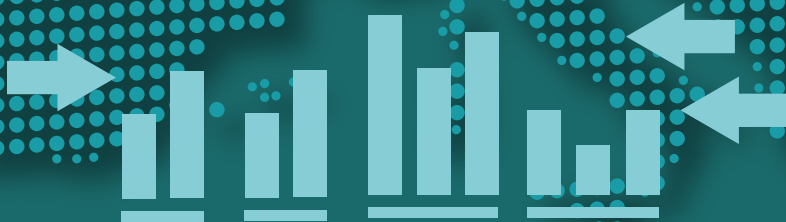




UNIWERSYTET
RADOMSKI

pod redakcją **Joanny Bukowskiej**

WSPÓŁCZESNE PROBLEMY SEKTORA FINANSÓW WYBRANE ZAGADNIENIA



pod redakcją **Joanny Bukowskiej**

WSPÓŁCZESNE PROBLEMY SEKTORA FINANSÓW WYBRANE ZAGADNIENIA



Monografia

Nr 324

Recenzenci:

dr hab. Elżbieta Roszko-Wójtowicz, prof. uczelni - Uniwersytet Łódzki

dr hab. Magdalena Majchrzak, prof. uczelni - Politechnika Warszawska

Opracowanie wydawnicze

Monika Fetráš

Projekt strony tytułowej

Mariusz Dański

Copyright © by Daniel Bałękowski, Weronika Barańska, Kinga Białas, Julia Bolek, Aleksandra Bożek, Karolina Chamela, Dominika Cichecka, Kamil Działkowski, Agata Fituch, Filip Górski, Grzegorz Grzebalski, Agnieszka Kaługa, Klaudia Kopciał, Wiktoria Kucharska, Patryk Kulik, Agata Nagrodzka, Anna Pietrzak, Emilia Pożyczka, Katarzyna Pyrka, Katarzyna Rozwadowska, Piotr Sasin, Jakub Schab, Vladyslav Tatarinov, Aleksandra Wijata

Copyright © by Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego

im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu (Wydawnictwo 2023)

26-600 Radom, ul. J. Malczewskiego 29

www.uniwersytetradom.pl

e-mail: wydawnictwo@uthrad.pl

tel. 048 361 7033

ISSN 1642-5278

ISBN 978-83-7351-998-5

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości bądź fragmentów niniejszej publikacji w jakiejkolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodami: kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie na nośnikach: filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich do niniejszej publikacji.

Autorzy dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności za ich wykorzystanie ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw autorskich lub patentowych. Autorzy nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wyd. I

Spis treści

Wstęp.....	7
------------	---

CZĘŚĆ I

Sektor finansowy w ujęciu makroekonomicznym

Grzegorz Grzebalski, Vladyslav Tatarinov <i>Polityka stóp procentowych NBP a stopa inflacji w Polsce w latach 2013-2022.....</i>	11
Aleksandra Wijata <i>Stabilność cen w Polsce a europejska integracja monetarna.....</i>	19
Agnieszka Kaluga, Katarzyna Pyrka <i>Rozwój rynku NewConnect na Gieldzie Papierów Wartościowych w latach 2010-2022.....</i>	29
Patryk Kulik <i>Rozwój rynku polskich obligacji skarbowych w latach 2014-2021</i>	36
Agata Fituch, Wiktoria Kucharska <i>Analiza wpływów z tytułu podatku dochodowego a stopa bezrobocia w Polsce w latach 2015-2022</i>	47
Daniel Bałękowski <i>Podstawy prawne zasad budżetu ogólnego Unii Europejskiej</i>	59
Emilia Pożyczka, Katarzyna Rozwadowska <i>Wybrane metody prania brudnych pieniędzy.....</i>	67

CZĘŚĆ II

Sektor finansowy w ujęciu mikroekonomicznym

Karolina Chamela, Kamil Działkowski <i>Analiza obciążeń niepodatkowych w strukturze kosztów ogółem oraz ich wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw w Polsce w latach 2015-2022</i>	77
Julia Bolek <i>Leasing jako alternatywna możliwość finansowania działalności.....</i>	88

Filip Górski, Jakub Schab

*Analiza wskaźników rentowności przedsiębiorstwa Tauron Polska
Energia S.A. w latach 2017-2022* 96

Aleksandra Bożek, Dominika Cichecka

*Polityka antykorupcyjna w raportach ESG w wybranych jednostkach
gospodarczych*..... 105

Weronika Barańska, Klaudia Kopciał, Anna Pietrzak, Agata Nagrodzka

Szara strefa na przykładzie sektora kosmetycznego 114

Kinga Białas, Piotr Sasin

Wpływy podatkowe a dochody gmin w Polsce w latach 2016-2021 131

Contents

Preface.....	7
--------------	---

PART I

The financial sector in macroeconomic terms

Grzegorz Grzebalski, Vladyslav Tatarinov NBP interest rate policy and inflation in Poland in 2013-2022	11
Aleksandra Wijata Price stability in Poland and European monetary integration	19
Agnieszka Kaluga, Katarzyna Pyrka Development of the NewConnect market on the Stock Exchange in 2010-2022	29
Patryk Kulik Development of the Polish government bond market in 2014-2021	36
Agata Fituch, Wiktoria Kucharska Analysis of Income Tax Revenue vs. Unemployment Rate in Poland in 2015-2022	47
Daniel Bałękowski Legal basis of the principles of the general budget of the European Union	59
Emilia Pożyczka, Katarzyna Rozwadowska Selected money laundering methods.....	67

PART II

The financial sector in microeconomic terms

Karolina Chamela, Kamil Działkowski Analysis of non-tax burdens in the structure of total costs and their impact on the operation of enterprises in Poland in 2015-2022.....	77
Julia Bolek Leasing as an alternative option of business financing	88
Filip Górski, Jakub Schab Analysis of profitability indicators of Tauron Polska Energia S.A. Group in 2017-2022	96
Aleksandra Bożek, Dominika Cichecka Anti-corruption policies in ESG reports of selected companies	105

Weronika Barańska, Klaudia Kopciał, Anna Pietrzak, Agata Nagrodzka	
Grey zone in the cosmetics sector.....	114
Kinga Białas, Piotr Sasin	
Tax revenue vs. local government revenue in Poland in 2016-2021	131

Wstęp

System finansowy będąc mechanizmem współtworzenia pieniądza i przepływu strumieni pieniężnych między podmiotami gospodarczymi stanowi trzon struktury finansowej każdej gospodarki. Z jednej strony umożliwia przepływ kapitału między podmiotami posiadającymi jego nadwyżkę a podmiotami zgłaszającymi na niego zapotrzebowanie, z drugiej zaś strony umożliwia kontrolę nad efektywnością i prawidłowością przepływu strumieni pieniężnych w gospodarce, wypełniając tym samym przypisane mu funkcje w gospodarce, a mianowicie monetarną, kapitałowo-redystrybucyjną oraz kontrolną.

Przez ostatnie kilkanaście lat sektor finansowy znajdował się pod znaczną presją. Szoki wywołane kryzysem finansowo-fiskalnym, pandemią COVID-19, czy konfliktem zbrojnym na Ukrainie dotknęły obywateli, podmioty gospodarcze, czy władze państwowe przez co nakreśliły nowe wyzwania stojące przed systemem finansowym. Aby przeciwdziałać zagrożeniom podjęto inicjatywy tworzenia ram prawnych oraz reform systemu finansowego polegających na wzmocnieniu nadzoru sektora, wsparcia technicznego w zakresie reagowania na szybko zmieniający się rynek oraz wspieraniu szerokich możliwości finansowania gospodarki realnej.

Głównym celem niniejszej publikacji jest przedstawienie szeroko ujmowanych zagadnień dotyczących sektora finansowego. Na jej zawartość składa się 13 opracowań, podzielonych na dwie zasadnicze części, których autorami są studenci Wydziału Ekonomii i Finansów Uniwersytetu Radomskiego im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu.

Część pierwsza nosi tytuł „*Sektor finansowy w ujęciu makroekonomicznym*”. Zawiera ona siedem opracowań, których tematyka badawcza rozpatrywana jest w kontekście zachodzących zjawisk makroekonomicznych. Autorzy tych artykułów prezentują głównie zagadnienia dotyczące kształtowania polityki monetarnej i fiskalnej, polityki budżetowej Unii Europejskiej, funkcjonowania rynku kapitałowego, a nawet wybranych metod prania brudnych pieniędzy.

Część druga nosząca tytuł „*Sektor finansowy w ujęciu mikroekonomicznym*” składa się z sześciu opracowań analizujących zachowania oraz prawidłowości i kategorie tworzące mechanizm funkcjonowania poszczególnych podmiotów gospodarczych głównie w aspekcie zarządzania ich finansami.

W przedkładanej publikacji zaprezentowano jedynie wybrane zagadnienia w pełni korespondujące z problematyką tytułową, nie stanowiące jej całościowego i pełnego ujęcia. Stanowią one jednakże wyrażony przez autorów poszczególnych rozdziałów pogląd na temat aktualnych i ważnych aspektów omawianej tematyki.

Joanna E. Bukowska

CZĘŚĆ I
Sektor finansowy w ujęciu
makroekonomicznym

Grzegorz Grzebalski¹, Vladyslav Tatarinov²

Polityka stóp procentowych NBP a stopa inflacji w Polsce w latach 2013-2022

1. Wstęp

Stopa inflacji i stopy procentowe banku centralnego to jedne z najważniejszych i najbardziej znanych pojęć na całym świecie. Pojęcia te zostały zdefiniowane jeszcze w średniowieczu, są aktualne dzisiaj i będą w przyszłości. Ponadto są przedmiotem nieustających dyskusji, licznych badań i prac naukowych.

Polityka stóp procentowych jest jednym z najważniejszych narzędzi, jakimi dysponuje Narodowy Bank Polski w dążeniu do realizacji celu głównego polityki monetarnej. Polityka stóp procentowych ma bezpośredni wpływ na kształtowanie się stopy inflacji w gospodarce. Stopa procentowa jest narzędziem, które reguluje koszt pożyczania i oszczędzania pieniędzy, a w konsekwencji wpływa na poziom konsumpcji i inwestycji. Zmiana stóp procentowych może prowadzić do zmiany poziomu aktywności gospodarczej, co wpływa na poziom produkcji i cen.

2. Stopy procentowe Narodowego Banku Polskiego i ich pojęcie

Polityka stóp procentowych jest jednym z najważniejszych instrumentów wykorzystywanych w ramach realizowanej polityki pieniężnej, poprzez którą banki centralne wpływają na gospodarkę. Oddziaływanie na poziom i strukturę stóp procentowych przez władze monetarne traktowane jest i służy jako cel pośredni, w dążeniu do realizacji celu ostatecznego polityki pieniężnej. Z jednej strony występuje łatwość wykorzystania przez bank centralny tego instrumentu, z drugiej zaś jego wykorzystanie związane jest z wieloma ograniczeniami, a mianowicie polityka stóp procentowych narażona jest na modyfikację decyzji pośredników finansowych, następnie różnorodność kanałów poprzez które stopy procentowe wpływają na gospodarkę powoduje, że działa ona z pewnym opóźnieniem. Ponadto zależy również od wiarygodności jakim konsumenci i przedsiębiorstwa darzą bank centralny i sposób realizacji jego celów [1, s. 97-98].

Polityka stóp procentowych realizowana przez Narodowy Bank Polski ma na celu stabilizowanie stopy inflacji oraz utrzymanie jej na niskim poziomie w średnim okresie.

¹ Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego, Wydział Ekonomii i Finansów.

² Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego, Wydział Ekonomii i Finansów.

Bank centralny kontroluje poziom stóp procentowych, czyli kosztu pożyczek i oszczędności, poprzez między innymi operacje otwartego rynku, które polegają na kupowaniu lub sprzedawaniu instrumentów finansowych na rynku, w celu wpływania na poziom popytu i podaży pieniądza.

Polityka stóp procentowych NBP ma również wpływ na kurs złotego i poziom inwestycji w kraju. Wysokie stopy procentowe przyciągają zagranicznych inwestorów, co zwiększa popyt na walutę i prowadzi do wzrostu jej wartości w stosunku do innych walut. To z kolei może prowadzić do spadku eksportu, a tym samym osłabienia gospodarki. Z drugiej strony, obniżenie stóp procentowych przyciąga inwestycje i zwiększa eksport, ale może prowadzić również do wzrostu inflacji i deficytu budżetowego.

Nie istnieje jedna uniwersalna stopa procentowa Narodowego Banku Polskiego. Jest ich wiele i odnoszą się one do wielu różnych aspektów polskiego rynku finansowego. Zarówno tych, które dotyczą bezpośrednio konsumentów poprzez wysokość oprocentowania kredytów i pożyczek, jak i pośrednio przy uwzględnieniu kosztów, z jakimi muszą się liczyć banki komercyjne przy pożyczaniu pieniędzy od banku centralnego, co jest częstą praktyką.

Wyróżniamy pięć podstawowych stóp procentowych Narodowego Banku Polskiego do których należą:

- stopa referencyjna,
- stopa lombardowa,
- stopa depozytowa,
- stopa redyskontowa weksli,
- stopa dyskontowa weksli.

Stopa referencyjna banku centralnego należy do podstawowych stóp procentowych NBP od 1998 roku. Wyznacza ona rentowność bonów pieniężnych, które są emitowane przez bank centralny w trakcie operacji otwartego rynku. Operacje te to nic innego jak zakup lub sprzedaż krótkoterminowych, najczęściej 7-dniowych bonów pieniężnych na rynku, dzięki czemu możliwe jest przywrócenie równowagi płynnościowej w sektorze bankowym. Wysokość stopy referencyjnej Narodowego Banku Polskiego wpływa na poziom stawki WIBOR, która jest podstawą oprocentowania kapitału obcego. (Obecnie trwają dyskusje nad zastąpieniem stawki WIBOR inną stawką referencyjną, bardziej transparentną i korzystniejszą z punktu widzenia potencjalnego kredytobiorcy. Wśród propozycji pojawia się stawka POLONIA, wskaźnik WIRD (*Warszawski Wskaźnik Rynku Depozytowego*) oraz WRR (*Warsaw Repo Rate*). Planowane zmiana mają wejść w życie w 2023 roku.

Stopa lombardowa, zwana również stopą kredytu lombardowego określa cenę, po której Narodowy Bank Polski udziela bankom komercyjnym pożyczek pod zastaw. Zgodnie z obowiązującymi przepisami, w tym między innymi ustawą antylichiarską, stopa lombardowa jest również podstawą do określenia maksymalnego

oprocentowania kredytów i pożyczek. Jest kwotą kredytu lombardowego udzielanego bankom komercyjnym przez Narodowy Bank Polski.

Stopa depozytowa należy do podstawowych stóp procentowych Narodowego Banku Polskiego od 2001 roku. Stopa depozytowa określa oprocentowanie jednolitych depozytów, które są składane w banku centralnym przez banki komercyjne. Przez ekonomistów stopa depozytowa nazywana jest "podłogą" na rynku bankowym. Na tym rynku oprocentowanie waha się pomiędzy stopą lombardową, a właśnie stopą depozytową. Stopa depozytowa jest najniższym możliwym oprocentowaniem na rynku.

Stopa redyskontowa, zwana także stopą redyskontową weksli jest instrumentem banku centralnego, służącym do obliczania ceny, po której Narodowy Bank Centralny przyjmuje, spełniając określone warunki, weksle od banków komercyjnych. Weksle przyjmowane przez bank centralny przyjmowane są do redyskonta. Warto nadmienić, że podwyższenie stopy redyskontowej wpływa na zmniejszenie kreacji pieniądza na rynku, a z kolei obniżenie stopy redyskontowej powoduje podwyższenie kreacji pieniądza. Niewielka popularność weksli w Polsce sprawia, że stopa redyskontowa odgrywa niewielkie znaczenie w polityce pieniężnej Narodowego Banku Polskiego. Służy jednak m.in. do określania odsetek w przypadku kredytów studenckich.

Kolejną podstawową stopą procentową Narodowego Banku Polskiego jest stopa dyskonta weksli. Jest to stopa procentowa naliczana w momencie przyjęcia przez dany bank centralny. Ze względu na niewielką popularność weksli w Polsce, podobnie jak stopa redyskontowa, stopa weksli ma niewielkie znaczenie w kształtowaniu polityki monetarnej przez Narodowy Bank Polski [4, dostęp: 18.04.2023 r.].

Tab. 1. Wysokość podstawowych stóp procentowych Narodowego Banku Polskiego w 2022 r.

Stopy procentowe NBP	Poziom (w %)
Stopa referencyjna	6,75
Stopa lombardowa	7,25
Stopa depozytowa	6,25
Stopa redyskontowa weksli	6,80
Stopa dyskontowa weksli	6,85

Źródło: Oprac. własne na podst. [2, dostęp: 18.04.2023 r.]

W sytuacji kryzysu gospodarczego oraz recesji, rynkowa koniunktura może być stymulowana poprzez obniżenie wysokości stóp procentowych. Niskie stopy procentowe przekładają się na wzrost podaży pieniądza, przez co koszty kredytów spadają, a tym samym dużo łatwiej jest je również dostać, przez co rosną zarówno inwestycje, jak i konsumpcja. W efekcie obniżenia stóp procentowych przedsiębiorcy inwestują w swoje firmy, tworzą nowe miejsca pracy, co dodatkowo stymuluje wzrost gospodarczy.

