przyszłości[9].

W Polsce istniały towarzystwa ubezpieczeniowe, które oferowały tzw. „fundusz generacyjny". Polegał on na dostosowaniu proporcji poszczególnych instrumentów finansowych do potrzeb ubezpieczonego w danym cyklu jego życia. Fundusz inwestycyjny mógł być zarządzany samodzielnie przez towarzystwo ubezpieczeniowe bądź w wyniku stosowania specjalistycznych funduszy (tzw. Zbiorowy klient tych funduszy). Wprawdzie ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym mogą być tworzone na zasadach innych konstrukcji niż wspomniano wcześniej, zawsze jednak suma ubezpieczenia ustalana jest na dwa sposoby. Pierwszy polega na niezmiennej sumie ubezpieczenia w okresie trwania umowy i składa się z dwóch części: sumy ubezpieczenia oraz wartości polisy. W drugim przypadku suma ubezpieczenia nie jest określona kwotowo, a stanowi jedynie pewien procent wartości polisy – najczęściej z ograniczeniem kwotowym[10].

Definicja oraz charakterystyka ubezpieczenia na życie z UFK

Załącznik od obowiązującej ustawy o działalności ubezpieczeniowej i asekuracyjnej „Podział ryzyka według działów, grup i rodzajów ubezpieczeń" wyszczególnia dwa działy ubezpieczeń:

- Dział I – ubezpieczenia na życie,
- Dział II – pozostałe ubezpieczenia osobowe oraz ubezpieczenia majątkowe.

Do działu I ustawodawca zaliczył:

- Ubezpieczenia na życie,
- Ubezpieczenia posagowe, zaopatrzenia dzieci,
- Ubezpieczenia na życie, jeżeli związane są z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym,
- Ubezpieczenia rentowe,

[9] Z. Brodecki, M. Serwach (red.), *Prawo ubezpieczeń gospodarczych. Komentarz*, Wydawnictwo: Wolters Kluwer Polska Kraków 2005, s. 51.

[10] E. Stroiński, *Ubezpieczenia osobowe,* [w:] T. Sangowski (red.), *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo: Branta t. 4, Poznań 2002, s. 127.

- Ubezpieczenia wypadkowe i chorobowe, jeżeli są uzupełnieniem ubezpieczeń wymienionych w grupach 1-4.

Wskazana w załączniku ustawy klasyfikacja opiera się na założeniu, iż ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym stanowi wyodrębniony rodzaj ubezpieczenia na życie. Dodatkowo na podstawie art. 3 definiującego pojęcie działalności ubezpieczeniowej jako wykonywanie czynności ubezpieczeniowych ściśle związanej z oferowaniem oraz udzielaniem ochrony na wypadek ewentualnego ryzyka wystąpienia skutków zdarzenia losowego, ustawodawca traktuje umowę ubezpieczenia z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym jako umowę ubezpieczenia. Stąd ustawodawca w obecnym stanie prawnym nie dokonał wyodrębnienia osobnego rodzaju umowy z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, ale przyznał towarzystwom ubezpieczeniowym prawo do oferowania tego rodzaju ubezpieczeń na życie.

Stosunek prawny ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym jest kwestią bardzo złożoną. Każda ze stron umowy jest jednocześnie zobowiązana do pewnego świadczenia na poczet drugiej strony oraz upoważniona do innego świadczenia, obowiązującego stronę drugą. Taki stosunek prawny powoduje, iż świadczenie złożone jest z wielu różnych zachowań, będących podmiotami oddzielnych obowiązków strony dłużnej oraz uprawień strony wierzytelskiej. Dodatkowo ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, oprócz obowiązku świadczenia, zawierają w sobie inne obowiązki stron, a także odpowiadające im upoważnienia. Zaznaczyć należy, że nie wszystkie obowiązki spoczywać będą na stronie dłużnej, tak jak nie wszystkie uprawnienia przysługiwać będą wierzycielowi[11].

Literatura przedmiotu przedstawia wiele definicji ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, wskazując na pewne charakterystyczne cechy. Ubezpieczenie najczęściej definiowane jest jako produkt, który ma za zadanie oferować ochronę ubezpieczeniową poprzez bezpośredni udział we wzroście wartości majątku, określonego jako fundusz[12]. Istnieje także definicja, która ubezpieczenie takie rozpatruje jako świadczenie ubezpieczyciela, zorientowane na rozwój funduszu inwestycyjnego. W tym rozumieniu ubezpieczający obarczony jest, tak jak w przypadku inwestycji na rynku kapitałowym, stałym ryzykiem utraty wartości posiadanych aktywów, przy jednoczesnej szansie wzrostu wartości tych aktywów. Stąd też ubezpieczyciel zobowiązany jest do zagwarantowania minimalnego świadczenia z tytułu zgonu ubezpieczonego, odmiennie od standardowych inwestycji w papiery wartościowe. Bez tego punktu nie

[11] P. Machnikowski, [w:] E. Łętowska (red.), *System Prawa Prywatnego*, Wydawnictwo: C.H.Beck Warszawa 2012, s. 111-112.

[12] P. Hagelschuer*, Lebensversicherung,* Wydawnictwo: Springer Gabler Wiesbaden 1987, s. 50.

zostałby zagwarantowany ubezpieczeniowy charakter produktu z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym[13].

Cechą charakteryzującą ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, która niewątpliwie odróżnia je od tradycyjnego ubezpieczenia, jest zasada, iż działalność lokacyjna funduszu prowadzona jest na ryzyko oraz rachunek ubezpieczającego. Przyjęcie tej zasady powoduje, iż wysokość poszczególnych świadczeń należnych uprawnionym osobom uzależniana jest od stopy zwrotu uzyskanej z prowadzonej polityki inwestycyjnej. Praktyka ubezpieczeniowa doprowadziła do wprowadzenia możliwości ograniczenia podejmowania decyzji przez ubezpieczającego na temat sposobu lokowania odprowadzanych przez niego składek. Ubezpieczający, w ramach zawieranej umowy, nabywa prawo do decydowania o ogólnej strategii inwestowania ze względu na poziom ryzyka, poprzez wskazanie jednego lub więcej funduszy, a także poprzez proporcjonalny podział składki między wybrane fundusze[14].

Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym przeznaczone są głównie dla inwestorów indywidualnych, mimo iż nierzadko korzystają z nich inne podmioty, np. pracodawcy. Zakłada się, że wśród grona odbiorców znajdują się inwestorzy z umiarkowaną skłonnością do ryzyka[15]. Istotnym wydaje się podkreślenie, iż ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym nie są przedmiotem obrotu na rynku regulowanym lub nieregulowanym.

Umowa ubezpieczenia na życie związanej z UFK

Obecnie obowiązujące regulacje prawne wskazują, iż umowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym traktowana jest jako pewien rodzaj umowy ubezpieczenia na życie. Umowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym regulowana jest przez ustawę z 11 września 2015 roku o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej[16] oraz Kodeks cywilny. Istotną rolę w regulacji tego typu umów stanowią także wzorce umowne[17] oraz regulaminy opracowywane przez towarzystwa ubezpieczeniowe odnoszące się do ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych.

[13] E. Deutsch, *Das neue Versicherungsvertragsrecht. Ein Grundriss*, Wydawnictwo: Verlag C.H. Beck Karlsruhe 2008, s. 219.

[14] K. Gabryelczyk*, Fundusze inwestycyjne – rodzaje, zasady funkcjonowania*, *efektywność*, Wydawnictwo: Oficyna Ekonomiczna Kraków 2006, s. 18-20; J. Socha*, Rynek. Giełda. Inwestycje*, Wydawnictwo: Centrum Edukacji i Rozwoju Biznesu OLYMPUS Warszawa 1998, s. 154-157.

[15] Osoby posiadające awersje do ryzyka rynkowego lokować będą swoje środki w bardziej bezpieczne produkty, np. lokaty bankowe.

[16] Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej.

[17] O.W.U. – ogólne warunki ubezpieczenia.

Sama umowa ubezpieczeniowa na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym wywodzi się z konstrukcji ogólnej umowy ubezpieczeniowej regulowanej Kodeksem cywilnym. Umowa ta zawiera elementy wskazane w art. 805 k.c., charakteryzujące umowę ubezpieczeniową. Regulacje odnoszące się konkretnie do umowy ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym reguluje art. 13 ust. 4 ustawy. Zgodnie z zapisami w niej zawartymi jeżeli ubezpieczenie na życie związane jest z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, towarzystwo ubezpieczeniowe zobowiązane jest do zawarcia w umowie:

1. Wykazu oferowanych rodzajów ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych.
2. Zasad ustalania wartości świadczenia, a także wartości wykupu ubezpieczenia wraz z zasadami umarzania jednostek uczestnictwa w ubezpieczeniowym funduszu kapitałowym.
3. Regulaminu lokowania środków ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego, zwracając uwagę przede wszystkim na charakterystykę aktywów wchodzących w skład danego funduszu, kryteria ich doboru, a także zasady dywersyfikacji.
4. Zasad oraz terminów wyceny jednostek ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego.
5. Zasad ustalania wysokości kosztów, a także innych obciążeń potrącanych w ramach składek ubezpieczeniowych bądź potrącanych z ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego.
6. Zasad alokacji składek ubezpieczeniowych w jednostki ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego, w zakresie określonym w pkt 4 oraz 5, a także terminu zmiany składek na jednostki tego funduszu.

Na rynku ubezpieczeniowym występuje szeroki wachlarz produktów z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym. Niemożliwe jest więc przedstawienie typowej, wzorcowej umowy ubezpieczenia tego rodzaju. Towarzystwa ubezpieczeniowe w różny sposoby starają się wprowadzić ekwiwalentne relacje między składką wpłacaną w ramach ubezpieczenia a oczekiwanym świadczeniem w przyszłości. Dodatkowo nierzadko oferują one wiele alternatywnych, aktuarialnie podobnych konstrukcji ubezpieczeń na życie. Generalizując dostępne w literaturze przedmiotowej fakty, wskazać można, iż istota umowy z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym to bezterminowy typ umowy na życie (pomimo iż zwykle pojawia się termin jej wygaśnięcia w 65. roku życia[18]). Umowa zawiera ustalone świadczenie śmiertelne oraz obowiązującą składkę, przedstawione w formie kwotowej. Charakterystyczny dla ubezpieczeń z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym jest zapis dotyczący programu oszczędnościowego realizowanego dzięki

[18] Termin wygaśnięcia zawiera opcję przedłużenia umowy ubezpieczeniowej na dotychczasowych warunkach.

zakupowi jednostek uczestnictwa wybranego funduszu inwestycyjnego. Umowa reguluje mechanizm odprowadzania składek do funduszu inwestycyjnego, ale również mechanizm potrącania tej części składki, która finansować ma świadczenie śmiertelne[19] wraz z kosztami ponoszonymi przez ubezpieczyciela[20].

Istotną składową umowy są ogólne warunki odnoszące się do składki ubezpieczeniowej. Towarzystwa ubezpieczeniowe grupują ją na składkę podstawową oraz składkę dodatkową[21], zakładając do każdej rachunek inwestycyjny[22]. Składka podstawowa obarczona jest wieloma restrykcjami dotyczącymi np. minimalnego poziomu oraz częstotliwości wpłat. Wynika to z faktu, iż część składki podstawowej przeznaczana jest na poczet amortyzacji początkowych kosztów związanych z zawieraną umową ubezpieczeniową. W momencie rozwiązania zawartej umowy ubezpieczeniowej z przyczyn innych niż śmierć ubezpieczonego towarzystwo ubezpieczeniowe wypłaca bieżącą wartość wykupu jednostek uczestnictwa zgromadzonych na rachunku podstawowym, pomniejszoną jednak o wartość opłaty likwidacyjnej. Składka dodatkowa pozbawiona jest ewentualnych restrykcji dotyczących regularności oraz wysokości składek, a co za tym idzie, w momencie rozwiązania umowy wykup jednostek uczestnictwa zgromadzonych na rachunku dodatkowym nie jest pomniejszany o wartość opłaty likwidacyjnej. Niektóre towarzystwa ubezpieczeniowe posiadają w swojej ofercie alternatywny rodzaj umowy. Umowa bez dodatkowego rachunku inwestycyjnego powiązana jest z opłatą likwidacyjną ograniczoną do ustalonego umową pułapu konta inwestycyjnego. Dzięki temu całość składki posiada charakter składki podstawowej, natomiast po przekroczeniu progu umownego na rachunku inwestycyjnym składka powyżej progu w całości nabywa charakter składki dodatkowej.

Z punktu widzenia potencjalnego ubezpieczonego, a więc osoby planującej oszczędzać niewielkie kwoty, umowa z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym jest nie tylko wygodnym, ale i tanim sposobem na dostęp do rynku kapitałowego. Sam proces inwestowania jest w pełni transparentny[23], monitorowany na bieżąco[24], umożliwia ubezpieczonym możliwość uczestnictwa aktywnego[25] oraz zapewnia całkowitą własność konta[26]. Istnieje jednak pewien negatywny skutek – jest to tzw. efekt nadmiernego

[19] Na wypadek śmierci w trakcie trwania umowy ubezpieczeniowej przyjmuje się zasadę, iż osoba uposażona otrzymuje świadczenie śmiertelne bądź bieżącą wartość wykupu – w zależności od tego, która z możliwości osiąga większą wartość.

[20] W tej części umowa zawierać może ewentualne dodatkowe opłaty wyszczególnione przez towarzystwo ubezpieczeniowe.

[21] Inaczej nazywaną w literaturze przedmiotu składką uzupełniającą.

[22] Rachunek podstawowy oraz rachunek dodatkowy.

[23] Transparentność opiera się na wydzieleniu funduszy o określonym profilu ryzyka.

[24] Wycena jednostek uczestnictwa odbywa się w sposób ciągły.

[25] Możliwa jest nie tylko zmiana funduszu, ale także zmiana wysokości składek.

[26] Wynika to z braku redystrybucji ubezpieczeniowej w grupie uczestników funduszu.

bodźcowania, czyli niższa odporność na ewentualne załamania indeksów giełdowych, a także inne niekorzystne informacje. Umowa zawierana w sposób tradycyjny, nawet jeżeli zawiera w sobie namiastkę bonusów inwestycyjnych, gwarantuje większy dystans co do bieżącej sytuacji rynkowej. W konsekwencji umowy z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym wiążą się z intensywniejszym i o wiele bardziej żywiołowym procesem rezygnacji w początkowym okresie ubezpieczenia.

Modele ochrony ubezpieczonego

W odniesieniu do produktu, jakim jest ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym, oprócz kwestii ubezpieczeniowych, istotny jest również komponent inwestycyjny. Patrząc przez pryzmat prawa europejskiego, umowa ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym wiąże się bezpośrednio z funduszami inwestycyjnymi[27]. Ubezpieczonego możemy nazwać więc niejako inwestorem[28], który podlega ochronie zarówno na rynku ubezpieczeniowym, jak i na rynku kapitałowym.

Na rynku polskim wskazuje się dwa, wysoce skrajne, modele ochrony inwestora. Pierwszym modelem, stosowanym w Polsce najczęściej, jest model informacyjny. Działa on dzięki dostarczaniu inwestorowi określonych informacji, które umożliwiają ocenę poziomu ryzyka planowanych inwestycji. Drugim modelem jest tzw. model zakazowy. Jego główną cechą jest zakaz oferowania określonego produktu finansowego określonej kategorii inwestorów. W praktyce oba modele współistnieją, a właściwie wyróżnić można model hybrydowy, który łączy oba modele.

Ochrona inwestora na rynku kapitałowym realizowana jest na trzech poziomach:

- Poziom tworzenia funduszu.
- Poziom informacyjny – przed zawarciem transakcji.
- Poziom informacyjny – w trakcie trwania kontraktu.

Przyjmuje się, iż fundusze inwestycyjne o charakterze otwartym mają obowiązek publikacji prospektu informacyjnego, a także wszelkich kluczowych informacji interesujących inwestora wraz z rocznymi oraz półrocznymi sprawozdaniami. Na żądanie uczestnika towarzystwo zobligowane jest do udzielenia dodatkowych informacji odnośnie do ewentualnych limitów inwestycyjnych danego funduszu, sposobów zarządzania ryzykiem inwestycyjnym, portfelami funduszu czy wprowadzanych zmian oraz wzrostu wartości głównych lokat funduszu.

[27] Dyrektywa 2002/83/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 listopada 2002 r. dotycząca ubezpieczeń na życie.

[28] W kontekście analizy części kapitałowej ubezpieczenia z UFK.

Ochrona na poziomie przedtransakcyjnym regulowana jest przez Rozporządzenie Ministra Finansów z roku 2013[29]. Zgodnie z nim przed przyjęciem zlecenia nabycia podmiot musi uzyskać od klienta informacje na temat jego wiedzy oraz posiadanego doświadczenia inwestycyjnego. Jest to punkt niezbędny do oceny, czy oferowany produkt lub usługa są odpowiednie dla zainteresowanego inwestora. Poziom wiedzy oraz doświadczenia oceniany jest na podstawie specyfiki inwestowania w jednostki oraz tytuły uczestnictwa, a także ryzyka wynikającego z inwestowania w tego typu instrumenty rynku kapitałowego. Istotna jest także ocena częstotliwości, charakteru oraz wielkości dokonywanych przez klienta transakcji instrumentami finansowymi. W trakcie oceny zwraca się uwagę również na okres, w jakim decyzje inwestycyjne były podejmowane przez inwestora. Ocenie podlega także wykształcenie oraz wykonywane obecnie lub w przeszłości zawody, o ile jest to istotne z punktu widzenia podejmowania decyzji inwestycyjnych. Jeżeli na podstawie zebranych informacji towarzystwo prowadzące dystrybucję jednostek uczestnictwa oceni, iż proponowany instrument finansowy nie jest odpowiedni dla danego klienta, powinien go o tym zawiadomić oraz zaproponować zamienny instrument, pasujący do poziomu doświadczenia i wiedzy ubezpieczonego.

Ochrona inwestora[30] na rynku ubezpieczeniowym kształtuje się w sposób podobny do ochrony na rynku inwestycyjnym. Zgodnie z obowiązującymi przepisami zawarcie umowy z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym powinno zostać poprzedzone uzyskaniem najistotniejszych informacji dotyczących potrzeb, doświadczenia oraz wiedzy inwestora w dziedzinie ubezpieczeń. Analiza tych informacji pozwala towarzystwu ubezpieczeniowemu na przedstawienie oferty ubezpieczeniowej dostosowanej do zgłoszonych potrzeb bądź sytuacji finansowej. Ponadto przeprowadzona w taki sposób analiza pozwala na zdobycie informacji odnośnie do braku adekwatności potrzeb ubezpieczającego się do jego zdolności finansowej. Generuje to możliwość ostrzeżenia potencjalnego ubezpieczonego albo w przypadku braku odpowiedniej oferty ubezpieczeniowej, spełniającej wymagania wynikające z przeprowadzonej analizy.

Podpisanie umowy poprzedza również dostarczenie informacji dla ubezpieczonego, odnośnie do podstawowych informacji zawartych w umowie[31]. Ma to na celu weryfikację przez ubezpieczonego warunków uczestnictwa w ubezpieczeniu oraz wyszukanie ewentualnych niezgodności w umowie z warunkami omawianymi drogą ustną. Zakład Ubezpieczeniowy zobowiązany jest do wyceny jednostek uczestnictwa w ubezpieczeniowym funduszu kapitałowym o częstotliwości nie rzadszej niż raz w ciągu miesiąca.

[29] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 lipca 2013 r. w sprawie postępowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa, a także doradztwa inwestycyjnego w odniesieniu do takich instrumentów.

[30] Ubezpieczonego.

[31] Tzw. Umowa do wglądu.

Nie rzadziej niż raz w roku zobowiązany jest również do ogłoszenia na stronie internetowej towarzystwa ubezpieczeniowego wartości jednostek uczestnictwa w ubezpieczeniowym funduszu kapitałowym. Towarzystwa ubezpieczeniowe obligatoryjnie sporządzają oraz publikują sprawozdania finansowe ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego, o charakterze półrocznym oraz rocznym.

Istotne jest, iż umowy ubezpieczeniowe zawierane na okres nie dłuższy niż 5 lat powinny opierać się na tzw. równomiernie rozłożonej w czasie prowizji pośrednika ubezpieczeniowego. Jeżeli umowa dotyczy okresu powyżej 5 lat, równomierne rozłożenie prowizji w czasie pośredników ubezpieczeniowych opiewać powinno przez okres nie krótszy niż 5 lat[32].

Ochrona ubezpieczonego (inaczej nazywanego inwestorem) wynika również z Rekomendacji Komisji Nadzoru Finansowego odnośnie do dobrych praktyk *bancassurance*. Rekomendacja nr 9 sugeruje, iż banki zobowiązane są do prowadzenia rzetelnej polityki informacyjnej, a także do zapewnienia dystrybucji produktów ubezpieczeniowych w ramach *bancassurance* bez generowania ryzyka, polegającego na oferowaniu produktów niepasujących do potrzeb klienta. Dodatkowo Rekomendacja nr 12 Komisji Nadzoru Finansowego wskazuje na obowiązek banku do przedstawienia klientowi wszystkich informacji o oferowanych produktach w taki sposób, aby umożliwić potencjalnemu klientowi wybór odpowiedniego produktu ubezpieczeniowego.

Podsumowanie

Ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym są niewątpliwie niezwykle ciekawym produktem oferowanym przez towarzystwa ubezpieczeniowe. Łącząc cel inwestycyjny z celem ochronnym, są w stanie trafić do grona potencjalnych ubezpieczonych, spełniając ich podstawowe potrzeby. Dzięki temu stanowią idealny produkt konkurencyjny dla standardowych form inwestycji na rynku kapitałowym. Przedstawiona analiza wskazuje, iż ubezpieczenie na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym charakteryzuje się cechami inwestycyjnymi, a nie oszczędnościowymi. Wiąże się to z jego konstrukcją, a także występowaniem ryzyka finansowego uzależnionego od typu umowy.

Z teoretycznego punktu widzenia ubezpieczenia na życie z ubezpieczeniowym funduszem kapitałowym stanowią instrument finansowy regulujący zależność finansową pomiędzy dwiema stronami. Ubezpieczony traktuje to jako możliwość lokowania kapitału zarówno w krótkim, jak i długim horyzoncie czasowym, przy jednoczesnym nabyciu

[32] Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 25 maja 2016 r. w sprawie rocznych i półrocznych sprawozdań ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego.

ochrony ubezpieczeniowej. Dla towarzystwa ubezpieczeniowego stanowi to podstawę jego działalności.

Warto także wspomnieć, iż oferowane w ten sposób ubezpieczenia na życie dotknąć mogę szerszej kwestii, jaką jest ochrona konsumenta. Niska świadomość ryzyka, brak transparentności czy nieposiadanie wiedzy na temat inwestowania może skutkować nabywaniem przez ubezpieczonych produktów, niespełniających ich oczekiwań oraz nabywaniem produktów dla nich nieodpowiednich. Ewentualna ochrona ubezpieczonego dokonywana była dzięki zwiększaniu zakresu informacji prezentowanych przez zobligowane do tego instytucje finansowe, a także przez wprowadzenie koncepcji ochrony przed transakcyjnej.

Bibliografia

Literatura

Brodecki Z., Serwach M. (red.), *Prawo ubezpieczeń gospodarczych*. *Komentarz*, Wolters Kluwer Polska, Kraków 2005.

Deutsch E., *Das neue Versicherungsvertragsrecht. Ein Grundriss*, Verlag C.H. Beck, Karlsruhe 2008.

Gabryelczyk K.*, Fundusze inwestycyjne – rodzaje, zasady funkcjonowania, efektywność*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2006.

Hagelschuer P.*, Lebensversicherung,* Springer Gabler, Wiesbaden 1987.

Machnikowski P., [w:] E. Łętowska (red.), *System Prawa Prywatnego*, C.H.Beck, Warszawa 2012.

Socha J.*, Rynek. Giełda. Inwestycje*, Wydawnictwo Olympus, Warszawa 1998.

Stroiński E., *Ubezpieczenie na życie, teoria i praktyka*, Poltext, Warszawa 2003.

Stroiński E., *Ubezpieczenia osobowe,* [w:] T. Sangowski (red.), *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej*, t. 4, Poltext, Poznań 2002.

Źródła

Akty prawne:

Dyrektywa 2002/83/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 5 listopada 2002 r. dotycząca ubezpieczeń na życie.

Obwieszczenie Ministra Finansów z dnia 18 grudnia 1995 r. w sprawie ogłoszenia jednolitego tekstu ustawy o działalności ubezpieczeniowej (Dz.U. z 1996 r. Nr 11, poz. 62).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 16 lipca 2013 r. w sprawie postępowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa, a także doradztwa inwestycyjnego w odniesieniu do takich instrumentów (Dz.U. z 2013 r. poz. 847).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 25 maja 2016 r. w sprawie rocznych i półrocznych sprawozdań ubezpieczeniowego funduszu kapitałowego (Dz.U. z 2016 r., poz. 789).

Ustawa z dnia 1 marca 2002 r. o zmianach w organizacji i funkcjonowaniu centralnych organów administracji rządowej i jednostek im podporządkowanych oraz o zmianie niektórych ustaw (Dz.U. z 2002 r. Nr 25, poz. 253).

Ustawa z dnia 11 września 2015 r. o działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Dz.U. z 2015 r. poz. 1844).

Ustawa z dnia 28 lipca 1990 r. o działalności ubezpieczeniowej (Dz.U. z 1990 r. Nr 59, poz. 344).

Unit-linked insurance policies – legal and financial analysis

Summary

The insurance market offers a range of products that meet the various needs of even the most demanding customers. One of those products is life insurance with an insurance capital fund (Unit-linked). The combination of insurance and investment makes it a great source that meets the necessity for security and financial protection. In this work, the author tried to present the basic definitions of describing this type of life insurance. He included legal provisions that regulate the functioning of the insurance product on the market. The study of a selected life insurance would be incomplete without recognition of the types of protection that potential insurers provide against the risk occurring on the actuarial market.

Keywords

actuarial, life insurance, unit linked, equity funds, insurance contract

Małgorzata Urszula Nowak

DOI: 10.23734/23.18.014

Nowoczesne modelowanie biznesowe

Streszczenie

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie definicji modelu biznesowego i określenia roli, jaką odgrywają wskaźniki biznesowe w modelowaniu biznesowym. Pokreślona została rola danych geoinformacyjnych w modelowaniu procesów biznesowych oraz poruszone zostały kwestie dotyczące wpływu technik cyfrowych na modelowanie biznesowe i komunikację między uczestnikami procesów. Poruszono w nim zagadnienia związane z zarządzaniem organizacjami w odniesieniu do otoczenia, w jakim funkcjonuje biznes, czyli przestrzeni ekonomiczno-społecznej i przyrodniczej. W artykule zwrócono uwagę na ważną rolę lidera w zarządzaniu oraz na planowanie strategiczne jako kluczowy składnik zarządzania przedsiębiorstwem lub instytucją.

Słowa kluczowe

modelowanie biznesowe, wskaźniki biznesowe, komunikacja, zarządzanie strategiczne, geoinformacja, przestrzeń czasowa, modelowanie matematyczne, modelowanie obrazowe.

Wstęp

W dzisiejszych złożonych czasach, gdy dysponujemy wielką ilością danych *(Big Data)*, warto rozpatrywać model biznesowy w sposób interdyscyplinarny i korzystać w modelowaniu z metod stosowanych poza biznesem. Dla modelowania złożonych procesów wskazane jest rozpatrywanie go w przestrzeni czasowej i geograficznej, czyli analizowanie danych w ciągach chronologicznych z wykorzystaniem danych geoinformacyjnych. Ważnym czynnikiem w modelowaniu jest korzystanie ze wskaźników biznesowych (tzw. *key performance indicators*), które jako narzędzia kontrolingowe ułatwiają bieżący monitoring procesów i umożliwiają wprowadzenie ewentualnych korekt, jeśli wskaźniki nie mieszczą się w obszarach założonych celów strategicznych, taktycznych czy operacyjnych. Na modelowanie biznesowe w ostatnich latach duży wpływ ma czynnik cyfryzacji, który kształtuje sposób komunikacji między uczestnikami procesów. Kluczową rolę w komunikacji i zarządzaniu pełni lider. Gospodarka to zespół połączonych ze sobą komponentów, które funkcjonują w przestrzeni społeczno-ekonomicznej i przyrodniczej. Istotnych elementem modelowania procesów, a następnie zarządzania nimi jest planowanie strategiczne. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie modelowania biznesowego, rozpatrywanego jako zadanie interdyscyplinarne, które ułatwia efektywne planowanie strategiczne w organizacji przy wykorzystaniu wskaźników biznesowych.