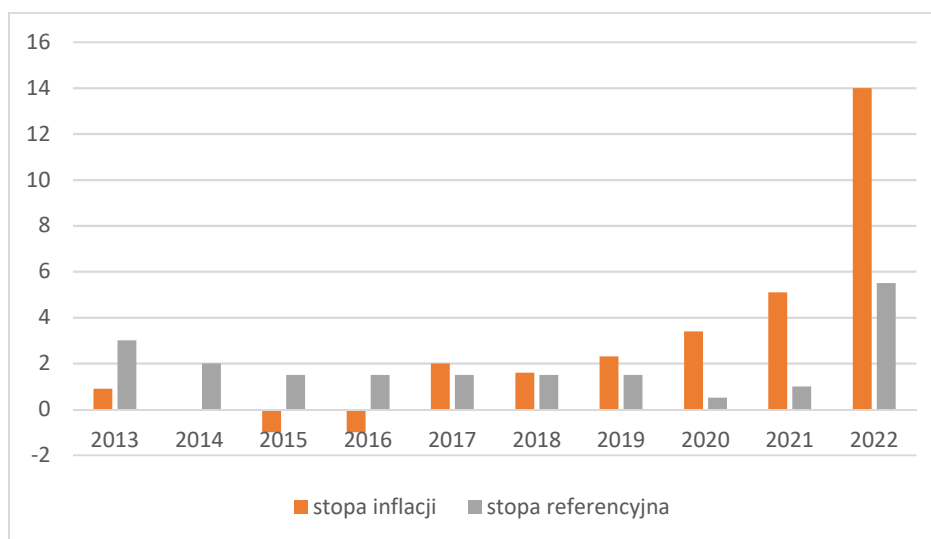
3. Kształtowanie się stopy inflacji w Polsce

Stopa inflacji określa w jakim stopniu doszło do zmiany cen w średnim okresie w gospodarce w danym roku. Wartość ta wyrażona jest poprzez średnią ważoną kosztów wszystkich towarów i usług.

Celem NBP jest utrzymanie stopy inflacji na poziomie 2,5% $\pm$ 1p.p.

Rosnąca inflacja wiąże się ze zmniejszeniem siły nabywczej pieniądza. W 2022 roku stopa inflacji kształtowała się na poziomie 17,2%. Kiedy poziom inflacji z różnych przyczyn zaczyna wzrastać, rosną też ceny, przez co z biegiem czasu za daną kwotę można coraz mniej kupić. Żeby zapobiec drastycznemu wzrostowi cen, Rada Polityki Pieniężnej podnosi stopy procentowe. Kiedy rosną stopy procentowe, rośnie cena pieniądza, zatem bank centralny pożycza pieniądze bankom komercyjnym po wyższej niż do tej pory cenie, a banki komercyjne udzielają wyżej oprocentowanych kredytów. Zamiast inwestować bardziej opłaca się oszczędzać, w efekcie czego mamy do czynienia ograniczeniem aktywności gospodarczej.

W sytuacji kryzysu gospodarczego oraz recesji, rynkowa koniunktura może być stymulowana poprzez obniżenie wysokości stóp procentowych. Niskie stopy procentowe przekładają się na wzrost podaży pieniądza, czyli koszty kredytów spadają, dużo łatwiej jest je również dostać, przez co rosną zarówno inwestycje, jak i konsumpcja. W efekcie obniżenia stóp procentowych przedsiębiorcy inwestują w swoje firmy, tworzą nowe miejsca pracy, co dodatkowo stymuluje wzrost gospodarczy.



Rys. 1. Kształtowanie się stopy inflacji i stopy referencyjnej NBP w Polsce w latach 2013-2022

Źródło: Oprac. własne na podst. [6, dostęp: 18.04.2023 r.]

W całym badanym okresie stopa inflacji i stopa referencyjna NBP podlegała znacznym wahaniom (rys. 1). W latach 2013-2016 można zauważyć, że stopy inflacji kształtowały się na ujemnym poziomie, czyli występowała deflacja. Następnie w latach 2017-2022 sytuacja się odwróciła i nastąpił gwałtowny wzrost stopy inflacji.

Nieco inaczej kształtował się poziom stopy referencyjnej w badanym okresie. W latach 2013-2015 nastąpił spadek poziomu stopy referencyjnej. W latach 2016-2019 poziom stopy referencyjnej pozostał niezmienny i wynosił 1,5%. W roku 2020 poziom stopy referencyjnej gwałtownie spadł, a następnie wzrastał aż do końca badanego okresu. Przyczynami tego zjawiska była pandemia COVID-19, spadek ropy naftowej i wojna na Ukrainie. Dynamiczny wzrost inflacji w 2022 roku był spowodowany brakiem szybkiej reakcji NBP na tę sytuację.

Deflacja wiąże się ze spadkiem cen, a więc jest potencjalnie korzystną sytuacją dla obywateli. Nie zawsze jest jednak zjawiskiem pożądanym w gospodarce, ponieważ jej skutkiem może być recesja oraz bezrobocie. Konsumenci wolą, gdy ceny towarów i usług spadają, niż rosną. Jednak deflacja przynosi negatywne skutki, ponieważ w jej efekcie np. drożeją kredyty gotówkowe i następuje wzrost zadłużenia, co powoduje, że zamiast wydawać pieniądze na tanie towary, społeczeństwo musi zaciskać pasa.

Deflacja wynika z niedostatecznej ilości pieniędzy na rynku w stosunku do ilości sprzedawanych dóbr. Przyczyny takiej sytuacji mogą być różne:

- recesja w gospodarce, która powoduje zmniejszenie wydatków na konsumpcję, co w konsekwencji prowadzi do spadku cen,
- zbyt niska emisja pieniądza, która nie nadąża za potrzebami gospodarki,
- zbyt restrykcyjna polityka monetarna banku centralnego. Utrzymywanie zbyt wysokich stóp procentowych skłania do oszczędzania i zniechęca do zaciągania kredytów, co negatywnie odbija się na popycie,
- zahamowanie akcji kredytowej przez banki – skutkuje to spadkiem podaży pieniądza na rynku i mniejszym popytem.

Czasami do krótkotrwałego spadku cen prowadzą tzw. pozytywne szoki podaży. Dochodzi do nich wówczas, gdy z powodu korzystnych okoliczności przedsiębiorstwa mogą oferować więcej dóbr. Przykładem może być urodzaj w rolnictwie, który skutkuje większą ilością produktów rolnych, czy też znalezienie nowego źródła wydobycia surowców. Takie okresowe zwiększenie podaży określonych dóbr często skutkuje obniżeniem ich cen.

Deflacja w Polsce pojawiła się w drugiej połowie 2014 r. i trwała aż do końca 2016 r., czyli dokładnie 28 miesięcy. Największy spadek cen, na poziomie -1,6% odnotowano w lutym 2015 r.

Najpoważniejsze skutki deflacji to między innymi spirala deflacyjna. Pojawia się, gdy ludzie, oczekując dalszego spadku cen, wolą zaczekać z zakupami i oszczędzają pieniądze, zamiast je wydawać. Powoduje to dalsze ograniczenie popytu i kolejne

obniżki cen. Kolejnym skutkiem deflacji może być zmniejszenie opłacalności produkcji i inwestycji. Firmy przestają inwestować i ograniczają produkcję. W wyniku deflacji następuje również spadek płac i wzrost bezrobocia. Może mieć miejsce również wzrost zadłużenia gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. Spłata kredytów i pożyczek staje się coraz trudniejsza, ponieważ wzrasta realna wartość rat i odsetek. Kolejnym skutkiem deflacji jest większa liczba upadłości konsumenckich i przedsiębiorstw, jak również zmniejszenie dochodów budżetowych państwa na przykład z powodu mniejszych wpływów z podatku od towarów i usług. Może nastąpić również spowolnienie gospodarcze lub recesja [9, dostęp 20.04.2023 r.].

4. Analiza stopy inflacji i stopy referencyjnej

Inflacja jest procesem nieuniknionym w każdym kraju. To jest normalne zjawisko gospodarcze. Wszystko zależy od poziomu inflacji i tego, jak rząd nim zarządza i jaką politykę pieniężną prowadzi.

W poniższej tabeli przedstawiono kształtowanie się stopy inflacji i stopy referencyjnej Polski, krajów sąsiadujących z Polską oraz wybranych krajów świata w 2022 roku.

Tab. 2. Kształtowanie się stóp inflacji i stóp procentowych Polski, krajów sąsiadujących z Polską oraz wybranych krajów świata w 2022 roku

Kraj	Stopa inflacji (w %)	Stopa referencyjna (w %)
Polska	14,3	6,75
Niemcy	10,4	7,0
Czechy	15,8	7,0
Litwa	20,0	2,0
Białoruś	14,0	10,5
Ukraina	26,6	25,0
USA	6,5	4,5
Wielka Brytania	10,2	3,5
Japonia	3,5	-0,1

Źródło: Oprac. własne na podst. [2, 6, dostęp: 18.04.2023 r.]

Poziom stopy inflacji w Polsce jest trochę wyższy od średniego poziomu w UE, zaś w porównaniu z krajami sąsiednimi jeden z najniższych. W porównaniu z rozwiniętymi krajami spoza UE, to stopa procentowa i stopa inflacji są najwyższe.

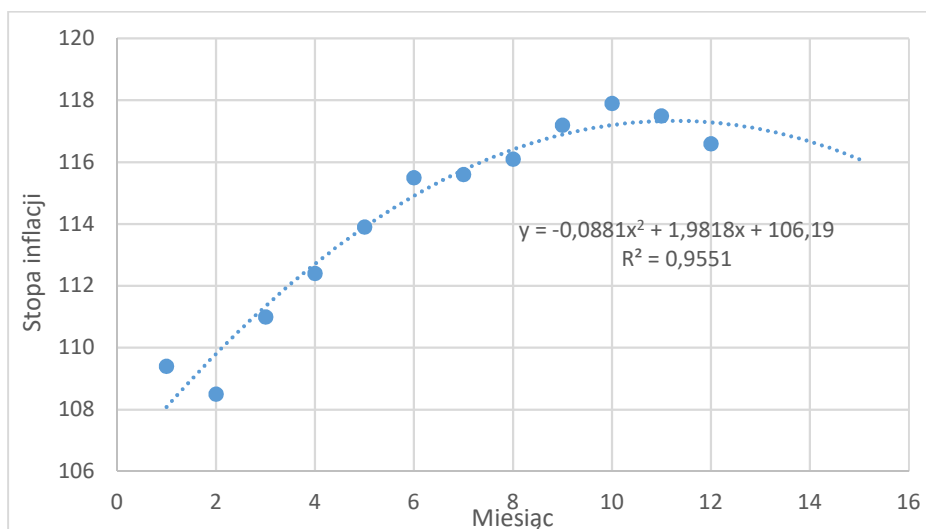
Współczynnik określa poziom zależności liniowej między zmiennymi losowymi. Wartość współczynnika korelacji mieści się w przedziale domkniętym $[-1, 1]$. Im większa jest jego wartość bezwzględna, tym silniejsza jest zależność liniowa między zmiennymi. Wartość 0 współczynnika oznacza brak liniowej zależności, 1 oznacza zależność dodatnią, a -1 oznacza zależność ujemną między cechami [8, dostęp 20.04.2023r.].

Tab. 3. Miesięczne wskaźniki stopy inflacji i stopy referencyjnej za 2022 rok

Miesiąc	Stopa inflacji (%)	Stopa referencyjna (%)
Styczeń	109,4	2,25
Luty	108,5	2,75
Marzec	111	3,5
Kwiecień	112,4	4,5
Maj	113,9	5,25
Czerwiec	115,5	6
Lipiec	115,6	6,5
Sierpień	116,1	6,5
Wrzesień	117,2	6,75
Październik	117,9	6,75
Listopad	117,5	6,75
Grudzień	116,6	6,75

Źródło: Oprac. własne na podst. [2, 6, dostęp: 18.04.2023 r.]

W pracy zbadano współczynnik korelacji stopy inflacji i stopy referencyjnej w 2022 roku w ujęciu miesięcznym. Wyniki przedstawiono w tabeli nr 3. Stopa inflacji w tej tabeli jest reprezentowana jako 100 + wskaźnik inflacji. Współczynnik korelacji jest równy 0,98, co mówi o bardzo ścisłym związku między wskaźnikami.



Rys. 2. Linia trendu i prognoza na 3 następne okresy
 Źródło: Oprac. własne na podst. [2, 6, dostęp: 18.04.2023 r.]

Na podstawie wskaźnika inflacji stworzono prognozy na 3 periody (miesiące) co można było zrobić na poziomie większym niż 30% od ilości wskaźników podanych przez NBP. Oś X przedstawia kolejno następujące po sobie miesiące, natomiast oś Y prezentuje stopę inflacji. Stopa inflacji jest reprezentowana jako 100 + wskaźnik inflacji.

Dla prognozy została obrana logarytmiczna linia trendu, której poziom wiarygodności wynosi $R^2=0,955$, i jest bardzo wysoki. Otrzymane wyniki można porównać z realnymi stopami inflacji, które wynosiły za styczeń – 16,6%, luty – 18,2%, marzec – 16,1%. Przeprowadzone badania wskazują na bardzo zbliżone wartości wskaźnika w miesiącu styczniu i marcu. Na błąd mógł mieć wpływ efekt wielkiej bazy, bo to jest ważny czynnik przy takiego rodzaju prognozie. Prognozuje się, że inflacja w 2023 roku w Polsce będzie mniejsza niż w 2022 roku.

5. Wnioski

W latach 2013-2022 polityka stóp procentowych NBP w Polsce była kształtowana zgodnie z sytuacją gospodarczą i inflacyjną w kraju. W początkowych latach badanego okresu NBP obniżał stopy procentowe w celu stymulowania wzrostu gospodarczego i przeciwdziałania spowolnieniu gospodarczemu. W 2019 roku NBP zdecydował się na utrzymanie stóp procentowych na niezmiennym poziomie, co było spowodowane niskim poziomem stopy inflacji oraz ograniczeniami związanymi z niską płynnością rynku pieniężnego.

Przeprowadzone w pracy badania wskazują, że wskaźniki stopy inflacji i stopy referencyjnej są ściśle powiązane. Współczynnik korelacji wyniósł 0,98. Porównano wyniki ze wskaźnikami z innych krajów. Przedstawiono linię trendu i prognozy, które były bardzo podobne do realnych wskaźników.

Bibliografia

1. Bukowska J., *Polityka stóp procentowych Europejskiego Banku Centralnego a inflacja w obszarze euro w latach 1999 - 2008*, [w:] M. Noga, M. K. Stawicka (red.), *Ponadnarodowa i narodowa polityka monetarna na świecie*, Wyd. CeDeWu, Warszawa, 2009.
2. Macierzyński W., Pszczółka I., Sobol M., *Podstawy bankowości*, Spatium, Radom, 2022.
3. <https://nbp.pl/podstawowe-stopy-procentowe-archiwum/>.
4. <https://www.porowneo.pl/kredyty-i-banki/przewodnik-i-sloownik/kredyt-gotowkowy/rodzaje-stop-procentowych-nbp>.
5. <https://habza.com.pl/stopy-procentowe-nbp-ktore-trzeba-znac/>.
6. https://www.bankiwpolsce.pl/inflacja/files/Przewodnik_dla_nauczycieli_zrozumiec_inflacje.pdf.
7. https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ceny-handel/wskazniki-cen/wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych-pot-inflacja-roczne-wskazniki-cen-towarow-i-uslug-konsumpcyjnych/?fbclid=IwAR26cD-irsrhthrA02a1BVu5S1eSb1lo9r6lERH5bwX_2iPbMLgA0yn_BRQ.
8. <https://stat.gov.pl/metainformacje/sloownik-pojec/pojecia-stosowane-w-statystyce-publicznej/3033,pojecie.html#:~:text=Definicja%3A,jest%20zale%C5%BCno%C5%9B%C4%87%20liniowa%20mi%C4%99dzy%20zmiennymi>.
9. <https://direct.money.pl/artykuly/porady/dlaczego-gospodarka-traci-gdy-ceny-spadaja,110,0,2122862>.

Aleksandra Wijata¹

Stabilność cen w Polsce a europejska integracja monetarna

1. Wstęp

Istotnym wymogiem przyjęcia przez Polskę wspólnej waluty jest uzyskanie stałej zbieżności gospodarczej i prawnej z krajami należącymi do obszaru euro. Te wymagania określone są jako kryteria z Maastricht. Dotyczą one stabilnego poziomu wskaźnika inflacji, długoterminowej stopy procentowej, stałego poziomu wartości kursu walutowego oraz długotrwałej równowagi finansów publicznych. Kryteria te umożliwiają oszacowanie, czy kraj członkowski jest gotowy na przyjęcie euro i czy jego dołączenie do strefy euro nie stwarza zagrożenia dla jego samego, ani innych państw należących do strefy w zakresie ryzyka ekonomicznego.

Celem artykułu jest przedstawienie idei integracji monetarnej oraz przeanalizowanie kształtowania się poziomu inflacji w Polsce pod kątem dołączenia do strefy euro.

Pojęcie integracji monetarnej nie jest definiowane w sposób jednoznaczny. F. Machlupa uważa, że integrację monetarną cechuje swoboda w dokonywaniu płatności w obcych walutach, a nawet stosowanie jednolitej waluty. Według autora integracja walutowa może być postrzegana jako mechanizm lub stan rzeczy, który zachodzi w tym procesie [13].