Modelowanie biznesowe

Model jest próbą przedstawienia istniejącego lub planowanego wycinka świata rzeczywistego w zapisie graficznym lub/i matematycznym. Jest budowany w różnych kontekstach: biznesowym, architektoniczno-budowlanym, technicznym, naukowym, informatycznym, a także artystycznym. Można go też nazwać symulacją rzeczywistości. Modelowanie jest nieodłącznie związane ze względnym uproszczeniem oraz uwypukleniem krytycznych danych oraz procesów, które chcemy mierzyć. Ważny jest cel, w jakim jest tworzony. Model ułatwia nam dynamiczne odzwierciedlenie stanu obecnego, wykrycie zmiany w stosunku do zaplanowanego celu i wniesienie korekty, a także zaplanowanie zasadniczych zmian lub stworzenie nowego obiektu czy idei. Jeśli mamy zbudowany model, to łatwiej jest skoordynować pracę zespołową, ponieważ każdy członek zespołu widzi swą rolę w kontekście całości modelowanego procesu.

Czytelność modelu dla grona odbiorców jest definiowana przez sposób jego opisania lub zobrazowania. Możemy mieć do czynienia z różnymi opisami modelu np.:

- Opis słowny, najmniej przejrzysty i dokładny,
- Opis graficzny w wielowymiarowej przestrzeni czasowo-geograficznej (tzw. *time-space*).
- Opis matematyczny, o ile znane są wszystkie zmienne i zależności.

W celu zdefiniowania modelu stosuje się różne narzędzia, jak na przykład użycie:

- Uniwersalnych języków modelowania, np. UML i BPMN w biznesie i informatyce,
- Map w kartografii,
- Projektów technicznych w pracach inżynierskich typu mechanicznego, elektrycznego, elektronicznego czy chemicznego, projektach budowlanych i architektonicznych itp.

Języki modelowania posiadają zestandaryzowane zestawy znaków umownych, diagramów, schematów, norm, często regulowanych prawem itd., które służą stworzeniu modelu zrozumiałego dla uczestników projektu i umożliwiają pracę zespołową, dzięki czemu możliwa jest realizacja zdefiniowanych celów.

Dla przykładu notacje BPMN[1] (*Business Process Model and Notation)* oraz UML[2] (*Unified Modeling Language*) są językami modelowania, używanymi do modelowania różnorodnych systemów biznesowych, informatycznych i innych. BPMN i UML to standardy opracowane przez organizację OMG *(Object Management Group)*. W oparciu o zestandaryzowane zestawy diagramów graficznych, słów i składni opisują procesy

[1] S. Drejewicz, *Zrozumieć BPMN modelowanie procesów biznesowych*, Helion, Gliwice 2017.

[2] P. Graessle, H. Baumann, P. Baum, *UML 2.0 w akcji. Przewodnik oparty na projektach*, Helion, Gliwice 2005.

biznesowe, które są zrozumiałe zarówno dla biznesowych „użytkowników", monitorujących procesy, dla analityków, jak również dla programistów, odpowiedzialnych za ich techniczną implementację. Zaletą modelowania przy użyciu notacji BPMN i UML jest jego unifikacja oraz możliwość wychwycenia nieprawidłowości w trakcie mapowania procesów, wadą jest czasochłonność i ograniczona czytelność. Innym przykładem języka modelowania jest BIM[3], które przenosi modelowanie biznesowe do przestrzeni wielowymiarowej[4]. Takie modelowanie skraca proces komunikacji między uczestnikami procesów, gdyż posiada dobrą reprezentację graficzną mocno zbliżoną do świata rzeczywistego. Przy modelowaniu biznesowym powinniśmy sięgać poza modelowanie ekonomiczne i informatyczne, które jest obecnie najpopularniejsze. Podejście interdyscyplinarne może poszerzyć możliwości analityczne w biznesie. Metody matematyczne, w tym: statystyka, rachunek prawdopodobieństwa, analiza matematyczna, topologia i inne stosowane w opracowaniu danych w każdej dziedzinie nauki i gospodarki są podobne. Tym, co je różni, jest charakterystyka i specyfika zagadnienia. Czasem przez analogie możemy w naszych opracowaniach wykorzystać metody z pozornie odległych tematycznie obszarów. Matematyka (w tym logika) pozostaje niekwestionowaną królową nauk, szczególnie jej rola jest ważna w modelowaniu każdego zjawiska, procesu oraz obiektu[5].

Wskaźniki biznesowe w modelowaniu procesów biznesowych

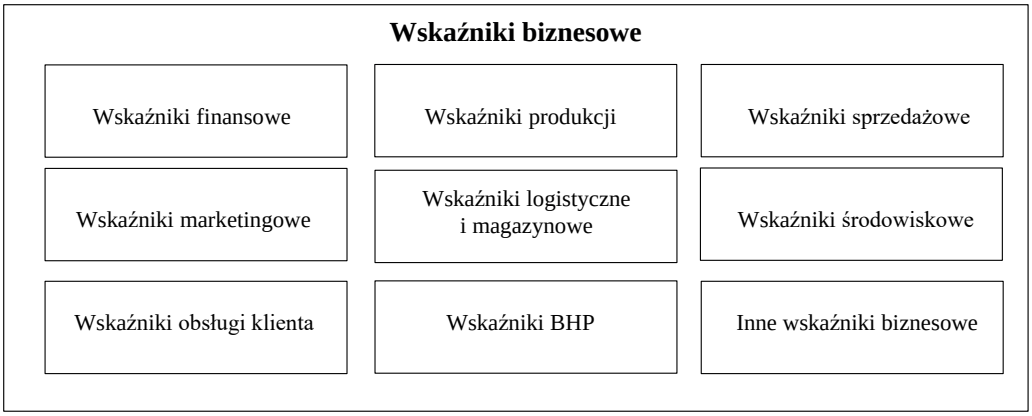
Wskaźniki biznesowe są narzędziami umożliwiającymi bieżące monitorowanie realizacji wyznaczonych przez organizację celów. Narzędziami kontrolingowymi są wspomniane już wskaźniki biznesowe, określane też jako KPI (*Key Performance Indicators*). Są to wskaźniki finansowe i niefinansowe, mierzą stopnień realizacji wyznaczonych celów. Aby wskaźnik był miarodajny, musi być dobrze zdefiniowany i aktualizowany. Możemy korzystać z używanych powszechnie wskaźników, ale czasem specyfika naszej działalności może wymagać zdefiniowania własnych wskaźników. Rysunek nr 1 przedstawia klasyfikację wskaźników, uzależnioną od tego, jakiej sfery działalności przedsiębiorstwa lub instytucji dotyczą.

[3] D. Kasznia, J. Magiera, P. Wierzowiecki, *BIM w praktyce, standardy, wdrożenie, case study*, PWN, Warszawa 2017.

[4] E. Bielecka, *Systemy informacji geograficznej. Teoria i zastosowania*, Polsko-Japońska Wyższa Szkoła Technik Komputerowych, Warszawa 2006, s. 35-54.

[5] H. Steinhaus, *Przemówienie wygłoszone przy nadaniu doktoratu honorowego przez Uniwersytet im. Adama Mickiewicza*, https://historiainformatyki.pl/historia/dokument.php?nonav=&nrar=7&nrzesp=1&sygn=VII%2F1%2F12&handle=881 [dostęp: 3.07.2018].

Rysunek nr 1. Przykład niektórych wskaźników biznesowych w organizacjach



Źródło: opracowanie własne.

Najczęściej stosowane do oceny kondycji przedsiębiorstwa są wskaźniki finansowe[6]. Wynikami analizy finansowej poza zarządem przedsiębiorstwa są zainteresowane inne podmioty: dostawcy, odbiorcy, konkurencja, współwłaściciele udziałów lub akcji, potencjalni inwestorzy, pracownicy, ekonomiści i statystycy, rząd i instytucje podatkowe szczególnie w zakresie możliwości dopływu środków do budżetu, społeczeństwo w zakresie oceny możliwości zatrudnienia, zanieczyszczenia środowiska, bezpieczeństwa itd. Do badań zjawisk w analizie ekonomicznej wykorzystywane są metody ilościowe, które umożliwiają podanie jednoznacznych wyników i powinny być pozbawione subiektywizmu. Wewnętrzna analiza finansowa może dotyczyć wielu obszarów: płynności środków, efektywności gospodarowania (rentowność, zysk, *cash flow*), aktywów majątku trwałego i płynnego, zadłużenia, oceny ryzyka, oceny polityki socjalnej, zdolności kredytowej itp. Źródłem do analizy finansowej jest sprawozdanie finansowe. Zakres treści sprawozdania finansowego określa Ustawa o Rachunkowości[7] obejmuje ona: bilans, rachunek zysków i strat, badanie przepływów pieniężnych i informację dodatkową. Wskaźniki finansowe mogą dotyczyć następujących obszarów: struktury kapitałowej i majątkowej, płynności finansowej, rentowności, stopnia zadłużenia, wskaźników rynku kapitałowego, oceny sprawności działania podmiotu, przepływu środków pieniężnych, analizy kosztów, kosztów produkcji (Rysunek nr 2).

[6] A. Ćwiąkała-Małys, W. Nowak, *Analiza sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1999.

[7] *Plan Kont*, http://wiki.dis2.waw.pl/MediaWiki/index.php?title=Plan_kont [dostęp: 3.07.2018].

Rysunek nr 2. Wskaźniki finansowe – obszary wykorzystania

Źródło: opracowanie własne na podstawie A. Ćwiąkała-Małys, W. Nowak, *Analiza sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej,* Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1999.

W celu właściwej analizy zaleca się rozpatrywanie wskaźników w perspektywie czasowej z braniem pod uwagę wyników z poprzednich okresów sprawozdawczości. Tabela nr 1 przedstawia cztery wybrane przykłady wskaźników analizy finansowej z różnych obszarów finansów wraz ze sposobem ich wyliczenia[8].

Tabela nr 1. Wybrane wskaźniki finansowe

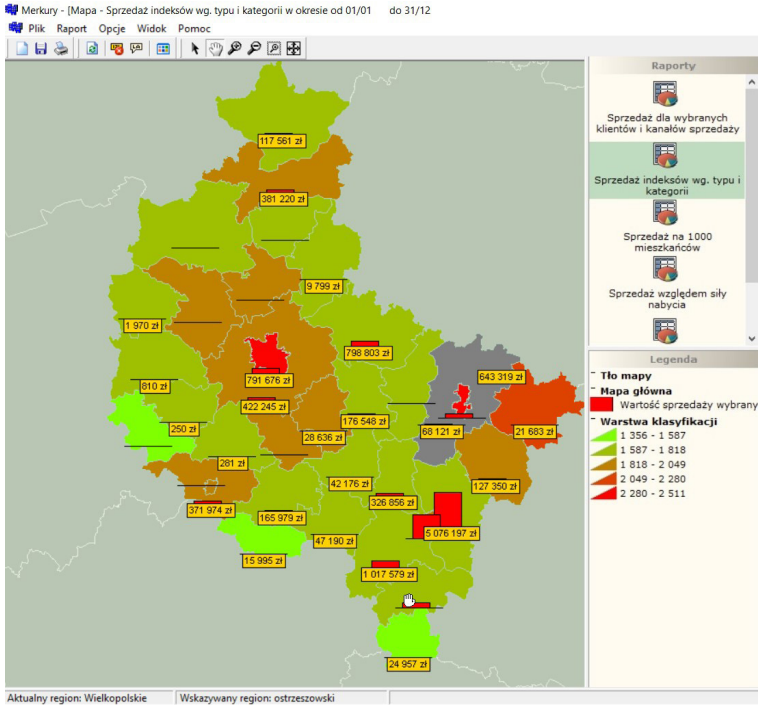
Nazwa wskaźnika	Rodzaj analizy finansowej	Sposób wyliczenia wskaźnika	Informacja o wskaźniku
Wskaźnik rentowności aktywów (majątku)	Rentowności	(zysk netto/aktywa ogółem)*100%	Wyższa i rosnąca w czasie wartość wskaźnika oznacza lepszą sytuację finansową podmiotu. Wyznacza ogólną zdolność aktywów podmiotu do generowania zysku
Wskaźnik bieżącej płynności finansowej	Płynności finansowej	aktywa bieżące/pasywa bieżące	Wartość poniżej 1,2 – informacja o wyraźnym zagrożeniu bezpieczeństwa finansowego firmy, optymalna 1,5-2,0
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	Stopnia zadłużenia	(zobowiązania ogółem/aktywa ogółem) *100%	Optymalna wartość wg standardów zachodnich powinna oscylować w przedziale 57-64%, zbyt wysoka świadczy o dużym ryzyku finansowym.
Wskaźnik udziału amortyzacji w stanie środków pieniężnych z działalności operacyjnej	Analiza przepływu środków pieniężnych	amortyzacja/ środki pieniężne z działalności operacyjnej	Im niższy tym lepszy, wysoki i rosnący w czasie może oznaczać ograniczone możliwości rozwoju przedsiębiorstwa i spłaty zobowiązań w oparciu o własne środki

Źródło: opracowanie własne na podstawie A. Ćwiąkała-Małys, W. Nowak, *Analiza sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej,* Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1999.

[8] A. Ćwiąkała-Małys, W. Nowak, *op. cit.*

Wskaźniki biznesowe dla przedsiębiorstw umieszczone na mapie będą przedstawiały zróżnicowanie wartości wskaźnika w przestrzeni, co będzie wzbogacać analizę biznesową o aspekt przestrzenny. Rysunek nr 3 przedstawia wartości sprzedaży u konkurentów przedsiębiorstwa z powiatu ostrzeszowskiego. Wartości na mapie są przedstawiane na tle klasyfikacji powiatów ze względu na wielkość wynagrodzenia. Analizy przestrzenne mogą być rozpatrywane na różnych obszarach – mapa Polski (Rysunek 4). Rysunki nr 3 i 4 przedstawiają mapy wielkości sprzedaży produktu zaciągniętych z systemu informatycznego ERP (*Enterprise Resource Planning)* na tle klasyfikacji obszarów względem siły nabycia dóbr przez mieszkańców liczonej wg danych z GUS[9]. Jest to przykład modelowania przestrzennego wielopoziomowego. Mianem przestrzennych modeli wielopoziomowych określa się klasę modeli, których wspólną cechą jest możliwość jednoczesnego modelowania interakcji przestrzennych i wielopoziomowej struktury procesu[10] wzbogaconych o analizę danych charakteryzujących owe procesy, jak np. ma to miejsce w systemach GIS (*Geographic Information System*).

Rysunek nr 3. Zróżnicowanie przestrzenne wskaźnika sprzedaży przedsiębiorstwa z powiatu ostrzeszowskiego na tle konkurencji

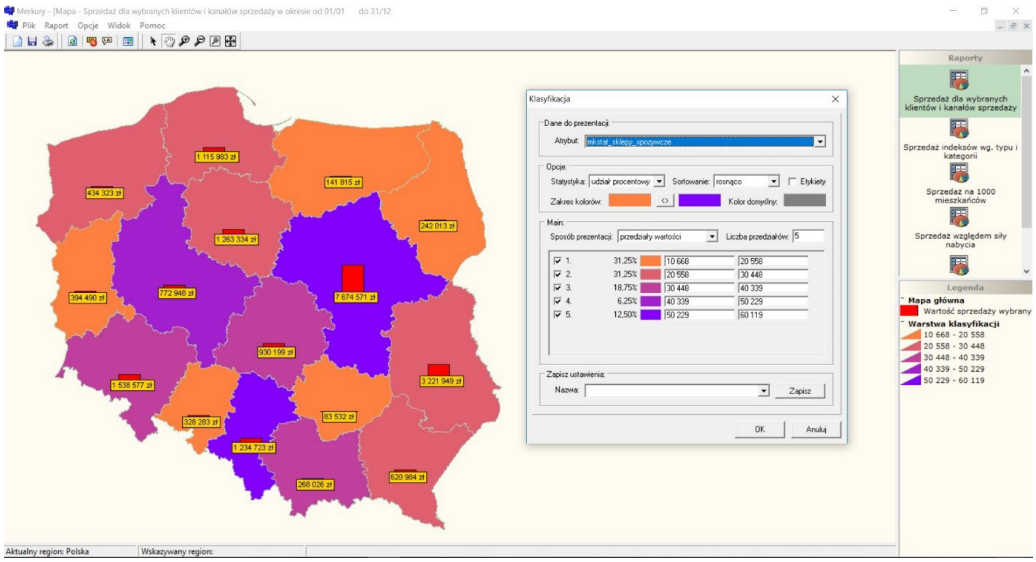


Źródło: opracowanie własne na podstawie *Business Geointelligence,* http://ilk.com.pl/aplikacja-analiz-geoinformacyjnych/ [dostęp: 30.06.2018].

[9] *Ibidem*.

[10] E. Łaszkiewicz, *Ekonometria przestrzenna III, Modele wielopoziomowe – teoria i zastosowania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2016.

Rysunek nr 4. Modelowanie przestrzenne wielopoziomowe (typu GIS) na przykładzie danych sprzedażowych z systemu informatycznego ERP i danych statystycznych z GUS



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Business Geointelligence,* http://ilk.com.pl/aplikacja-analiz-geoinformacyjnych/ [dostęp: 30.06.2018].

Ciekawą klasyfikację wskaźników dotyczących efektywności produkcji przedstawia opracowanie[11], które grupuje je w kilku obszarach: produkcja, utrzymanie ruchu, BHP, środowisko, jakość, logistyka, ciągłe doskonalenie, zasoby ludzkie, sprzedaż, koszty. Przykładem wskaźnika z obszaru utrzymania ruchu jest Efektywność Wykorzystania Maszyn – OEE *(Overall Equipment Effectiveness).* Wskaźnik OEE jest obliczany jako iloczyn dostępności, wydajności i jakości zdefiniowanych jako: dostępność – procentowy czas, kiedy maszyna jest dostępna do pracy, wydajność – procentowa aktualna wydajność maszyny w stosunku do normy, jakość – ile procent produkowanych wyrobów jest dobrej jakości.

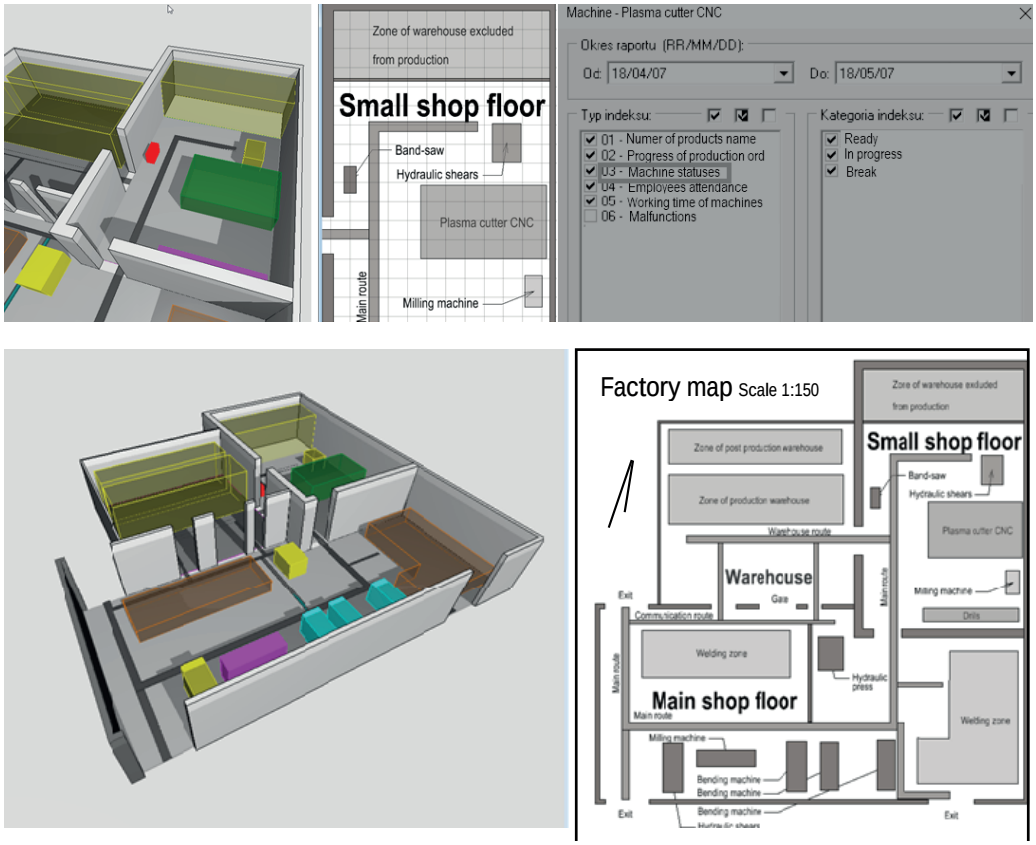
Poza badaniem trendów w ciągach chronologicznych warto jest dodać w analizie aspekt przestrzenny. Rysunek numer 5 przedstawia mapę trójwymiarową obiektów hali produkcyjnej[12] z opisaną wypalarką plazmową CNC *(Plasma cutter CNC),* dla której możemy zrobić raporty dla wybranych parametrów, w tym wypadku dostępności maszyny, czyli z grupy wskaźników OEE. Takie zestawienie możemy zrobić także globalnie dla wszystkich maszyn w hali fabrycznej. Są to analizy z klasy analiz geoprzestrzennych, które lokalizują obiekt, proces czy zjawisko w przestrzeni geograficznej. Aspekt przestrzenny daje nam możliwości badania różnych relacji topologicznych między obiektami czy procesami.

[11] W. Salwach, *Standaryzacja analityki dla firm produkcyjnych, Wskaźniki efektywności produkcji*, http://www.produkcja.expert/images/artykuly/Raport_wskazniki_efektywnosci.pdf [dostęp: 30.06.2018].

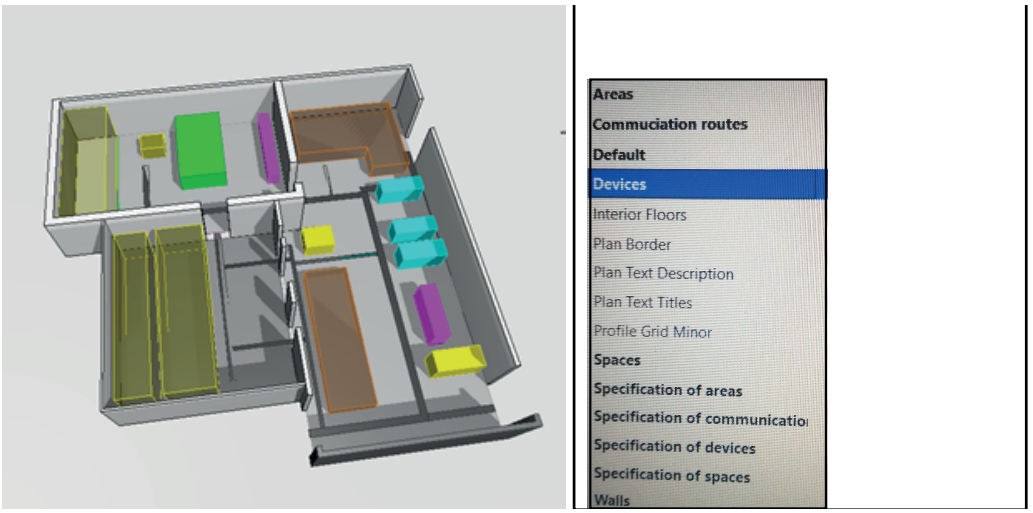
[12] *Business Geointelligence*, http://ilk.com.pl/aplikacja-analiz-geoinformacyjnych/ [dostęp: 30.06.2018].

Podsumowując, porównywanie wskaźników w perspektywie czasowo-przestrzennej umożliwia wychwycenie trendów, które mogą być przydatne w modelowaniu przyszłych procesów w przedsiębiorstwie lub instytucji na podstawie analizy danych historycznych. Analizowanie wskaźników w przestrzeni geograficznej w skali makro (np. mapa kraju, regionu) czy w skali mikro (np. fabryka z otoczeniem, hala fabryczna, obiekt magazynowy) daje nam możliwości analiz topologicznych, np. badania odległości między obiektami czy zjawiskami, wyliczania oraz pokazania na mapie optymalnej trasy lub grupowanie i prezentacja na mapie obiektów według zdefiniowanych kryteriów, np. „pokaż wszystkie urządzenia na hali fabrycznej oczekujące konserwacji w nadchodzącym miesiącu" i wielu innych[13]. Zobrazowanie wskaźników w przestrzeni wielowymiarowej ułatwia odbiór dla osób zarządzających organizacją oraz dla podmiotów współpracujących z nią w różnych sferach. Oczywistym jest, że ilość oraz rodzaj przekazu może być definiowany w zależności od rodzaju użytkownika tego typu systemu.

Rysunek nr 5. Zakład przemysłowy osadzony w przestrzeni geograficznej



[13] P.A. Longley, M.F. Goodchild, D.J. Maguire, D.W. Rhind, *GIS. Teoria i praktyka*, PWN ,Warszawa 2006, s. 420-432; E. Bielecka, *op. cit.*, s. 178-187.



Źródło: opracowanie własne wykonane w MicroStation i w Merkurym.

Rola komunikacji w modelowaniu biznesowym i zarządzaniu

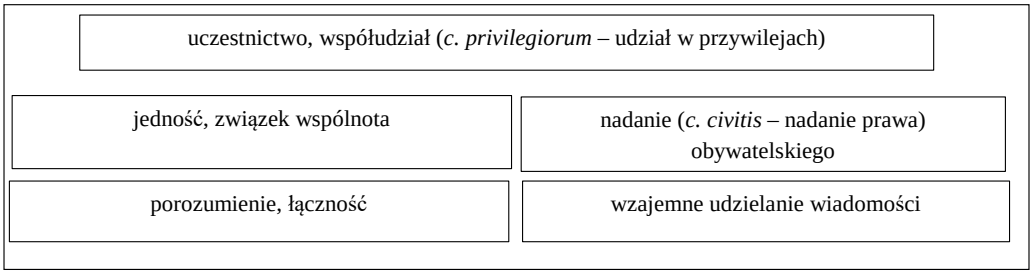
Dobra komunikacja to sukces w procesie zarządzania zespołem i budowania relacji z otoczeniem zewnętrznym organizacji i prowadzeniu projektów[14]. Ważną umiejętnością jest słuchanie i obserwacja innych. Równie istotna jest też forma przekazywania naszych komunikatów do odbiorców. Technologie cyfrowe zubażają często przekaz, gdyż nie widzimy emocji i bezpośredniej reakcji typu F2F (*Face-to-Face*). Słowami pisanymi czy też mówionymi nie jesteśmy w stanie wszystkiego wyrazić, ani nasz odbiorca nie ma szansy nas w pełni zrozumieć. Stąd pojawiają się błędy w komunikacji. Kontaktu bezpośredniego nie zastąpi nic, ale w świecie globalnych organizacji oraz rozproszenia członków rodziny i znajomych po świecie to mrzonka. Rozwój technologii cyfrowych służący do przekazu informacji między ludźmi powinien się skupiać na komunikacji opartej na obrazie i dźwięku kosztem przekazu tekstem pisanym. Jakąś namiastką są emotikony, zdjęcia, diagramy, tabele czy nagrania itp., ale są to niewystarczające rozwiązania. Obecny kierunek rozwoju e-technologii daje takie możliwości, że dobre obrazowanie wiadomości może za jakiś czas zupełnie wyeliminować język pisany i dojdziemy w niedługim czasie do takiego być może etapu rozwoju naszej cywilizacji, że nie będzie ważny język, jakim się posługujemy.

Wracając jeszcze do definicji oraz sensu komunikacji. W akapicie powyżej zostały poruszone tylko aspekty techniczne, które są bardzo istotne, ale niewystarczające.

[14] *PMBOOK GUIDE. Sixth edition*. Project Management Institute, 2017; *AGILE Practice Guide*, Project Management Institute, 2017.

Powstało wiele teorii skutecznej komunikacji, które omawiają praktyczne zagadnienia, co pokazuje, jak istotna jest to kwestia w procesach zarządzania. Ale skuteczna komunikacja nie zawsze oznacza, że jest dobra. Rysunek 6 przedstawia obszary znaczeń słowa komunikacja.

Rysunek nr 6. Komunikacja *(c. communication)* – obszary znaczeń



Źródło: opracowanie własne na podstawie W. Zatorski, *Komunikacja wg św. Benedykta*, Tyniec Wydawnictwo Benedyktynów, Kraków 2013.

Ważny jest szacunek dla rozmówcy oraz – co może jest kluczem w komunikacji – nasza intencja. Czyli mamy do czynienia z szeroko pojętą wspólnotą podmiotów komunikujących i ten aspekt w obowiązujących teoriach komunikacji jest niestety często pomijany. Te teorie dobrze mogą się stosować do negocjacji, w przypadku których chodzi o poinformowanie o swoich zamiarach i o zrozumienie zamiarów drugiej strony. Jest to bardzo ważne w każdych relacjach biznesowych oraz społecznych, ale negocjacje nie są najważniejsze w komunikacji, czasem mogą przyjąć formę manipulacji, a wówczas jedna ze stron po pewnym czasie może się poczuć oszukana. Ważniejsze jest spotkanie, w którym odsłania się prawda o nas samych i o spotkaniu z naszym partnerem w rozmowie, wtedy możemy mówić tylko o skutecznej ale też dobrej komunikacji[15]. Dobra i skuteczna komunikacja to oszczędność czasu, kosztów i łatwiejsza realizacja zadań zespołowych oraz efektywniejsze zarządzanie zespołem i całym przedsiębiorstwem. Warto włożyć wysiłek, aby stworzyć zespół, który będzie sprawnie i kompetentnie realizował wyznaczone zadania.

Kluczowa jest rola lidera/liderów w procesach komunikacji, zarządzania i budowania zespołu. Na liderze spoczywa bardzo duża odpowiedzialność za wewnętrzny ład w organizacji oraz reprezentację jej na zewnątrz, o czym niestety często zapomina zespół pracowników, jak również instytucje publiczne, które obciążają przedsiębiorców nadmierną biurokracją i licznymi zobowiązaniami wobec siebie. Bez prawidłowo funkcjonującego i zarządzanego zespołu w przedsiębiorstwie, w którym panuje wzajemne zaufanie między liderem a zespołem współpracującymi w realizacji zamierzonych celów,

[15] W. Zatorski, *Komunikacja wg św. Benedykta*, Tyniec Wydawnictwo Benedyktynów, Kraków 2013.

trudno będzie osiągnąć wyznaczone cele[16]. Zaufanie także jest istotne w relacjach z klientami, dostawcami oraz z firmami współpracującymi. Oczywiście należy pamiętać, że inna jest rola i możliwości działania liderów w wielkich korporacjach, a inna w lokalnych przedsiębiorstwach. Zdecydowanie większe możliwości ma lider w organizacji lokalnej w zakresie budowania wewnętrznego ładu, ale ma też niestety trudniejsze zadanie w reprezentacji przedsiębiorstwa na zewnątrz w stosunku do lidera w organizacji globalnej[17].

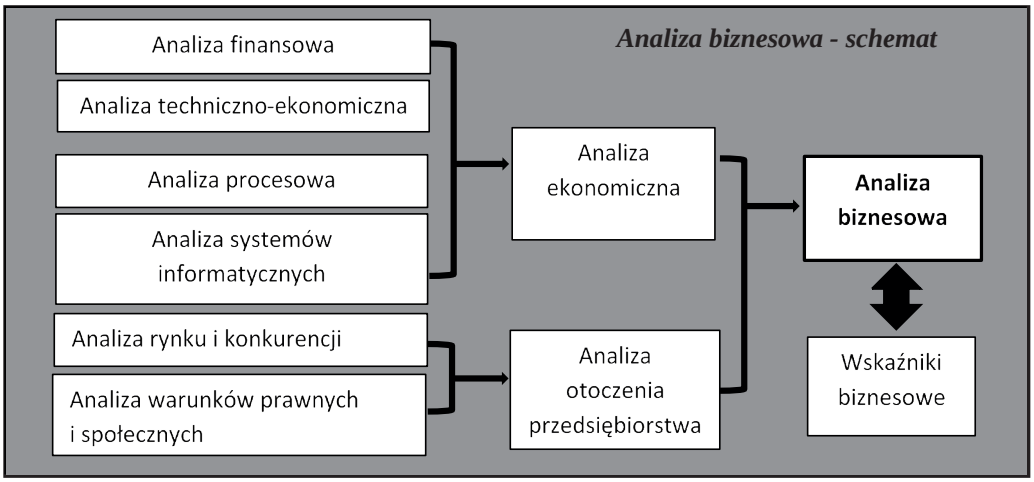
Przedsiębiorstwo produkcyjne a modelowanie

Istotą biznesu jest wytworzenie dobra (typu produktu, procesu lub usługi), na które znajdzie się zapotrzebowanie na rynku, oraz odbiorca, który za to dobro zapłaci lub wymieni się na inne dobro. Jest to określenie ponadczasowe. Biznes od zawsze wspomagał się narzędziami, które ułatwiały zarządzanie dobrami, były to np. pieniądz, liczydła, wagi, miarki, maszyna do pisania, poczta, telegraf, telefon, komputer, urządzenia mobilne, Internet. Inną grupę stanowią narzędzia, które ułatwiają lub wspomagają produkowanie, np. koło, cyrkiel, silnik parowy, elektryczność, maszyny. Informatyzacja (cyfryzacja) jest tylko czynnikiem, który pomaga w procesie zarządzania biznesem typu procesów wytwórczych i usługowych. Można ją określić też mianem kolejnego narzędzia. Wiele osób zapomina o tym w dobie tzw. Fali Informacyjnej (fazie przetwarzania online zwanego *digital* czyli cyfrowym), której przypisuje się jej zbyt wielkie znaczenie w procesach zarządzania biznesem.

Z rozwojem cywilizacji procesy biznesowe uległy skomplikowaniu. Najważniejszym ogniwem w gospodarce zawsze było i powinno być przedsiębiorstwo produkcyjne i usługowe, które wytwarza określone dobra. Złożoność procesów biznesowych w gospodarce globalnej wymaga poza analizą ekonomiczną i analizą otoczenia biznesu także analizy systemów informatycznych wraz z ujęciem całości w aspekcie czasowym. Istotne także jest umieszczenie procesów, zjawisk i obiektów w przestrzeni geograficznej, wówczas przybliżymy się do stworzenia modelu biznesu, który będzie odzwierciedlał rzeczywisty świat. W uproszczeniu chodzi o stworzenie przestrzenno-czasowego dynamicznego modelu przedsiębiorstwa wraz z otoczeniem, połączonego interaktywnie z dostępnymi bazami danych, które następnie będą wykorzystywane w modelowaniu.

[16] *Ibidem.*
[17] *PMBOOK GUIDE. Sixth edition*. Project Management Institute, 2017

Rysunek nr 7. Analiza biznesowa



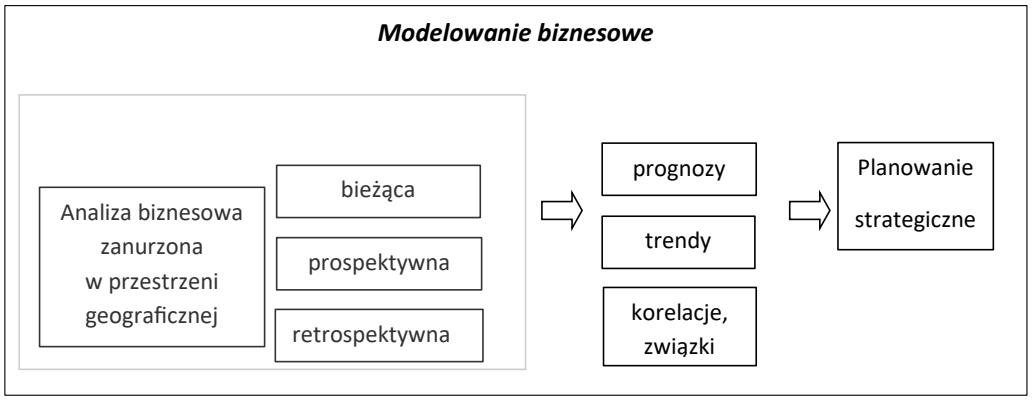
Źródło: opracowanie własne.

Rozpatrywanie analizy biznesowej ujętej w odniesieniu do przestrzeni czasowej i geograficznej może nam ułatwić prognozowanie wyników przedsiębiorstwa w przyszłości (rys. nr 7). Przy prognozowaniu musimy uwzględnić wiele zmiennych. Warto w tych metodach nie ograniczać się tylko do modelowania przy wykorzystaniu nauk ekonomicznych, ale skorzystać także z metod stosowanych w innych dziedzinach nauki, jak np. klimatologia[18], hydrogeologia[19] bądź inne nauki inżynierskie lub przyrodnicze. W każdym zaawansowanym modelowaniu używamy metod matematycznych, ale ilość i rodzaj zmiennych wchodzących do modeli jest różna, czasem przez analogie i podobieństwa możemy zaadaptować modele z innych nauk do modelowania biznesowego, co może w istotny sposób poprawić analitykę danych, aby stworzyć efektywne planowanie strategiczne (rys. nr 8).

[18] M. Nowak-Daszkiewicz, J. Pereyma, *Tendencje klimatyczne obszaru bałtyckiego*, [w:] J.L. Pyka (red.), *Klimat Dolnego Śląska*, Acta Universitatis Wratislaviensis No 1705, „Prace Instytutu Geograficznego" 1995, Seria C, t. II, s. 123-134.

[19] T. Strzelecki, T. Głowacki, *Modelowanie obiektów przemysłowych przy użyciu sieci neuronowych*, [w:] *Komputerowe wspomaganie badań naukowych. VIII Krajowa Konferencja. VIII KK KOWBAN, 2001 Wrocław-Świeradów-Zdrój, 25-27 października 2001*, Wrocławskie Towarzystwo Naukowe, Wrocław 2001, s. 187-192, 3 tab. Bibliogr. 8 poz.

Rysunek nr 8. Modelowanie biznesowe



Źródło: opracowanie własne.

Otoczenie biznesu

Rysunek nr 9 przedstawia otoczenie biznesu, umiejscawia przedsiębiorstwo produkcyjne w złożonym środowisku społeczno-ekonomicznym zanurzonym w przestrzeni lokalnej, państwowej i globalnej. Jak widać, wpływ na działalność przedsiębiorstwa produkcyjnego ma wiele instytucji i podmiotów, a także innych przedsiębiorstw, w tym usługowych. Czasem trendy i mody rynkowe wymuszają na przedsiębiorcy zakup usług, które wcale lub bezpośrednio nie służą zyskowi, ale nie można ich mieć, gdyż posiada je konkurencja. Jest to wynik marketingu wybranych instytucji medialnych okołobiznesowych, a dla odbiorcy produktu oznacza, niestety, podniesienie jego kosztu. Przedsiębiorstwo produkcyjne jest mocno ograniczone w swoich działaniach, szczególnie jeśli jest przedsiębiorstwem lokalnym i średniej wielkości. Jednocześnie takim przedsiębiorstwem łatwiej jest zarządzać, gdyż występuje w nim mniejsza ilość procesów i zmiennych wskaźników, może ono także szybciej reagować na zmiany rynkowe. Warto by było, aby gospodarcze polityki krajowe oraz międzynarodowe wspierały, a nie ograniczały w działaniach właśnie takie podmioty.

Instytucje publiczne

Nadmierna biurokratyzacja urzędów i instytucji powoduje wzrost zatrudnienia w nich, spowalnia i zwiększa koszty działalności biznesowej oraz utrudnia życie mieszkańcom i przedsiębiorcom, którzy tracą czas na wypełnienie obowiązków biurokratycznych narzuconych przez instytucje. Przykładem takiego biurokratycznego rozwiązania jest ostatnio wprowadzone rozporządzenie o ochronie danych osobowych (RODO).

Także informatyzacja i organizacja polskiego sądownictwa pozostawiają wiele do życzenia. Czasem szybciej jest przenieść osobiście decyzję wydaną przez sąd do innego urzędu niż czekać, aż trafi ona drogą pocztową i zostanie zarejestrowana w urzędzie (przykład: Sąd Rejonowy – Urząd Stanu Cywilnego). Dla pracowników kancelarii sądów jest trudne lub czasem wręcz niemożliwe udzielenie obywatelom informacji, gdzie i kiedy odbywa się rozprawa, jeśli nie jest znany numer sygnatury sprawy. Pobierane są opłaty za znaczki skarbowe za pisma w innym miejscu niż kancelaria podawcza. Konieczność uiszczenia opłat skarbowych za znaczki za pisma sądowe także jest nadmiernym fiskalizmem Państwa. Ostatecznie duża biurokratyzacja powoduje wzrost kosztów administracji państwowej i samorządowej, co wiąże się z potrzebą pokrycia zapotrzebowania na nią i wzrostem lub tworzeniem nowych podatków. Jednym z najnowszych przykładów fiskalizmu jest pomysł ustawy o wprowadzeniu podatków od umieszczania linków internetowych. Rozwiązaniem naprawczym powinna być synchronizacja pracy urzędów polegająca na wprowadzeniu pełnego elektronicznego obiegu dokumentów między urzędami i rezygnacja z obiegu tradycyjnego, używanie tylko jednego identyfikatora, np. numeru PESEL do rejestracji i obsługi spraw każdego rodzaju oraz zmniejszenie ilości wypełnianych formularzy i niedublowanie danych przy wypełnianiu formularzy. Takie rozwiązania przyczyniłyby się do zmniejszenia ilości procedur i krótszego czasu obsługi klienta oraz redukcji zbędnych etatów w urzędach, czego skutkiem byłoby ograniczenie wydatków publicznych Państwa.

Planowanie urbanistyczne

Niewłaściwe zaprojektowane miasta[20] są uciążliwe dla mieszkańców, z których spora część jest przecież pracownikami przedsiębiorstw, co skutkuje stratami w biznesie, obniżeniem stanu zdrowotnego ludności oraz pogorszeniem komfortu życia. Korki na drogach wynikające ze złej organizacji ruchu drogowego – np. nadmiarowe zakazy skrętu w lewo lub brak programu zachęcania kierowców do korzystania z publicznego transportu, brak parkingów lub bardzo wysokie opłaty za nie, rażący przykład pobierania opłat za parkowanie przy publicznych szpitalach dla odwiedzających chorych, zła i niezunifikowana obsługa parkingów płatnych w ramach jednego miasta, niewłaściwie zaprojektowane drogi, np. bez możliwości szybkiego wydzielenia „korytarza życia" (np. Klecińska, Wrocław), nadmierna ilość spowalniaczy prędkości na drogach (specyfika polskich dróg, np. we Wrocławiu występują one na kilometrowym odcinku drogi przelotowej, prowadzącej do mostu na rzece Ślęzy, która łączy dwie strony miasta), bardzo rozległe galerie handlowe w centrach miast skutkują tym, że życie w wielkim mieście

[20] P.A. Longley, M.F. Goodchild, D.J. Maguire, D.W. Rhind, *op. cit.*, s. 397-415.

mimo wielu zalet jest trudne. Traci się mnóstwo czasu na stanie w korkach, zrobienie zakupów, koszty życia w mieście są wysokie, a powietrze jest gorszej jakości. Planowanie urbanistyczne mimo bardzo dobrych cyfrowych zasobów mapowych[21] wykonanych za publiczne środki, pozostawia wiele do życzenia. Nowa zabudowa w wielu polskich miastach jest chaotyczna i często zbyt gęsta, budynki są stawiane w zbyt bliskiej odległości względem siebie, co wpływa na mniejszy komfort życia mieszkańców i objawia się skromnymi wielkościowo obszarami do wspólnego użytkowania (skwery, place zabaw, ciągi komunikacyjne). Osiedla z wielkiej płyty, mimo znacznie gorszej jakości, były lepiej zaplanowane, gdyż wokół budynków pozostawiano więcej przestrzeni.

Aby zapobiegać nowym nieprawidłowościom w planowaniu przestrzennym, należałoby sięgać do dobrych zasobów PZGiK[22] oraz odchudzić decyzyjność urzędniczą na korzyść decyzyjności specjalistów z zakresu planowania. Na obszarach, gdzie zostały popełnione błędy, stopniowo tworzyć nowe koncepcje architektoniczne i wprowadzać w miarę możliwości korekty w zabudowanej przestrzeni.

Zarządzanie kryzysowe

Sporo się teraz mówi o idei „Smart City", warto by było ją wprowadzić w życie, szczególnie, że uwarunkowania technologiczne i sprzętowe dają możliwości ku temu. Użyteczne byłoby wprowadzenie „Smart City" na potrzeby zarządzania kryzysowego[23]. Ostatnio we Wrocławiu miała miejsce bardzo duża awaria sieci gazowniczej, w wyniku uszkodzenia jednej z głównych magistral dostępu do gazu przez wiele dni było pozbawianych wiele tysięcy osób. Niestety poza ogłoszeniami dla ludności nie zostały podjęte żadne działania ze strony administracji oraz instytucji publicznych w celu złagodzenia jej skutków. A np. minimalnym działaniem mogłoby być zorganizowanie wypożyczalni przenośnych kuchenek elektrycznych. Koszty związane z brakiem dostępu do gazu gospodarstwa domowe musiały ponieść z własnych środków, a zapewne wykonawca, któremu przydarzyła się awaria, miał w umowie zapisane kary umowne na wypadek takich zdarzeń, a jeśli nie miał, to umowa była niewłaściwie skonstruowana. Rozwiązaniem jest tworzenie planów działania przez instytucje publiczne i uprawnione na wypadek sytuacji kryzysowej. Plany powinny być wspomagane przez dobrze zaprojektowane rozwiązania geoinformacyjne, wykorzystujące lokalne mapowe zasoby cyfrowe.

[21] *Państwowy zasób geodezyjny i kartograficzny (PZGiK)*, http://www.gugik.gov.pl/pzgik [dostęp: 3.07.2018].

[22] *Ibidem.*

[23] *Ibidem*, s. 420-432.

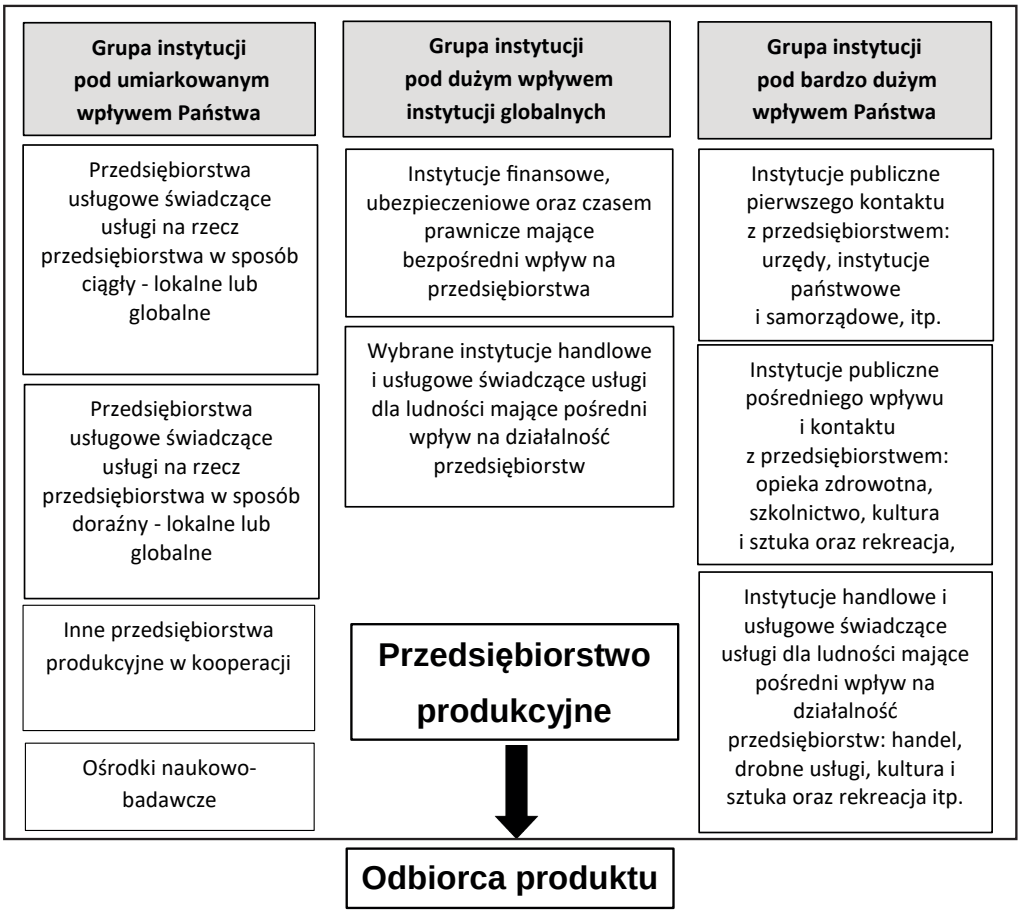
Opieka zdrowotna

Krytycznym ograniczeniem jest organizacja służby zdrowia. Jest to duże wyzwanie, szczególnie w starzejących się społecznościach krajów rozwiniętych. Niestety mamy w niej do czynienia z nadmierną biurokratyzacją oraz często ze złą organizacją, np. transport sanitarny obsługiwany przez podmioty prywatne często funkcjonuje wadliwie. Czas lekarzy w znacznym stopniu pochłania wypełnianie dokumentacji, co skutkuje mniejszą ilością czasu na diagnozowanie i leczenie pacjentów. Wydaje się wątpliwe, że poprawnie jest liczona rentowność jednostek medycznych. Gdyby np. w kosztach służby zdrowia uwzględnić koszty ponownego leczenia z powodu zbyt szybkiego wypisania pacjenta ze szpitala lub koszty związane z nadmiernym włączaniem rodzin w opiekę nad pacjentem, byłoby to właściwe liczenie kosztów. W przypadku służby zdrowia zła organizacja skutkować może zagrożeniem życia i obniżeniem zdrowotności społeczeństwa, a nadmierne angażowanie członków rodziny w procesy leczenia chorego, może łączyć się z zaniedbaniem przez nich obowiązków w swoich miejscach pracy lub w rodzinie. Należy też pamiętać, że większość z tych osób nie posiada wykształcenia medycznego, co może także stanowić zagrożenie dla pacjenta. Zła organizacja służby zdrowia ma konkretny wymiar ekonomiczny dla gospodarki.

Zasadniczym problemem w służbie zdrowia jest nadmierna biurokratyzacja, czyli mnogość procedur, które zajmują personelowi medycznemu niepotrzebnie czas kosztem czasu przeznaczonego na leczenie pacjentów. Redukcja procedur w wyniku analizy biznesowej ograniczy ilość etatów i obniży koszty działalności.

Osobnym problemem jest rejestracja zdarzeń oraz opisu stanu bieżącego pacjenta dla personelu medycznego. Nie ma tu żadnej synchronizacji pomiędzy poszczególnymi jednostkami oraz często w ramach tej samej dane są dublowane, a pacjent ciągle musi odpowiadać na te same pytania. Rozwiązaniem jest jednolity system do rejestracji zdarzeń dotyczących zdrowia pacjenta, najlepiej oparty na reprezentacji obrazowej kosztem danych opisowych i tabelarycznych. Dane powinny być tylko własnością pacjenta, bez prawa gromadzenia ich w systemie centralnym. Czyli idealnie, gdyby to była np. karta z zapisem chipowym z całą historią medyczną pacjenta oraz jej replika zdeponowana u rodziny lub zaufanej osoby czy notariusza.

Rys. 9. Otoczenie przedsiębiorstwa produkcyjnego i odbiorcy produktu



Źródło: opracowanie własne.

Odbiorca (użytkownik) produktu czy usługi to wszyscy, którzy kupują dobra. Pytaniem otwartym i trochę przewrotnym jest, czy na pewno to są dobra. Jakość i trwałość produktów pomimo postępu technologii drastycznie spadła w ostatnich latach[24]. Zmiany organizacji linii produkcyjnych odbywają się bardzo szybko i nie zawsze wiąże się z to faktyczną poprawą lub zmianą produktu, ale z nowym „opakowaniem produktu"[25]. Skutkuje to nieuzasadnionymi i nadmiernymi zakupami (prowadzi to do super-konsumeryzmu i szybkiego zużycia strategicznych zasobów), co powoduje zubożenie ludności oraz niestety zanieczyszczenie środowiska. Koszty zanieczyszczenia środowiska

[24] *100 miliardów dolarów w 5 lat wydały na cyfryzację. Efekty rozczarowują,* https://digitalandmore.pl/100-miliardow-dolarow-w-5-lat-fabryki-wydaly-na-cyfryzacje-efekty-rozczarowuja/ [dostęp: 3.07.2018]; M. Nowak, *O Rewolucji Przemysłowej, danych przestrzennych i sztucznej inteligencji,* https://digitalandmore.pl/o-rewolucji-przemyslowej-danych-przestrzennych-i-sztucznej-inteligencji/ [dostęp: 3.07.2018].

[25] *Nowe technologie, problemy i skandale. Prześwietlamy fabrykę Tesli,* http://www.produkcja.expert/index.php/wiecej/technologie/451-nowe-technologie-problemy-i-skandale-przeswietlamy-fabryke-tesli [dostęp: 3.07.2018].

ponoszą wszyscy. Są ukryte w podatkach, w kosztach wytworzenia nowych produktów, w kosztach recyklingu. Są to także koszty zdrowotne każdego mieszkańca Ziemi, gdyż wzrost różnego rodzaju zanieczyszczeń gleby, powietrza i wód wpływa na nasza zdrowie[26]. Odbiorcy dóbr, którzy za nie płacą, powinni domagać się dóbr wysokiej jakości.

Podsumowanie

Przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe, sieć dostawców, infrastruktura techniczna lokalna, regionalna, krajowa oraz globalna, obowiązujące regulacje prawne, organizacja życia publicznego to połączony ze sobą zespół komponentów. Istotnym jest fakt, że wszystkie organizacje funkcjonują w jednej przestrzeni społeczno-ekonomicznej i przyrodniczej. Jeśli komunikacja między nimi jest niewłaściwa i wybrane komponenty tego systemu źle funkcjonują, cały organizm jest nieskuteczny i nie realizuje zamierzonych celów. Modelowanie biznesowe złożonych procesów wymaga przeprowadzenia analizy danych w przestrzeni czasowej i geograficznej oraz jest kluczem do skutecznego planowania strategicznego. Dzisiejsze technologie dają takie możliwości. Efektywne zarządzanie to realizacja celów operacyjnych, które wynikają z planowania strategicznego. „W planowaniu, które jest jedną z funkcji zarządzania, jest coś specyficznego – z jednej strony romantycznego, sięgającego sfery marzeń i ideałów, romantycznego, bo w jego ramach usiłuje się poznać coś (przyszłość), co ze swej istoty nie może być w pełni poznane, z drugiej strony groźnego, ponieważ, sprowadza się do świadomego kształtowania przyszłości, groźnego, bo zawierającego imperatyw wykonania tego co się obmyśli”[27].

Bibliografia

Literatura

AGILE Practice Guide, Project Management Institute, 2017.

Bielecka E., *Systemy informacji geograficznej*. *Teoria i zastosowania*, Polsko-Japońska Wyższa Szkoła Technik Komputerowych, Warszawa 2006.

Ćwiąkała-Małys A., Nowak W., *Analiza sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej,* Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego*,* Wrocław 1999.

Drejewicz S., *Zrozumieć BPMN modelowanie procesów biznesowych*, Helion, Gliwice 2017.

[26] B. Poskrobko, T. Poskrobko, K. Skiba, *Ochrona biosfery*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2017.

[27] R. Krupski, *Metody i organizacja planowania strategicznego w przedsiębiorstwie,* Ossolineum, Wrocław 1993.

Graessle P., Baumann H., Baum P., *UML 2.0 w akcji. Przewodnik oparty na projektach,* Helion, Gliwice 2005.

Kasznia D., Magiera J., Wierzowiecki P., *BIM w praktyce, standardy, wdrożenie, case study.* PWN, Warszawa 2017.

Krupski R., *Metody i organizacja planowania strategicznego w przedsiębiorstwie,* Ossolineum, Wrocław 1993.

Longley P.A., Goodchild M.F., Maguire D.J., Rhind D.W., *GIS. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa 2006.

Łaszkiewicz E., *Ekonometria przestrzenna III, Modele wielopoziomowe – teoria i zastosowania,* Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2016.

Nowak-Daszkiewicz M., Pereyma J., *Tendencje klimatyczne obszaru bałtyckiego*, [w:] J.L. Pyka (red.), *Klimat Dolnego* Śląska, Acta Universitatis Wratislaviensis No 1705, „Prace Instytutu Geograficznego" 1995, Seria C, t. II.

PMBOOK GUIDE. Sixth edition. Project Management Institute, 2017.

Poskrobko B., Poksrobko T., Skiba K., *Ochrona biosfery*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2017.

Strzelecki T., Głowacki T., *Modelowanie obiektów przemysłowych przy użyciu sieci neuronowych*, [w:] *Komputerowe wspomaganie badań naukowych. VIII Krajowa Konferencja. VIII KK KOWBAN, 2001 Wrocław-Świeradów-Zdrój, 25-27 października 2001*, Wrocławskie Towarzystwo Naukowe, Wrocław 2001.

Zatorski W., *Komunikacja wg św. Benedykta*, Tyniec Wydawnictwo Benedyktynów, Kraków 2013.

Internet

Business Geointelligence, http://ilk.com.pl/aplikacja-analiz-geoinformacyjnych/ [dostęp: 30.06.2018].

Nowak M., *O Rewolucji Przemysłowej, danych przestrzennych i sztucznej inteligencji*, Wrocław 2018, https://digitalandmore.pl/o-rewolucji-przemyslowej-danych-przestrzennych-i-sztucznej-inteligencji/ [dostęp: 29.06.2018].

Nowe technologie, problemy i skandale. Prześwietlamy fabrykę Tesli. http://www.produkcja.expert/index.php/wiecej/technologie/451-nowe-technologie-problemy-i-skandale-przeswietlamy-fabryke-tesli [dostęp: 1.07.2018].

Państwowy zasób geodezyjny i kartograficzny (PZGiK), http://www.gugik.gov.pl/pzgik [dostęp: 30.06.2018].

Plan Kont, http://wiki.dis2.waw.pl/MediaWiki/index.php?title=Plan_kont [dostęp: 29.06.2018].