Odmienne stanowisko przedstawiają P. Coffey i J.R. Presley. Według tych autorów integracja monetarna to ciągły proces dążący do pełnej wymienialności walut w ramach Wspólnego Rynku. Kolejnym etapem ma być utworzenie wspólnej waluty i zastąpienie nią narodowych walut [5, 24, 25, s. 177-178].

K. Zabielski wyjaśnia pojęcie integracji walutowej, definiując ją jako proces tworzenia jednolitego obszaru walutowego, który pokrywa się z obszarem gospodarczym krajów integrujących się. W obrębie takiego obszaru występują stałe kursy walut, wymienialność walut, koordynacja polityki walutowej, wspólny system kursowy oraz mechanizm zabezpieczający jego funkcjonowanie, wspólny system kredytowy i bankowy, umożliwiający regulowanie międzynarodowych płatności. W ostatniej fazie procesu integracji następuje wprowadzenie wspólnej polityki walutowej [24, s. 112].

¹ Studentka I roku studiów stacjonarnych II stopnia, Finanse i Rachunkowość, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego.

2. Teoretyczne aspekty integracji monetarnej

Głównym punktem wyjścia w analizach na temat tworzenia unii monetarnej jest teoria optymalnego obszaru walutowego (*optimum currency area*). W ramach rozważań nad unią walutową i optymalnym obszarem walutowych wykształciły się trzy nurty [4, s. 28]:

- a) Tradycyjny, koncentrujący się na kryteriach tworzenia optymalnego obszaru walutowego;
- b) Koncepcja kosztów i korzyści;
- c) Koncepcja endogeniczności kryteriów optymalnego obszaru walutowego.

Na wstępie warto zdefiniować podstawowe pojęcie jakim jest optymalny obszar walutowy, w którego przypadku trudno o jednoznaczną definicję. Według D. Begga jest to obszar, dzięki któremu kraje należące do niego zyskują poprzez przyjęcie wspólnej waluty w porównaniu do sytuacji, w której każde państwo zachowałoby walutę narodową [1, 544]. H.G. Grubel uważa, że optymalny obszar walutowy to związek pomiędzy państwami (regionami) dążący do poprawy dobrobytu społeczeństwa ponad poziom możliwy do uzyskania w sytuacji kiedy każdy kraj funkcjonowałby samodzielnie [7, 2].

Za twórców tradycyjnej teorii optymalnych obszarów walutowych uznaje się przede wszystkim R.A. Mundella, R.I. McKinnona oraz P.B. Kenena. Mimo że pojęcia optymalnego obszaru walutowego i integracji monetarnej nie są tożsame, to ze względu na występujące w literaturze przedmiotu podobieństwa przyjmuje się założenia teoretyczne również w odniesieniu do procesu integracji walutowej. Gdy mamy do czynienia z optymalnym obszarem walutowym, kursy walutowe krajów członkowskich są usztywnione i nie ma konieczności wprowadzania wspólnej waluty, jak w przypadku unii monetarnej [23, s. 9-10].

Debatę nad teorią optymalnego obszaru walutowego zapoczątkował R.A. Mundell, który przedstawił dwa modele wymiany handlowej dwóch państw lub regionów w przypadku których kraje powinny znajdować się w równowadze zarówno wewnętrznej, jak i zewnętrznej. Równowaga wewnętrzna obejmuje niską stopę bezrobocia oraz niską stopę inflacji, a równowaga zewnętrzna oznacza zrównoważony bilans płatniczy [17, 16, s. 34-35].

W pierwszym modelu autor założył, że państwa posiadają odrębne waluty. Przypadek ten pokazuje, że przesunięcie popytu między obszarami skutkuje wzrostem bezrobocia w kraju A i inflacją w kraju B. Zastosowana aktywna polityka monetarna, aby zahamować wzrost cen w kraju B spowoduje przeniesienie ciężaru dostosowań na kraj A. Takie przeciwdziałanie inflacji w połączeniu ze sztywnymi kursami doprowadzi do tendencji recesyjnych w światowej gospodarce z wieloma odrębnymi walutami z powodu pogorszenia *terms of trade* [17, 16, s. 34-35].

Drugi model zakłada wykorzystanie wspólnej waluty oraz wprowadzenie polityki pełnego zatrudnienia. Przy takich założeniach przesunięcie popytu z kraju A do B spowoduje presję inflacyjną oraz nadwyżkę bilansu płatniczego w kraju A i wzrost bezrobocia w obszarze B. Dla ograniczenia tego bezrobocia władze monetarne kraju

B zwiększą podaż pieniądza. Dzięki swobodnemu przepływowi kapitału oraz wspólnej walucie dodatkowa podaż pieniądza kraju B zasili również rynek kraju A, co wywoła w nim presję inflacyjną [17, 16, s. 34-35].

Oba modele udowadniają, że nie jest możliwe jednoczesne ograniczanie bezrobocia i inflacji w ramach danego obszaru. Dlatego R. Mundell proponuje aby założenia optymalnego obszaru walutowego rozszerzyć o wewnętrzną mobilność czynników produkcji i jej braku w ujęciu zewnętrznym. Przy takim założeniu, spadek popytu na dobra w kraju A spowoduje spadek zatrudnienia i wykorzystania kapitału, a zarazem wzrost popytu na te czynniki w kraju B. Dzięki swobodnemu przepływowi w ramach obszaru niewykorzystane czynniki produkcji przenoszą się z kraju A do kraju B, zmniejszając bezrobocie w kraju A oraz wzrost zatrudnienia w B. W kolejnej fazie, w kraju B dochodzi do zwiększenia konsumpcji na wytwarzane dobra w tym kraju oraz do wzrostu dochodu, co powoduje zwiększenie importu z kraju A. Równocześnie dochodzi do spadku zatrudnienia w kraju A i obniżenia się importu z kraju B. Taki proces będzie trwał, aż zostanie osiągnięta równowaga wewnętrzna i zewnętrzna w obu krajach [17, 16, s. 34-35].

R.I. McKinnon rozszerzył definicję przedstawioną przez R. Mundella. W swoich rozważaniach zwrócił uwagę na niezdolność szybkiego dostosowania się gospodarki obszaru walutowego za pomocą mobilnych czynników produkcji ze względu na wysokie koszty migracji i różnice kulturowe. Według niego kluczową kwestią jest stopień otwartości gospodarek. Stopień ten powinien być mierzony jako stosunek dóbr wymienialnych (*tradable*) do dóbr niehandlowych (*non-tradable*). R.I. McKinnon uważa również, że optymalny obszar walutowy powinien cechować zewnętrznie płynny kurs walutowy, a prowadzone polityki gospodarcze (monetarna i fiskalna) powinny dążyć do stabilnego poziomu cen wewnętrznych, równowagi bilansu płatniczego i pełnego zatrudnienia [5, s. 717-725].

Kolejne założenie charakteryzujące optymalny obszar walutowy wprowadził P.B. Kenen. Według niego gospodarki należące do obszaru walutowego powinny być zbliżone strukturalnie i zdywersyfikowane. Im bardziej produkcja w obrębie obszaru walutowego byłaby zróżnicowana, tym mniejsze prawdopodobieństwo wystąpienia zakłóceń w skali makroekonomicznej. Takie warunki stanowią lepszą podstawę dla utrzymania stałego kursu walutowego z otoczeniem. P.B. Kenen zwraca również uwagę na istotność polityki monetarnej i fiskalnej. Powinny być one skoordynowane i prowadzone dla całego obszaru walutowego. W przypadku wystąpienia kryzysu zapewniłoby to pomoc finansową z budżetu centralnego obszarom w miejscach objętych kryzysem [10, s. 41-60].

J.C. Ingram, prowadząc rozważania nad optymalnym obszarem walutowym, zwrócił uwagę na integrację rynku finansowego. Wysoki stopień integracji rynków finansowych umożliwia lepsze funkcjonowanie przy usztywnionych kursach walutowych. W sytuacji pojawienia się szoków ekonomicznych integracja finansowa, pozwala na ograniczenie wykorzystania kursu walutowego jako instrumentu dostosowawczego. Takim narzędziem stają się przepływy kapitałowe np. przepływ środków poprzez pożyczkę z regionów nadwyżkowych. Autor uważa również, że w przypadku

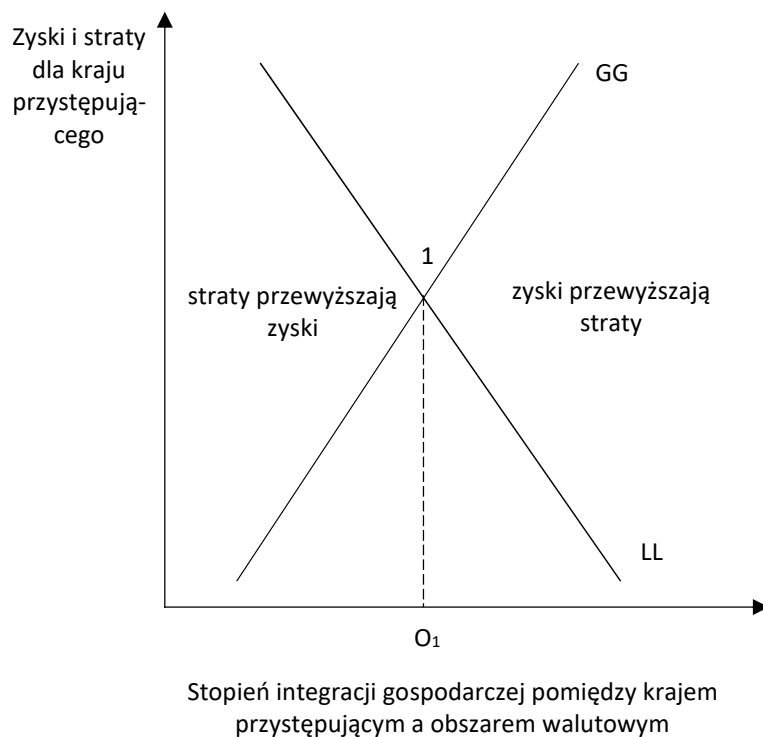
wysokiej integracji nawet niewielka zmiana stopy procentowej stabilizuje przepływ kapitału pomiędzy krajami oraz efektywną alokację zasobów finansowych [18, s. 28].

Drugie podejście skupia się na kosztach i korzyściach wynikających z uczestnictwa w obszarze walutowym i unii monetarnej. Swoją wkład w tę teorię wnieśli między innymi H.G. Grubel, G. Magnifico, P.R. Krugman i M. Obstfeld.

H.G. Grubel jako pierwszy zaproponował nowe spojrzenie na teorię optymalnych obszarów walutowych. W swoich rozważaniach skupia się na dwóch zagadnieniach. Pierwsze z nich dotyczy usztywnienia kursów walutowych państw należących do obszaru oraz powierzenie przez nie uprawnień do prowadzenia polityki monetarnej i fiskalnej na rzecz ponadnarodowego ośrodka władzy. W swej teorii dopuszcza jednak, aby kraje zachowały możliwość określania struktury wydatków budżetowych, ustalania podatków i ich wysokości, zawierania porozumień z obcymi państwami oraz ustalania pewnego zakresu polityki handlowej. Jednak w kwestii praktycznego tworzenia obszarów walutowych bardziej istotą jest druga koncepcja H.G. Grubela. Skupia się ona na analizie kosztów i korzyści jako podstawie decyzji o przystąpieniu do obszaru walutowego. Autor rozważa, czy dla danego kraju korzyści z dołączenia do obszaru walutowego, a tym samym usztywnienia kursu swojej waluty w stosunku do państw członkowskich, przewyższają koszty takiej decyzji [7, s. 318-324; 9, s. 108]. Jako podstawową korzyść z uczestnictwa w obszarze walutowym H.G. Grubel wskazuje wzrost poziomu realnego dochodu narodowego. Negatywną stroną tego uczestnictwa może być konieczność zaakceptowania założeń wspólnej polityki gospodarczej, która może być niezgodna z optymalną polityką danego państwa, np.: stopa inflacji, czy wielkość zatrudnienia [8, s. 452].

G. Magnifico porusza problem inflacji jako czynnika efektywności optymalnego obszaru walutowego. Jego zdaniem sprawne funkcjonowanie obszaru walutowego jest możliwe, gdy państwa członkowskie posiadają jednakową skłonność do tolerowania inflacji. W przeciwieństwie do H.G. Grubela sądzi, że wspólne polityki gospodarcze w ramach obszaru powodują pojawienie się regionów o różnych stopach inflacji, co negatywnie wpływa na ich rozwój gospodarczy. Według G. Magnifico każdy kraj ze względu na swoją historię gospodarczą charakteryzuje się odmienną skłonnością do inflacji.

Oznacza to, że każde państwo, mimo przynależności do obszaru walutowego, powinno posiadać krajową politykę gospodarczą [14, 3, s. 67].



Rys. 1. Model GG-LL

Źródło: P.R. Krugman, M. Obstfeld, *International Economics. Theory and Policy*, Addison-Wesley Publishing Company, Massachusetts 2000, s. 623.

P.R. Krugman i M. Obstfeld do analizy korzyści i kosztów przystąpienia do unii monetarnej wykorzystali model GG-LL (rys. 1). Krzywa GG przedstawia relację pomiędzy korzyściami wynikającymi z efektywności monetarnej, a stopniem integracji kraju przystępującego i obszaru walutowego ze stałymi kursami. Krzywa LL prezentuje zależność pomiędzy kosztami w ramach stabilizacji gospodarczej kraju przystępującego, a wspomnianym wyżej stopniem integracji. Punkt przecięcia krzywej GG i LL wyznacza punkt krytyczny, w którym korzyści równe są kosztom. Każdy punkt znajdujący się powyżej przecięcia krzywych oznacza, że dany kraj uzyska korzyści z przystąpienia, a zatem powinien podjąć decyzję o przystąpieniu do obszaru walutowego [12, s. 624-627].

Koncepcja endogeniczności reprezentowana jest przez J.E. Frankela i A. Rosa, którzy uważają, że kryteria optymalnego obszaru walutowego mogą być spełnione *ex post*. Uczestnictwo w unii walutowej wpływa na wymianę handlową poprzez eliminację kosztów transakcyjnych i zniesienie ryzyka kursowego. Autorzy wskazują, że kluczowym kryterium optymalnego obszaru walutowego jest stopień otwartości

gospodarki względem zintegrowanego obszaru. To założenie w połączeniu z jednolitą walutą prowadzi do wzrostu integracji wymiany handlowej. W konsekwencji następuje dostosowanie się cykli koniunkturalnych i zbliżenie się gospodarek, co zmniejsza prawdopodobieństwo wystąpienia szoków ekonomicznych [6, s. 1-22].

Warto podkreślić, że trzy omówione podejścia do zagadnień związanych z obszarem walutowym i unią monetarną uzupełniają się wzajemnie i są komplementarne. Nie są one rywalizującymi podejściami, ale wspólnie reprezentują dotychczasowe osiągnięcia teoretyczne w dziedzinie obszarów walutowych.

3. Stabilność cen jako ekonomiczne kryterium konwergencji

Przynależność do Unii Gospodarczej i Walutowej jest jednym z celów polityki gospodarczej Polski wynikającym z postanowień negocjacyjnych z Unią Europejską. Statut kraju z derogacją zobowiązuje Polskę do spełnienia nominalnych kryteriów konwergencji.

Kryteria ekonomiczne mają za zadanie umożliwić osiągnięcie wysokiego stopnia zbieżności w odniesieniu do konkretnych wskaźników ekonomicznych. Kryteria te określają wymagania dotyczące stabilności fiskalnej i monetarnej, których poziom jest oceniany przez Komisję Europejską i Europejski Bank Centralny [11, s. 26]. Kryterium stabilności cen należy do grupy kryteriów monetarnych, które dotyczą sfery pieniężnej. Aby spełnić ten warunek, średnia roczna stopa inflacji, wyznaczona na podstawie zharmonizowanego indeksu cen konsumpcyjnych (HICP), nie może przekraczać średniej inflacji w trzech państwach Unii Europejskiej o najniższej dynamice cenowej o więcej niż 1,5 punktu procentowego [20, s. 205].