Salwach W., *Standaryzacja analityki dla firm produkcyjnych. Wskaźniki efektywności produkcji*, http://www.produkcja.expert/images/artykuly/Raport_wskazniki_efektywnosci.pdf [dostęp: 29.06.2018].

Steinhaus H., *Przemówienie wygłoszone przy nadaniu doktoratu honorowego przez Uniwersytet im. Adama Mickiewicza,* „Roczniki Polskiego Towarzystwa Matematycznego" 1965, seria II: Wiadomości Matematyczne, VIII

https://historiainformatyki.pl/historia/dokument.php?nonav=&nrar=7&nrzesp=1&sygn=VII%2F1%2F12&handle=881 [dostęp: 2.07.2018].

100 miliardów dolarów w 5 lat wydały na cyfryzację. Efekty rozczarowują. https://digitalandmore.pl/100-miliardow-dolarow-w-5-lat-fabryki-wydaly-na-cyfryzacje-efekty-rozczarowuja/ [dostęp: 2.07.2018].

Modern business modeling

Summary

The goal of this article is to present the review of business modeling and the application of business indicators in this approach. The role of geoinformation-oriented data in the modeling of business processes was delineated and issues concerning the impact of digital technologies on business modeling and communication among business process participants was presented also. Issues related to the management of organizations are discussed in relation to the environment and social and natural space. The article highlights the important role of a leader in managing strategic planning as a key component of business or institution management.

Keywords

business modeling, business indicators, business communication, strategic management, geo-information, time-space, mathematical modeling, graphic modeling.

Magdalena Paleczna
Uniwersytet Wrocławski

DOI: 10.23734/23.18.015

Koszty usług kredytowych świadczonych przez niebankowe instytucje pożyczkowe

Streszczenie

W opracowaniu omówiono istotę i charakter działalności kredytowej niebankowych instytucji pożyczkowych. Instytucje te mogą udzielać kredytów konsumentom (tzw. kredytów konsumenckich), którzy mają wątpliwą zdolność kredytową lub konsumentom jej nieposiadającym. Dodatkowo niebankowe instytucje pożyczkowe, pożyczając środki pieniężne konsumentom angażują własny kapitał, co skutkuje występowaniem ryzyka w działalności tych instytucji. Oba czynniki wpływają na pobierane przez niebankowe instytucje pożyczkowe wynagrodzenia – prowizje, opłaty i inne koszty związane z usługą kredytową. Wynagrodzenie kredytodawcy w rzeczywistości jest kosztem, jaki musi ponieść konsument w związku z udzielonym kredytem. Wysokość i rodzaj ponoszonych przez konsumenta kosztów często jest nieadekwatna do kwoty udzielanego kredytu – może nawet stanowić równowartość kwoty kredytu, co zostało przeanalizowane w artykule.

Słowa kluczowe

konsument, niebankowa instytucja pożyczkowa, koszt kredytu, koszty usług kredytowych, rzeczywista roczna stopa oprocentowania, opłata przygotowawcza

1. Wstęp

Banki, spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe (dalej SKOK) i niebankowe instytucje pożyczkowe tworzą dynamicznie rozwijający się i wysoko konkurencyjny rynek kredytowy w Polsce. Wszystkie wyróżnione podmioty finansowe oferują kredyty konsumenckie[1], jednakże wśród konsumentów[2] tych kredytów największą popularnością cieszą się kredyty oferowane i udzielane przez niebankowe instytucje pożyczkowe.

Powodem zainteresowania konsumentów tego typu usługą niebankowych instytucji pożyczkowych jest „atrakcyjna" i „przystępna" oferta, „korzystne" warunki umowy i dogodny harmonogram spłat. Niebankowe kredyty konsumenckie reklamowane są

[1] Kredyt konsumencki w rozumieniu art. 3 ustawy z dnia 12 maja 2011 r. (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 933), czyli umowę o kredyt konsumencki w wysokości nie większej niż 255 550 zł albo równowartość tej kwoty w walucie innej niż waluta polska, który kredytodawca w zakresie swojej działalności udziela lub daje przyrzeczenie udzielenia konsumentowi.

[2] Konsument w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz.1025), czyli osobę fizyczną dokonującą z przedsiębiorcą czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową.

również jako tanie i dostępne dla konsumentów, którym bank odmówił udzielenia kredytu konsumenckiego[3].

Ustawodawca zobowiązał kredytodawców do informowania konsumentów o wszystkich kosztach związanych z usługą kredytową. Zarówno obserwacja praktyk rynkowych niebankowych instytucji kredytowych, jak i analiza ofert kredytowych tych podmiotów wskazują, że wykorzystują one brak odpowiednich regulacji szczegółowo określających katalog kosztów związanych z udzieleniem kredytu[4]. Oznacza to, że instytucje te stosują różnorodne opłaty stanowiące ich zysk. Opłaty wraz z pobieraną prowizją stanowią wynagrodzenie dla niebankowej instytucji pożyczkowej oraz rekompensują ryzyko związane z kredytowaniem „wątpliwych" kredytobiorców konsumentów. Niebankowe instytucje pożyczkowe angażują własne środki w celu kredytowania konsumentów, dlatego też stosują różnego typu opłaty, których wysokość często jest nieadekwatna do udzielanego kredytu. Należy zwrócić również uwagę, że w pozabankowym sektorze kredytowym dominują kredyty krótko- i średniookresowe oraz o niskich kwotach. Odsetki od tych kredytów zwykle są niskie, co skłania instytucje pożyczkowe do ustanawiania dodatkowych opłat.

Decyzje o zaciągnięciu kredytu konsumenckiego podejmowane są przez konsumenta w oparciu o wysokość oprocentowania kredytu lub prowizji pobieranej przez kredytodawcę za udzielenie kredytu. Należy jednak podkreślić, że konsument przy wyborze oferty kredytowej powinien brać pod uwagę rzeczywistą stopę oprocentowania, która wyraża całkowity koszt kredytu konsumenckiego.

W opracowaniu przedstawiono charakter działalności niebankowych instytucji pożyczkowych, wskazano główne cechy kredytów konsumenckich udzielanych przez te instytucje. Dokonana została również analiza kosztów kredytów konsumenckich wybranych trzech instytucji pożyczkowych, ze wskazaniem wysokości pobieranych prowizji i opłat. Omówiono również istotę informowania konsumenta o rzeczywistej stopie oprocentowania (o czym w dalszej części opracowania).

[3] Bank udziela kredytu konsumenckiego tylko i wyłącznie konsumentowi posiadającemu zdolność kredytową, co wynika wprost z art. 70 p.b. Konsumenci, którym bank odmówił udzielania kredytu konsumenckiego, często decydują się na skorzystanie z usług niebankowej instytucji pożyczkowej.

[4] Zob. szerzej: E. Rutkowska-Tomaszewska, *Manipulowanie informacją w zakresie odpłatności za usługi bankowe i prawne mechanizmy przeciwdziałania tym nadużyciom*, [w:] W. Rogowski (red.), *Nowe koncepcje i regulacje nadzoru finansowego: nadzór makrostabilnościowy, nadzór bankowy SKOK, instrumenty finansowe*, Oficyna Allerhanda, Kraków 2014, s. 297–323.

2. Istota i cechy niebankowych instytucji pożyczkowych

Pojęcie instytucji pożyczkowej[5] zostało prawnie uregulowane dopiero w 2015 roku w ramach prac legislacyjnych nad zmianą ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz innych ustaw[6]. Do 2015 roku brakowało powszechnie akceptowanej definicji instytucji pożyczkowej oraz ram prawnych i organizacyjnych jej działania.

Mocą tej ustawy do polskiego porządku prawnego wprowadzona została definicja legalna instytucji pożyczkowej, która uregulowana została w art. 5 ust. 2a ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim[7]. Zgodnie z tym przepisem, instytucja pożyczkowa jest kredytodawcą, a więc przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, który w zakresie swojej działalności gospodarczej lub zawodowej udziela lub daje przyrzeczenie udzielenia konsumentowi kredytu innego niż kredyt, w postaci odroczenia zapłaty ceny lub wynagrodzenia na zakup oferowanych przez niego towarów i usług[8]. Z zakresu definicji instytucji pożyczkowej wyłączone zostały podmioty bankowe, zarówno banki krajowe, jak i banki zagraniczne oraz oddziały tych banków, a także spółdzielcze kasy oszczędnościowo kredytowe. Wyłączenie banków i SKOK-ów z kręgu podmiotowego definicji instytucji pożyczkowej uzasadnione jest tym, że nadzór nad nimi sprawuje Komisja Nadzoru Finansowego oraz prowadzeniem działalności po uprzednim uzyskaniu zezwolenia tego organu.

Instytucją pożyczkową zgodnie z art. 5 ust. 1 pkt 2a nie może być również podmiot, którego zakres działalności polega na udzielaniu kredytów konsumenckich w postaci odroczenia zapłaty ceny lub wynagrodzenia na zakup oferowanych przez niego towarów i usług.

W uzasadnieniu do Rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym, ustawy Prawo bankowe oraz niektórych innych ustaw projektodawca wskazał, że konieczność uregulowania pojęcia „instytucji pożyczkowej"

[5] Instytucje pożyczkowe powszechnie określane są jako parabanki, czyli jako podmioty wyłączone spod zakresu przepisów ustawy Prawo bankowe, oferujące i sprzedające usługi podobne do usług świadczonych przez banki, prowadzące działalność w obszarze wyłączonym spod nadzoru Komisji Nadzoru Finansowego. Zmiany wprowadzone mocą ustawy z dnia 27 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami (Dz. U. z 2017 r. poz. 819) wprowadziły obowiązek posiadania zezwolenia naprowadzenie działalności instytucji pożyczkowej oraz wpisu do Rejestru Instytucji Pożyczkowych prowadzonego przez Komisję Nadzoru Finansowego. Rejestr prowadzony jest w oparciu o przepisy ustawy z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 993). Wprowadzenie tego rejestru można uznać za częściowy nadzór Komisji Nadzoru Finansowego nad firmami pożyczkowymi i rezygnację z używania określenia parabank dla firm pożyczkowych. Zob. szerzej: A. Gemzik-Selwach, *Istota i cechy instytucji pożyczkowych,* [w:] A. Gemzik-Selwach, *Klienci instytucji pożyczkowych i ich ochrona,* Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2017, s. 16-18.

[6] Chodzi tu o ustawę z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2015 r. poz. 1357).

[7] Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 933.), dalej jako u.k.k.

[8] Art. 5 ust. 2 pkt 1 u.k.k. (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 933).

wynika z potrzeby uporządkowania pozabankowego rynku pożyczkowego i jego profesjonalizacji[9].

Na mocy ustawy nowelizującej instytucje pożyczkowe udzielające kredytów konsumenckich zobowiązane zostały do podejmowania i prowadzania działalności gospodarczej w odpowiedniej formie prawnej. Ustawa wprowadziła także ograniczenia organizacyjne i kapitałowe. Prowadzenie instytucji pożyczkowej wymaga odpowiedniej formy prawnej i organizacyjnej oraz spełnienie ustawowo określonych wymogów:

- Działalność wyłącznie w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjnej.
- Minimalny kapitał zakładowy instytucji pożyczkowej musi wynosić 200 000 zł.
- Członkiem zarządu, rady nadzorczej, komisji rewizyjnej lub prokurentem instytucji pożyczkowej może być wyłącznie osoba, która nie była prawomocnie skazana za przestępstwo przeciwko wiarygodności dokumentów, mieniu, obrotowi gospodarczemu, obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi lub przestępstwo skarbowe[10].

Określenie ustawowych wymogów wynika z potrzeby zwiększania transparentności i profesjonalizmu na rynku niebankowych instytucji pożyczkowych. Dodatkowo spełnienie tych wymogów przez niebankowe instytucje pożyczkowe pozwala na ograniczenie skali negatywnych zjawisk na rynku kredytów konsumenckich[11] oraz praktyk naruszających interesy konsumentów.

Prowadzenie działalności przez instytucję pożyczkową od 22 lipca 2017 r. wymaga wpisu do Rejestru Instytucji Pożyczkowych prowadzonego przez Komisję Nadzoru Finansowego[12]. Obowiązek wpisu obejmuje wszystkie instytucje pożyczkowe działające w Polsce. Co ważne, wpis musi zostać dokonany zarówno przez istniejące już instytucje pożyczkowe[13], jak i instytucje, które rozpoczęły działalność po 22 lipca 2017 r. Wpis do Rejestru Instytucji Pożyczkowych potwierdza wiarygodność podmiotu.

---

[9] Uzasadnienie do Rządowego projekt ustawy o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym, ustawy – Prawo bankowe oraz niektórych innych ustaw. Druk nr 3460, s. 17, http://www.sejm.gov.pl/Sejm7.nsf/druk.xsp?nr=3460 [dostęp: 27.06.2018].

[10] Art. 59a ust. 1-4 u.k.k.

[11] Przede wszystkim chodzi o ograniczenie liczby konsumentów, którzy przez zaciąganie zobowiązań finansowych przewyższających ich możliwości finansowe wpadli w tzw. „spiralę zadłużenia". O zjawisku nadmiernego zadłużania się przez konsumentów zob. szerzej: E. Rutkowska-Tomaszewska, *Ochrona prawna kredytobiorcy-konsumenta w świetle najnowszych projektowanych regulacji prawnych,* [w:] M. Ganczar (red.), E. Sługocka-Krupa (red.), *Ochrona konsumenta i jej współczesne wyzwania*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2014, s. 278.

[12] Stan Rejestru Instytucji Pożyczkowych na dzień 27.06.2018 r. – 375 wpisanych instytucji pożyczkowych, mających siedzibę w Polsce.

[13] Termin na dokonanie wpisu do Rejestru Instytucji Pożyczkowych dla instytucji pożyczkowych już istniejących upłynął w dniu 22 stycznia 2018 r. Instytucje, które nie dokonały wpisu do 22 stycznia 2018 r., będą musiały zakończyć działalność.

Ramy prawne działalność instytucji pożyczkowych określają ustawy:

- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny[14], w zakresie maksymalnych odsetek,
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych[15], w zakresie prowadzenia spółki kapitałowej,
- Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów[16],
- Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim[17], w zakresie umów o kredyt konsumenckich, obowiązków kredytodawców, spełnieniu minimalnych wymogów kapitałowych i organizacyjnych,
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo Przedsiębiorców[18], w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej, uzyskanie wpisu w Krajowym Rejestrze Sądowym.

3. Charakterystyka kredytu konsumenckiego udzielanego przez niebankowe instytucje pożyczkowe

Instytucje pożyczkowe w zakresie udzielania kredytów konsumentom korzystają z ustawowego upoważnienia zawartego w art. 5 ust. 5 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe[19], zgodnie z którym: „Jednostki organizacyjne inne niż banki mogą wykonywać czynności, […] jeżeli przepisy odrębnych ustaw uprawniają je do tego". Spośród wymienionych w Prawie bankowym czynności instytucje pożyczkowe upoważnione zostały wyłącznie do udzielania kredytów. Co ważne, zgodnie z art. 59a ust. 5 pkt 3, instytucja pożyczkowa do wniosku o wpis do Krajowego Rejestru Sądowego dołączą oświadczenie, zgodnie z którym potwierdza że: „zamierza prowadzić działalność gospodarczą w zakresie udzielania kredytów konsumenckich jako instytucja pożyczkowa".

Kredyty konsumenckie oferowane i udzielane przez instytucje pożyczkowe określane są powszechnie jako niebankowe kredyty konsumenckie, zwane potocznie „chwilówkami". Popularność tych kredytów wynika z ich dostępności „od ręki", a także uproszczonej procedury kredytowej, czyli „szybkiego" badania zdolności kredytowej i spełnienia minimum formalności określonych w ustawie o kredycie konsumenckim. Instytucje pożyczkowe często reklamują tego typu kredyt jako: bezpieczny, tani i z korzystnym oprocentowaniem. W wyniku przeprowadzonej przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w 2013 roku kontroli reklam pozabankowych instytucji finansowych oferujących

[14] T.j. Dz. U. z 2018 r. poz.1025.
[15] Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (t.j. Dz. U. z 201 poz. 1577).
[16] Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 798).
[17] T.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 933.
[18] Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 646).
[19] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1876).

kredyty konsumenckie stwierdzono szereg nieprawidłowości w zakresie informowania konsumentów o stosowanych przez te instytucje opłatach, prowizjach i innych kosztach zastrzeżonych w umowach[20]. Należy również zaznaczyć, że na mocy ustawy z dnia 22 lipca 2017 r. o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami[21] znowelizowano przepisy ustawy o kredycie konsumenckim dotyczące reklamy kredytu konsumenckiego. Obostrzenia w tym zakresie spowodowane były licznymi praktykami niebankowych instytucji pożyczkowych, które wprowadzały konsumentów w błąd. Przekazywały one nieprawidłowe bądź niepełne informacje dotyczące kosztu kredytu, wysokości rat kapitałowo-odsetkowych oraz oprocentowania kredytu[22].

Instytucje pożyczkowe jako konkurencyjne i alternatywne podmioty kredytujące dla sektora bankowego udzielają konsumentom kredytów o niskiej kwocie, z których konsumenci finansują krótkoterminowe potrzeby konsumpcyjne i bytowe[23]. Konsumenci korzystający z usług instytucji pożyczkowej nie zostali zobowiązani do wykazania celu, na jaki jest zaciągane zobowiązanie. Ze względu na charakter udzielanego kredytu przez instytucję pożyczkową możliwe jest zaklasyfikowanie go jako kredytu konsumenckiego.

Zasadnicze cechy kredytów konsumenckich oferowanych przez niebankowe instytucje pożyczkowe przedstawia tabela poniżej.

Tabela 1. Kredyty konsumenckie oferowane przez niebankowe instytucje pożyczkowe

Kryterium	**Cecha**
Cel kredytu	Dowolny
Kwota	Do 20 000 zł[24]

[20] W 2013 roku przedmiotem kontroli Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów były pozabankowe instytucje finansowe oferujące pożyczki konsumentom. Do 2015 roku instytucje pożyczkowe określane były mianem pozabankowych instytucji finansowych. Dlatego też zasadnym jest powołanie w tej części opracowania tego raportu. Raport Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta *Reklama parabanków. Raport z kontroli reklam pozabankowych instytucji finansowych oferujących pożyczki konsumentom,* https://www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=10415 [dostęp: 27.06.2018].

[21] Ustawa z dnia 27.03.2017 r. o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami (Dz. U. z 2017 r. poz. 819).

[22] O zmianach w zakresie reklamowania kredytu konsumenckiego zob. szerzej: K. Urbańska, *Samoregulacja branży finansowej zakresie reklamy kredytu konsumenckiego – czy to wystarczająca ochrona konsumenta przed praktykami wprowadzającymi w błąd?,* [w:] E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), *Ochrona klienta na rynku usług finansowych w świetle aktualnych problemów i regulacji prawnych,* Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2017, s. 333-346.

[23] K. Waliszewski, *Rynek pozabankowych pożyczek konsumenckich w Polsce,* Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2017, s. 55.

[24] Kredyt konsumencki w wysokości 20 000 zł oferuje Wonga, prowizja przy kredycie w wysokości 20 000 zł wynosi 10 620 zł, RRSO 18, 24%, okres kredytowania 60 miesięcy – 5 lat, https://www.wonga.pl/?utm_campaign=STL&utm_source=L0_Affiliate_Hasoffers&utm_medium=2090&utm_content=&utm_term=102e3a1a6f62f2c76beadd9da73771&u=102e3a1a6f62f2c76beadd9da73771&kw=102e3a1a6f62f2c76beadd9da73771&dclid=CKTqzrzsidwCFUeVGAodAzIPpA [dostęp 27.06.2018].

Kryterium	Cecha
Okres kredytowania	Nawet do 60 miesięcy[25]
Zabezpieczenie	Niewymagane
Posiadanie zdolności kredytowej przez konsumenta	Nie
Procedura kredytowa	Uproszczona, minimum formalności
Możliwość zawarcia umowy kredytowej	W domu, w oddziale, przez Internet

Źródło: opracowanie własne.

4. Koszty usługi kredytowej niebankowej instytucji pożyczkowej ponoszone przez konsumentów

Charakter działalności niebankowych instytucji pożyczkowych wskazuje, że instytucje te co do zasady udzielają kredytów konsumenckich, angażując środki własne, przez co decydują się na ponoszenie ryzyka związanego z tego typu usługą. Praktyki tych instytucji potwierdzają, że mimo występowania ryzyka instytucje te dzięki nadmiernym kosztom usługi kredytowej ponoszonym przez konsumentów osiągają zyski.

Ważną kwestią w zakresie omawianych kosztów usług kredytowych niebankowych instytucji pożyczkowych jest badanie zdolności kredytowej przez te podmioty. Zgodnie z art. 9 ust. 1 u.k.k., kredytodawca przed udzieleniem kredytu zobowiązany jest dokonać oceny zdolności kredytowej konsumenta. Jeżeli w wyniku przeprowadzonej oceny instytucja pożyczkowa stwierdzi, że zdolność kredytowa konsumenta jest wątpliwa lub takiej zdolności nie posiada, to mimo tego instytucja może zawrzeć umowę kredytu konsumenckiego z konsumentem. Dlatego też, chcąc osiągać zyski i rekompensować ponoszone ryzyko z tytułu udzielania środków pieniężnych „wątpliwym" i często zadłużonym już konsumentom, stosują różnego typu opłaty i prowizje związane z usługą kredytową.

Stosowanie przez niebankowe instytucje pożyczkowe różnorodnych opłat i prowizji wynika również z niewystarczającego nadzoru sprawowanego przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów nad pobieranymi opłatami[26]. Problem ten wynika również z braku nadzoru sprawowanego przez Komisję Nadzoru Finansowego nad

[25] *Ibidem*.

[26] Dla przykładu Prezes UOKiK w dniu 28 grudnia 2015 r. wydał decyzję nr RWA-25/2015, w której wskazał, że: nieinformowanie o dodatkowych opłatach za obsługę pożyczki, niewskazywanie w umowie kwoty odsetek, rocznej stopy oprocentowania zadłużenia przeterminowanego oraz innych opłat spowodowanych zaległościami w spłacie kredytu stanowi naruszenie interesów konsumentów, https://decyzje.uokik.gov.pl/bp/dec_prez.nsf/43104c28a7a1be23c1257eac006d8dd4/f69412b55f6c3a96c1257f710054dba6/$FILE/Decyzja%20Eden%20Finance%20Sp.%20z%20o.o.%20wydana%2028.12.2015%20wersja%20bip.pdf (dostęp: 3.11.2018 r.).

ryzkiem tych instytucji, które jest generowane w związku ze zbyt liberalną polityką kredytową[27].

4.1. Opłaty pobierane przez kredytodawcę za udzielenie kredytu – prowizja, opłata przygotowawcza, opłata za usługę w domu

Kontrowersje związane z kosztem usługi kredytowej budzą pobierane przez niebankowe instytucje pożyczkowe różnorodne opłaty, prowizje i marże stanowiące wynagrodzenie tych instytucji[28]. Pobierane przez kredytodawcę wynagrodzenie za usługę kredytową stanowi część całkowitego kosztu kredytu konsumenckiego. Zgodnie z art. 5 pkt 6 u.k.k. konsument zobowiązany jest ponieść wszelkie znane mu koszty związane z umową o kredyt, w szczególności: prowizje, opłaty, odsetki, marże, jak i inne koszty usług dodatkowych[29]. Wynagrodzenia niebankowych instytucji kredytowych nie są jednorodne w zakresie nazewnictwa i wysokości, co utrudnia ich klasyfikację i możliwość ustalenia proporcjonalności do ponoszonego przez konsumenta kosztu ekonomicznego kredytu[30].

Problem stanowi również definicja oraz interpretacja pojęć: prowizja i opłata. W ustawie o kredycie konsumenckim ustawodawca nie sprecyzował tych pojęć ani nie ustalił ich maksymalnej wysokości. „W praktyce pojęcie «prowizja» częściej występuje w przypadkach, gdy należność jest ustalona za pomocą stawki procentowej, a pojęcie «opłata» – gdy posłużono się stawką kwotową”[31].

[27] Kompetencje nadzorcze w obszarze ochrony klienta usług finansowych przedstawiła E. Rutkowska-Tomaszewska w publikacjach: *Ewolucja zadań Komisji Nadzoru Finansowego w zakresie ochrony klienta usług finansowych w świetle ostatnich zmian legislacyjnych*, [w:] Z. Ofiarski (red.), *XXV lat przeobrażeń w prawie finansowym i prawie podatkowym: ocena dokonań i wnioski na przyszłość*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2014, s. 829–839 oraz *Nadzór nad rynkiem finansowym a nieuczciwe praktyki rynkowe banków wobec konsumentów: zakres, potrzeba i możliwości podejmowanych działań*, [w:] E. Fojcik-Mastalska, E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), *Nadzór nad rynkiem finansowym: aktualne tendencje i problemy dyskusyjne*, „Prace Naukowe Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. Studia Finansowoprawne” nr 1, Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wrocław 2011, s. 97–112.

[28] O problemach pobieranego przez kredytodawcę, również niebankową instytucję pożyczkową wynagrodzenia zob. szerzej: E. Rutkowska-Tomaszewska, *Wynagrodzenie kredytodawcy związane z procesem kredytowania a regulacja prawna obniżenia całkowitego kosztu kredytu konsumenckiego w przypadku jego przedterminowej spłaty jako przejaw ochrony interesów ekonomicznych konsumenta,* [w:] E. Rutkowska-Tomaszewska (red.), *Ochrona klienta na rynku usług finansowych w świetle aktualnych problemów i regulacji prawnych,* Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2017, s. 299 i n.

[29] Całkowity koszt kredytu obejmuje wszystkie koszty, jakie musi ponieść konsument w związku z zaciąganym zobowiązaniem, wyjątkiem są opłaty notarialne. Katalog kosztów zawarty w art. 5 pkt 6 u.k.k. ma charakter otwarty, oznacza to, że konsument może ponosić inne koszty, które nie zostały wskazane w ustawie o kredycie konsumenckim. Zob. szerzej: T. Czech, *Kredyt konsumencki. Komentarz,* Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2017, LEX/el.

[30] E. Rutkowska-Tomaszewska, *Wynagrodzenie kredytodawcy...*, s. 299.

[31] T. Czech, *op. cit.*

Opłaty będące wynagrodzeniem kredytodawcy pobierane są głównie na etapie przedkontraktowym. Ustawodawca nie zaproponował katalogu opłat, które mogą pobierać kredytodawcy z tytułu udzielanego kredytu. Oznacza to, że kredytodawcy mogą stosować zróżnicowane opłaty, często stanowiące dodatkowy zarobek. Ze względu na brak ograniczeń dotyczących maksymalnych opłat związanych z kredytem konsumenckim kredytodawcy mogą samodzielnie ustać wysokość ponoszonych przez konsumenta opłat.

Prowizja jest częścią całkowitego kosztu kredytu konsumenckiego i jest wynagrodzeniem kredytodawcy za udzielony kredyt. Wysokość prowizji uzależniona jest od udzielonej kwoty kredytu. Pobierana jest zazwyczaj na początku trwania umowy kredytowej.

Opłaty przygotowawcze pobierane są od konsumentów za przygotowanie przez kredytodawcę umowy kredytowej i rozpatrzenie wniosku kredytowego. Przeprowadzona analiza opłat przygotowawczych pozwala stwierdzić, że pełni ona funkcję prowizji. *De facto* oznacza to, że stanowi ona wynagrodzenie kredytodawcy, a nie rekompensatę poniesionych przez niego kosztów[32]. Wysokość opłaty przygotowawczej może być stała lub stanowić pewien procent kwoty udzielonego kredytu.

Wśród opłat kredytu konsumenckiego należy wskazać również opłatę administracyjną, która podobnie jak opłata przygotowawcza stanowi wynagrodzenie dla kredytodawcy i jest konstruowana analogicznie do opłaty przygotowawczej i prowizji. Tego typu opłata pobierana jest w celu uzyskania zwrotu kosztów poniesionych w związku z wykonywaniem czynności kredytowych, głównie administrowania i zarządzania kredytem.

Niebankowe instytucje pożyczkowe w „trosce" o konsumenta oferują także udzielenie kredytu konsumenckiego w dogodnym dla kredytobiorcy (konsumenta) terminie i miejscu, jak chociażby dom. Korzystający z tego typu usługi („udogodnienia") konsument zobowiązany jest do uiszczenia opłaty za obsługę w domu. Opłata ta często stanowi zdecydowaną część kosztów kredytu. Wysokość opłaty uzależniona jest od kwoty udzielonego kredytu, może nawet stanowić równowartość tej kwoty.

Niebankowe instytucje pożyczkowe nakładają na kredytobiorców konsumentów również inne opłaty. Dla przykładu Provident S.A. dla każdej udzielanej pożyczki przewiduje Opłatę za Elastyczny Plan Spłat, która pozwala konsumentowi na zarządzanie pożyczką poprzez odroczenie terminu spłaty wynikającego z pierwotnego harmonogramu spłat. Konsument może odroczyć termin bez podawania powodu[33].

Konsument zobowiązany jest do poniesienia kosztów usług dodatkowych związanych z kredytem konsumenckim. Również w tym przypadku ustawodawca nie

[32] Raport Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta, *op. cit.*

[33] https://www.provident.pl/najczesciej-zadawane-pytania#faq-6 [dostęp: 27.06.2018].

doprecyzował tego pojęcia ani nie wskazał katalogu tych kosztów. Niemniej jednak oznacza to, że konsument może ponieść taki koszt wyłącznie wtedy, kiedy usługa związana jest z udzielanym kredytem oraz kiedy korzystanie z tej usługi przez konsumenta jest konieczne, np. ubezpieczenie kredytu.

Jeżeli w umowie kredytowej kredytodawca bez uprzedniego uzgodnienia z konsumentem samodzielnie ustala rodzaj i wysokości opłat i prowizji, to zgodnie z art. 385[1] Kodeksu cywilnego takie postanowienie umowne nie wiąże konsumenta.

Analiza oferowanych przez niebankowe instytucje pożyczkowe kredytów konsumenckich potwierdza zróżnicowany rodzaj i wysokość pobieranych opłat.

Tabela 2. Tabela opłat dla pożyczki z ratą miesięczną oferowanej przez Provident S.A.

Pożyczka w gotówce/12 miesięcy/ bez ubezpieczenia							
Kwota wypłacona w gotówce/przelewem na rachunek klienta (w zł)	**Prowizja za udzielenie pożyczki (w zł)**	**Opłata przygotowawcza (w zł)**	**Opłata za Elastyczny Plan Spłat (w zł)**	**Całkowity koszt pożyczki (w zł)**	**Całkowita kwota do zapłaty przez konsumenta (w zł)**	**RRSO**	**Wysokość raty (w zł)**
500	161,00	40,00	69,00	308,82	808,82	160,53%	67,41
1000	350,00	40,00	150,00	617,65	1 617,65	160,51%	134,81
1500	538,99	40,00	231,00	926,46	2 426,46	160,51%	202,21
2000	728,00	40,00	312,00	1 235,30	3 235,30	160,51%	269,61
2500	917,00	40,00	393,00	1 544,12	4 044,12	160,50%	337,01
3000	1 105,99	40,00	474,00	1 852,94	4 852,94	160,51%	404,42
3500	1 105,99	40,00	555,00	2 161,77	5 661,77	160,51%	471,82
4000	1 484,00	40,00	636,00	2 470,60	6 470,60	160,51%	539,22
5000	1 862,00	40,00	798,00	3 088,25	8 088,25	160,51%	674,03
6000	2 239,99	40,00	960,00	3 705,88	9 705,88	160,50%	808,83

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Tabela opłat dla pożyczki z ratą miesięczną. Provident S.A.* https://www.provident.pl/dokumenty-do-pobrania [dostęp: 27.06.2018].

Tabela 3. Tabela opłat dla pożyczki ratalnej oferowanej na okres 24 miesięcy przez instytucję pożyczkową SuperGrosz

Pożyczka ratalna SuperGrosz						
Wysokość pożyczki (w zł)	**Prowizja (w zł)**	**Odsetki (w zł)**	**RRSO**	**Liczba rat (miesiące)**	**Wysokość raty (w zł)**	**Całkowity koszt kredytu (w zł)**
1000	850,90	107,52	107,09%	24	81,60	1 958,42
1500	1276,35	161,28	107,09%	24	122,40	2937,63
2000	1701,56	215,04	107,09%	24	163,19	3916,60
2500	2127,01	268,80	107,09%	24	203,99	4895,81
3000	2552,47	322,32	107,09%	24	244,78	5874,79
3500	2977,92	376,08	107,09%	24	285,58	6854,00
4000	3403,37	429,84	107,09%	24	326,38	7833,21
4500	3828,82	483,60	107,09%	24	367,18	8812,42
5000	4254,03	537,36	107,09%	24	407,97	9791,39

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Pożyczka ratalna* https://supergrosz.pl/?lp_id_adwords=1&affiliate=AdWords&gclid=Cj0KCQjwpvzZBRCbARIsACe8vyLXuWF-z9Uabt1JEjjZEI5pkXcPHi2IaKBvyRiZpWRHsfR4WMgTWGgaAgGtEALw_wcB [dostęp: 27.06.2018].

Tabela 4. Tabela opłat dla pożyczki ratalnej oferowanej na okres 36 miesięcy przez instytucję pożyczkową SuperGrosz

Pożyczka ratalna SuperGrosz						
Wysokość pożyczki (w zł)	**Prowizja (w zł)**	**Odsetki (w zł)**	**RRSO**	**Liczba rat (miesiące)**	**Wysokość raty (w zł)**	**Całkowity koszt kredytu (w zł)**
1000	999,72	161,64	78,56%	36	60,04	2161,36
1500	1500,00	242,28	78,56%	36	90,07	3242,40
2000	2000,00	323,28	78,56%	36	120,10	4323,44
2500	2499,84	403,92	78,56%	36	150,10	5403,76
3000	2999,88	484,92	78,56%	36	180,13	6484,80
3500	3500,00	565,56	78,56%	36	210,16	7565,84
4000	3999,96	646,56	78,56%	36	240,18	8646,52
4500	4500,00	727,20	78,56%	36	270,20	9727,20
5000	5 000,00	808,20	78,56%	36	300,23	10 808,24

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Pożyczka ratalna,* https://supergrosz.pl/?lp_id_adwords=1&affiliate=AdWords&gclid=Cj0KCQjwpvzZBRCbARIsACe8vyLXuWF-z9Uabt1JEjjZEI5pkXcPHi2IaKBvyRiZpWRHsfR4WMgTWGgaAgGtEALw_wcB [dostęp: 27.06.2018].

Tabela 5. Koszt pożyczki ratalnej w Ferratum Money

Pożyczka ratalna Ferratum Money							
Wysokość pożyczki (w zł)	**Prowizja (w zł)**	**Odsetki (w zł)**	**Opłata administracyjna**	**RRSO**	**Liczba rat (miesiące)**	**Wysokość raty (w zł)**	**Całkowity koszt kredytu (w zł)**
1000	250,00	34,00	140,00	262.0%	6	237,40	1424,40
1500	250,00	66,00	410,00	209,0%	8	278,33	2226,64
2000	390,00	134,00	690,00	160,0%	12	267,84	3214,08
2500	390,00	165,00	960,00	160,0%	12	334,59	4015,08
3000	390,00	247,00	1410,00	137,0%	15	336,47	5047,05
3500	390,00	346,00	1920,00	122,0%	18	342,02	6156,36
4000	390,00	461,00	2490,00	111,0%	21	349,61	7341,81
4500	390,00	597,00	3120,00	103,0%	24	358,64	8607,36
5000	390,00	660,00	3510,00	103,0%	24	398,37	9560,88

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Dostosuj pożyczkę do swoich potrzeb,* https://www.ferratum.pl/jak-korzystac-z-kalkulatora-pozyczek [dostęp: 27.06.2018].

Tabela 6. Opłata za obsługę w domu (bez wskazania okresu kredytowania)

Kwota do wypłaty	Opłata przygotowawcza	Oprocentowanie (kwota w zł)	Opłata za obsługę w domu	W przeliczeniu na 1 ratę
3500,00 zł	280,00zł	200,27	2207,73zł	78,00 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raport Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta *Reklama parabanków. Raport z kontroli reklam pozabankowych instytucji finansowych oferujących pożyczki konsumentom,* https://www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=10415, s. 16 [dostęp: 27.06.2018].

Tabela 7. Opłata za obsługę w domu

Wysokość kredytu	Okres kredytowania	Kwota odsetek	Opłata za obsługę w domu
1500,00 zł	57 tygodni	155,45 zł (18 proc. w stosunku rocznym)	1251,00 zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Raport Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta *Reklama parabanków. Raport z kontroli reklam pozabankowych instytucji finansowych oferujących pożyczki konsumentom,* https://www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=10415, s. 13 [dostęp: 27.06.2018].

4.2. Maksymalna wysokość pozaodsetkowych kosztów kredytu

Nowelizacja z 2015 roku ustawy o kredycie konsumenckim wprowadziła do ustawy limity kosztów kredytu – maksymalną wysokość pozaodsetkowych kosztów kredytu[34]. Zgodnie z zawartą w ustawie definicją pozaodsetkowych kosztów są to: „wszystkie koszty, które konsument ponosi w związku z umową o kredyt konsumencki, z wyłączeniem odsetek"[35]. Typowymi kosztami klasyfikowanymi jako koszty pozaodsetkowe są opisane w poprzedniej części opracowania prowizje i opłaty pobierane przez kredytodawców.

Maksymalna wysokość pozaodsetkowych kosztów kredytu obliczana jest według wzoru zawartego w art. 36a u.k.k.:

$$MPKK \leqslant (K \times 25\%) + \left(K \times \frac{n}{R} \times 30\%\right)$$

w którym poszczególne symbole oznaczają:
MPKK – maksymalną wysokość pozaodsetkowych kosztów kredytu,
K – całkowitą kwotę kredytu,
n – okres spłaty wyrażony w dniach,
R – liczbę dni w roku[36].

Ustawodawca w art. 36a ust. 2 u.k.k. zastrzegł, że: „Pozaodsetkowe koszty kredytu w całym okresie kredytowania nie mogą być wyższe od całkowitej kwoty kredytu". W sytuacji gdy obliczone przez kredytodawcę pozaodsetkowe koszty kredytu przekraczają maksymalną wysokość pozaodsetkowych koszów, konsument powinien być zwolniony z ich zapłaty[37].

Ustanowione w ustawie o kredycie konsumenckim limity mają fundamentalne znaczenie dla ochrony konsumenta przed nadmiernym zadłużaniem się oraz ponoszeniem wysokich, często nieuzasadnionych kosztów umowy. W Uzasadnieniu do Rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym, ustawy Prawo bankowe oraz niektórych innych ustaw, wskazano, że: „Zgodnie z propozycją limitowania

[34] Konieczność wprowadzenia maksymalnej wysokości pozaodsetkowych kosztów kredytu wynikała z faktu, że ograniczenie pobierania nadmiernych odsetek wynikające z art. 359 §2[1] Kodeksu cywilnego było niewystarczającym instrumentem w zakresie ochrony interesów konsumenta. Por. Uzasadnienie do Rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym, ustawy – Prawo bankowe oraz niektórych innych ustaw. Druk nr 3460, http://www.sejm.gov.pl/Sejm7.nsf/druk.xsp?nr=3460 s. 19 [dostęp: 27.06.2018]. Zob. szerzej: A. Mlostoń-Olszewska, *Zwiększenie poziomu ochrony konsumentów korzystających z usług instytucji pożyczkowych w świetle nowych regulacji prawnych wprowadzonych ustawą z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw (DzU 2015, poz. 1357)*,„Finanse i Prawo Finansowe. Journal of Finance and Financial Law", 2016, vol. III, nr 4; E. Rutkowska-Tomaszewska, *Ochrona prawna*..., s. 284 i n.

[35] Art. 5 pkt 6a u.k.k.

[36] Art. 36a u.k.k.

[37] P. Mikłaszewicz, *Pozaodsetkowe koszty kredytu, obliczenie,* [w:] K. Osajda (red.), *Ustawa o kredycie konsumenckim*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2018, Legalis.

kosztów kredytu, całkowity koszt kredytu z wyłączeniem odsetek nie będzie mógł przekroczyć 55% w skali 1 roku, 85% w skali 2 lat i dalej 100% niezależnie od dalszego okresu kredytowania".

5. Samodzielne obliczenie kosztu kredytu przez konsumenta – rzeczywista roczna stopa oprocentowania

Konsument przed zawarciem umowy kredytowej może samodzielnie obliczyć całkowity koszt kredytu konsumenckiego i uchronić się przed nadmiernymi kosztami. Wskaźnikiem wyznaczającym całkowity koszt kredytu ponoszonego przez konsumenta jest rzeczywista roczna stopa oprocentowania. RRSO stanowi wartość procentową całkowitej kwoty kredytu w stosunku rocznym[38]. Konsument, chcąc zaciągnąć zobowiązanie, powinien być poinformowany o RRSO w sposób jasny, precyzyjny i zrozumiały[39]. Informacje o wysokości RRSO powinny zostać zawarte w formularzu informacyjnym przekazywanym konsumentowi na etapie przedkontraktowym, projekcie umowy kredytowej, umowie kredytowej[40] oraz reklamie kredytu konsumenckiego[41]. Dzięki obliczeniu RRSO możliwe jest również porównanie kosztów kredytów oferowanych przez banki, jak i niebankowe instytucje pożyczkowe[42].

Kredytodawca przy ustalaniu RRSO zgodnie z art. 25 u.k.k. uwzględnia całkowity koszt kredytu, który zawiera wszelkie koszty, jakie powinien ponieść konsument w związku z nabywaną usługą kredytową. Są to przede wszystkim:

- oprocentowanie kredytu w skali roku,
- prowizja za udzielnie kredytu,
- odsetki,
- całkowity (pełny) okres kredytowania,
- charakter rat kapitałowo-odsetkowych (stałe, rosnące, malejące),

[38] Punkt 1 Załącznika 4. Sposób obliczania rzeczywistej rocznej stopy oprocentowani ustawy o kredycie konsumenckim (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 933).

[39] O nadużyciach niebankowych instytucji finansowych związanych z nierzetelnym informowaniem konsumentów o RRSO zob. szerzej: K. Chochowski, *Dysfunkcje publicznego prawa gospodarczego w zakresie działalności „parabanków",* [w:] M. Zdyb, E. Kruk, G. Lubeńczuk (red.), *Dysfunkcje publicznego prawa gospodarczego*, Wydawnictwo CH Beck, Warszawa 2018.

[40] J. Niewiadomska, *Rzeczywista roczna stopa oprocentowania,* [w:] M. Stanisławska (red.), *Ustawa o kredycie konsumenckim. Komentarz*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2018, s. 73.

[41] Zmiany w zakresie reklamy kredytu konsumenckiego i informowania konsumenta o RRSO wprowadziła ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami. O wprowadzonych zmianach zob. szerzej: K. Urbańska, *op. cit.*, s. 333 i n.

[42] P. Mikłaszewicz, *Rzeczywista roczna stopa oprocentowania; całkowita kwota kredytu,* [w:] K. Osajda (red.), *Ustawa o kredycie konsumenckim*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2018, Legalis.

- pozostałe opłaty dodatkowe (np. opłata przygotowawcza, opłata za obsługę w domu).

Dodatkowo ustawodawca zastrzegł również, że RRSO ustalana jest także z uwzględnieniem kosztów prowadzenia rachunków, z którego realizowana jest spłata zobowiązania.

Wskazane elementy pozwalają stwierdzić, że kredytobiorca konsument podczas zapoznawania się z ofertą kredytu konsumenckiego powinien w pierwszej kolejności zwracać uwagę na wysokość RRSO. Wysokość oprocentowania, prowizje, różne opłaty wchodzące w skład kredytu nie powinny być analizowane oddzielnie i wpływać zasadniczo na decyzję konsumenta.

Należy również podkreślić, że RRSO ustalana jest na podstawie informacji przekazywanych przez konsumenta dotyczących składników preferowanego przez konsumenta kredytu, w szczególności kwoty kredytu i okresu kredytowania[43]. Celem przekazywanych informacji jest umożliwienie konsumentowi dokonania świadomego wyboru oferty kredytowej najbardziej dostosowanej do jego potrzeb.

RRSO obliczana jest zgodnie z art. 24 i 25 u.k.k. oraz ze wzorem matematycznym zawartym w załączniku 4 do ustawy o kredycie konsumenckim *Sposób obliczania rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania:*

$$\sum_{k=1}^{m} C_k \left(1+X\right)^{-t_k} = \sum_{I=1}^{m'} D_I \left(1+X\right)^{-S_I}$$

gdzie:

X – oznacza rzeczywistą roczną stopę oprocentowania;

m – numer kolejny ostatniej wypłaty raty kredytu;

k – numer kolejny wypłaty, zatem $1 \leq k \leq m$;

C_k – kwotę wypłaty k;

t_k – okres, wyrażony w latach lub ułamkach lat, między dniem pierwszej wypłaty a dniem każdej kolejnej wypłaty, zatem $t1 = 0$;

m' – numer kolejny ostatniej spłaty lub wnoszonych opłat;

l – numer kolejny spłaty lub wnoszonych opłat;

D_1 – kwotę spłaty lub wnoszonych opłat;

S_1 – okres, wyrażony w latach lub ułamkach lat, między dniem pierwszej wypłaty a dniem każdej spłaty lub wniesienia opłat.

RRSO wyrażana jest procentowo, co pozwala na porównanie konkurencyjnych ofert kredytu konsumenckiego. Im wyższa liczba (procent), tym oferta kredytu jest droższa. Konsument powinien brać również pod uwagę harmonogram spłat, czy kredyt spłacany jest jednorazowo, czy w miesięcznych ratach.

[43] J. Pisuliński, *Kredyt. Kredyt konsumencki,* [w:] J. Panowicz-Lipska (red.), *System prawa prywatnego*, t. 8, wyd. 2, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2011, Legalis.

6. Zakończenie i wnioski

Niebankowe instytucje pożyczkowe udzielają kredytów konsumenckich na niskie kwoty. Podmioty te mogą udzielać kredytów konsumentom, którzy mają wątpliwą zdolność kredytową lub jej nie posiadają, wynika to z art. 9 u.k.k. dotyczącego badania zdolności kredytowej, gdzie kredytodawcy zostali zobowiązani jedynie do badania zdolności kredytowej, bez uzależniania udzielenia kredytu od posiadania zdolności kredytowej. Takie działanie niebankowej instytucji pożyczkowej w rzeczywistości jednak naraża konsumentów na zaciąganie zobowiązań w kwotach przewyższających ich możliwości finansowe i jest sprzeczne z założeniami idei odpowiedzialnego kredytowania[44]. Co ważne, niebankowe instytucje pożyczkowe, udzielając środków pieniężnych konsumentom, angażują własny kapitał, przez co wzrasta poziom ryzyka wykonywanej przez nie działalności. Chcąc rekompensować ponoszone ryzyko i osiągać zyski z prowadzonej działalności, często stosują różnego rodzaju opłaty, które mogą stanowić równowartość udzielnego kredytu.

Brak szczegółowej regulacji dotyczącej rodzajów opłat w ustawie o kredycie konsumenckim oraz fakt, że niebankowe instytucje pożyczkowe nie podlegają nadzorowi sprawowanemu przez Komisję Nadzoru Finansowego, a nadzór sprawowany przez Prezesa UOKiK jest ograniczony do ochrony konsumentów w interesie publicznym przed praktykami przedsiębiorców, przede wszystkim chodzi tu o naruszenie przepisów dotyczących zakazu stosowania praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów[45]. Dodatkowo Prezes UOKiK podejmuje działania w zakresie ochrony konsumentów przed stosowaniem przez przedsiębiorców we wzorcach umowy zawieranych z konsumentami niedozwolonych postanowień umownych. Pozwala stwierdzić, że instytucje te działają na niekorzyść konsumenta, narażając go na występowanie dodatkowych kosztów, o których zazwyczaj dowiaduje się na etapie wykonywania umowy kredytowej.

Analiza ofert kredytowych wybranych niebankowych instytucji pożyczkowych: Provident S.A., SuperGrosz, Ferratum Money wykazała, że podmioty te stosują

[44] Zob. szerzej: E. Rutkowska-Tomaszewska, M. Paleczna, *Idea odpowiedzialnego kredytowania na rynku niebankowych kredytów konsumenckich w Polsce*, „Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny", M. Namysłowska (red.), 2018, nr 6 (7), s. 39-52; E. Rutkowska-Tomaszewska, *Kryzys na rynku finansowym a problem odpowiedzialnego udzielania kredytów*, [w:] W. Miemiec, K. Sawicka (red.), *Instytucje prawnofinansowe w warunkach kryzysu gospodarczego*, WoltersKluwer, Warszawa 2014, s. 667–679.

[45] Wydane w latach 2013-2014 przez Prezesa UOKiK decyzje wobec niebankowych instytucji pożyczkowych potwierdziły naruszenia tych instytucji w zakresie udzielania kredytów konsumenckich szczególności w zakresie manipulowania informacją o kosztach kredytu oraz stosowania niedozwolonych klauzul umownych w umowach o udzielenie kredytu konsumenckiego. Zob. szerzej: E. Rutkowska-Tomaszewska, *Praktyki naruszające zbiorowe interesy konsumentów na rynku usług finansowych ze szczególnym uwzględnieniem rynku usług bankowych na przykładzie wybranych najnowszych decyzji Prezesa UOKiK*, „Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny" 2014, nr 5(3), s. 65–92.

zróżnicowane rodzajowo opłaty, które nie są adekwatne do udzielnego kredytu, często stanowiąc równowartość zaciąganego przez konsumenta zobowiązania.

Problem stanowią także kredyty z obsługą w domu. Konsumenci przekonani o dobrych intencjach niebankowej instytucji pożyczkowej często korzystają z opcji kredytu w domu. W rzeczywistości jednak narażają się na dodatkowe wysokie koszty, o czym nie zawsze właściwie i jednoznacznie informują, o ile w ogóle, klienta.

Należy również wskazać, że niebankowe instytucje pożyczkowe udzielają kredytów o niskich kwotach, na krótki i średni okres. Odsetki od tych kredytów zazwyczaj są niskie, co potwierdziła analiza oferty kredytowej Provident S.A., SuperGrosz, Ferratum Money. Dlatego też chcąc osiągać zyski z udzielanych kredytów, stosują wygórowane i różnorodne w nazwach opłaty.

Konsumenci, chcąc „ochronić się" przed nadmiernymi kosztami kredytu konsumenckiego, powinni być informowani o rzeczywistej rocznej stopie oprocentowania, która wyraża całkowity koszt kredytu. Dzięki temu miernikowi możliwe jest porównanie konkurencyjnych ofert kredytowych przez konsumenta i świadomy wybór najkorzystniejszej. Konsumenci mogą samodzielnie obliczyć rzeczywistą roczną stopę oprocentowania na podstawie informacji i wzoru zawartego w ustawie o kredycie konsumenckim.

Wprowadzony Rejestr Instytucji Pożyczkowych, choć *de facto* jest pewną formą nadzoru Komisji Nadzoru Finansowego nad tymi podmiotami, nie pozwala jednak na eliminowanie nadużyć wobec konsumentów w zakresie wygórowanych kosztów kredytu konsumenckiego i wprowadzania w błąd co odpłatności za rzekomo korzystne dla konsumentów usługi kredytowe, a to pozwala na dalszą „samowolę" w zakresie pobierania opłat i prowizji przez te instytucje.

Bibliografia

Akty prawa i inne akty

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1025).

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1876).

Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1577).

Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 798).

Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 933).

Ustawy z dnia 27 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym i nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami (Dz. U. z 2017 r. poz. 819).

Ustawa z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2015 r. poz. 1357).

Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo Przedsiębiorców (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 646).

Orzecznictwo

Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 15 lutego 2017 r., sygn. akt VI ACa 560/16, Legalis Nr 1591904.

Literatura

Chochowski K., *Dysfunkcje publicznego prawa gospodarczego w zakresie działalności „parabanków"*, [w:] M. Zdyb, E. Kruk, G. Lubeńczuk (red.), *Dysfunkcje publicznego prawa gospodarczego*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2018.

Czech T., *Kredyt konsumencki. Komentarz*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2017 LEX/el.

Gemzik-Selwach A., *Istota i cechy instytucji pożyczkowych*, [w:] A. Gemzik-Selwach, *Klienci instytucji pożyczkowych i ich ochrona*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2017.

Mikłaszewicz P., *Pozaodsetkowe koszty kredytu, obliczenie*, [w:] K. Osajda (red.), *Ustawa o kredycie konsumenckim*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2017, Legalis.

Mlostoń-Olszewska A., *Zwiększenie poziomu ochrony konsumentów korzystających z usług instytucji pożyczkowych w świetle nowych regulacji prawnych wprowadzonych ustawą z dnia 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw (Dz. U 2015, poz. 1357)*, „Finanse i Prawo Finansowe. Journal of Finance and Financial Law" 2016, vol. III, nr 4.

Niewiadomska J., *Rzeczywista roczna stopa oprocentowania,* [w:] M. Stanisławska (red.), *Ustawa o kredycie konsumenckim. Komentarz,* Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2018.

Pisuliński J., *Kredyt. Kredyt konsumencki*, [w:] J. Panowicz-Lipska (red.), *System prawa prywatnego*, t. 8, wyd. 2, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa 2011, Legalis.

Rutkowska-Tomaszewska E., *Ochrona prawna kredytobiorcy-konsumenta w świetle najnowszych projektowanych regulacji prawnych*, [w:] M. Ganczar, E. Sługocka-Krupa (red.), *Ochrona konsumenta i jej współczesne wyzwania*, Wydawnictwo KUL, Lublin 2014.

Rutkowska-Tomaszewska E., *Ewolucja zadań Komisji Nadzoru Finansowego w zakresie ochrony klienta usług finansowych w świetle ostatnich zmian legislacyjnych*, [w:] Z. Ofiarski (red.), *XXV lat przeobrażeń w prawie finansowym i prawie podatkowym: ocena dokonań i wnioski na przyszłość*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2014.

Rutkowska-Tomaszewska E.*, Nadzór nad rynkiem finansowym a nieuczciwe praktyki rynkowe banków wobec konsumentów: zakres, potrzeba i możliwości podejmowanych działań*, [w:] Fojcik-Mastalska E., Rutkowska-Tomaszewska E. (red.), *Nadzór nad rynkiem finansowym:*

aktualne tendencje i problemy dyskusyjne, „Prace Naukowe Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. Studia Finansowoprawne" nr 1, Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wrocław 2011

Rutkowska-Tomaszewska E., *Wynagrodzenie kredytodawcy związane z procesem kredytowania a regulacja prawna obniżenia całkowitego kosztu kredytu konsumenckiego w przypadku jego przedterminowej spłaty jako przejaw ochrony interesów ekonomicznych konsumenta*, [w:] Rutkowska-Tomaszewska E., *Ochrona klienta na rynku usług finansowych w świetle aktualnych problemów i regulacji prawnych*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2017.

Rutkowska-Tomaszewska E., Paleczna M., *Idea odpowiedzialnego kredytowania na rynku niebankowych kredytów konsumenckich w Polsce*, „Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny", M. Namysłowska (red.), 2018, nr 6 (7).

Rutkowska-Tomaszewska E., *Kryzys na rynku finansowym a problem odpowiedzialnego udzielania kredytów*, [w:] W. Miemiec, K. Sawicka (red.), *Instytucje prawnofinansowe w warunkach kryzysu gospodarczego*, WoltersKluwer, Warszawa 2014.

Rutkowska-Tomaszewska E., *Praktyki naruszające zbiorowe interesy konsumentów na rynku usług finansowych ze szczególnym uwzględnieniem rynku usług bankowych na przykładzie wybranych najnowszych decyzji Prezesa UOKiK*, „Internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny" 2014, nr 5(3).

Waliszewski K., *Rynek pozabankowych pożyczek konsumenckich w Polsce*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2017.

Inne

Raport Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta *Reklama parabanków. Raport z kontroli reklam pozabankowych instytucji finansowych oferujących pożyczki konsumentom*, https://www.uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=10415 [dostęp: 27.06.2018].

Uzasadnienie do Rządowego projekt ustawy o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym, ustawy – Prawo bankowe oraz niektórych innych ustaw. Druk nr 3460, http://www.sejm.gov.pl/Sejm7.nsf/druk.xsp?nr=3460 [dostęp: 27.06.2018].

Internet

§ 11. *Brak spłaty Pożyczki w Terminie Spłaty Pożyczki. Warunki umowy*, Filarum, https://www.filarum.pl/warunki-umowy [dostęp 18.06.2018].

Dostosuj pożyczkę do swoich potrzeb, https://www.ferratum.pl/jak-korzystac-z-kalkulatora-pozyczek [dostęp 28.06.2018].

Formularz informacyjny dotyczący kredytu konsumenckiego dla Pożyczki Dopasowanej, Provident S.A., https://www.provident.pl/dokumenty-do-pobrania [dostęp 28.06.2018].

Formularz informacyjny dotyczący kredytu konsumenckiego VIVUS FINANCE sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, https://www.vivus.pl/webapi/first-loan-legal-terms?amount=3000&term=30 [dostęp 28.06.2018].

https://www.provident.pl/najczesciej-zadawane-pytania#faq-6 [dostęp 27.06.2018].

https://www.wonga.pl/?utm_campaign=STL&utm_source=L0_Affiliate_Hasoffers&utm_medium=2090&utm_content=&utm_term=102e3a1a6f62f2c76beadd9da73771&u=102e3a1a6f62f2c76beadd9da73771&kw=102e3a1a6f62f2c76beadd9da73771&dclid=CKTqzrzsidwCFUeVGAodAzIPpA [dostęp 27.06.2018].

Pożyczka ratalna, https://supergrosz.pl/?lp_id_adwords=1&affiliate=AdWords&gclid=Cj0KCQjwpvzZBRCbARIsACe8vyLXuWF-z9Uabt1JEjjZEI5pkXcPHi2IaKBvyRiZpWRHsfR4WMgTWGgaAgGtEALw_wcB [dostęp 28.06.2018].