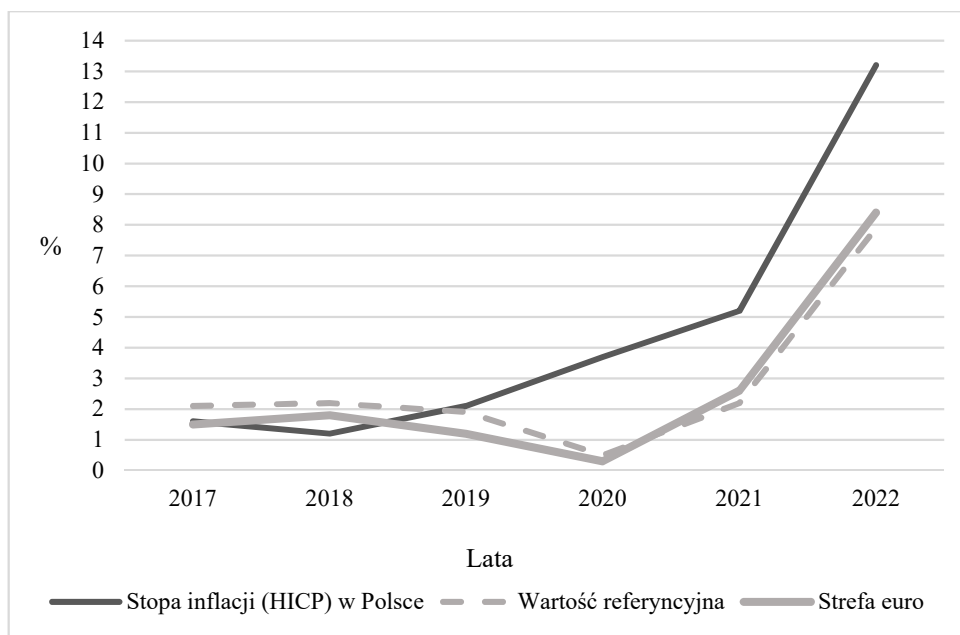
Istnieje kilka powodów, dla których wybór takiego wymogu uczestnictwa w strefie euro jest uzasadniony. Przede wszystkim utrzymanie stabilności cen jest kluczowe dla zapewnienia trwałego wzrostu gospodarczego. Zminimalizowanie ryzyka związanego z nadmierną inflacją przyczynia się do poprawy alokacji zasobów i zwiększenia efektywności działalności gospodarczej. Niski stopień inflacji w strefie euro przyczynia się również do wzrostu konkurencyjności eksportu tej grupy. Kolejnym powodem uzasadniającym wprowadzenie takiego czynnika jest to, że zbliżona wartość inflacji w krajach członkowskich umożliwia skuteczne stosowanie jednolitej polityki pieniężnej przez Europejski Bank Centralny [22, s. 56-59].

Niemniej jednak kryterium to jest również poddawane krytyce. Jego niedoskonałością jest głównie to, że podczas obliczania wartości referencyjnej uwzględniany jest poziom inflacji we wszystkich krajach UE, a nie tylko w państwach należących do strefy euro. To oznacza, że wartość ta może uwzględniać inflację państw, które nie posługują się jednolitą walutą. A poziom tej inflacji nie jest powiązany z rozwojem gospodarczym w strefie euro. Krytykowane jest również to, że kryterium stabilności cen było właściwe tylko dla państw, które miały wejść do strefy euro przed jej powstaniem, jako gwarancja jednolitego obszaru gospodarczego. Przystąpienie nowych państw nie jest w stanie zagrozić stabilności strefy euro ze względu na ich niewielki wpływ na gospodarkę. W takiej sytuacji kryterium inflacyjne wydaje się być zbyt surowe [22, s. 56-59].

4. Kształtowanie się stopy inflacji w Polsce a kryterium stabilności cen

W latach 2017-2022 wartość referencyjna kształtowała się w przedziale 0,5%-7,9%, a przeciętnie wynosiła 2,8%. W roku 2020 wartość referencyjna osiągnęła najniższy poziom z powodu obniżenia cen energii, a także wpływu czynników związanych z pandemią COVID-19. We wspomnianym roku zaobserwowano obniżenie wskaźnika inflacji we wszystkich państwach należących do strefy euro, przede wszystkim ze względu na sektory najbardziej dotknięte kryzysem, takie jak transportowy i hotelarski.

W Polsce w latach 2017-2022, pomimo niewielkiego spadku stopy inflacji o 0,4 punktu procentowego w 2018 roku w porównaniu z rokiem poprzednim, obserwuje się silny trend wzrostowy inflacji (rys. 3). Szczególnie jest to widoczne od 2020 roku. W roku 2022 wskaźnik inflacji HICP wzrósł o 9,5 punktu procentowego w stosunku do 2020 roku, osiągając poziom 13,2%. Wzrost ten wynika głównie z podwyższenia cen surowców, paliw, energii oraz transportu. Ponadto, jest to skutkiem pandemii oraz konfliktu na Ukrainie, a także polityki finansowej kraju. W 2021 roku wiele krajów zaczęło wychodzić z recesji spowodowanej pandemią COVID-19, co skutkowało wzrostem cen surowców przemysłowych i energetycznych. Po inwazji wojsk rosyjskich na Ukrainę 24 lutego 2022 roku, ceny paliw kopalnych jeszcze mocniej wzrosły na giełdach surowców energetycznych. Podobny trend obserwowano również w przypadku cen energii elektrycznej. Wzrost cen paliw i energii przyczynił się do wzrostu cen produktów spożywczych, co ostatecznie przyspieszyło wzrost poziomu inflacji. Do wzrostu inflacji przyczyniły się również dodatkowe środki pieniężne, które pojawiły się w gospodarce na skutek zastosowania fiskalnych instrumentów pomocy publicznej, takich jak dopłaty do wynagrodzeń pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwach różnych sektorów gospodarki. Te działania zostały przeprowadzone w ramach Tarcz Antykryzysowych, które miały na celu udzielenie pomocy polskiej gospodarce w obliczu pandemii. Dodatkowo bank centralny zareagował z opóźnieniem, podnosząc stopy procentowe dopiero od 7 października 2021 roku, przez co nie udało się powstrzymać wzrostu stopy inflacji.



Rys. 2. Kształtowanie się stopy inflacji (HICP) w Polsce oraz wartości referencyjnej w krajach Unii Europejskiej w latach 2017-2022 (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat – <https://ec.europa.eu/eurostat> [dostęp: 27.05.2023 r.]

W badanym okresie jedynie w latach 2017-2018, Polska spełniała wymaganie dotyczące utrzymania stabilności cen. Od 2019 roku wartość inflacji w Polsce zaczęła systematycznie przekraczać wartość referencyjną. W 2019 roku przekraczała ją zaledwie o 0,2 punktu procentowego. W latach 2020-2022 wartość ta znacznie wzrosła i wahała się w przedziale 3-5 punktu procentowego.

Według Raportu o konwergencji istnieją obawy odnośnie trwałej konwergencji inflacji w Polsce w dłuższej perspektywie. Zważywszy na fakt, iż PKB per capita oraz poziom cen są w Polsce nadal są niższe niż w strefie euro, jest prawdopodobne, że nadrobienie dystansu rozwojowego spowoduje dodatnią różnicę w poziomie inflacji między Polską a strefą euro, chyba że oddziaływania tego procesu zostaną zrównoważone przez nominalne umocnienie kursu walutowego. Aby zapobiec narastającym presjom cenowym i zaburzeniom równowagi makroekonomicznej, proces nadrobienia dystansu rozwojowego musi być wspierany przez odpowiednią politykę gospodarczą.

5. Wnioski

Procesy integracyjne są obecnie jednym z najsilniej związanych z globalizacją gospodarki światowej trendów. Integracja oznacza pogłębianie współpracy między państwami. Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej przynosi wiele korzyści

dla naszej gospodarki, daje szanse na rozwój dla społeczeństwa oraz wzmacnia pozycję naszego kraju na arenie międzynarodowej. Choć Polska należy do Unii Europejskiej od 2004 roku, czyli niemal od 20 lat, to nie ustalono jeszcze terminu przystąpienia do strefy euro. Aby poprawić swoją gotowość, Polska powinna złagodzić ekspansywną politykę, która wpływa na wzrost inflacji.

Przynależność Polski do obszaru euro niesie za sobą wystąpienie pewnych zagrożeń, ale również korzyści. Wśród największych kosztów związanych z wprowadzeniem euro w Polsce wskazuje się utratę niezależności w polityce pieniężnej i kursowej, nadmierny wzrost cen w stosunku do potencjału gospodarki, możliwe podwyżki cen wynikające z zaokrągleń, a także koszty techniczne i administracyjne [21, s. 18-19].

Warto jednak podkreślić, że wdrożenie euro może przynieść także pozytywne skutki wynikające z korzystania z waluty międzynarodowej: podniesienie efektywności mikroekonomicznej, poprawę handlu zagranicznego, eliminację kosztów transakcyjnych, zwiększenie przejrzystości cen, oraz wzrost znaczenia w gospodarce światowej i unijnej [19, s. 120].

Bibliografia

1. Begg D., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa 2014.
2. Bień A., *Teoretyczne podstawy tworzenia wspólnego obszaru walutowego na terytorium Unii Europejskiej*, w: Unia Europejska wobec procesów integracyjnych, Elipsa, Warszawa 2000.
3. Brózda D., Stawasz E., Inflacja w świetle teorii optymalnego obszaru walutowego i w praktyce działalności Europejskiego Banku Centralnego, *Acta Universitatis Lodzensis. Folia Oeconomica Historica* Nr 264, 2022.
4. Bukowski S., *Unia monetarna. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa 2007.
5. Coffey O., Presley J.R., *European Monetary Integration*, Macmillan Press, London 1973.
6. Frankel J.A., Rose A.K., The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criterion, *NBER Working Paper* Nr 5700, 1996.
7. Grubel H.G., The Theory of Optimum Currency Areas, *Canadian Journal of Economics* Nr 5, 1970.
8. Grubel H.G., *International Economics*, Vancouver 1997;
9. Jędrzejczyk M., *Teoretyczne dylematy akcesji Polski do strefy euro*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, 2019;
10. Kenen P.B., *The Theory of Optimum Currency Areas: an Eclectic View*, [w]: R.A. Mundell, A.L. Swoboda (red.), *Monetary Problems of the International Economy*, Chicago 1969.
11. Kosikowski C., *Finanse i prawo finansowe Unii Europejskiej*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa, 2014.
12. Krugman P.R., Obstfeld M., *International Economics. Theory and Policy*, Addison-Wesley Publishing Company, Massachusetts 2000.

13. Machlup F., *Integracja gospodarcza – narodziny i rozwój idei*, PWN, Warszawa 1986.
14. Magnifico G., *European Monetary Unification for Balanced Growth: A New Approach*, Princeton, 1971.
15. McKinnon R.I., Optimum Currency Area, *The American Economic Review*, September 1963.
16. Miłaszewicz D., Kielec K., Powstanie europejskiej unii walutowej jako optymalnego obszaru walutowego, *Studia i Prace WNEiZ US*, 2016.
17. Mundell R.A., A Theory of Optimum Currency Areas, *American Economic Review*, nr 51, 1961.
18. Pszczółka I., *Euro a integracja europejskich rynków finansowych*, CeDeWu, Warszawa, 2010.
19. Pukin-Sowul P., Perspektywy przystąpienia Polski do strefy euro w kontekście teorii optymalnych obszarów walutowych oraz kryteriów konwergencji, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie* Nr 1/991, Kraków, 2021.
20. Sobol M., *Polityka pieniężna Narodowego Banku Polskiego w drodze do euro*, CeDeWu, Warszawa 2008.
21. Sporek T., Perspektywy i konsekwencje wprowadzenia euro w Polsce – bilans korzyści i kosztów, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach* Nr 228, 2015.
22. Sum K., *Przystąpienie Polski do strefy euro w świetle procesów integracji walutowej w Polsce i Hiszpanii*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2012.
23. Wojtyna A., Teoretyczne kontrowersje wokół Unii Gospodarczej i Walutowej, *Gospodarka Narodowa*, numer specjalny, 1998.
24. Zabielski K., *Finanse międzynarodowe*, PWN, Warszawa 2002.
25. Zaremba M., Integracja monetarna w Afryce zachodniej – rozwój i funkcjonowanie strefy franka CFA, *Acta Universitatis Lodziensis. Folia Oeconomica* Tom. 6 Nr 317, 2015.

Agnieszka Kaługa¹, Katarzyna Pyrka²

Rozwój rynku NewConnect na Giełdzie Papierów Wartościowych w latach 2010-2022

1. Wstęp

Rozwój przedsiębiorstwa wymaga zwiększania nakładów, które pozyskać można na wiele sposobów. Firmy w swojej działalności, poza kapitałem własnym korzystają z kapitału obcego. Kredyty, pożyczki, leasing czy kredyt handlowy generują koszty i zwiększają udział kapitału obcego. By nie zaciągać kolejnych zobowiązań i zmienić proporcje między kapitałami bez zwiększania wkładów dotychczasowych właścicieli można zwiększyć kapitał własny zewnętrzny. Giełda Papierów Wartościowych (GWP) umożliwia pozyskiwanie funduszy w ten sposób, przez duże spółki spełniające określone kryteria.

Giełda jest to instytucja zajmująca się organizowaniem obrotu instrumentami finansowymi, która zapewnia koncentrację w jednym miejscu i czasie ofert kupujących i sprzedających w celu wyznaczenia kursu papieru wartościowego i realizacji transakcji. Giełda może być prowadzona wyłącznie przez spółkę akcyjną. Przedmiotem działalności tej spółki może być wyłącznie prowadzenie giełdy lub innej działalności w zakresie organizowania obrotu instrumentami finansowymi oraz działalności związanej z tym obrotem.

Rynek regulowany działa w sposób stały. System obrotu instrumentami finansowymi, które zostały dopuszczone do tego obrotu, zapewnia inwestorom powszechny i równy dostęp do informacji rynkowej w tym samym czasie przy kojarzeniu ofert nabycia i zbycia instrumentów finansowych oraz jednakowe warunki nabywania i zbywania tych instrumentów. To rynek zorganizowany i podlegający nadzorowi właściwego organu.

¹ Studentka II roku, kierunku Finanse i Rachunkowość, studia I stopnia, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

² Studentka II roku, kierunku Finanse i Rachunkowość, studia I stopnia, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

Istotnie mniejsze podmioty mogą nie spełnić wymogów formalnych i lecz rozwój małych i średnich przedsiębiorstw z wysokim potencjałem wzrostu umożliwia wprowadzenie akcji na rynek alternatywny NewConnect. Według oficjalnej strony obecnie notowanych jest 359 spółek (stan na 31.03.2023 r.) [3].

2. Charakterystyka rynku NewConnect

W dniu 30 sierpnia 2007 r. ruszyła nowa propozycja GPW dla spółek i inwestorów, a mianowicie rynek finansujący rozwój mniejszych przedsiębiorstw o wysokim potencjale wzrostu z różnych branż, w tym działających w obszarze nowych technologii. Zastrzyk kapitału otworzył firmom możliwość wykorzystania potencjału tkwiącego w ich innowacyjności, co dało szansę na rozwój, a w przyszłości awans do grona dużych i wartościowych spółek. Wiele podmiotów będących na wczesnym etapie rozwoju nie było w stanie sprostać wymaganiom rynku głównego Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. NewConnect stanowi początek kariery giełdowej dla notowanych przedsiębiorstw. Jest to oferta GPW dla inwestorów skłonnych ponieść podwyższone ryzyko, w oczekiwaniu na potencjalnie wysoki zwrot z inwestycji.

NewConnect jest rynkiem zorganizowanym, ale prowadzonym przez GPW poza rynkiem regulowanym jako alternatywny system obrotu (ASO) [4]. Oferta skierowana jest do małych i średnich, rozwijających się firm. W Europie funkcjonują już takie platformy, np. rynek First North w ramach skandynawskiej grupy OMX, czy AIM w Londynie. W Polsce jest to zupełnie nowy segment rynku kapitałowego.

Do głównych cech NewConnect można zaliczyć [3]:

- nowoczesny rynek finansujący dynamiczne przedsiębiorstwa,
- niższe niż na rynku regulowanym wymogi formalne,
- niskie koszty debiutu i notowań,
- miejsce dla sektorów innowacyjnych, opartych przede wszystkim na aktywach niematerialnych np. IT, media elektroniczne, telekomunikacja, biotechnologie, ochrona środowiska, energia alternatywna, nowoczesne usługi,
- doskonała ekspozycja firmy na inwestorów,
- prestiż i renoma organizatora rynku,
- promocja i rozpoznawalność firmy.

Główna różnica między rynkiem głównym a rynkiem NewConnect wynika z kryteriów, jakie musi spełnić emitent, aby wprowadzić akcje na dany rynek giełdowy, należą do nich: liczba akcjonariuszy, długość trwania na rynku, czy kapitał. Dla NewConnect nominal akcji musi wynosić co najmniej 0,10 zł, a minimalna wartość kapitału własnego jest na poziomie minimum 500.000 zł, przy czym do kapitałów można wliczyć środki z przeprowadzonej przed debiutem na rynku NewConnect emisji akcji. Na rynku regulowanym mogą znaleźć się podmioty, których kapitalizacja rynkowa, rozumiana jako iloczyn liczby wszystkich akcji emitenta i prognozowanej ceny rynkowej, w przypadku gdy określenie prognozowanej ceny rynkowej

nie jest możliwe – bierze się pod uwagę kapitał własny emitenta, wynosi co najmniej równowartość w złotych 15.000.000 EUR w przeliczeniu około 70.000.000 zł (z wyjątkiem emitentów, których akcje co najmniej jednej emisji były przez okres co najmniej 6 miesięcy przedmiotem obrotu na innym rynku regulowanym lub na NewConnect, których kapitalizacja może wynosić równowartość w złotych co najmniej 12.000.000 EUR około 55.000.000 zł).

Inne różnice między rynkiem NewConnect a GPW [5]:

- brak instrumentów pochodnych i obligacji,
- identyczne zasady i stały krok notowań dla wszystkich walorów,
- brak transakcji pakietowych,
- obowiązkowy animator rynku,
- dwukrotnie szersze widełki statyczne,
- brak widełek dynamicznych.