Umowa Pożyczki Ratalnej, treść umowy zawarta na stornie internetowej kredytodawcy SuperGrosz pod adresem: https://supergrosz.pl/dokumenty [dostęp 28.06.2018].

Operating costs of non-banking lending institutions

Summary

This paper presents operating costs of non-banking lending institutions on the Polish financial market. Non-banking lending institutions can grant credit consumer which have bad creditworthinessor do not even have creditworthiness. In addition, non-bank loan institutions lending cash to consumers engage their own capital, which results in risk in the operations of these institutions. All factors essentially affect the remuneration, fees and other costs associated with the credit service charged by non-bank lending institutions. The lender's remuneration is in fact the cost that the consumer must incur in connection with the loan granted. The amount and type of costs incurred by the consumer is often inadequate to the amount of credit granted – it may even be the equivalent of the loan amount.

Keywords

operating costs, non-banking lending institutions, consumer, remuneration, consumer credit

Iryna Starko
Kyiv National University of Civil Engineering and Architecture

DOI: 10.23734/23.18.016

Normal regulation of the recognition and evaluation of the goodwill

Abstract

The international accounting and financial reporting standards for the reflection of goodwill in the reporting companies are analyzed. The peculiarities of recognition of internally generated goodwill and goodwill as a result of the merger of enterprises are presented. The ratio of goodwill and other intangible assets to the total assets in different countries of the world is analyzed. Since goodwill is not amortized, and its write-off should be carried out by testing for the subject of its depreciation, in the conducted study, an assessment is made of this method of writing off goodwill from the balance sheet.

Keywords

intangible assets, goodwill, internally generated goodwill, statutory regulation, International Financial Reporting Standards

Introduction

Changes in the global economic process, focusing on increasing the value of information and intellectual resources also update the need to find new ways to create material wealth. A characteristic feature of the modern economy is the growth of the role of intangible assets, in particular goodwill, in the formation of the value of companies. At present, in the world of practice, there is no single method of recognition, accounting and order of reflection in goodwill reporting. The study of this issue is devoted to the work of such accounting practitioners and scholars as A. Beatty, J. Weber[1], B. Lev[2], M. Hirschey, V.J. Richardson[3], K. Ramanna, R. Watts[4], K.G. Chalmers[5], I. Yaremko[6] and others.

[1] A. Beatty, J. Weber, *Accounting discretion in fair value estimates: an examination of SFAS 142 Goodwill impairments,* „Journal of Accounting Research" 2006, N 44, p. 257-288.

[2] F. Gu, B. Lev, *Overpriced shares, Ill-advised acquisitions, and goodwill impairment*, „Accounting Review" 2011, Vol. 86, N 6, p. 1995-2022.

[3] M. Hirschey, V.J. Richardson, *Investor underreaction to goodwill writeoffs*, „Financial Analysts Journal" 2003, Vol. 59, N 6, p. 75-84.

[4] K. Ramanna, R. Watts, *Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment,* „Review of Accounting Studies", Vol. 17, N 4, p. 749-780.

[5] K.G. Chalmers, J.M. Godfrey, J.C. Webster, *Does a goodwill impairment regime better reflect the underlying economic attributes of goodwill?*, „Accounting and Finance" 2011, Vol. 51, N 3, p. 634-660.

[6] I.Y. Yaremko, *Economic categories in the accounting methodology: monograph*., Kamenyar, Lviv 2002.

The purpose of the study is to analyze the international legal practice regarding the recognition and measurement of goodwill in the financial statements of companies.

Presenting the material

The basis for recognizing goodwill in the financial statements is the acquisition of a company that owns an internally generated value that exceeds the fair value of its identifiable assets. International Standard of Financial Reporting (IFRS) 3 „Business Combinations" defines goodwill as an asset that represents future economic benefits arising from the use of other assets acquired in a business combination that are not identified and recognized separately. Goodwill's initial value is measured at cost, which is defined as the difference between the amount paid to the buyer and the sum of all balance assets and liabilities at the date of acquisition of the company[7].

International Financial Reporting Standards consider goodwill as two distinct categories: internally generated goodwill (IAS 38) and goodwill arising from the combination of enterprises (IFRS 3). Internally generated goodwill has the following features:

- is not subject to recognition as an asset because it is not recognized as a resource, which is identified and can be reliably estimated, and accordingly cannot be separated from the organization and does not arise from contractual or legal rights;
- as a result – there are no calculation methods and method of its estimation;
- does not belong to the organization on the right of ownership, cannot be alienated, it cannot be sold, presented or given.

A characteristic feature of goodwill, which distinguishes it from other assets, is the inalienability of goodwill from the company. The goodwill value is an estimate of the aggregate of company resources that give the consumer motivation to purchase a product created by the company and brings about this additional income[8]. At the same time, in the accounting environment, the opinion is that the acquired goodwill generates profits only for a limited period of time, after which this asset ceases to bring economic benefits and should be written off. It is important to note that the buyer can receive profits and after the write-off of the acquired goodwill, but these excesses often bring in-generation goodwill to the buyer.

[7] *IFRS 3 „Business Combinations"*, https://www.iasplus.com/en-us/standards/international/ifrs-en-us/ifrs3?set_language=en-us [access: 27.06.2018].

[8] A.E. Ivanov, *Goodwill: a brief history of the evolution of the approaches to understanding the economics, evaluation and recognition in financial accounting*, Rusains, Moscow 2016.

An estimated value of the world's largest venture companies by experts The Wall Street Journal shows that the ratio of the market value of most of the listed companies to their equity varies within 3-17[9].

The Report *Worldwide application of IFRS 3, IAS 38 and IAS 36, related disclosures and determinants of non-compliance*, prepared by the Association of Chartered Certified Accountants (ACCA), examines the application of the three standards of IFRS 3, IAS 38 and IAS 36 in the accounting practices of European countries and some other countries that have adopted international reporting standards or declare a significant convergence of national standards and IAS[10]. Approximately 17% of the sample consists of British companies (91), 8% of French (45) and 7% of Australian companies (38). The share of other countries is much smaller. All companies were different branches of the economy, but none of them belonged to the financial sector (reports of banks, insurance companies, investment funds and so on were not considered). Of the total number of enterprises (544) involved in the survey, 517 companies have at least one type of intangible assets in the statement of financial position (not including goodwill). Significant amounts of intangible assets (excluding goodwill) are recognized as a result of mergers (mergers, acquisitions). In general, a significant proportion of non-current assets of companies consists of intangible assets.

Fig. 1 shows the ratio of goodwill and other intangible assets to the total assets of different countries around the world (according to the ACCA Report).

As can be seen from fig. 1, the value of goodwill exceeds the amount of intangible assets for virtually all countries, with the exception of Portugal, Italy, Greece and Malaysia. Thus, intangible assets relate to the most significant types of assets in a large number of companies in the major stock markets of the world. Also, the statistics of this report show that in Great Britain, Belgium, Hong Kong, Australia, Ireland, France, Denmark and the Netherlands, up to 39% of the total assets of companies occupy intangible assets (including goodwill). Companies in Malaysia, Greece and China invest the least in intangible assets (less than 11% of total assets, including goodwill).

No company in the study applies a revaluation model for intangible assets, all companies use the cost method for the valuation of intangible assets (cost model). This fact improves the comparability of IFRS financial statements with reporting from companies from China and the United States, where the revaluation model for intangible assets is not allowed.

[9] *The billion dollar startup club,* https://www.wsj.com/graphics/billion-dollar-club/ [access: 28.06.2018].

[10] *Worldwide application of IFRS 3, IAS 38 and IAS 36, related disclosures, and determinant sof non-compliance,* https://www.stir.ac.uk/research/hub/publication/14929 [access 27.06.2018].

Figure 1. Intangible assets (other than goodwill) and goodwill as a percentage of total assets, per country

* Source: *Statement of financial accounting standards No. 141 „Business combinations"*, https://www.fasb.org/pdf/fas141r.pdf [access: 27.06.2018].

In accordance with IFRS 3, goodwill is not subject to depreciation. Instead, the purchasing organization must test it annually for the purpose of depreciation. For the first time, goodwill was presented in the balance sheet at cost of acquisition less impairment losses, offered by Frenchman J. Charpentier[11], however, in the accounting standards of goodwill testing for impairment was introduced only in 2001 with the adoption of US-GAAPs No. 141 „Business Combinations"[12] and # 142 „Goodwill and Other Intangible Assets"[13]. Instead of depreciation, in these standards, it is proposed to annually test goodwill for impairment. In 2004 IFRS 3 „Business Combinations" was adopted, which also considers goodwill as an unamortized asset subject to annual testing for impairment. These American and international standards are an example for many national standards. Goodwill testing for impairment testing is one of the most challenging in modern accounting and it is devoted to IAS 36, „Impairment of Assets"[14].

In essence, this means that goodwill should be measured and its depreciation assessed. Testing for impairment can be done more often if events that occur indicate the possibility of its depreciation. The most difficult to test goodwill for impairment is to determine the value of use. The value from use is the present value of future cash flows. Goodwill does not generate cash flows separately from other assets or groups of assets, but in many cases contributes to generating cash flows by generating units. Therefore, goodwill is tested for impairment at the unit-level unit that generates cash, which is the smallest group of assets that provides cash inflows. Goodwill acquired in a business combination, should be distributed among all the units that generate cash.

Testing for impairment of goodwill, which is held in several stages: identification units, which is divided between goodwill; distribution of goodwill between these units; verification of generating units for impairment; recognition of impairment loss (if any).

The test for the depreciation of units containing goodwill is carried out by comparing the book value of the unit, including goodwill, with the amount it reimburses. The sum of the reimbursement amount is greater than the value of use and the net selling price. The calculation of the value of use includes: estimating the future inflow and outflow of cash in connection with the subsequent use of the cash generating unit; the application of the appropriate discount rate.

If there is an impairment loss unit containing goodwill and generating cash flow, then the amount of damage, the amount of goodwill recognized. If the amount of the loss

[11] J. Charpentier, *Étude juridique sur le bilan dans les sociétés par actions,* A. Rousseau, Paris 1906.

[12] *Statement of financial accounting standards № 141 „Business combinations"*, https://www.fasb.org/pdf/fas141r.pdf [access: 27.06.2018].

[13] *Statement of financial accounting standards № 142 „Goodwil land other intangible assets",* https://www.fasb.org/summary/stsum142.shtml [access: 27.06.2018].

[14] *IAS 36 „Impairment of assets"*, https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias36 [access 27.06.2018].

exceeds the goodwill, the excess amount is distributed among other assets in proportion to the book value.

In IFRS 3, much attention is paid to the disclosure of information in the financial statements of goodwill of the company. In particular, it is necessary to substantiate its appearance. This requires disclosure of amounts recognized at the acquisition date for each class of assets and liabilities acquired by the company, as well as their carrying amount determined immediately before the merger. Describe the factors that led to the value that led to the recognition of goodwill. In particular, it is necessary to describe every intangible asset that was not recognized separately from goodwill, as well as explain the reasons for impossibility of a reliable estimate of the fair value of intangible assets.

In order for users of the financial statements to assess the change in the carrying amount of goodwill during the period, the entity should disclose information about the carrying amount of goodwill at the beginning and end of the period, indicating separately the gross amount and accumulated impairment losses at the beginning of the period, as well as information about impairment losses, recognized during the period. In the presence of negative goodwill, it is necessary to describe its properties and the amount recognized in the reporting.

The advantage of testing goodwill for depreciation without depreciation is the ability to recognize goodwill as long as it brings economic benefits to the company. In this case, the main advantage of amortization of goodwill without its testing for depreciation – simplicity and cheapness will not be realized. From the point of view of the complexity of accounting work to amortize the acquired goodwill incomparably easier – this is one of the undoubted benefits of depreciation.

There are critical remarks by contemporary scientists regarding goodwill testing for depreciation. For example, American professors K. Ramanna and R. Watts[15] note that such testing is based on the expectations of managers, which are inherently subjective and difficult to verify. Professor A. Beatty and J. Weber[16] (USA) tested the relationship between bonuses accrued management companies depending on the size of net income, and the amount recognized in the financial statements of impaired goodwill have found that most deferred depreciation in the coming years for the sake of personal gain of top managers. They also found that companies were inclined to recognize goodwill impairment losses in those years when their profits strongly exceeded the average market and when the CEO changed recently. When developing financial statements, companies do not always comply with accounting standards for displaying and disclosing information

[15] Gu F., Lev B., *Overpriced shares, Ill-advised acquisitions, and goodwill impairment*, „Accounting Review" 2011, Vol. 86, N 6, p. 1995-2022.

[16] A. Beatty, J. Weber, *Accounting discretion in the fair value estimates: an examination of SFAS 142 Goodwill Impairments*. „Journal of Accounting Research", 2006, N. 44, p. 257-288.

in it. A non-transparent goodwill testing procedure for impairment can easily be the subject of manipulations: a company can recognize an impairment loss when it needs to reduce the gain or value of net assets and not recognize it when it needs to maintain the specified indicators.

Conclusions

In the framework of modern accounting, in our opinion, it is necessary to improve the methods of testing the acquired goodwill for depreciation than to talk about a radical change of this concept to another. Of all the proposed concepts for further accounting goodwill (immediate write-off, short-term write-offs, systematic long-term depreciation, testing for impairment), the latter most accurately discloses information about the present value of acquired goodwill in the financial statements, without diminishing its value, if it has not actually diminished.

References

Beatty A., Weber J., *Accounting discretion in the fair value estimates: an examination of SFAS 142 Goodwill Impairments*. „Journal of Accounting Research", 2006, N 44, p. 257-288.

Chalmers K.G., Godfrey J.M., Webster J.C., *Does a goodwill impairment better reflect the underlying economic attributes of goodwill?,* „Accounting and Finance" 2011 Vol. 51, N 3, p. 634-660.

Charpentier J., Étude *juridique sur le bilan dans les sociétés par actions*, A. Rousseau, Paris 1906.

Gu F., Lev B., *Overpriced shares, Ill-advised acquisitions, and goodwill impairment*, „Accounting Review" 2011, Vol. 86, N 6, p. 1995-2022.

Hirschey M., Richardson V.J., *Investor under reaction to goodwill write-offs*, „Financial Analysts Journal" 2003 Vol. 59, N 6, p. 75-84.

IAS 36 Impairment Assets, https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias36 [access: 27.06.2018].

IFRS 3 Business Combinations, https://www.iasplus.com/en-us/standards/international/ifrs-en-us/ifrs3?set_language=en-us [access: 27.06.2018].

Ivanov A.E., *Goodwill: A brief history of evolution of the approaches to understanding economics, evaluation and recognition in financial accounting: Monograph*, RUSAINS, Moscow 2016.

Ramanna K., Watts R., *Evidence on the use of unverifiable estimates in required goodwill impairment*, „Review of Accounting Studies", Vol. 17, N 4 p. 749-780.

Statement of financial accounting standards No. 141 „Business combinations”, https://www.fasb.org/pdf/fas141r.pdf [access: 27.06.2018].

Statement of financial accounting standards No. 142 „Goodwill and other intangible assets”, https://www.fasb.org/summary/stsum142.shtml [access 27.06.2018].

The billion dollar startup club, https://www.wsj.com/graphics/billion-dollar-club/ [access 28.06.2018].

Worldwide application of IFRS 3, IAS 38 and IAS 36, related disclosures, and determinants of non-compliance, https://www.stir.ac.uk/research/hub/publication/14929 [access: 27.06.2018].

Yaremko I.Y., *Economic categories in the accounting methodology: monograph*, Kamenyar, Lviv 2002.

Olga Sych
Ivan Franko National University of Lviv

Iryna Pasinovych
Ivan Franko National University of Lviv

DOI: 10.23734/23.18.017

Priorities of financial strategy at the different stages of the life cycle of the enterprise

Abstract

The importance of a strategic approach in the management of the enterprise, ensuring its functioning and development is substantiated. The priority problems and tasks of financial activity of the enterprise at different stages of the life cycle are determined. The usage of modern financing methods depending on the stages of the enterprise life cycle is proposed.

Keywords

financial strategy, sources of financing, life cycle of the enterprise, indicators of financial strategy effectiveness

Introduction

The cycles of economic development, the processes of globalization of commodity and financial markets, and the intensification of competition increase the vulnerability of business entities to the impact of negative factors and require the development of a long-term plans taking into account the predicted dangers. At the same time, the complication of financial relations, the emergence of new financial instruments, the growth of the role of innovative solutions in development open up new opportunities which business entities must be ready to use with maximum benefit to themselves.

It is the ability to predict and react promptly to changes in the environment, to create mechanisms for risk neutralization and implementation of opportunities, rather than the precise implementation of planned tasks, which forms the basis of a strategic approach to enterprise management.

In the domestic and foreign literature, the concept of forming the life cycle of the enterprise is disclosed sufficiently thoroughly, the stages of the life cycle are characterized from the point of view of business activity, managerial technologies, organizational changes, innovation activities, etc. However, the peculiarities of the formation and usage of financial resources at different stages of the life cycle are poorly researched.

The purpose of the article is to determine the impact of the life cycle stages of an enterprise on the financial aspects of its activities and to substantiate the feedback – taking into account the stages of the life cycle in the formation of its financial strategy. In this research the authors proceed from the fact that the life cycle and its stages are an objective factor in the functioning of the business entity, but subjective management decisions, in particular in the financial plane, the enterprise can influence the trajectory of the life cycle curve, continuing or shortening the duration of a certain stage.

The essence and the importance of formation of the financial strategy of the enterprise

With the transition to a post-industrial economy, the strategic approach in management becomes a guarantee of the normal functioning and development of business entities, and the presence of strategic thinking in the management of companies transform into the factor of their competitiveness in the long run. The complexity and instability of external conditions actualize the flexibility of enterprise strategy, its multi variateness, require highly qualified developers, the availability of a systematic approach to solving problems.

The growing importance of financial relations in conjunction with the concept of strategic management requires special attention to the development and implementation of the financial strategy of the enterprise. It is the financial strategy in the context of diversifying financial relations, the emergence of new hybrid forms of financing, strengthening the financial dominance in economic processes becomes the main functional strategy.

The existence of a long-term development strategy, specified in the financial parameters, is a prerequisite for attracting investment, especially on a large scale. After all, with the development of market relations, orientation towards goods, technology has changed the interest in the finance of the enterprise and its management. This means that not only the possibility of increasing production volumes, but the improvement of financial indicators is a key factor in making investment decisions. For potential investors, the existence of an understandable financial strategy of the enterprise is not only a risk factor, but also a tool for evaluating its financial potential. Thus, it can be argued that a financial strategy is a financial policy aimed at achieving a certain increase in the market value of a business with an adequate level of riskiness and liquidity. Although the financial strategy is subordinate to the corporate strategy of the enterprise, its role is decisive.

The value of a financial strategy for an enterprise is that it makes possible: to maintain a strategic vector of development according to changing environmental factors; to concentrate efforts and resources on the most promising and most advantageous directions for the enterprise; to track, analyze and forecast actual and objective external trends; to specify possible ways to minimize risks; to eliminate the disadvantages of general corporate management, to form an adequate organizational structure of management; to balance the financial, industrial and social interests of economic agents.

However, the main value of the financial strategy of the enterprise, in our opinion, is that it is a factor of subjectivity, a tool for securing interests of stakeholders.

The multidimensional nature of the financial function and the multitude of tasks associated with it, the content of the financial strategy require an integrated approach. The current strategy, according to Blank I (2008)[1], should contain the following components (dominant fields):

1. Strategy for the formation of financial resources (financing strategy).
2. Investment strategy of the enterprise.
3. Strategy of providing financial security of the enterprise.
4. The strategy of improving the quality of financial management of the enterprise.

The first two directions are crucial for increasing the value of the enterprise. It is the maximization of value, and not the maximization of profit; it is the strategic goal of financial management. A well-grounded financing strategy leads to a reduction in the value of capital by choosing the most effective sources of funding, and rational investment contributes to the growth of business profitability in the future.

The financial strategy integrates a list of the main characteristics, the specific manifestation of which varies in individual enterprises in a rather large range, depending on the scale and characteristics of the activity, the internal financial structure, and the volume of financial potential, external environment, and others.

The scope of the economy in which the enterprise operates determines the amount of capital required for operating activities, the nature of resources, the duration of the financial cycle, and thus outlines the direction of its financial strategy. The financial strategy is developed by enterprises of the real sector as well as for financial enterprises. It is relevant for large enterprises, including TNCs, and for small enterprises. For each individual enterprise, the financial strategy is a unique model of its financial behavior, reflects the priorities of managers in the field of sources and forms of financing, investment, management of financial risks.

In Ukraine we can notice the growth of attention to the development of financial strategy in the banking and insurance business. The contemporary paradigm of bank

[1] I. Blank, *Financial Management*, Elga, Kyiv 2008.

management involves the need to reorient the activities of banks from short-term results (in terms of profit, profitability of sales, market share served) to achieve long-term goals (the growth of capitalization and increase market value by providing customers with greater value in the forming of new banking products and services).

The financial strategy of an insurance enterprise is conditionally divided into three main components: strategy of management of insurance reserves, strategy of management of own capital, strategy of risk management. Financial strategies of leading insurance groups cover a wide range of activities (insurance, asset management, banking) and are aimed primarily at capturing profitable strategic financial positions. In strategic financial management, leading insurance companies take into account fluctuations in exchange rates, use offshore companies, and introduce information openness.

Also, the scale of business affects the content and detail of strategic financial decisions. It is a mistake to think that a strategy is needed only for large companies with significant capital, while small business plans for the short term, is too sensitive and vulnerable to environmental changes in order to shape long-term strategies. However, the analysis of special literature and business practices suggests that small businesses that seek to secure their long-term competitiveness and development must have a financial strategy.

Important is the fact that in the process of implementing a strategy, the enterprise focuses not on one-time benefits, but on long-term goals. In essence, the goals are the benchmarks for enterprise development, and the strategy is a plan for their achievement. If in a particular period, before the leaders of the enterprise there is a dilemma, for example, about the directions of investment of funds, allocation of resources, expediency of realization of a certain project or conclusion of an agreement (especially if it requires additional attraction of debt capital), it is the availability of a strategic approach able to send on the right path. The decision should be implemented if it contributes (does not hurt) to achieve strategic goals. Thus, the strategy involves clear compromises and a conscious refusal to produce certain products or conclude agreements, focusing primarily on corporate interests, and not on the priority of the interests of structural or functional units.

To formulate a financial strategy, it is necessary to take into account a wide range of external factors, among them:

- general economic objective trends (they determine the prospects or hopelessness of a certain type of activity, investments and promote understanding of trends in the country or industry);
- legislative regulation of entrepreneurial activity and theirs predicted changes;

- economic and political situation in the country (contributes to the assessment of possible changes in the exchange rate, inflation, predicts the likelihood of a financial crisis, the independence of the judiciary, and the scale of the shadow economy);
- financial position and competitive advantages of existing and potential competitors, reliability of suppliers and solvency of buyers;
- the state of commodity and financial markets and theirs changes.

Influence of the life cycle of the enterprise on choice of financial strategy

Formation of financial strategy as a component of the overall strategy of the business entity, filling it with specific content, time frame, mechanisms of implementation depends on many factors, in particular on the stages of the life cycle of the enterprise.

Each enterprise develops cyclically and with corresponding changes. Development can be interpreted as „irreversible process aimed at changing the material and spiritual objects in order to improve them". The life cycle of the enterprise is a set of specific goals and objectives of the enterprise, defined organizational and managerial decisions, the implementation and of which ensures its growth.

After analyzing the works of economists, two main theories of the enterprise's life cycle, which are widely covered in the scientific literature, can be distinguished. For example, Larry Grainer[2] in 1972 has developed an evolutionary concept of enterprise development. He sad, that overcoming the crisis, specific for this stage, carries out transition from one phase to another. The model of organizational development by L. Greiner shows that the need for changes in enterprises sooner or later arises irrespective of the ideology of development they follow, and management paradigm, which dominate in their functioning. However, how these changes in the enterprise will be carried out depends not only on the duration but also on the effectiveness of it's functioning.

The second most widespread concept of the enterprise's lifecycle belongs to I. Adizes (1998)[3]. The basis of separation of the phases of the cycle is the correlation of two parameters: flexibility (the ability of the enterprise to adapt quickly to internal and external changes) and controllability (the degree of regulation of the enterprise and its members, as well as the rigidity of coordination and control mechanisms). According

[2] L. Greener, *Evolution and Revolution as Organizations Grow*, „Harvard Business Review" 1972, Issue 4, p. 37-46.

[3] I. Adizes, *Corporate Lifecycles: how and why corporation grow and die and what to do about it*, Prentice Hall, Englewood Cliffs 1998.

to the enterprise's life cycle model proposed by Adizes, companies are „experiencing" their childhood, adolescence, rapid growth, the period of stabilization and old age. Adizes argues that at the beginning, they mostly do not think about strategic guidelines, operate according to a spontaneous strategy, there is no planning system; owners try to focus on efficiency. And if an enterprise starts to be interested in strategy, it means that it has passed its childhood stage.

Each of the stages of the life cycle is characterized by its inherent problems and priorities that impose an imprint on financial activity. We interpret the financial activity as:

- activities aimed at capital formation of the enterprise;
- activity on management of financial resources of business entities;
- activities to create the necessary conditions for business development;
- the system of using various forms and methods of financial support for the functioning of enterprises.

When comparing an enterprise with a living organism, we can say that finance is a blood system of an enterprise and provides the formation and „transportation" of assets to the relevant systems of vital activity of the enterprise. In general, agreeing with the crisis theory of enterprise development, as a living organism or system, we consider it appropriate to highlight the specifics of financial decisions that are made at each stage of the enterprise's life cycle, namely the stages of birth, stability and decline.

At the stage of birth an investment decision is made – one of the most important business initiatives of owners and managers, since investments determine the allocation of financial resources for a relatively long period. At this stage, the enterprise is determined by the strategy of financing fixed capital – from the conservative (when fixed capital is financed by its own funds and long-term loans) to aggressive (when short-term loans are involved in financing fixed capital). The latter is rare, that is, the main sources of financing are private sources – the owners' funds. At the birth stage, incomes of the enterprise are small, profits are minimal, or absent altogether. Often, the main management tool at this stage is the financial plan, which takes a special place in the business plan.

Growth is characterized by a stable positive dynamics of income indicators, however, and the cost of the enterprise is significant, especially on marketing promotion of sales. At this stage, the search for additional resources is necessary to increase production volumes. However, attraction of borrowed funds should not cause excessive increase in financial risk, which will make the enterprise sensitive to the impact of negative internal and external factors.

At the stage of birth and growth, the enterprise strives to achieve and exceed the profitability threshold, recover initial costs and move to the profitability zone.

Stability is characterized by the relative stability of sales over a long period, which provides the enterprise with stable profits. At this stage, the priorities should be to optimize their own and borrowed sources to maintain financial sustainability, develop a rational dividend policy that would, on the one hand, satisfy the owners, and, on the other hand, facilitated the accumulation of funds for modernization, technological upgrading, diversification of activities. Since stable financial results have a positive effect on the creditworthiness and investment attractiveness of an enterprise, this stage is most favorable for attraction of borrowed capital, realization of investment and innovative activity. At the stage of stability, it is important to ensure a stable high return on investment, the level of which cannot be lower than medium-sized, otherwise the process of outflow of investors will begin, which will signal the beginning of the last stage – a decline.

The decline is primarily driven by a declining sales and profits dynamics, and problems with financing current activity. There are various scenarios for the development of events, depending on the strategic goals of the enterprise – from transformation, adoption of non-standard managerial decisions to rehabilitation, reorganization or liquidation. Ultimately, the downturn may end either by the collapse of the business or its rebirth. In any case, the development of events will require well-balanced and sound financial decisions. Table 1 summarizes important aspects of the enterprise at different stages of the life cycle.

Table 1. Characteristics of the enterprise's life cycle stages

Features of the Stage of Life Cycle	**Stage of Life Cycle**			
	Birth	**Growth**	**Stability**	**Decline**
Goal and the main priorities	Search for its own market niche and the formation of competitive product advantages	Increase market share and maximum satisfaction of the needs of the target group of consumers	Growth of the market value of the enterprise	Solving current problems
Sale volumes	Small	Gradually and continuously increasing sales volumes	Relative sales volatility	Reduced sales due to falling demand and increased competition
Methods and tools of management	Single management	Delegation of authority	Project management	Bureaucracy

Features of the Stage of Life Cycle	Stage of Life Cycle			
	Birth	**Growth**	**Stability**	**Decline**
Priorities of financial activity	Optimization of investment decisions; analysis and evaluation of financial feasibility of project realization, search of a stable source of financing	Financing of marketing activities; search for additional resources needed to increase production volumes; efficiency of distribution and use of financial resources	Optimization of the ratio of own and borrowed resources, use and accumulation of profit	Achievement of a satisfactory financial condition, or carrying out an assessment of the value of the property complex for resale
Investment activity	Determination of optimal sources, methods and conditions for capital formation	Investing in the development of the material and technical base and capacity building	Capacity analysis of the implementation of new investment projects, diversification of activities	Collapse of its own investment programs, assessment of the market value of the enterprise
Innovative activity	Generation of a promising business idea that will be the basis of entrepreneurial activity	Innovative activity aimed at product improvement	Innovation activity orientation towards new business projects	Reduction of attention to innovation (in terms of business clutter) or the search and implementation of innovations that will help to revive business
The main sources of financing	Internal - owners' funds	Internal - profit	External - loans	Mixed - balancing external and internal sources
Priority directions of the use of financial resources	Formation of technical and technological basis of enterprise	Financing marketing activities aimed at increasing demand	Capital investments aimed at new markets or new business	Current financing needs of the enterprise
Dynamics of financial results	Income is small, profits are minimal, or absent	Profit growth	Stability of profits	Slow profit dynamics
Type of financial strategy	Selection of financing strategy	Strategy of financial support of accelerated growth	Strategy of financial support of sustainable growth	Anticrisis financial strategy

Source: developed by authors

It should be noted that these aspects are largely interconnected and interdependent.

Thus, the results of innovation determine the directions of investment of funds, the volume and dynamics of financial results will affect the decision on the appropriateness

of attracting borrowed funds, etc. The table was built on the basis of statistical observations of the activities of Ukrainian enterprises[4] and interviews with entrepreneurs[5].

An important characteristic of the life cycle stages is investment activity, its financing and efficiency. The starting point for justifying investment decisions should be innovation, the implementation of which can provide the enterprise with a new quality and impetus for development. Innovation should be perceived by the enterprise as the basis of its survival in a competitive environment. The effectiveness of innovation activity is one of the factors that determine the trajectory of the life cycle curve. Thus, insufficient attention or ignoring of innovation activity reduces the duration of the stage of maturity and accelerates the stage of decline. It should be noted that innovations include not only technical and technological developments, the development of new products and services, but also the search and use of new forms of business, new methods of market activity, and new financial instruments. At the same time, systematic innovative activity requires significant funds – investments, and there is a high level of risk, as the positive result of innovation activity is difficult to predict. Thus, the efficiency of spending financial resources on the implementation of innovation and investment activities is determined primarily by the professionalism of managers, their ability to analytical and predictive assessments.

It should be noted that most of the components of the table coincided with the characteristics of the enterprises at different stages of the life cycle, inherent in economically developed countries. However, significant differences were found in the diversity of funding sources in Ukraine and other countries. Thus, a large-scale survey of enterprises in the OECD countries has revealed specific sources of funding, which vary in each of the stages of the life cycle[6]. At the stage of Birth, it is the means of entrepreneurs, subsidies (irreversible financial assistance), the funds of relatives, friends, business angels and support from incubators. Then strategic investors can join them. At the Growth stage loans, equity, venture capital and mezzanine financing are used.

At Stage Stability, it is proposed to co-operate with the investment banks or raise equity capital. At the stage of the Decline instruments of venture and mezzanine finance, possible mergers and acquisitions, as well as return from public to private property become again relevant (see Fig. 1).

[4] O. Sych, I. Pasinovych, *Consolidation of financial resources for postindustrial cities revitalization* / „Economic Annals" 2015, vol. XXI, № 9-10, p. 87-90.

[5] *Doing business - Measuring Business Regulations*, http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine [access 29.06.2018].

[6] K. Wilson, F. Silva, *Policies for Seed and Early Stage Finance: Findings from the 2012 OECD Financing Questionnaire*, „OECD Science, Technology and Industry Policy Papers" 2013, No. 9, OECD Publishing, http://www.ac.dk/media/423711/policies-for-seed-and-early-finance.pdf [access: 29.06.2018].

At the same time, Ukrainian enterprises are limited in funding sources, more than 60 percent are financed by their own funds – reinvested profits, avoiding loans (due to their high cost)[7]. Stock market institutions are poorly developed; mezzanine financing is not used.

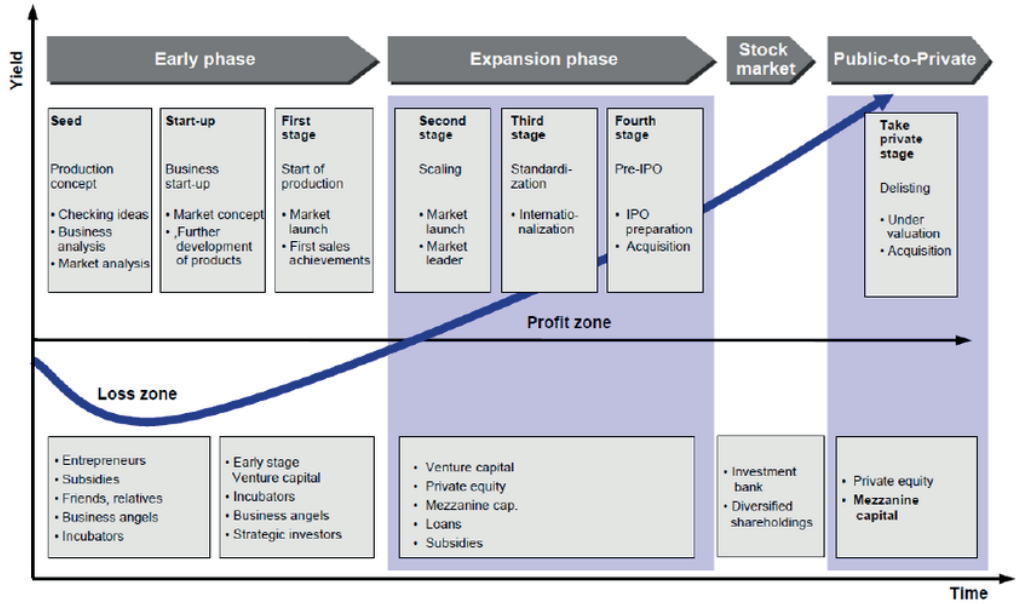


Figure 1. Life-cycle of a firm and stages of financing

Source: K. Wilson,, F. Silva, *Policies for Seed and Early Stage Finance: Findings from the 2012 OECD Financing Questionnaire*, „OECD Science,Technology and Industry Policy Papers" 2013, No. 9, OECD Publishing.

As the market develops, the enterprise's orientation towards goods and resources is gradually changing with interest in finance; the issues of financial management efficiency, in particular, cash flow management, the formation and use of profits become a priority. The key to investment decisions is the financial position of the enterprise and the dynamics of the financial indicators system.

The financial strategy of the enterprise includes the following elements: financing strategy, investment strategy (reinvestment) and functional strategy. Based on the financial strategy, the enterprise builds an appropriate policy that guides itself in future activities. Figure 2 depicts the main priorities of financial policy at each stage of the life cycle of the enterprise and a list of financial indicators – indicators, which are the focus of attention when implementing the selected financial strategy.

It should be noticed that there is a group of financial indicators that determine the financial sustainability of the enterprise and, therefore, are at the center of attention at all

[7] I. Yasinovska, S. Smolinska, *Market or banking services in the system of international economic*, „Economic, Finance, Law" 2016, № 2, p.12-15.

stages of its life cycle – these are indicators of solvency and liquidity. At the inception stage, these indicators are usually low, and then there should be provided a growing dynamics of their values and fixation at an acceptable size for a particular industry. Sufficient solvency is a prerequisite for achieving the enterprise's creditworthiness and investment attractiveness, which facilitates solving the problem of financing activities.

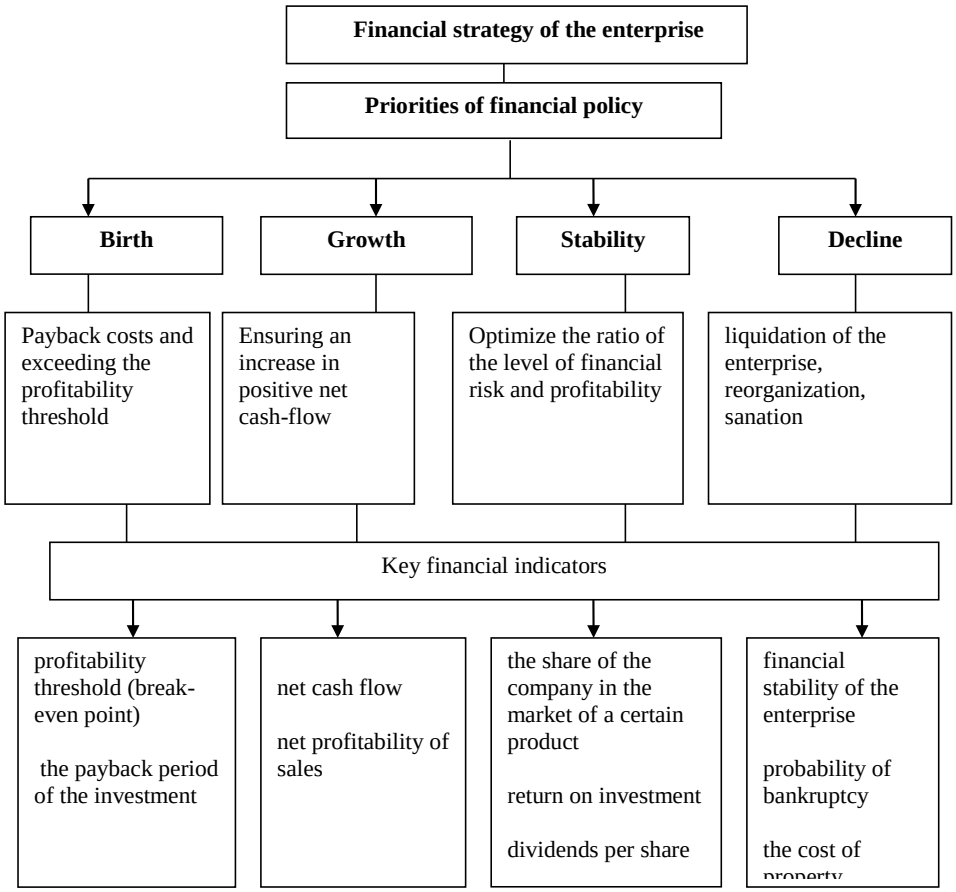


Figure 2. Objectives and effectiveness of the enterprise's financial strategy
Source: developed by authors

The transition from one stage of the life cycle to another is usually accompanied by a crisis. A crisis approach to the analysis of the life cycle of an enterprise suggests that every stage in its development is a peculiar crisis caused by external or internal factors. And that enterprise will remain „afloat", whose managers identify it in time, will be ready for change and take decisive steps to overcome it. Thus, it can be argued that one of the reasons for the unsatisfactory financial situation of most enterprises is the low level of financial management, in particular risk management. It is the unskilled and erroneous actions of the management that has led many businesses to break the financial

sustainability or to the stage of bankruptcy. There may be an impression that the diagnosis of a financial state at a separate stage in the life cycle will allow us to form a successful financial strategy.

However, financial analysis is just the initial stage, the „top of the iceberg". The key factor that increases the likelihood of making false management decisions is the lack of a controlling system as the latest concept of effective enterprise management, which aims to ensure its long-term existence on the market. The control system synthesizes elements of accounting, planning, analysis, control, implementation of which ensures the development of alternative approaches in the strategic management of the process of achieving the ultimate goals and results of the enterprise.

Conclusions

The basis of stable operation and development of the enterprise in the dynamic conditions of market relations is an effective strategy, developed by senior management, taking into account a number of internal and, above all, external factors. And the more powerful the enterprise is, the more resources it uses, the more urgent it is for it to solve the problem of the formation and implementation of the financial strategy. The strategy should be aimed at ensuring the survival of the enterprise in the long run term due to the establishment of a dynamic balance with the external market environment.

The financial strategy covers all areas of financial activity: the choice of sources of funding and their optimization, optimization of the size and composition of fixed and circulating assets, the formation and distribution of profits, cash settlements and investment policy, methods of ensuring financial stability and sustainable development of the enterprise.

Formation of a financial strategy is a condition for the successful functioning of any enterprise, regardless of size, organizational and legal form and type of activity. The content of the financial strategy reflects the goals, the objects of management that are in priorities for a particular subject of management, on which its stability and development prospects depend. When small businesses put financial resources at the center of financial strategy, it helps to enlarge investments, improve capital structure and financial risk management.

When making strategic decisions, in particular in the financial sphere, it is necessary to take into account the stages of the life cycle, which differ primarily in the level and dynamics of business activity – volumes of production and sales, profitability of activities, as well as styles of competition, applied managerial technologies. Each of the stages of the life cycle is characterized by its inherent problems, priorities and risks that impose

a reflection on financial activity. On the other hand, certain decisions in the financial plane can change the trajectory of the life cycle curve, in particular, continuing or reducing the stage of stability. In the conditions of the instability inherent in the Ukrainian economy, enterprises should focus on diversifying sources of funding and finding alternative business support instruments for example, business angels, venture capital and mezzanine financing.

References

Literature

Adizes I., *Corporate Lifecycles: how and why corporation grow and die and what to do about it*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, N.J. 1998.

Blank I., *Financial Management*, Elga, Kyiv 2008.

Greener L., *Evolution and Revolution as Organizations Grow*, „Harvard Business Review" 1972, Issue 4, p. 37-46.

Sych O., Pasinovych I., *Consolidation of financial resources for postindustrial cities revitalization,* „Economic Annals" 2015, vol. XXI, № 9-10, p. 87-90.

Yasinovska I., Smolinska S., *Market or banking services in the system of international economic*, „Economic, Finance, Law" 2016, № 2, p. 12-15.

Internet

Doing business – Measuring Business Regulations, http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine [access: 29.06.2018].

Wilson K., Silva F., *Findings from the 2012 OECD Financing Questionnaire*, „OECD Science, Technology and Industry Policy Papers" 2013, No. 9, OECD Publishing, http://www.ac.dk/media/423711/policies-for-seed-and-early-finance.pdf [access: 29.06.2018].

Krzysztof Wiatrzyk
Uniwersytet Wrocławski

DOI: 10.23734/23.18.018

Gospodarka finansowa banku – wybrane aspekty

Streszczenie

Banki jako szczególne podmioty gospodarki w ramach prowadzonej działalności są obligowane do stosowania wielu przepisów prawa. Wynika to przede wszystkim z wysokiego poziomu ryzyka stowarzyszonego z tą działalnością oraz odpowiedzialnością instytucji nadzoru bankowego przed wystąpieniem zjawisk zagrażających stabilności systemu finansowego. Prowadzenie gospodarki finansowej banku wiąże się z zarządzaniem jego finansami, a przy tym w znaczącej części jest podyktowane przepisami prawa.

Celem artykułu jest ukazanie i analiza najważniejszych aspektów gospodarki finansowej banku w oparciu o dane ilościowe z uwzględnieniem aktualnych wymogów stawianych bankom w tym zakresie.

Słowa kluczowe

bank, aktywa, pasywa, kapitał własny, kapitał obcy, gospodarka finansowa, polski sektor bankowy

Wprowadzenie

Banki jako podmioty systemu finansowego prowadzą działalność o szczególnym charakterze w porównaniu do innych przedsiębiorstw. Wynika to przede wszystkim ze społecznego i gospodarczego znaczenia działalności bankowej. Banki przyjmują depozyty, udzielają kredytów, emitują własne papiery wartościowe i dokonują wielu innych czynności, przy czym w powodu tej działalności stanowią instytucję zaufania publicznego.

W związku z potrzebą zapewnienia odpowiedniej wielkości kapitałów, ich prawidłowego pozyskiwania i wydatkowania oraz zarządzania kierownictwo banku opracowuje politykę finansową. W tym zakresie obowiązane są do prowadzenia gospodarki finansowej, której celem jest zapewnienie pokrycia powstałych w toku działalności kosztów z wielkości osiąganych przychodów. Banki prowadzą swoją gospodarkę finansową w oparciu o plan finansowy. W związki z tym w niniejszej pracy zaprezentowano wybrane aspekty gospodarki finansowej banków w Polsce, zwracając uwagę na własne i obce źródła finansowania oraz prawne aspekty regulujące jej prowadzenie.

Znaczenie gospodarki finansowej banku

Banki podobnie jak inne przedsiębiorstwa w celu realizacji przyjętej polityki działają, korzystając ze zróżnicowanych źródeł finansowania. Jedne zadania są finansowane majątkiem własnym, a inne mogą być realizowane, wykorzystując kapitały obce, zwłaszcza w sytuacji posiadania niewystarczających zasobów własnych.

W związku z powyższym można wskazać, iż struktura finansowa banków składa się z dwóch podstawowych segmentów, tj. wewnętrznych (własnych) oraz zewnętrznych (obcych) źródeł finansowania działalności. Jednakże powyższa klasyfikacja prezentuje znaczne uproszczenie w tym zakresie.

Gospodarka finansowa banku wiąże się z procesem gromadzenia środków pieniężnych przez pozyskanie kapitałów własnych i obcych oraz realizacją wydatków. Innymi słowy dotyczy działalności w obszarze operacji pieniężnych. W związku z powyższym prowadzenie gospodarki finansowej w banku polega na właściwym zarządzaniu posiadanymi zasobami, tak aby generowały oczekiwane zyski[1].

Niemniej jednak w przypadku gospodarki finansowej banków obowiązuje niewielka swoboda działania. Wynika to z licznych regulacji prawnych, które obligują władze banku do dostosowania się do przyjętych warunków na mocy przepisów krajowych i europejskich. W polskim sektorze bankowym najistotniejszym aktem prawnym jest prawo bankowe. Obok tego działanie banków jest podporządkowane kilku europejskim regulacjom prawnym, które zostały wspomniane poniżej.

Zgodnie z art. 129 ust. 1 Prawa bankowego[2] banki są obowiązane do samodzielnego prowadzenia gospodarki finansowej. Podstawą ich rzetelnej działalności jest plan finansowy zapewniający pokrycie powstałych w jej toku kosztów i zobowiązań, ogółem osiągniętych przychodów. Ponadto statut banku winien określać tworzenie odpisów z zysku netto funduszy wraz ze wskazaniem ich przeznaczenia i regułami pokrywania ewentualnie powstałych strat. Plan finansowy w bankach dotyczy również działań strategicznych, których celem jest zapewnienie stabilności i rozwoju.

Struktura finansowa banku

Źródła finansowania działalności prowadzonej przez banki najbardziej szczegółowo prezentuje podstawowy element sprawozdania finansowego, tj. bilans. Podobnie jak w przypadku innych przedsiębiorstw, bilans banku zawiera składniki majątku oraz

[1] M. Podstawka, *Finanse. Instytucje, instrumenty, podmioty, rynki, regulacje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, s. 574.

[2] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz. U. z 2017 r., poz. 1876).

pozycje (źródła) jego finansowania. W uproszczeniu jego struktura kształtuje się następująco:

Tabela 1. Uproszczony bilans dla banków w formie spółki akcyjnej

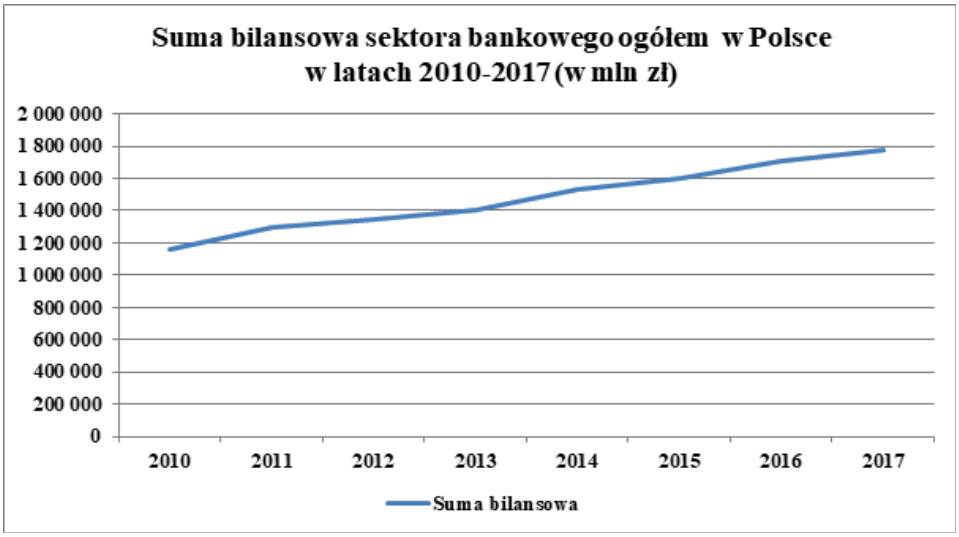
Aktywa	Pasywa
I. Aktywa pracujące	**I. Kapitały (fundusze) własne – podstawowe**
A. Kredyty	A. Kapitał zakładowy
B. Papiery wartościowe	B. Kapitał zapasowy
C. Lokaty międzybankowe czynne	C. Kapitały i fundusze rezerwowe
II. Aktywa niepracujące	D. Niepodzielony zysk z lat ubiegłych
A. Gotówka w kasie i NBP	**II. Kapitały (fundusze) własne – uzupełniające**
B. Środki trwałe	A. Kapitał z aktualizacji wyceny
C. Pozostałe aktywa	B. Zobowiązania podporządkowane
	C. Zobowiązania z tytułu papierów wartościowych i inne
	III. Kapitały (fundusze) obce
	A. Depozyty
	B. Lokaty międzybankowe bierne
	C. Zobowiązania wobec budżetu i NBP
	D. Pozostałe pasywa

Źródło: opracowanie własne na podstawie U. Banaszczak-Soroka (red.), *Rynki finansowe. Organizacja, uczestnicy, instytucje*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2014, s. 58.

Polityka w zakresie zarządzania aktywami i pasywami wiąże się z kształtowaniem ich wielkości na takim poziomie, by generowały możliwie najwyższy zysk. Banki w tym zakresie poszukują „taniego" pieniądza celem zainwestowania go w przedsięwzięcia pozwalające na osiągnięcie wysokich dochodów, zważając jednak na poziom szeroko rozumianego ryzyka[3].

Istotną miarą w zakresie gospodarki finansowej banku jest wysokość sumy bilansowej. W polskim sektorze bankowym w latach 2010-2017 kształtowała się zgodnie z danymi przedstawionymi poniżej (rys. 1).

[3] Z. Dobosiewicz, *Bankowość*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 100.



Rysunek 1. Suma bilansowa sektora bankowego ogółem w Polsce w latach 2010-2017.
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

W analizowanym okresie wartość sumy bilansowej polskiego sektora bankowego ogółem wzrosła o niemalże 55%. Ponadto trend rosnący utwierdza zarówno rozwój, jak i poprawę kondycji finansowej banków. W związku z tym w niedalekiej przyszłości oczekuje się dalszego wzrostu tej wartości.

Aktywa banku

Składniki majątku w banku dzielą się na „pracujące" – generujące przychody, jak i „niepracujące". Te drugie nie generują zysku, lecz są niezbędne przy prowadzeniu bieżącej działalności. Celem działalności banku jest wypracowanie maksymalnej wartości zysku w oparciu o przyjętą politykę aktywów i pasywów z uwzględnieniem szeroko rozumianego ryzyka. W związku z tym bank stanowi instytucję zaufania publicznego, gdy zachowana jest właściwa proporcja między poziomem zysku a ryzyka[4]. Struktura aktywów banku jest znaczniej rozbudowana, przy czym powyższy graf stanowi ich połączenie z podkreśleniem najważniejszych elementów składowych majątku. Wśród nich wyróżnia się przede wszystkim: kredyty, bankowe papiery wartościowe, lokaty międzybankowe czynne, gotówkę w kasie i w NBP, środki trwałe oraz pozostałe aktywa.

Niemniej jednak kredyty udzielane przez banki generują najwyższą wartość zysku w odniesieniu do pozostałych składników aktywów. Tym samym jako należności od sektora niefinansowego prezentują najwyższą wartość aktywów w bilansie. W praktyce

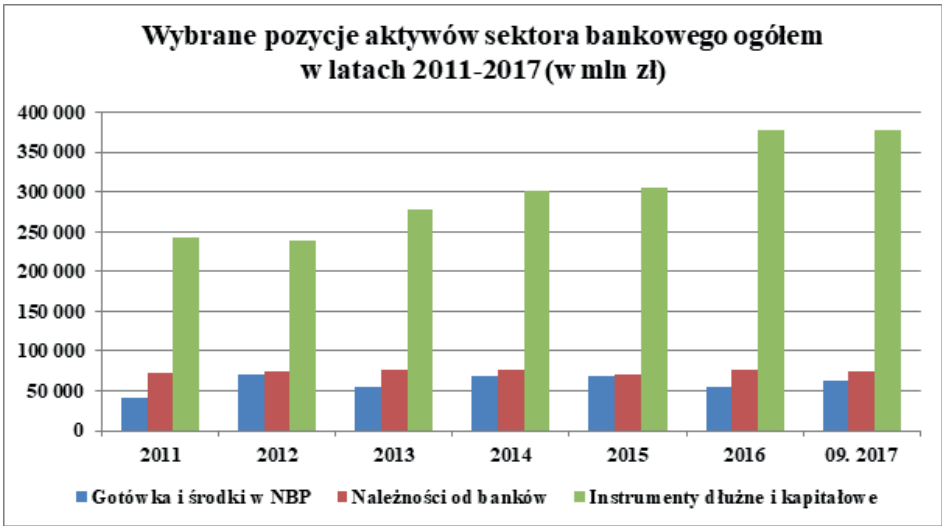
[4] U. Banaszczak-Soroka (red.), *Rynki finansowe. Organizacja, uczestnicy, instytucje*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2014, s. 59.

najczęściej udzielane są kredyty konsumenckie, kredyty mieszkaniowe, jak również dla przedsiębiorców.

Bankowe papiery wartościowe jako kolejny rodzaj należności banku stanowią po kredytach najbardziej atrakcyjne źródło dochodów. Wśród nich najczęściej wyróżnia się bony skarbowe, obligacje skarbowe oraz nabywane przez banki akcje[5].

Lokaty międzybankowe czynne obejmują pożyczki udzielone przez bank na rynku międzybankowym i przyjmują krótko- bądź długookresowy charakter. Najczęściej praktykowane są lokaty krótkoterminowe. Zysk z ulokowanych środków w innych bankach jest z reguły najbardziej atrakcyjny w przypadku lokat jednodniowych, których oprocentowanie jest względnie wysokie. Innymi słowy, bank w stosunkowo krótkim okresie bez dodatkowych kosztów ponownie staje się właścicielem uprzednio zainwestowanych funduszy[6].

Z kolei gotówka w kasie i środki w NBP oraz środki trwałe (w tym rzeczowe składniki majątku trwałego) jako pewna część aktywów bankowych nie generują zysku, dlatego też w praktyce są określane jako „niepracujące". Niemniej jednak ich posiadanie jest niezbędne przy prowadzeniu bieżącej działalności. Jednakże banki w ramach polityki zarządzania finansami starają się, by nie posiadać wysokiego poziomu środków w kasie z uwagi na dość wysoki koszt ich utrzymywania[7]. Rzeczowe składniki majątku obejmują głównie niezbędne elementy do prowadzenia działalności, tj. budynki, oddziały z całym wyposażeniem, infrastrukturę informatyczną, środki transportu i inne[8].



Rysunek 2. Aktywa ogółem sektora bankowego ogółem w Polsce w latach 2010-2017.
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

[5] Z. Dobosiewicz, *Bankowość...*, s. 166-167.
[6] *Ibidem.*
[7] *Ibidem.*
[8] Z. Dobosiewicz, *Wprowadzenie do finansów i bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 156.

Powyższe składniki aktywów (rys. 2) stanowią jedynie wybrane pozycje. Udział najbardziej znaczących wielkości w strukturze aktywów, które stanowią kredyty, przedstawiono poniżej. Obok nich istotne znaczenie wykazują nabywane przez banki papiery wartościowe oraz lokaty międzybankowe czynne. Powyższe zestawienie potwierdza, iż aktywa w bankach dzielą się na „niepracujące" oraz „pracujące" i generujące dochody – należności od banków czy instrumenty dłużne i kapitałowe, których wartość istotnie wzrosła w analizowanym okresie (o ponad 55%).

Wartość aktywów w ujęciu ogólnym z roku na rok niewątpliwe się umacnia. W analizowanym okresie wielkość ta wzrosła znacząco, co potwierdza silną pozycję gałęzi bankowości na rynku finansowym. Wynika to przede wszystkim z rosnącej wielkości udzielanych przez bank kredytów stanowiących należności od sektora niefinansowego (rys. 3).