Spółki notowane na GPW są objęte statycznymi i dynamicznymi widełkami notowań, które ograniczają zakres wahań cenowych w trakcie pojedynczej sesji (statyczne) i pomiędzy kolejnymi realizowanymi zleceniami (dynamiczne).

3. Analiza podstawowych wskaźników NewConnect

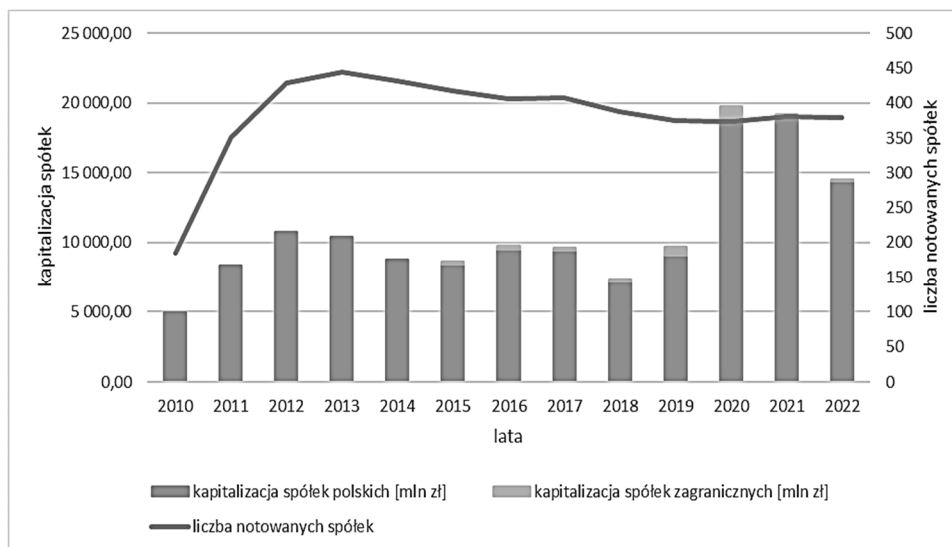
W poniższej tabeli przedstawiono analizę podstawowych wskaźników NewConnect tj. kapitalizacja spółek ogółem, liczba notowanych przedsiębiorstw, liczba debiutów i wycofań od 2010 roku.

Tab. 1. Kapitalizacja spółek ogółem, liczba notowanych przedsiębiorstw, liczba debiutów w latach 2010-2022 na rynku NewConnect

Lata	Debiutujące spółki (w tym zagraniczne)	Liczba notowanych spółek (w tym zagraniczne)	Kapitalizacja spółek ogółem (w tym zagraniczne) [mln zł]	Wycofane (w tym zagraniczne)
2010	86	185	4 970,95	-
2011	172	351	8 383,50	-
2012	89(8)	429(8)	10 804,74	11
2013	42(3)	445(11)	10 444,88	26
2014	22(0)	431(10)	8 752,35	36(1)
2015	19 (1)	418 (10)	8664,25 (247,71)	32(1)
2016	16 (0)	406 (8)	9798,86 (323,32)	30(2)
2017	19 (0)	408 (7)	9616,75 (208,02)	17(1)
2018	15 (0)	387 (6)	7385,91 (234,90)	36 (1)
2019	15 (0)	375 (6)	9705,06 (609,95)	27 (0)
2020	14 (0)	373 (5)	19759,87 (1 090,89)	16 (1)
2021	32 (0)	380 (4)	19182,93 (214,32)	25 (1)
2022	16 (0)	379 (4)	14516,70 (121,38)	17 (0)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [3]

Dane zaprezentowane w tab. 1 wskazują, że liczba podmiotów na NewConnect od 2013r. stopniowo spadała. Analizując liczbę spółek debiutujących można zauważyć spadek już od roku 2011. W roku tym wprowadzono do obrotu akcje 172 podmiotów, w następnym roku znacznie mniej, bo tylko 89 spółek. W kolejnych latach można było zaobserwować dalsze spadki notowanych spółek. W 2015 roku na rynku NewConnect zadebiutowało już tylko kilkanaście podmiotów. Jednocześnie widoczny jest wzrost liczby podmiotów wycofywanych z rynku. Tempo wycofań spadało po 2018 roku. Jednak na przestrzeni tych lat, w każdym roku liczba wycofań przewyższała liczbę debiutów. Wyjątkowy pod tym względem jest rok 2021, gdzie zanotowano 32 nowe spółki, a wycofano 25 spółek. Przyczyną wycofania z obrotu zazwyczaj były problemy z bezpieczeństwem obrotu lub interesu uczestników obrotu, wynikające przeważnie z niewłaściwego wykonywania obowiązków informacyjnych przez spółki, bądź też upadłość emitenta lub przeniesienie spółki na Giełdę Papierów Wartościowych. Spółki wychodzące z tego rynku są przeniesione na Giełdę Papierów Wartościowych lub wykluczone z obrotu giełdowego. Analizując liczbę debiutów można zaobserwować pewną stałą liczbę początkujących emitentów.



Rys. 1. Wykres obrazujący kapitalizację i liczbę spółek notowanych na rynku NewConnect w latach 2010-2022

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [3]

Analiza danych przedstawionych na wykresie (rys. 1) pozwala wnioskować, że w latach 2010-2012 nastąpił znaczący wzrost kapitalizacji rynku NewConnect. Jest to związane z ponad dwukrotnym zwiększeniem ilości spółek notowanych na rynku. W badanym okresie, najwięcej spółek notowanych na tym rynku było w 2013 roku, bo aż 445 spółek. W kolejnych latach można zaobserwować więcej

wychodzących niż debiutujących spółek, co w rezultacie daje spadek całkowitej ich liczby.

Od 2012 roku miały miejsce wahania kapitalizacji aż do 2019 roku, z załamaniem w 2018 roku, w którym kapitalizacja wynosiła ogółem 7385,91 mln zł, najmniej w ostatnim dziesięcioleciu. Wpływ na ten spadek miały najprawdopodobniej ograniczenia wzrostu gospodarczego, a także okres przejściowy w wykorzystywaniu dotacji unijnych. Następnie zanotowano ponownie wzrost kapitalizacji ogółem aż do poziomu blisko 20 miliardów złotych. Trzeba zaznaczyć, iż w liczbie notowanych spółek odnotowano nadal niewielki spadek, choć od 2018 można uznać liczbę notowanych spółek jako w miarę stabilną. Może to wynikać z faktu, iż spółki wykorzystują rynek NewConnect do startu w giełdowy świat (zgodnie z założeniem). Ostatnie lata stanowiły dość trudny czas, jednak jak można zauważyć małe przedsiębiorstwa radzą sobie całkiem dobrze. Pomimo pandemii, konfliktu zbrojnego u wschodnich sąsiadów i kryzysu energetycznego na świecie kapitalizacja spółek mocno wzrosła. Wartość giełdowa w tym okresie osiągnęła najwyższe wartości w historii rynku New Connect.

Pierwsza zagraniczna spółka (czeska) na rynku NewConnect była notowana 16 października 2008 roku, natomiast informacje o udziale w rynku zagranicznych spółek zostały uwzględnione od 2015 roku co prezentują dane zawarte w tab. 1 oraz na rys. 1.

4. Spółki na rynku NewConnect – przykłady

4.1. *Kubota S.A.*

Marka Kubota powstała w 2019 roku w Łodzi. Pierwszym produktem były piankowe klapki na rzep, które zostały sprowadzone do Polski z Chin. W tym okresie emitent nie był posiadaczem marki Kubota. Od 2019 r. Kubota S.A. prowadzi podstawową działalność na rynku dóbr konsumpcyjnych w segmencie sprzedaży detalicznej oraz hurtowej odzieży, obuwia i akcesoriów. Emitent importuje większość sprzedawanych towarów z Azji. Sprzedaż w segmencie detalicznym opiera się głównie na wolumenach generowanych przez e-commerce, z wykorzystaniem własnego sklepu internetowego oraz platform zewnętrznych takich jak Allegro, Empik, Decathlon. Sprzedaż hurtowa podzielona jest na sprzedaż produktów niepersonalizowanych oraz personalizowanych. Emitent prężnie rozwija dział odzieżowy, czego dowodem jest m.in. premiera wspólnej kolekcji z Reserved, marką należącą do LPP S.A. Wśród oferty Spółki Kubota, do najważniejszych z punktu widzenia generowanych przychodów Spółka zalicza: klapki- głównie klapki Rzep oraz Basic, a także skarpety. W czerwcu 2021 roku emitent wprowadził do sprzedaży swoją pierwszą kolekcję odzieży, w tym bluz, t-shirtów i dresów. W czerwcu 2022 roku nastąpiła premiera najnowszej, kolekcji unisex złożonej z ubrań, kłapek i akcesoriów. Emitent nie ponosi dużych kosztów związanych z utrzymaniem stacjonarnych punktów sprzedaży, w tym w głównej mierze kosztów związanych z najmem przestrzeni handlowych oraz zatrudnieniem personelu w punktach stacjonarnych, ponieważ prowadzi głównie sprzedaż w kanale online oraz sprzedaż hurtową [6]. Pierwsze

transakcje kupna i sprzedaży papierów wartościowych emitenta zawierane były w dniu 21 listopada 2022 roku o godz. 11.00. Niestety cena akcji spółki Kubota spadła na otwarciu sesji o 3 zł w stosunku do zaproponowanej ceny wynoszącej 13 zł, przy bardzo małych obrotach i kursie odniesienia akcji na poziomie 13 zł cały biznes Kuboty można było wyceniać na około 18,2 mln zł. Przy 10 zł na początku notowań, na NewConnect kapitalizacja spadła do 14 mln zł. Niestety nie był to udany start.

4.2. Maxipizza S.A.

Spółka Maxipizza S.A. zadebiutowała na rynku NewConnect 21 lutego 2008 roku. Była to 35 spółka na tym rynku oraz 11 debiutant w tym roku. Prowadzi ona restauracje w segmencie casual dining, czyli proponujące codzienne posiłki o wysokiej jakości w średnim zakresie cenowym, plasujące się powyżej restauracji typu fast food, a nieco niżej od typowych restauracji. W ofercie spółki znajduje się pizza. Oprócz serwowania pizzy w lokalach, spółka świadczy również usługi dowozu pizzy na zamówienia telefoniczne, na terenie miast, w których mieszczą się lokale Maxipizza S.A. Paweł Molenda, prezes Zarządu spółki Maxipizza SA powiedział: – *To wspaniałe, że rynek NewConnect powstał i dzięki niemu małe spółki z wizją mają możliwość pozyskania kapitału* [7]. W dniu 21 lutego 2008 roku do alternatywnego systemu obrotu wprowadzone zostało 250000 akcji serii B, 1000000 akcji serii C, 650000 akcji serii D [8].

4.3. Szar S.A.

Spółka Szar S.A. została założona przed dwóch braci Szymona i Andrzeja Ruraczy w 1988 roku. Na rynku NewConnect jest notowana od 2008 roku. Misją spółki jest specjalizowanie się w produkcji wysokiej jakości produktów i świadczenie usług na najwyższym poziomie. Jednym z głównych obszarów działalności firmy jest import antracytu z przeznaczeniem na rynek krajowy, eksport oraz potrzeby własnej produkcji. Szar S.A. zajmuje się również produkcją materiałów wsadowych i pomocniczych dla hutnictwa oraz odlewnictwa np. zasyпки, mieszanki, fluoryt metalurgiczny, piasek chromitowy i boksyt kalcynowany, lekkich konstrukcji stalowych takich jak specjalistyczne stojaki czy palety, wysokiej jakości rur i profili stalowych, wykorzystywanych w szczególności w przemyśle motoryzacyjnym, meblowym oraz budownictwie, kotłów elektrodowych FOTOVOLTA służących do ekologicznego ogrzewania pomieszczeń oraz wody użytkowej [9].

5. Wnioski

NewConnect spełnia niektóre warunki dobrze rozwiniętego rynku papierów wartościowych, takie jak: warunki niezbędne do uczciwej konkurencji pomiędzy uczestnikami rynku, stabilna waluta, stabilne otoczenie makroekonomiczne oraz polityczne. Jednocześnie wymagania tego rynku są obniżone by dać szanse rozwijającym się spółkom akcyjnym. Niektóre z nich po pewnym czasie wycofują się z rynku, inne wsiadają w rynek giełdowy gdyż rozwijają się na tyle by wejść na rynek podstawowy Giełdy Papierów Wartościowych. Z obecnością papierów wartościowych w obrocie publicznym wiąże się bezpłatna promocja firmy w środkach masowego

przekazu. Analizując rynek dochodzimy do wniosku że powstanie takiego miejsca do pozyskania kapitału dla innowacyjnych, małych firm jest bardzo korzystne. Pozycja tych spółek na rynku byłaby słabsza i nie miałyby tak dużych szans na rozwój, gdyby nie NewConnect.

Bibliografia

1. Jagielnicki A., *NewConnect nowa szansa na duże zyski*, Helion, Warszawa 2009.
2. Nawrot W. *Rynek kapitałowy i jego rozwój*, CeDeWu, Warszawa 2008.
3. <https://newconnect.pl>.
4. <https://www.gpwinfostrefa.pl/alternatywny-system-obrotu-aso-ats-czym-jest/>.
5. <https://www.fxmag.pl/co-to-jest/co-to-sa-widelki-dynamiczne>.
6. <https://kubotastore.pl/historia-marki>.
7. <https://www.finance.egospodarka.pl/28494,Debiut-spolki-Maxipizza-na-New-Connect,1,48,1.html>.
8. <https://www.maxipizza.pl/inwest,nagieldzie>.
9. <https://szar.pl/o-nas/>.
10. https://dbc.wroc.pl/Content/73205/Kordela_Rozwoj_Konkurencyjnosci_Rynku_Newconnect_w_Swietle.pdf.
11. [https://repozytorium.uni.wroc.pl/Content/127821/PDF/Zachowania_i_anomalie_na_rynku_NewConnect%20\(1\).pdf](https://repozytorium.uni.wroc.pl/Content/127821/PDF/Zachowania_i_anomalie_na_rynku_NewConnect%20(1).pdf).

Patryk Kulik¹

Rozwój rynku polskich obligacji skarbowych w latach 2014-2021

1. Wstęp

Obligacja jest jedną z podstawowych form papierów wartościowych. Obligacje są niezwykle zróżnicowane, mogą być emitowane przez różne podmioty, różnić się wysokością oprocentowania, okresem zapadalności, czy świadczeniem zwrotnym.

Zróżnicowanie dostępności i samych cech obligacji pozwala na zwiększenie potencjalnych przychodów z rynku. Efekty są widoczne w aspekcie gospodarczym, społecznym, wpływają na potrzebę rozwoju emitentów. Źródło finansowania jakim jest emisja obligacji pozwala na zdobycie potrzebnych funduszy „na własnych warunkach”, pomijając system bankowy. Zaś dla inwestora jest to dobra alternatywa dla oszczędzania wolnych środków względem lokat terminowych.

Celem opracowania jest próba oceny rozwoju rynku obligacji skarbowych w Polsce. Badaniem objęto zarówno rynek Catalyst, jak też Treasury BondSpot. Badania przeprowadzono w oparciu o przegląd literatury oraz na podstawie danych statystycznych.

Rozwój rynku obligacji skarbowych jest ściśle powiązany z sytuacją gospodarczą i społeczną, odzwierciedla ją i pomaga rozwijać. Instytucje finansowe i osoby fizyczne, aby wyjść naprzeciw oczekiwaniom państwa, zabezpieczają swoje oszczędności. Razem z rosnącym deficytem publicznym i długiem publicznym wzrasta zapotrzebowanie państwa na przychody publiczne. Rozproszenie obligacji na rynek Catalyst i Treasury BondSpot Poland pozwala dotrzeć do różnych grup odbiorców oraz dostosować ofertę do ich możliwości.

2. Pojęcie i klasyfikacja obligacji

W świetle ustawy o obligacjach obligacje są papierami wartościowymi emitowanymi w seriach, które odzwierciedlają prawa majątkowe rozdzielone na określoną liczbę równych jednostek. Emitent obligacji w momencie zakupu staje się dłużnikiem wobec obligatariusza (właściciela obligacji) oraz zobowiązuje się do określonego świadczenia [13, s. 2]. Jednak w literaturze dotyczącej problematyki rynków

¹ Student II roku, I stopnia, Finanse i Rachunkowość, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

finansowych pojawiają się różne definicje. S. Thiel podkreśla przynależność obligacji do rynku kapitałowego [12, s. 26]. Zaś R. Pastusiak zaznacza, iż określone świadczenie nie musi być świadczeniem pieniężnym [11, s. 90].