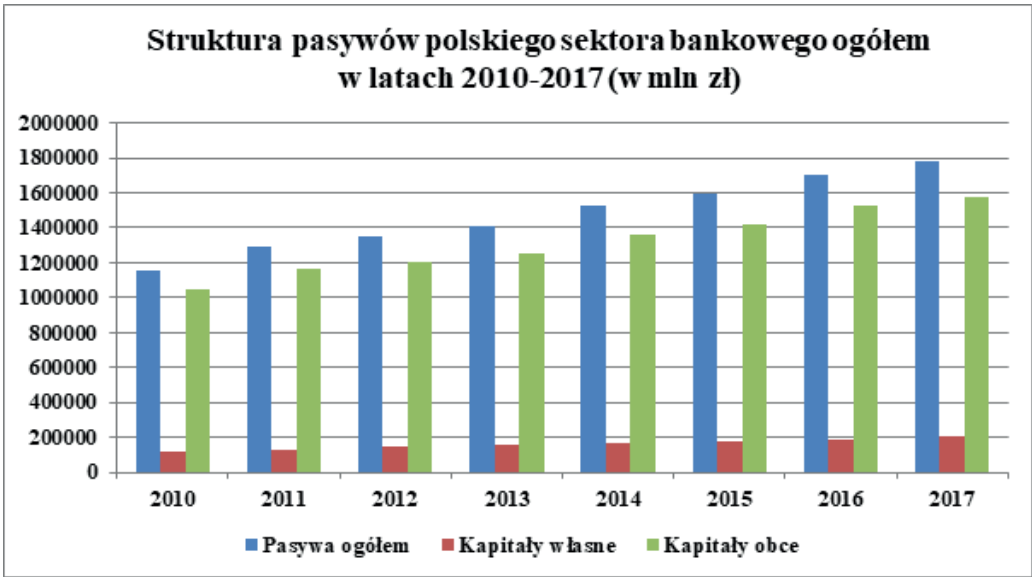
Rysunek 3. Udział kredytów sektora niefinansowego w aktywach ogółem w latach 2010-2017. Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Wartość udzielonych kredytów bankowych – należności od sektora niefinansowego w latach 2010-2017 wykazuje tendencję wzrostową, przy czym w 2017 r. banki udzieliły kredytów w tym segmencie w łącznej wysokości 1 040 293 mln zł i tym samym ukształtowała się na najwyższym dotychczas poziomie. Co więcej, udział kredytów sektora niefinansowego w aktywach ogółem również wzrósł (tj. przyrost o blisko 50% w badanym okresie). Potwierdza to istotne znaczenie akcji kredytowej dla działalności banków, które stanowią dla nich najsilniejszy wartościowo element aktywów.

Pasywa banku

Pasywa banku obejmują kapitały własne i kapitały obce, spełniając łącznie kilka istotnych funkcji w sektorze bankowym. Po pierwsze, służą finansowaniu majątku wykorzystywanego do prowadzenia przez bank działalności. Mogą przy tym równocześnie stanowić źródło finansowania udzielanych kredytów w okresie czasowej trudności z pozyskaniem środków w formie depozytów. Po drugie, składniki aktywów zakupione z własnych funduszy dają w pewnym zakresie możliwość pokrycia roszczeń wierzycieli na wypadek ewentualnego ogłoszenia upadłości banku. Kontynuując, pasywa stanowią również podstawowy element przy obliczaniu norm ostrożnościowych. Ostatecznie stabilizują system płatniczy poprzez finansowanie powstałych strat w wyniku prowadzonej przez bank działalności, co tym samym wpływa na ograniczenie ryzyka upadłości. W związku z powyższym do kapitałów (funduszy) własnych zalicza się: kapitał zakładowy, kapitał zapasowy, kapitały rezerwowe, niepodzielony zysk z lat ubiegłych i zysk z bieżącej działalności. Obok tego wielkość pasywów w banku powiększają utworzone rezerwy celowe[9].

Struktura pasywów w polskim sektorze w ostatnich latach prezentuje zauważalny trend wzrostowy, przy czym w okresie 2010-2017 wartość pasywów bankowych wzrosła o ponad 53% (rys. 4).



Rysunek 4. Struktura pasywów sektora bankowego ogółem w Polsce w latach 2010-2017.
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

[9] U. Banaszczak-Soroka (red.), *op. cit.*, s. 57-58.

Oprócz tego powyższy graf obrazuje zdecydowaną przewagę kapitałów obcych nad funduszami własnymi. Innymi słowy, dominującym źródłem finansowania składników majątku są kapitały obce. Niemniej jednak instytucje nadzoru krajowego i europejskiego opracowały rozwiązania wpływające na umocnienie pozycji kapitałów własnych w bankach, o które zostały przedstawione poniżej.

Kapitał zakładowy stanowi najważniejszy i obligatoryjny element składowy pasywów, gdyż jest niezbędny do rozpoczęcia prowadzenia przez bank działalności. Udział kapitału założycielskiego w funduszach własnych banku wynosi z reguły nie więcej niż 10%, co oznacza względnie niskie zaangażowanie w finansowaniu składników majątku. Bank w formie spółki akcyjnej powinien posiadać kapitał zakładowy o wartości co najmniej 5 mln euro, a dla banku w formie spółdzielni – banku spółdzielczego wartość tego kapitału musi wynosić na poziomie nie mniejszym niż 1 mln euro[10].

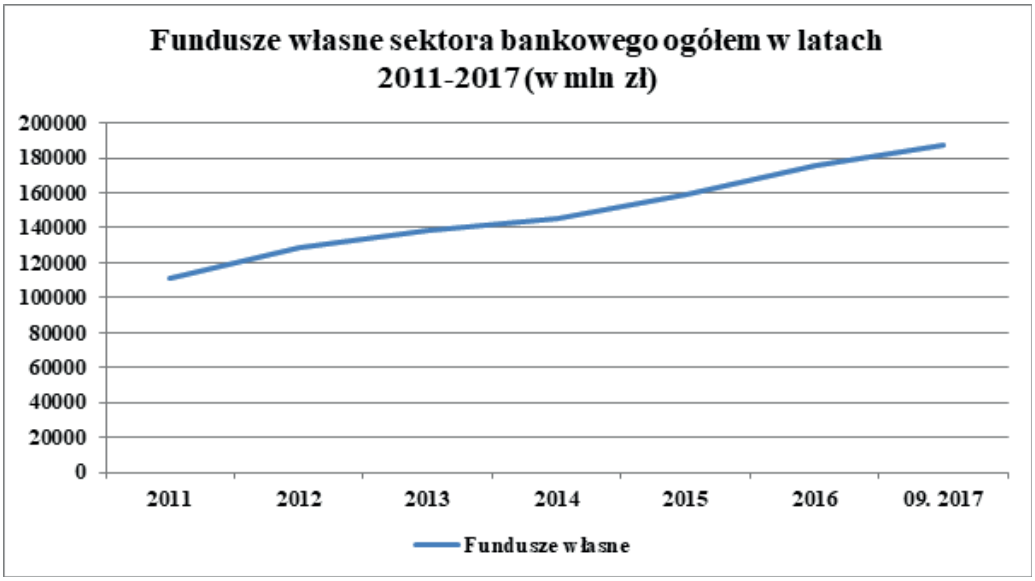
Kapitały zapasowe i rezerwowe charakteryzuje wysoki udział tych wielkości w strukturze funduszy własnych – często więcej niż 50% ogółu kapitałów własnych, przy czym na kapitały zapasowe przeznacza się nadwyżkę ceny emisji sprzedawanej akcji w odniesieniu do jej wartości nominalnej. Natomiast kapitały i fundusze rezerwowe są tworzone z wygenerowanego przez bank zysku. W literaturze przedmiotu wskazuje się, iż kapitały zapasowe i rezerwowe stanowią jedną z form rezerw bankowych. Jednakże praktyka gospodarcza dowodzi, że środki z nich pochodzące nie zostają w banku, lecz są przeznaczane w całości na inwestycje. W granicach określonych przepisami prawnymi banki mają możliwość prowadzenia dowolnej polityki w tym zakresie[11].

Zysk bieżący i niepodzielony zysk z lat ubiegłych to kolejne elementy struktury pasywów. Banki nieprzerwanie dążą do powiększenia poziomu posiadanych funduszy własnych. Istotnym w tym zakresie jest fakt, iż banki przeznaczają sporą część zysku netto na zwiększenie kapitałów własnych. Kierownictwo (zarząd) banku najbardziej oczekuje włączenia niemalże całej wartości zysku jako „zysku z lat ubiegłych" w sposób trwały do funduszy własnych. Dlatego też większość banków odnotowuje znaczący udział zysku z lat ubiegłych w strukturze kapitałów własnych. Z jednej strony wpływa to na ograniczenie wartości dywidend, choć z drugiej strony poprawia postrzeganie banku i umacnia zaufanie wśród klientów[12].

Zgodnie z art. 126 Prawa bankowego[13] banki mają obowiązek posiadania funduszy własnych na poziomie dostosowanym do rozmiaru prowadzonej działalności. Wynika to z harmonizacji rozwiązań prawnych i ujednolicenia przepisów krajowych z regulacjami

[10] *Ibidem.*
[11] Z. Dobosiewicz, *Bankowość*…, s. 131.
[12] *Ibidem.*
[13] Dz. U. z 2017 r., poz. 1876.

unijnymi[14]. W ramach przyjętego pakietu CRR/CRD IV instytucje nadzoru bankowego dążą do zwiększenia wielkości kapitałów własnych banku. W polskim sektorze bankowym wysokość tych funduszy kształtuje się na dość stabilnym poziomie (rys. 5).



Rysunek 5. Fundusze własne sektora bankowego ogółem w Polsce w latach 2011-2017.
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Zgodnie z powyższym na przestrzeni lat 2011-2017 wartość funduszy własnych stale wzrasta. Przy czym wzrost ten charakteryzuje wysoka dynamika. W analizowanym okresie wysokość kapitałów własnych zwiększyła się o niemalże 70%. Świadczy to również niewątpliwie o umocnieniu systemu bankowego.

W związku z tym należy stwierdzić, iż polski sektor bankowy realizuje zamierzenia instytucji nadzoru bankowego i odnotowuje znaczący przyrost tej wielkości. Na mocy art. 128 Prawa bankowego[15] banki stosują rozwiązania przyjęte w dyrektywie 575/2013[16], gdzie zostały zobligowane do posiadania kapitału własnego na poziomie odpowiadającym sumie wielkości kapitału podstawowego Tier I, kapitału dodatkowego Tier I oraz kapitału uzupełniającego Tier II. W uproszczeniu obligatoryjne wymogi kapitałowe dla banków wynikające z powyższej regulacji prawnej wynoszą: 4.5% dla kapitału podstawowego

[14] Od stycznia 2014 roku obowiązuje pakiet CRR/CRD IV, zastępując w całości obowiązujące ówcześnie przepisy, tj.: dyrektywę 2006/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r. *w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje kredytowe* oraz dyrektywę 2006/49/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 czerwca 2006 r. *w sprawie adekwatności kapitałowej firm inwestycyjnych i instytucji kredytowych*.

[15] Dz. U. z 2017 r., poz. 1876.

[16] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (Dz. Urz. UE L 176).

Tier I, 6% dla kapitału Tier I oraz 8% dla łącznego współczynnika kapitałowego. Kapitał podstawowy Tier I obejmuje głównie kapitał zakładowy, kapitał zapasowy i kapitały rezerwowe oraz zysk zatrzymany i rezerwy na ogólne ryzyko bankowe. Kapitał dodatkowy Tier obejmuje pozostałe pozycje, m.in. instrumenty kapitałowe niezaliczane do kapitału podstawowego Tier I. Natomiast Tier II obejmuje przede wszystkim wielkość pożyczek podporządkowanych i instrumentów kapitałowych niezaliczonych do kapitału dodatkowego Tier I[17].

Zgodnie z powyższym współczynnik wypłacalności jako miara adekwatności kapitałowej stanowi relację kapitałów własnych do wielkości sumy aktywów ważonych ryzykiem[18]. W polskim sektorze bankowym poziom współczynnika wypłacalności w ostatnich latach kształtuje się na zadawalającym poziomie (patrz rys. 6).

Rysunek 6. Współczynnik wypłacalności banków komercyjnych w Polsce w latach 2011-2017.
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

W związku z powyższym wypłacalność banków komercyjnych w Polsce jest stabilna i wykazuje tendencję rosnącą na przestrzeni analizowanego okresu. Świadczy to o wzroście udziału funduszy własnych w relacji do aktywów ważonych ryzykiem.

Fundusze własne uzupełniające obejmują wielkości, których zadaniem jest umocnienie kapitałów własnych o charakterze podstawowym i zwiększenie równowagi finansowej. Tworzy je kapitał z aktualizacji wyceny rzeczowych składników majątku trwałego, zobowiązania podporządkowane oraz zobowiązania z tytułu papierów wartościowych

[17] E. Radziszewski, *Bank jako instytucja zaufania publicznego. Gwarancje prawne i instytucjonalne*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2013, s. 25.

[18] U. Banaszczak-Soroka (red.), *op. cit.*, s. 136.

i inne. Wielkość kapitału własnego uzupełniającego jest skorygowana o wartości funduszy określonych przez Komisję Nadzoru Finansowego. Jednakże w całości struktury kapitałów własnych w bankach dominujące znaczenie obejmują wielkości kapitałów podstawowych[19]. Struktura kapitałów własnych gospodarki finansowej banku obejmuje także rezerwy celowe na ogólne ryzyko prowadzonej działalności. Wymogi w zakresie ich tworzenia określa art. 130 Prawa bankowego[20], zgodnie z którym bank tworzy i rozwiązuje rezerwę celową na podstawie oceny tego ryzyka z uwzględnieniem przede wszystkim wielkości należności i udzielonych zobowiązań pozabilansowych. Bank posiada prawo rozwiązania rezerwy celowej w przypadku stwierdzenia ustania okoliczności uzasadniających jej dalsze utrzymywanie. Niemniej jednak wysokość rezerwy celowej w postaci rocznego odpisu nie może wynosić więcej niż 1,5% wartości niespłaconych kredytów i pożyczek pieniężnych skorygowane o kwotę kredytów i pożyczek pieniężnych zaliczonych do kategorii straconych według stanu na koniec poprzedniego roku obrotowego. Ponadto zgodnie z art. 26 ust. 1 lit. f unijnego rozporządzenia CRR 575/2013[21] wysokość rezerwy celowej nie powinna przekraczać kwoty odpisu na fundusz ogólnego ryzyka dokonanego w bieżącym roku obrotowym z zysku za rok poprzedni.

Drugą część pasywów tworzą kapitały obce rozumiane jako zewnętrzne źródła finansowania składników majątku, które stanowią około 80% wartości pasywów ogółem. Wykorzystywanie w działalności bankowej obcych funduszy jako źródła kapitału stanowi szansę na wygenerowanie wyższego zysku, jak i zwiększa ponoszone przez bank ryzyko. Wykorzystując środki pochodzące z kapitału obcego, bank odnotowuje zysk w ramach różnicy między kosztem pozyskania kapitału i kosztami własnymi a wpływami z danego przedsięwzięcia[22].

W przypadku banku najistotniejszym składnikiem funduszy obcych są depozyty obejmujące przyjmowanie wkładów od klientów na określony bądź nieokreślony w umowie okres. W praktyce wskazuje się trzy rodzaje depozytów. Po pierwsze, depozyty a'vista (na żądanie) jako okresowe nadwyżki finansowe, z których klient może swobodnie korzystać w każdym czasie. Innymi słowy jest to forma pieniądza transakcyjnego, którego koszty dla banku są wysokie z uwagi na konieczność dokonywania dużej ilości operacji zmieniających wielkość przyjętego wkładu. Konsekwencją tego jest relatywnie niskie oprocentowanie depozytów a'vista. Depozyty terminowe stanowią rodzaj wkładów najczęściej praktykowanych przez osoby prawne. W tym przypadku okres przechowywania

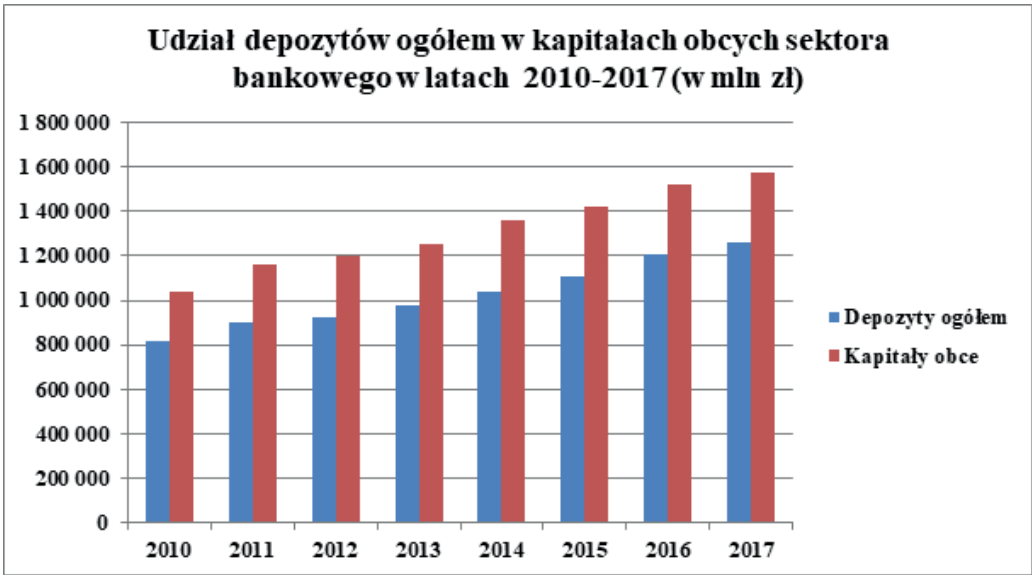
[19] *Ibidem.*

[20] Dz. U. z 2017 r., poz. 1876.

[21] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (Dz. Urz. UE L 176).

[22] Z. Dobosiewicz, *Bankowość…,* s. 133.

przez bank przyjętego wkładu wynosi co najmniej jeden miesiąc, a stopa zwrotu z depozytu jest determinowana szczególnymi warunkami wynikającymi z umowy zawartej z bankiem. Trzeci rodzaj depozytów stanowią wkłady oszczędnościowe, typowe przede wszystkim dla osób fizycznych. Najczęściej przyjmują formę wkładów długoterminowych z możliwością zmniejszenia zysku klienta przez bank w przypadku wycofania wkładów przed okresem wskazanym w umowie[23]. Niemniej jednak depozyty stanowią silną pozycję w strukturze kapitałów obcych, co przedstawiono poniżej (rys. 7).



Rysunek 7. Udział depozytów ogółem w kapitałach obcych sektora bankowego w Polsce w latach 2010-2017.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

W latach 2010-2017 w polskim sektorze bankowym odnotowano istotny wzrost zarówno wielkości depozytów, jak i kapitałów obcych. Prócz tego powyższy graf (rys. 7) obrazuje znaczący udział depozytów w bankowych kapitałach obcych i w analizowanym okresie wykazuje stabilny poziom. Potwierdza to fakt, iż depozyty stanowią w przypadku banków istotne źródło finansowania działalności. Niemniej jednak w latach 2010-2017 wartość przyjętych przez banki depozytów ogółem wzrosła o blisko 55%. Świadczy to również o wzroście zaufania klientów do banków, którzy lokują w nich coraz większe ilości posiadanych środków finansowych. Z kolei udział depozytów ogółem w kapitałach obcych na przestrzeni lat 2010-2017 nieznacznie wzrósł (o 2%), co jednak nie zmienia ich dominującej pozycji w strukturze funduszy obcych.

[23] W. Jaworski, Z. Zawadzka, *Bankowość. Zagadnienia podstawowe*, Poltext, Warszawa 2003, s. 132-133.

Lokaty międzybankowe bierne stanowią wartość pożyczek zaciągniętych przez bank na rynku międzybankowym od innych banków. Spełniają trzy istotne funkcje na gruncie systemu bankowego, tj.: umożliwiają utrzymanie płynności, tworzą źródło zysku, a przede wszystkim zapewniają przywrócenie prawidłowej struktury finansowej. Najwyższy udział w strukturze lokat międzybankowych posiadają lokaty jednodniowe, gdzie banki lokują na jeden dzień posiadane nadwyżki pieniężne. Niewątpliwą korzyścią z posiadania lokat międzybankowych jest brak konieczności tworzenia rezerw obowiązkowych, dzięki czemu banki dysponują całą wartością. Co więcej, koszty własne są względnie niskie, a zyski z lokat międzybankowych nie stanowią źródła opodatkowania[24].

Podsumowanie

Gospodarka finansowa w przypadku banków stanowi istotny element w zakresie zarządzania finansami, stowarzyszonego z opracowaną przez kierownictwo polityką finansową. Jednakże istota gospodarki finansowej w bankach skupia się na pokryciu powstających kosztów i zobowiązań osiąganymi przychodami. Rosnąca liczba regulacji prawnych w obszarze nadzoru nad systemem bankowym obliguje banki do utrzymywania wielu wskaźników i na odpowiednio określonym poziomie w celu zabezpieczenia ich działalności i zagwarantowanie stabilności w ramach całego systemu finansowego.

W ostatnich latach poziom kapitałów własnych w polskim sektorze bankowym znacznie wzrósł i kształtuje się na zadawalającym poziomie, dążąc tym samym do spełnienia wymogów wyznaczonych krajowymi i europejskimi regulacjami w tym zakresie.

Struktura finansowa sektora bankowego ogółem w ostatnich latach znacząco się poprawiła. W majątku (aktywach) niezmiennie najsilniejszą pozycję odnotowują kredyty. Jednakże prowadzi to do prowadzenia wzmocnionej polityki w zakresie systemu zarządzania ryzykiem, aby w wartości udzielonych kredytów jak najmniejszą część stanowiły kredyty zagrożone (nieściągalne). Z kolei po stronie zewnętrznych źródeł finansowania dominujące znaczenie posiadają depozyty przyjmowane od klientów. Świadczy to, iż wraz z rozwojem sektora bankowego i jego wzmocnieniem wprowadzanymi rozwiązaniami prawnymi wzrasta także zaufanie klientów do banków.

Na podstawie wyników otrzymanych w ramach przeprowadzonej analizy wybranych aspektów gospodarki finansowej banków należałoby oczekiwać, iż w najbliższych latach będzie odnotowywany ich dalszy rozwój i wzrost kondycji finansowej.

[24] Z. Dobosiewicz, *Bankowość…,* s. 149-151.

Bibliografia

Literatura

Banaszczak-Soroka U. (red.), *Rynki finansowe. Organizacja, uczestnicy, instytucje*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2014.

Dobosiewicz Z., *Bankowość*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.

Dobosiewicz Z., *Wprowadzenie do finansów i bankowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.

Jaworski W., Zawadzka Z., *Bankowość. Zagadnienia podstawowe*, Poltext, Warszawa 2003. Podstawka M., *Finanse. Instytucje, instrumenty, podmioty, rynki, regulacje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.

Radziszewski E., *Bank jako instytucja zaufania publicznego. Gwarancje prawne i instytucjonalne*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2013.

Źródła

Akty prawne Unii Europejskiej

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012 (Dz. Urz. UE L 176).

Akty prawa krajowego

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (Dz. U. z 2017 r., poz. 1876).

Financial management of the bank – selected aspects

Summary

Banks as special entities of the economy as part of their business are required to apply many laws. This is mainly due to the high level of risk associated with this activity and the responsibility of the banking supervision institution before the occurrence of phenomena threatening the stability of the financial system. The management of the bank's financial management is related to the management of its finances, and at the same time it is dictated by the law in a significant part.

The aim of the article is to present and analyze the most important aspects of the bank's financial management based on quantitative data, taking into account the current requirements for banks in this respect.

Keywords

bank, assets, liabilities, equity, foreign capital, financial economy, the polish banking sector

Notki o autorach

Anna Cuda – mgr ekonomii, absolwentka Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. Od 2017 roku doktorantka w Instytucie Nauk Ekonomicznych na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. Jej zainteresowania badawcze skupiają się wokół zagadnień dotyczących marketingu oraz nowych technologii.

Anna Ćwiąkała-Małys – dr hab. inż. nauk ekonomicznych, prof. nadzwyczajny Uniwersytetu Wrocławskiego; kierownik Zakładu Zarządzania Finansami Instytutu Nauk Ekonomicznych na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii. Wieloletni praktyk gospodarczy. W pracy naukowej koncentruje się na badaniu efektywności finansowej jednostek organizacyjnych przy wykorzystaniu narzędzi ilościowych.

Małgorzata Durbajło-Mrowiec – dr inż. nauk ekonomicznych w zakresie rachunkowości finansowej i zarządczej, audytor wewnętrzny, specjalista z rachunku kosztów i wyceny przedsiębiorstw, wieloletni praktyk gospodarczy. Aktualnie w pracy naukowej koncentruje się na finansach i rachunkowości jednostek samorządu terytorialnego

Izabela Joachimiak – mgr inż. nauk ekonomicznych w zakresie nauki o zarządzaniu, doktorantka w Katedrze Projektowania Systemów Zarządzania na Wydziale Zarządzania, Informatyki i Finansów na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Obszar zainteresowań: *lean manufacturing* oraz zarządzanie jakością.

Magdalena Homa – dr nauk ekonomicznych w zakresie ekonometrii, adiunkt na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego w Zakładzie Statystyki i Badań Operacyjnych, z-ca dyr. Instytutu Nauk Ekonomicznych. Autorka licznych publikacji z zakresu matematyki, statystyki ubezpieczeniowej, ekonometrii i matematyki finansowej.

Marzena Karpińska – mgr ekonomii, mgr prawa, wykładowca w Zakładzie Zarządzania Finansami na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego, doktorantka prof. nadzw. Anny Ćwiąkały-Małys. Specjalista w zakresie rachunkowości i finansów. Praktyk gospodarczy.

Martyna Mikołajek – mgr ekonomii, absolwentka Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. Doktorantka prof. nadzw. Anny Ćwiąkały-Małys w Zakładzie Zarządzania Finansami Instytutu Nauk Ekonomicznych na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. Obecne zainteresowania naukowe koncentruje na analizie problematyki funduszy emerytalnych, aktuariacie oraz wykorzystaniu narzędzi ilościowych w pomiarze efektywności finansowej.

Monika Mościbrodzka – dr nauk matematycznych w zakresie matematyki**,** adiunkt na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego w Zakładzie Statystyki i Badań Operacyjnych. Autorka licznych publikacji z zakresu wykorzystania narzędzi wielowymiarowej analizy porównawczej na rynku kapitałowym oraz modelowania ekonometrycznego.

Małgorzata Urszula Nowak – konsultant i analityk biznesowy. Posiada wieloletnie doświadczenie w spółkach informatycznych oferujących rozwiązania dla przemysłu oraz zajmujących się systemami GIS. Realizowała projekty technologiczne i informatyczne dla urzędów miejskich i powiatowych oraz dla zarządu spółki dotyczące optymalizacji obszaru finansów oraz procesów biznesowych. Ma doświadczenie we współpracy z międzynarodowymi korporacjami dostarczającymi rozwiązania informatyczne: zintegrowany system ERP dla przedsiębiorstw, system do harmonogramowania produkcji, system kodów kreskowych oraz system do analiz przestrzennych i geo-inżynierskich.

Magdalena Paleczna – mgr administracji, mgr ekonomii. Absolwentka Wydziału Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. Od 2017 r. doktorantka dr hab. E. Rutkowskiej-Tomaszewskiej w Instytucie Nauk Ekonomicznych na Wydziale Prawa, Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego w Zakładzie Zarządzania Finansami. Jej zainteresowania badawcze skupiają się wokół zagadnień związanych z usługami finansowymi, ze szczególnym uwzględnieniem działalności kredytowej i związanej z nią ochrony konsumentów.

Iryna Pasinovych – PhD, Associate Professor Department of Finances of business entities Faculty of Financial Management and Business Ivan Franko National University of Lviv. Areas of research: financial support of business entities; structural changes in the transition economy; state regulation of economy.

Iwona Piotrowska – mgr inż. ekonomii, komisarz skarbowy, pracownik Ministerstwa Finansów.

Iryna Starko – PhD, Associate Professor Department of Economics and Management Institute of Innovation Education, Kyiv National University of Civil Engineering and Architecture. Areas of research: accounting and control of intangible assets; assessment of intellectual property; management accounting and control.

Olga Sych – PhD, Associate Professor Department of State and Local Finance Faculty of Financial Management and Business Ivan Franko National University of Lviv. Areas of research: financial strategy, funding the revitalization of postindustrial areas, taxation, insurance market.

Krzysztof Wiatrzyk – mgr ekonomii, doktorant prof. nadzw. Anny Ćwiąkały-Małys w Zakładzie Zarządzania Finansami Instytutu Nauk Ekonomicznych na Wydziale Prawa,

Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. Zainteresowania badawcze skupia przede wszystkim na sektorze bankowym ze szczególnym uwzględnieniem zjawiska upadłości i wykorzystywanych w tym zakresie narzędzi ilościowych jako norm sygnalizujących różne zjawiska.

Monografia jest zorientowana na zbadanie i zaprezentowanie problemów z zakresu gospodarki finansowej dotyczących różnych jednostek organizacyjnych. To oznacza szerokie, wielowątkowe podejście do zagadnienia, bo problemy finansowe mają powiązania ekonomiczne, w tym zarządcze i marketingowe, społeczne itp. Nie dziwi zatem, że niektóre rozdziały (artykuły) są z wymienionych dziedzin, dyscyplin czy subdyscyplin, lecz wskazują na związki z problemami finansowymi i prawnymi.

Z recenzji prof. dr. hab. Stefana Wrzoska

ISSN 2451-3938
ISBN 978-83-66066-26-7 (druk)
ISBN 978-83-66066-27-4 (online)