Literatura przedmiotu przedstawia podział obligacji według różnych kryteriów [1, s. 38-44; 7, s. 115; 8, s. 1-6; 13, s. 28-33; 10, s. 5-12]:

a) kryterium emitenta:

- obligacje korporacyjne (przedsiębiorstw) – emitowane przez podmioty prowadzące działalność gospodarczą;
- obligacje komunalne (samorządowe, gminne) – emitowane przez jednostki samorządu terytorialnego, zwykle w obrocie niepublicznym i kierowane do instytucji finansowych;
- obligacje skarbowe – emitowane przez Skarb Państwa.

b) kryterium uprawnień obligatariusza (zobowiązań emitenta):

- pieniężne;
- niepieniężne;
- mieszane.

c) kryterium oprocentowania:

- o stałym oprocentowaniu – brak zmiany oprocentowania przez cały okres istnienia obligacji;
- o zmiennym oprocentowaniu – zmiana stopy oprocentowania jest zależna od poziomu stopy referencyjnej, zwykle jedna ze stóp funkcjonujących na rynku międzybankowym;
- zerokuponowe – nie występuje oprocentowanie, wartość wykupu jest równa wartości nominalnej, zaś sprzedaż jest z dyskontem;
- indeksowane – szczególny przypadek obligacji o zmiennym oprocentowaniu, oprocentowanie jest zwykle uzależnione od poziomu stopy inflacji.

d) obligacje bardziej złożone:

- o stopniowym wykupie – wykup obligacji odbywa się w ratach, zwykle w terminie płacenia odsetek;
- zamienna na akcje – posiadacz obligacji ma prawo wymienić obligację na akcję emitenta;
- z prawem wcześniejszego wykupu callable (call feature) – emitent może wykupić obligację przed terminem jej wykupu;
- z prawem wcześniejszego wykupu putable (put provision) – posiadacz ma prawo do zażądania wcześniejszego wykupu;
- obligacje dwuwalutowe – wartość nominalna i odsetki wyrażone są w różnych walutach;
- euroobligacje – obligacje w innej walucie, nie powiązane z walutą euro;
- obligacje zabezpieczone hipotecznie – w razie braku dotrzymania świadczenia obligatariusz ma prawo do udziału w sprzedaży nieruchomości.

Dla emitenta obligacja jest instrumentem czasowego korzystania z pozabankowych funduszy, zwykle średnio- i długookresowych. Emisja obligacji jest dla emitenta formą zasilenia w kapitał obcy o niskim koszcie, w porównaniu do innych form finansowania. Płatności odsetkowe z tytułu oprocentowania odpisuje się od podstawy opodatkowania zysku brutto podatkiem dochodowym, jako koszty finansowe, co występuje również przy kredytach bankowych, a jest przewagą nad emisją akcji. Zaś, w porównaniu z kredytami bankowymi, emitent nie płaci prowizji bankowych, a także nie podlega nadzorowi w trakcie wykorzystywania kolejnych transz kapitału [1, s. 38-39].

3. Rynek obligacji skarbowych w Polsce

Obligacja skarbową jest rodzajem instrumentu finansowego, gdzie emitentem jest Skarb Państwa. Ze względu na wiarygodność emitenta, charakteryzuje się całkowitą gwarancją wypłaty [5, s. 143]. Przez towarzyszące obligacjom niskie ryzyko, są zwykle kupowane przez osoby fizyczne, fundusze inwestycyjne, emerytalne i powiernicze. Może być oprocentowana w postaci odsetek lub dyskonta. W Polsce obligacje skarbowe są regulowane przez ustawę o finansach publicznych z dnia 27 sierpnia 2009 r., ustawę o obligacjach z dnia 15 stycznia 2015 r. oraz rozporządzenia Ministra Finansów.

Skarb Państwa, dzięki emisji papierów wartościowych, finansuje deficyt budżetowy i dług publiczny. W ten sposób realizowane są ważne cele przewidziane w budżecie państwa, a na które nie wystarcza dochodów budżetowych [6, s. 249-250].

Wedle konstrukcji prawnej polskie obligacje skarbowe mogą być emitowane w walucie polskiej lub euro. Dodatkowo wartość obligacji jest ograniczona, dla obligacji hurtowych jest to wartość 1000 jednostek waluty emisji lub jej wielokrotność, zaś dla obligacji detalicznych to 100 jednostek waluty [14, s. 356].

Obligacje są obracane na rynku pierwotnym oraz rynku wtórnym. Rynek pierwotny obligacji można podzielić na obligacje detaliczne i hurtowe. Obligacje detaliczne są sprzedawane poprzez bank PKO BP, telefonicznie oraz przez internet, kierowane są do osób fizycznych, osób prawnych i jednostek organizacyjnych nieposiadających osobowości prawnej. Są one obracane na Rynku Catalyst, który powstał z dniem 30 września 2009 roku [9, s. 77]. Detaliczne obligacje skarbowe występujące w obiegu można podzielić na rodzaj oprocentowania i okres zapadalności [16]:

- Trzymiesięczne oszczędnościowe obligacje skarbowe o oprocentowaniu stałym (OTS);
- Premiowe oszczędnościowe obligacje skarbowe o oprocentowaniu stałym (POS);
- Roczne oszczędnościowe obligacje skarbowe o zmiennej stopie procentowej (ROR);
- Dwuletnie oszczędnościowe obligacje skarbowe o zmiennej stopie procentowej (DOR);
- Trzyletnie oszczędnościowe obligacje skarbowe o stałej stopie procentowej (TOS);
- Czteroletnie indeksowane oszczędnościowe obligacje skarbowe o oprocentowaniu indeksowanym inflacją (COI);

-
- Emerytalne dziesięcioletnie oszczędnościowe obligacje skarbowe o oprocentowaniu indeksowanym inflacją (EDO);
 - Rodzinne sześcioletnie oszczędnościowe obligacje skarbowe o oprocentowaniu indeksowanym inflacją, dedykowane beneficjentom Programu Rodzina 500+ (ROS);
 - Rodzinne dwunastoletnie oszczędnościowe obligacje skarbowe o oprocentowaniu indeksowanym inflacją, dedykowane beneficjentom Programu Rodzina 500+ (ROD);
 - Krótkookresowe obligacje oszczędnościowe (KOS);
 - Roczne obligacje indeksowane (IR);
 - Roczne obligacje stałoprocentowe (RS);
 - Dwuletnie oszczędnościowe obligacje skarbowe o oprocentowaniu stałym (DOS);
 - Trzyletnie oszczędnościowe obligacje skarbowe o zmiennej stopie procentowej (TOZ);
 - Trzyletnie obligacje skarbowe o zmiennej stopie procentowej (TZ);
 - Pięcioletnie obligacje skarbowe o stałej stopie procentowej (SP).

Obligacje hurtowe sprzedawane są przez dealerów w drodze przetargu, w których mogą brać udział banki, instytucje kredytowe i finansowe. Dealerami Skarbowych Papierów Wartościowych mogą być tylko podmioty, które zawarły umowę z Ministrem Finansów [14, s. 356; 15, s. 628]. Obrót wtórny obligacji hurtowych obsługiwany jest przez Rynek Treasury BondSpot Poland, do którego mają dostęp uczestnicy Systemu Dealerów Skarbowych Papierów Wartościowych [15, s. 629]. Aktualnie posiada 24 uczestników, w tym 11 posiada status primary dealer. Rynek powstał w 2002 roku, a posiada minimalną wartość obrotu wynoszącą 5 mln zł [17]. Obecnie obsługuje następujące papiery wartościowe [18]:

- Obligacje 5-, 10-, 20-letnie o stałym oprocentowaniu (PFI);
- Obligacje 10-letnie o zmiennym oprocentowaniu (PFL);
- Obligacje 2-letnie zerokuponowe (PZC);
- Obligacje indeksowane inflacją (PFX);
- Roczne bony skarbowe (PTB).

Poza rynkiem rodzimym polskie obligacje skarbowe mogą być obracane na rynkach międzynarodowych. Emisja zagraniczna realizowana jest w celu wzmocnienia pozycji Polski na światowych rynkach finansowych. Pozwala to także zdywersyfikować źródła finansowania budżetu państwa [2, s. 36]. Do głównych programów w ramach emisji obligacji skarbowych na rynkach międzynarodowych należą [2, s. 37].

- Euro Medium Term Note Programme (EMTN) – emisje w EUR, we CHF oraz w JPY (private placement);
- Shelf na rynku amerykańskim – emisje w USD;
- Shelf na rynku japońskim – emisje w JPY.

Poziom rozwoju i stopień integracji rynku obligacji skarbowych rozpoczyna się wraz z przystąpieniem danego kraju do Unii Europejskiej, a następnie do obszaru euro [4, s. 413-415]. Po kryzysie finansowym w 2008 roku rynek obligacji międzynarodowych znacznie się rozwinął, jednak nie dla Polski. Przez przynależność do regionu Europy Wschodniej polskie obligacje zostały uznane za bardziej ryzykowne. Brak płynności na rynku negatywnie wpłynął na polską walutę i polskie papiery wartościowe.

4. Polski rynek obligacji – analiza statystyczna

4.1. Rynek Catalyst

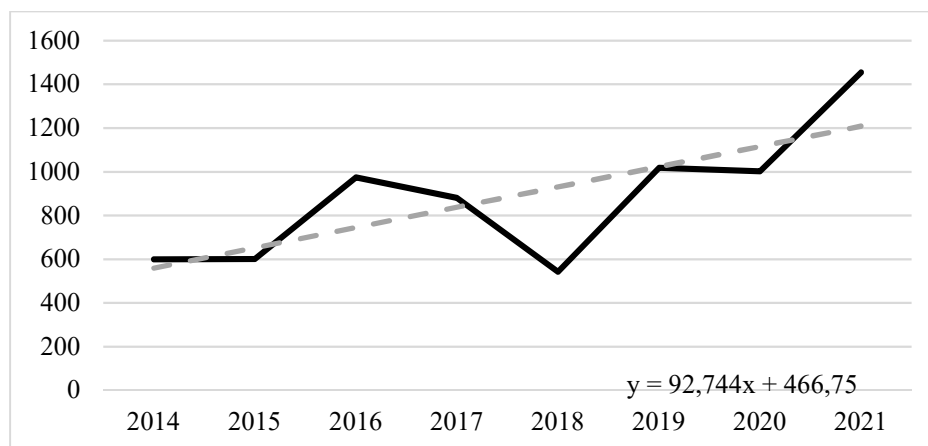
W tabeli 1 przedstawiono wolumen, liczbę transakcji i wartość obrotów obligacji skarbowych w transakcjach sesyjnych na rynku Catalyst. Na przestrzeni całego badanego okresu wolumen wzrósł o 77,64%, co przekłada się na wzrost o 613,38 tysięcy sztuk. Z kolei liczba transakcji wzrosła o 2,25 tysiąca transakcji, czyli o 32,32%, zaś wartość obrotu wzrosła w 2021 roku w porównaniu do 2014 roku o 855,54 miliona złotych, co stanowi wzrost o 142,71%.

Maksymalna wartość wszystkich badanych wskaźników miała miejsce w 2021 roku i wynosiła kolejno 1403,44 tysiące sztuk dla wolumenu obligacji, 9,20 tysiąca dla liczby transakcji i 1455,04 miliona złotych dla wartości obrotu. Sytuacja jest podobna dla minimum, gdyż wszystkie przypadają na 2018 rok. Wolumen przyjął wartość 536,90 tysięcy sztuk, liczba transakcji 6,02 tysiąca, zaś wartość obrotu wyniosła 542,47 miliona złotych.

Tab. 1. Przyrosty wolumenu, liczby transakcji i wartości obrotu w latach 2014-2021 w transakcjach sesyjnych na rynku Catalyst

Rok	Wolumen (w tys. szt.)	Liczba transakcji (w tys. szt.)	Wartość obrotu (w mln zł)	Przyrost wolu- menu do roku poprzed- niego (%)	Przyrost liczby transak- cji do roku poprzed- niego (%)	Przyrost wartości obrotu do roku poprzed- niego (%)
2021	1403,44	9,20	1455,04	47,04%	37,89%	45,12%
2020	954,43	6,67	1002,67	-4,78%	1,91%	-1,48%
2019	1002,30	6,55	1017,68	86,68%	8,77%	87,60%
2018	536,90	6,02	542,47	-39,12%	-21,83%	-38,36%
2017	881,96	7,70	880,09	-10,06%	21,91%	-9,71%
2016	980,58	6,32	974,74	72,48%	-8,83%	62,30%
2015	568,50	6,93	600,57	-28,04%	-0,36%	0,18%
2014	790,06	6,96	599,50	-	-	-

Źródło: Oprac. własne na podst. [19]



Rys. 1. Wartość obrotu obligacji skarbowych transakcji sesyjnych na rynku Catalyst w latach 2014-2021 [w mln zł]

Źródło: Oprac. własne na podst. [19]

Na rysunku 1 przedstawiono kształtowanie się wielkości obrotu obligacji na przestrzeni badanego okresu wraz z linią trendu ukazującą wzrost długookresowy na poziomie 92,74 miliona złotych rok do roku. Najszybszy spadek nastąpił w 2018 roku o wartości 337,61 miliona złotych, czyli 38,36% w porównaniu do 2017 roku, zaś najszybszy wzrost wystąpił w 2016 roku, co stanowiło wartość 374,18 miliona złotych, czyli wzrost o 62,30% w porównaniu do roku poprzedzającego. Największy spadek w ujęciu wartościowym nastąpił w 2018 roku, zaś największy wzrost w 2019 roku, który wyniósł 475,21 miliona złotych.

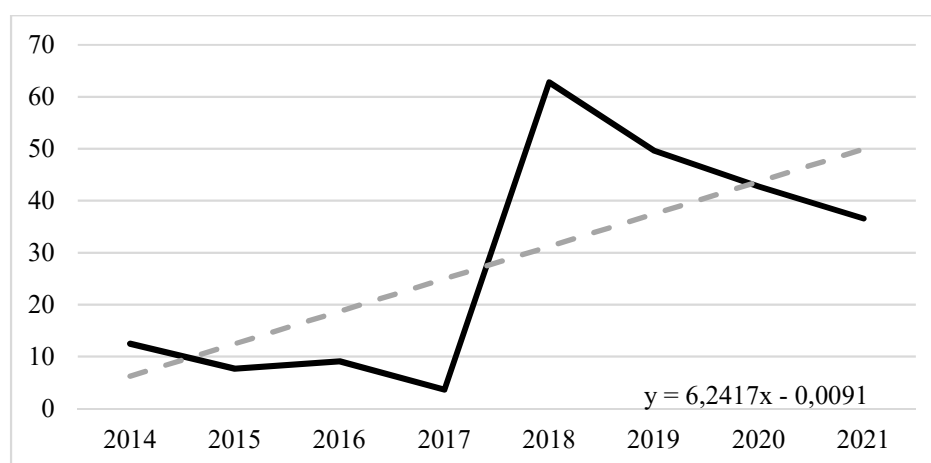
Tabela 2 przedstawia wyniki wolumenu, liczby transakcji wartości obrotu oraz przyrosty w porównaniu do roku poprzedniego transakcji pakietowych. W badanym okresie wolumen wzrósł o 24,92 tysiące sztuk, czyli o 211,23% w stosunku do 2014 roku, zaś wartość obrotu wzrosła o 192,90%, czyli 24,09 miliona zł. Ze względu na niską liczbę transakcji nie przeprowadzono porównania. Średnia liczba transakcji wynosiła w całym badanym okresie na poziomie 6,875.

Maksymalny wolumen miał miejsce w 2018 roku i wynosił 62,22 tysiąca sztuk. Wartość obrotu również osiągnęła najwyższą wartość w 2018 roku i kształtowała się na poziomie 62,76 miliona złotych. Zaś minimalne wartości przypadły na 2017 rok i były to odpowiednio 3,69 tysiąca sztuk wolumenu i 3,65 miliona złotych dla obrotu.

Tab. 2. Przyrosty wolumenu, liczby transakcji i wartości obrotu w latach 2014-2021 w transakcjach pakietowych na rynku Catalyst.

Rok	Wolumen (w tys. sztuk)	Liczba transakcji (w szt.)	Wartość obrotu (w mln zł)	Przyrost wolumenu do roku poprzed- niego (%)	Przyrost liczby transakcji do roku poprzed- niego (%)	Przyrost wartości obrotu do roku poprzed- niego (%)
2021	36,72	6	36,59	-6,54%	-14,29%	-14,37%
2020	39,29	7	42,72	-18,47%	0,00%	-13,86%
2019	48,19	7	49,59	-22,54%	-36,36%	-20,98%
2018	62,22	11	62,76	1585,18%	83,33%	1618,89%
2017	3,69	6	3,65	-60,60%	0,00%	-59,92%
2016	9,37	6	9,11	26,86%	100,00%	18,20%
2015	7,39	3	7,71	-37,39%	-66,67%	-38,29%
2014	11,80	9	12,49	-	-	-

Źródło: oprac. własne na podst. [19]



Rys. 2. Wartość obrotu obligacji skarbowych transakcji pakietowych na rynku Catalyst w latach 2014-2021 [w mln zł]

Źródło: Oprac. własne na podst. [19]

Rysunek 3 przedstawia kształtowanie wartości obrotu na przestrzeni badanego okresu wraz z linią trendu liniowego. Wskazuje na wzrost o 6,24 miliona rok do roku, jednak przez współczynnik determinacji na poziomie 0,46 wskazany trend nie jest wiarygodny.

4.2. Rynek Treasury BondSpot Poland

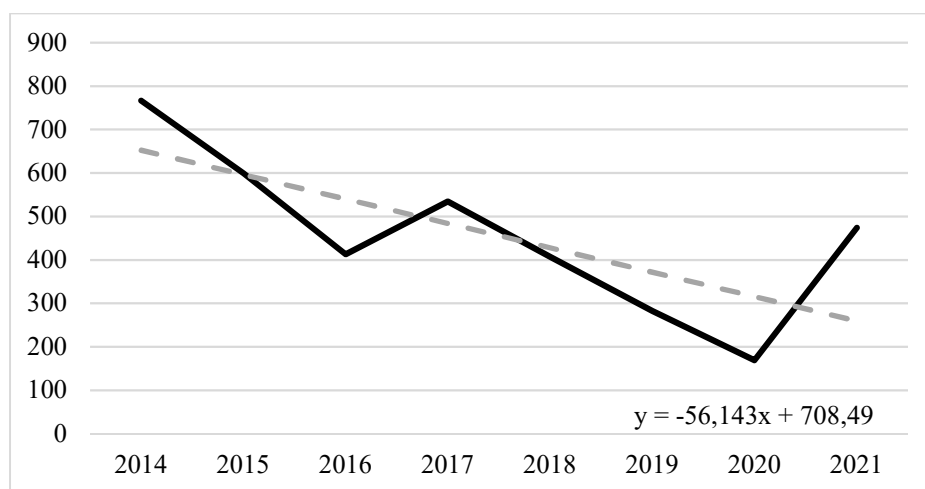
Zgodnie z wynikami prezentowanymi w tabeli 3 wolumen obligacji notowanych na rynku Treasury BondSpot Poland w 2021 roku spadł o 50,19%, czyli o 259 292,50 milionów sztuk, w porównaniu do 2014 roku. Podobną sytuację pokazuje liczba transakcji ze spadkiem o 65,90%, czyli o 16,40 tysięcy transakcji, zaś wartość obrotu w badanym okresie spadła o 38,13%, czyli o 292 308,46 miliarda złotych.

Maksymalną wartość dla wszystkich wskaźników odnotowano w 2014 roku. Dla wolumenu obligacji wynosiła 516 630,00 milionów sztuk, dla liczby transakcji 24,89 tysięcy transakcji, zaś dla wartości obrotu to 766 647,53 milionów w 2014 roku. Wartość minimalną również uzyskano w jednym roku dla wszystkich badanych wartości. W 2020 roku wolumen wyniósł 96 222,50 miliona sztuk, liczba transakcji wyniosła 3,91 tysiąca sztuk, a wartość obrotu to 169 125,02 miliona złotych.

Tab. 3. Przyrosty wolumenu, liczby transakcji i wartości obrotu w latach 2014-2021 na rynku Treasury BondSpot Poland

Rok	Wolumen (w tys. szt.)	Liczba transakcji (w tys. szt.)	Wartość obrotu (w mln zł)	Przyrost wolumenu do roku poprzedniego (%)	Przyrost liczby transakcji do roku poprzedniego (%)	Przyrost wartości obrotu do roku poprzedniego (%)
2021	257 337,50	8,49	474 339,07	167,44%	117,02%	180,47%
2020	96 222,50	3,91	169 125,02	-45,93%	-47,06%	-40,12%
2019	177 950,00	7,39	282 439,81	-34,64%	-22,23%	-30,66%
2018	272 252,50	9,50	407 328,53	-25,16%	-29,71%	-23,82%
2017	363 797,50	13,52	534 664,88	10,97%	-29,41%	29,52%
2016	327 827,50	19,15	412 792,38	-19,20%	-2,28%	-31,13%
2015	405 715,00	19,60	599 420,57	-21,47%	-21,28%	-21,81%
2014	516 630,00	24,89	766 647,53	-	-	-

Źródło: Oprac. własne na podst. [20]



Rys. 3. Wartość obrotu obligacji na rynku Treasury BondSpot Poland w latach 2014-2021 [w mld zł]

Źródło: Oprac. własne na podst. [20]

Na rysunku 3 przedstawiono wartość obrotu obligacji na przestrzeni analizowanych lat. Przedstawiona linia trendu liniowego przedstawia spadek wartości obrotu na każdy kolejny rok i sugeruje spadek o 56,14 miliona złotych każdego roku. Najszybszy spadek w stosunku do roku poprzedzającego odnotowano w 2020 roku i wynosił 40,12%, co oznacza spadek o 113 314,79 miliona złotych, zaś najszybszy wzrost przypada na 2021 rok, czyli 305 214,05 miliona złotych. W ujęciu wartościowym największy spadek, rok do roku, wystąpił w 2016 roku i wyniósł 186 628,19 miliona złotych, a największy wzrost wartości przypada na 2021 rok.

Tab. 4. Udział wartości obrotu rynku Catalyst w wartości obrotu ogółem (w%)

Rok	Wartość obrotu na rynku Catalyst (w mln zł)	Wartość obrotu na rynku Treasury BondSpot Poland (w mln zł)	Udział wartości obrotu rynku Catalyst w wartości obrotu ogółem
2021	1491,62	474 339,07	0,31
2020	1045,39	169 125,02	0,61
2019	1067,28	282 439,81	0,38
2018	605,24	407 328,53	0,15
2017	883,74	534 664,88	0,17
2016	983,85	412 792,38	0,24
2015	608,27	599 420,57	0,10
2014	611,99	766 647,53	0,08

Źródło: Oprac. własne na podst. [19, 20]

Porównując rynek Catalyst i Treasury BondSpot Poland pod względem wartości obrotu widać, że absolutna większość polskich obligacji skarbowych w obrocie wewnątrz Polski znajduje się na rynku Treasury BondSpot Poland. Największy udział procentowy rynku Catalyst łącznie do łącznego obrotu obligacjami stanowi 0,61% w 2020 roku, najmniejszy 0,08% w 2014 roku, a średni udział na przestrzeni całego badanego okresu wynosi 0,25%.

5. Wnioski

Obligacje skarbowe są podstawowym sposobem finansowania deficytu budżetowego i długu publicznego. Kształtowanie się wielkości obligacji świadczy o wysokości zapotrzebowania państwa na finansowanie przychodami, więc wysokość emitowanych obligacji można powiązać z kondycją finansową państwa.

Na podstawie analizy statystycznej danych dotyczących wielkości obrotów na rynku polskich obligacji skarbowych można wnioskować, iż:

1. Na rynek Catalyst w transakcjach sesyjnych systematycznie zwiększają się obroty;
2. Na rynku Catalyst w transakcjach pakietowych na początku badanego okresu rosły, jednak aktualnie maluje;
3. Na rynku Treasury BondSpot Poland wartość obrotów systematycznie maleją.

Wzrost wartości obrotu i wolumenu obligacji na rynku Catalyst sugeruje otwarcie się państwa na pozyskanie funduszy od osób fizycznych i przedsiębiorstw. Jednak udział tego rynku w ogólnej wartości obrotu obligacjami wciąż jest znikomy. Dodatkowo, może świadczyć o wzroście świadomości i wiedzy społeczeństwa na temat funkcjonowania rynków finansowych. Wzrost zamożności polskiego społeczeństwa spowodowała przyrost aktywów finansowych sektora detalicznego. Osoby fizyczne wybierają bezpieczne formy lokowania oszczędności. Najczęściej wybierane są produkty, które mają wysoką płynność.

Bibliografia

1. Antkiewicz S., *Polski rynek obligacji i innych papierów wartościowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011.
2. Bomba S., Polskie obligacje skarbowe na międzynarodowym rynku finansowym, *Studia i prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, Zeszyt naukowy 145, SGH, Warszawa 2015.
3. Bomba S., Polskie obligacje skarbowe na międzynarodowym rynku finansowym, *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, Zeszyt naukowy 145, SGH, Warszawa 2015.
4. Bukowska J., The Degree of Integration of the Bulgarian and Croatian Government Bond Markets into the Eurozone Government Bond Market, *European Research Studies Journal*, Volume XXIV, Special Issue 4, 2021.

5. Ciak J., *Emisja obligacji skarbowych jako jedno ze źródeł finansowania deficytu budżetowego w Polsce*, [w:] Pomorska A. (red.), *Finanse publiczne*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2006.
6. Ciak J., Górniewicz G., Bony i obligacje skarbowe jako instrumenty finansowania deficytu budżetowego w Polsce, *Studia Prawno-Ekonomiczne*, t. LXXXII, Łódź 2010.
7. Dmowski A., Prokopowicz D., *Rynki finansowe*, Difin, Warszawa 2010.
8. Fabozzi F., *Rynki obligacji. Analiza i strategię*, WIG-Press, Warszawa 2000.
9. Gemra K., *Inwestorzy indywidualni wobec bezprospektowych publicznych emisji obligacji*, [w:] Czerwińska T., Nowak A. (red.), *Rynek kapitałowy – szanse i bariery*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2017.
10. Jajuga K., *Obligacje i akcje*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2010.
11. Pastusiak, R., *Przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym. Operacje giełdowe rynku publicznego i niepublicznego*, CeDeWu, Warszawa 2010.
12. Thiel S., *Rynek kapitałowy i terminowy*, Komisja Nadzoru Finansowego, Warszawa 2010.
13. Ustawa z 15 stycznia 2015 o obligacjach, Dz. U. z 2015 poz. 238, z późn. zm.
14. Zapadka P., Mikos-Sitek A., [w:] Misiąg W. (red.), *Ustawa o finansach publicznych. Ustawa o odpowiedzialności za naruszenie dyscypliny finansów publicznych*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2019.
15. Zawadzka P., Ofiarski Z., *Ustawa o finansach publicznych. Komentarz*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa 2019.
16. <https://www.gov.pl/web/finanse/obligacje-detaliczne1> [dostęp: 04.04.2023 r.].
17. https://www.bondspot.pl/o_rynku [dostęp: 05.04.2023 r.].
18. https://www.bondspot.pl/instrumenty_TBSPoland [dostęp: 05.04.2023 r.].
19. https://www.gpw.pl/biblioteka-gpw-lista?gpwlc_id=10 [dostęp: 08.04.2023 r.].
20. https://www.bondspot.pl/statystyki_TBSPoland [dostęp: 08.04.2023 r.].

Agata Fituch¹, Wiktoria Kucharska²

Analiza wpływów z tytułu podatku dochodowego a stopa bezrobocia w Polsce w latach 2015-2022

1. Wstęp

Zjawisko bezrobocia jest bez wątpienia jednym z najbardziej znaczących w gospodarce Polski, ale i każdego innego kraju, ponieważ osoby bezrobotne są mniej zdolne do wydawania pieniędzy i konsumpcji, co powoduje spadek popytu i spowolnienie wzrostu gospodarczego. Bezrobocie jest zjawiskiem złożonym, które jest zależne od wielu czynników, a jednocześnie wpływa na wiele aspektów gospodarki. Osoby pracujące napędzają rozwój gospodarki, dzięki czemu wpływy do budżetu państwa mogą stawać się coraz większe, a przede wszystkim dotyczy to wpływów z tytułu podatku dochodowego, który jest bezpośrednio związany z podejmowaniem pracy.

2. Podatki dochodowe a stopa bezrobocia

Podatek dochodowy to rodzaj daniny publicznej, której przedmiotem opodatkowania jest dochód. Kryterium wyróżnienia podatków dochodowych jest kryterium źródła poboru podatku, według którego wyróżnić można: podatki przychodowe, a więc te, których przedmiotem opodatkowania jest przychód, tj. kwota należna lub otrzymana z tytułu dokonanych świadczeń, podatki dochodowe, a więc te których przedmiotem jest przychód pomniejszony o koszty poniesione w celu jego uzyskania, podatki majątkowe, których przedmiotem opodatkowania jest posiadanie majątku, nabycie lub zbycie majątku, bądź przyrost majątku, podatki konsumpcyjne, których istotą jest opodatkowanie konsumpcji, a więc sposobu dysponowania przez podatnika jego dochodem, w tym zużywania wypracowanego dochodu lub zgromadzonego majątku [5].

Podatki w gospodarce pełnią ważne funkcje, ponieważ stanowią podstawowe źródło dochodów budżetu państwa i jednostek samorządu terytorialnego. Podatki dochodowe obejmują praktycznie wszystkie osoby fizyczne i prawne funkcjonujące na rynku, dlatego też stanowią podstawowe narzędzie wpływania przez

¹ Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, Wydział Ekonomii i Finansów.

² Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, Wydział Ekonomii i Finansów.

państwo na gospodarkę. Jednak najważniejszą funkcją podatków dochodowych jest funkcja fiskalna, polegająca na dostarczaniu państwu oraz samorządom odpowiednich dochodów na pokrycie wydatków publicznych. Funkcja regulacyjna podatków polega na przesuwaniu części dochodów w postaci podatków od podatników do budżetu państwa w celu realizacji funkcji państwa. Funkcja stymulacyjna podatków polega na takim konstruowaniu podatków, aby oddziaływały one na decyzje gospodarcze podatników np. w zakresie kierunków i rodzajów działalności gospodarczej. Funkcja ta stawia podatnikowi cel ekonomiczny, którym jest wspieranie określonego rodzaju działalności gospodarczej [2, s. 5-6].

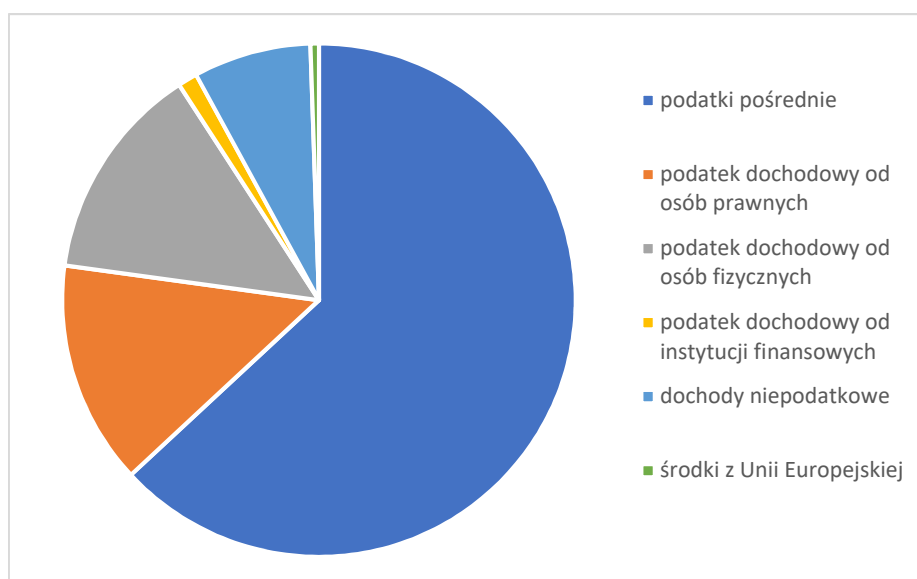
Zjawisko bezrobocia cechuje wieloaspektowy charakter. Trudne jest wskazanie jego dokładnej definicji. Bezrobocie jest to zjawisko społeczne polegające na tym, że grupa zdolnych do pracy i chcących ją podjąć nie znajduje zatrudnienia. Uważa się, iż pojęcie „bezrobocie” wprowadził ekonomista J.A. Hobson w latach dziewięćdziesiątych XIX wieku. Określił on bezrobocie „przymusową bezczynnością robotników”, akcentując jego negatywne skutki z punktu widzenia całego społeczeństwa jak i jednostek [3, s. 13]. Rozważania o bezrobociu wywodzące się z tego okresu, przez ekonomistów nazywane są dzisiaj „tradycyjnym ujęciem neoklasycznym tego zagadnienia. Istotną osobą neoklasycznego podejścia do zagadnienia bezrobocia był A.C. Pigou. Analizował on bezrobocie przez obserwacje rynku pracy, jak również specyficznych dla gospodarki rynkowej zmieniających się relacji podaży pracy oraz popytu na pracę [3, s. 100]. Z kolei D. Dornbusch, D. Begg oraz S. Fisher definiują bezrobocie jako „liczba osób zarejestrowanych jako poszukujące pracy i jednocześnie niezatrudnionych” [1, s. 15].

Udział bezrobocia na funkcjonowanie mieszkańców znajduje odzwierciedlenie między innymi w podwyższonych składkach ubezpieczeniowych i podatkach, kosztach świadczeń społecznych, niewykorzystywanych ludzkich możliwościach oraz występowaniu zachowań patologicznych. Głównymi przyczynami bezrobocia jest niski poziom wykształcenia, szybki rozwój nowych technologii, czy bierna postawa bezrobotnych. Innymi przyczynami bezrobocia są np.: sezonowość zatrudnienia, bierna postawa bezrobotnych oraz wysokie świadczenia socjalne. Konsekwencjami dla bezrobocia są natomiast bezpośrednie koszty ekonomiczne, takie jak świadczenia z pomocy społecznej, czy wydatki z Funduszu Pracy. Innymi konsekwencjami są natomiast zagrożenie egzystencji, szkody moralno-etyczne bądź konflikty społeczne. Bezrobocie mierzone jest za pomocą stopy bezrobocia, którą definiuje się jako iloraz liczby osób bezrobotnych do liczby ludności aktywnej zawodowo.

Między podatkami dochodowymi a bezrobociem występuje pewna zależność, bowiem wraz ze zwiększającą się stopą bezrobocia, wpływy do budżetu państwa z tytułu podatków dochodowych zmniejszają się, ponieważ w gospodarce jest wtedy mniej osób mogących odprowadzać te podatki. Z drugiej strony wysokość podatków oddziałuje na poziom zatrudnienia. Zbyt wysoki poziom podatków odstrasza osoby fizyczne i prawne przed podjęciem się legalnej i rejestrowanej pracy czy działalności, rośnie wtedy udział szarej strefy oraz poziom bezrobocia.

3. Analiza wpływów z tytułu podatku dochodowego w Polsce w latach 2015-2022

Ustalanie budżetu państwa to jedna z najważniejszych kwestii, jakiej podejmuje się rząd sprawujący władzę w danym czasie. Budżetem państwa nazywamy coroczny plan, który uwzględnia planowane przychody oraz wydatki państwa. W skład budżetu wchodzi wpływ z podatków pośrednich i bezpośrednich, dochody niepodatkowe, dochody jednostek budżetowych oraz dochody zagraniczne. Wydatkami natomiast są: koszty obsługi długu publicznego, dotacje, obsługi sfery budżetowej oraz rozliczenia z bankami.



Rys. 1. Struktura wpływów do budżetu państwa w 2022 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ministerstwo Finansów, Szacunkowe dane o wykonaniu budżetu państwa za styczeń-grudzień 2022 roku, marzec 2022

Jak można zauważyć na rysunku 1, największą część wpływów do budżetu państwa stanowią podatki pośrednie, w których skład wchodzi przede wszystkim podatek VAT od towarów i usług oraz podatki akcyzowe. Drugą co do wielkości grupą tworzącą wpływy do budżetu państwa są podatki dochodowe. Możemy wśród nich wyszczególnić podatek dochodowy od osób prawnych, fizycznych oraz od instytucji finansowych. Podatek dochodowy jest to obowiązkowe świadczenie pieniężne należne Urzędowi Skarbowemu, którego wysokość zależy od uzyskanego dochodu.

Szczegółowe dane dotyczące charakterystyki dochodów budżetowych państwa zostały przedstawione w tabeli 1.

Tab. 1. Struktura i dynamika zmian dochodów budżetowych państwa ogółem w podziale na dochody podatkowe oraz dochody niepodatkowe w latach 2015-2022 w mln zł

Lata	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Dynamika
Dochody podatkowe	259673,5	273138,4	315257,4	349 353,80	367290,7	370261,8	432170,4	465456,1	79,25%
Dochody niepodatkowe	27710,2	40131,3	33671,7	28887,9	31379	47401,9	60521,2	36893,2	33,14%
Dochody ogółem	289136,7	314683,6	350414,7	380048,1	400535,3	419795,7	494843,5	504968,2	74,64%

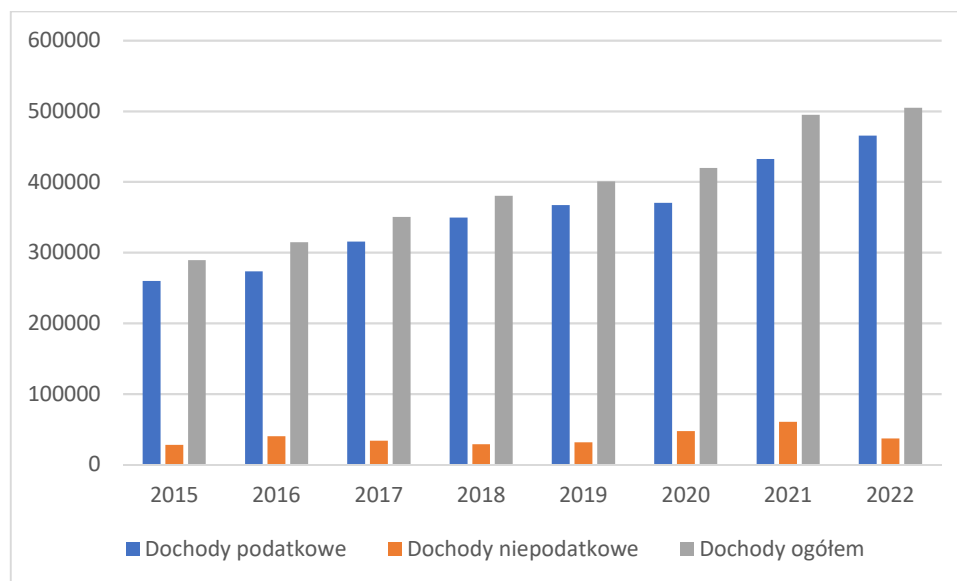
Źródło: Opracowanie własne na podstawie Główny Urząd Statystyczny, <https://bdm.stat.gov.pl/>, [dostęp: 15.09.2023 r.]

Z danych zawartych w tabeli 1. Można zauważyć, że zdecydowanie największą część dochodów budżetowych państwa stanowią dochody podatkowe. Dynamika wzrostu dochodów z tego tytułu sięga prawie 80%, co oznacza, że wpływy z podatków są z roku na rok coraz większe. Dochody niepodatkowe oraz środki z Unii Europejskiej to jedynie niewielki ułamek wszystkich wpływów, co roku wynoszą one od kilku do kilkadziesiąt miliardów złotych. Oznacza to, że to podatki są siłą napędową budżetu państwa i one w późniejszym etapie będą wykorzystywane jako wydatki na potrzeby publiczne.

Tab. 2. Udział poszczególnych dochodów w dochodach ogółem w latach 2015-2022

Lata	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Dochody podatkowe	89,81%	86,80%	89,97%	91,92%	91,70%	88,20%	87,33%	92,18%
Dochody niepodatkowe	9,58%	12,75%	9,61%	7,60%	7,83%	11,29%	12,23%	7,31%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Główny Urząd Statystyczny, <https://bdm.stat.gov.pl/>, [dostęp: 15.09.2023 r.]



Rys. 2. Udział poszczególnych dochodów w dochodach ogółem w latach 2015-2022

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Główny Urząd Statystyczny, <https://bdm.stat.gov.pl/>, [dostęp: 15.09.2023 r.]

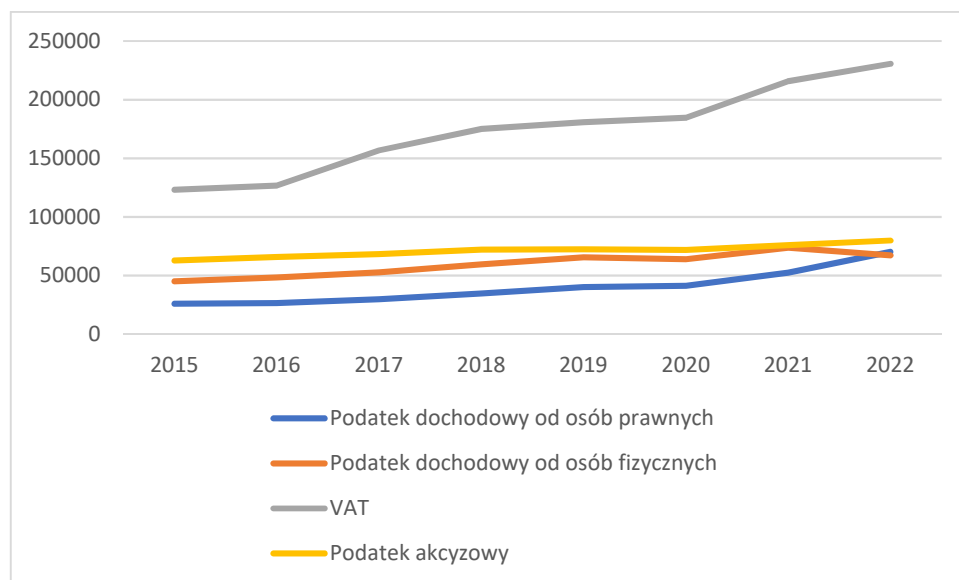
Tabela 2 wraz z Rysunkiem 2 przedstawiają udział poszczególnych dochodów w porównaniu do dochodów ogółem. Można zauważyć, że zdecydowanie większość dochodów, stanowią dochody podatkowe. Dochody niepodatkowe są niewielką częścią wszystkich dochodów budżetowych państwa, ich udział waha się między 7% a 12,75%. W analizowanym okresie dochody te charakteryzują się dużą zmiennością, natomiast w przypadku dochodów podatkowych, można zauważyć trend wzrostowy w latach 2016-2019, po czym w latach 2020-2021 ich udział w dochodach ogółem spadał, by w 2022 znów wzrosnąć.

Tab. 3. Struktura wpływów podatkowych do budżetu państwa latach 2015-2022 w mln zł

Lata	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Dynamika
Podatek dochodowy od osób prawnych	25813,4	26381,4	29758,5	34640,9	39984,7	41293,1	52373,8	70136,6	171,71%
Podatek dochodowy od osób fizycznych	45040	48232,4	52668,8	59558,7	65444,9	63797,4	73606,2	68107,2	51,21%
VAT	123120,8	126584,1	156801,2	174947,1	180891,8	184551,9	215734,0	230586,4	87,28%
Podatek akcyzowy	62808,6	65749,3	68261,3	72108,5	72395,9	71787,3	75798	79773,4	27,01%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Główny Urząd Statystyczny, <https://bdm.stat.gov.pl/>, [dostęp: 11.04.2023 r.]

Dane w tabeli 3 przedstawiają strukturę wpływów podatkowych do budżetu państwa w latach 2015-2022. Zdecydowanie największe wpływy osiągane są z tytułu podatku od towarów i usług (VAT), dynamika zmian tego wskaźnika także kształtuje się na wysokim poziomie, ponieważ w ciągu 8 lat, wpływy z VAT-u wzrosły o 87,28%. Jednak najwyższą dynamiką zmian charakteryzował się podatek dochodowy od osób prawnych, w badanym okresie dochody z jego tytułu wzrosły aż o 171,71%. Wpływy z podatków dochodowych od osób fizycznych powiększyły się tylko o 51,21%. Państwo co roku osiąga coraz większe przychody z podatków dochodowych, wyjątkiem był 2020 rok, gdzie do budżetu państwa wpłynęło o 339 milionów złotych mniej niż w roku poprzednim. Przyczyną prawdopodobnie był wybuch pandemii i zmniejszenie się dochodów wielu osób fizycznych oraz przedsiębiorstw. Podatek akcyzowy w badanym okresie odznaczył się największą stałością, bo jego zmiana wynosiła tylko 27%.

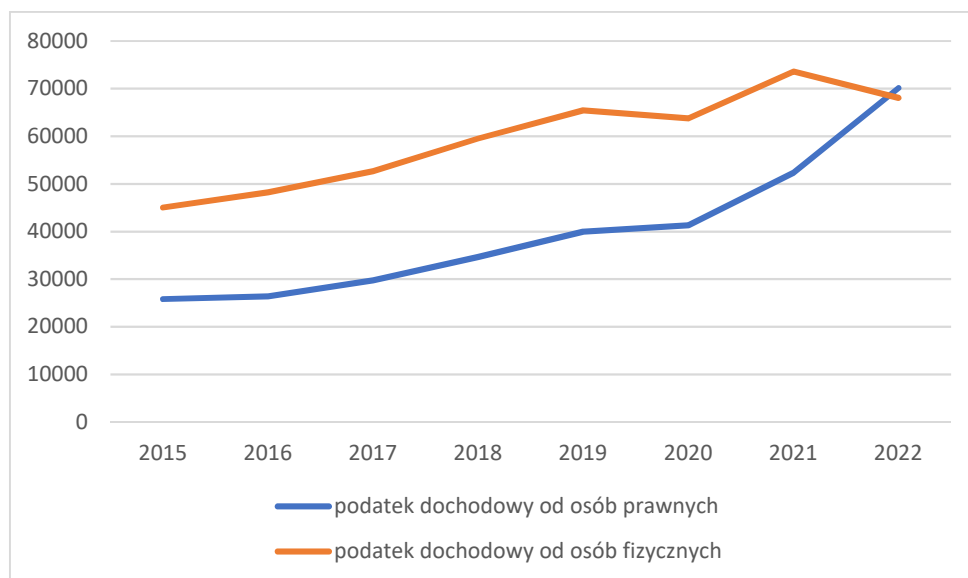


Rys. 3. Struktura wpływów podatkowych do budżetu państwa latach 2015-2022 w mln

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Główny Urząd Statystyczny,
<https://bdm.stat.gov.pl/>, [dostęp: 11.04.2023 r.]

Tendencję zmian w strukturze wpływów podatkowych do budżetu doskonale widać na rysunku 3. Można dostrzec, że największą stałością wyróżniały się wpływy z podatku akcyzowego oraz podatku od osób fizycznych. Środki napływające z podatku VAT stanowią największą część dochodów budżetowych oraz charakteryzują się wyraźnymi skokami w latach 2015 oraz 2020. Wpływy z tytułu podatków od osób prawnych wyróżniały się stałością w latach 2015-2020, a następnie zaczęły wzrastać w większym tempie.

Dane w tabeli 3 przedstawiają strukturę wpływów podatkowych do budżetu państwa w latach 2015-2022. Zdecydowanie największe wpływy osiągane są z tytułu podatku od towarów i usług (VAT), dynamika zmian tego wskaźnika także kształtuje się na wysokim poziomie, ponieważ w ciągu 8 lat, wpływy z VAT-u wzrosły o 87,28%. Jednak najwyższą dynamiką zmian charakteryzował się podatek dochodowy od osób prawnych, w badanym okresie dochody z jego tytułu wzrosły aż o 171,71%. Wpływy z podatków dochodowych od osób fizycznych powiększyły się tylko o 51,21%. Państwo co roku osiąga coraz większe przychody z podatków dochodowych, wyjątkiem był 2020 rok, gdzie do budżetu państwa wpłynęło o 339 milionów złotych mniej niż w roku poprzednim. Przyczyną prawdopodobnie był wybuch pandemii i zmniejszenie się dochodów wielu osób fizycznych oraz przedsiębiorstw. Podatek akcyzowy w badanym okresie odznaczył się największą stałością, bo jego zmiana wynosiła tylko 27%.



Rys. 4. Struktura wpływów do budżetu państwa z tytułu podatków dochodowych od osób fizycznych i prawnych w latach 2015-2022

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Główny Urząd Statystyczny, <https://bdm.stat.gov.pl/>, [dostęp: 11.04.2023 r.]

Na rysunku 4 doskonale widać rozbieżność między wielkością podatku dochodowego od osób fizycznych i od osób prawnych. W latach 2015-2021 wpływy z obu podatków rosły w podobnym tempie i różnica między podatkiem od osób fizycznych a podatkiem od osób prawnych wynosiła 20-25 tysięcy. Dopiero w 2022 roku można było zauważyć duży wzrost wpływu z tytułu podatku dochodowego od osób prawnych, który wyniósł aż 70 miliardów złotych i tym samym przewyższył wielkość

wpływu z podatku dochodowego od osób fizycznych, który był o 2 miliardy mniej. To rekordowa i wyjątkowa sytuacja, ponieważ do tej pory nigdy wpływy z CIT nie były wyższe od wpływów z PIT. Jak zaznaczają ekonomiści, poprawa dochodów z CIT w 2022 roku, czy 2021 roku nie była bowiem trwałym efektem uszczelnienia systemu podatkowego, ale przede wszystkim wynikiem nadzwyczajnej sytuacji gospodarczej. Przedsiębiorstwa notowały rekordowo wysokie zyski i w ślad za tym płaciły rekordowo wysokie podatki, na czym bardzo dużo zarobił budżet państwa. Zyski te to przede wszystkim efekt tego, że koszty wynikające z inflacji i galopady cen na rynkach surowców, energii czy paliw zaczęły rosnać z pewnym opóźnieniem wobec wzrostu przychodów, jednakże sytuacja powoli się wyrównuje [4].

4. Analiza stopy bezrobocia w Polsce w latach 2015-2022

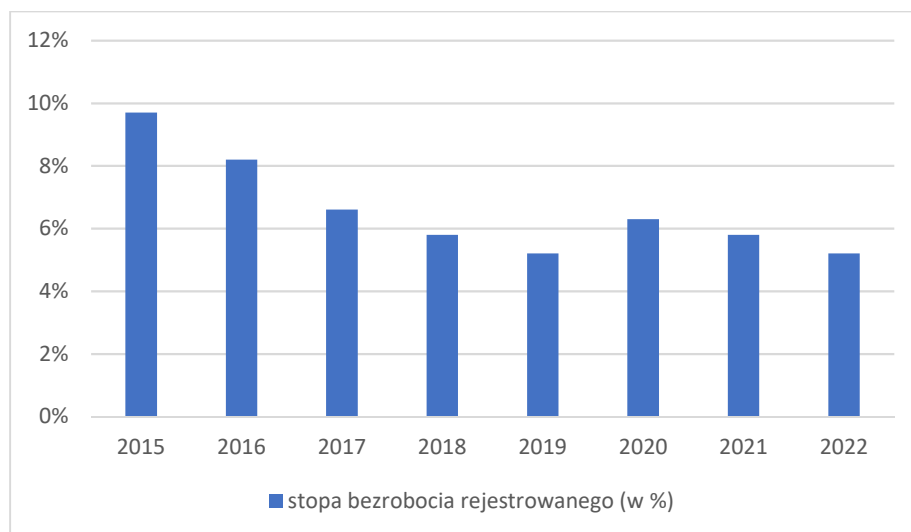
Bezrobocie to bardzo dynamiczne zjawisko. Od tego jak się ono kształtuje w danym okresie zależy wiele aspektów gospodarczych. By móc lepiej przyjrzeć się temu zjawisku, należy przeanalizować dane dotyczące stopy bezrobocia zarejestrowanego.

Tab. 4. Kształtowanie się bezrobocia zarejestrowanego i stopy bezrobocia rejestrowanego w Polsce w latach 2015-2022 (liczba osób w %)

Lata	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Bezrobocie zarejestrowane	1563339	1335155	1081746	968888	866374	1046432	895203	812301
Stopa bezrobocia rejestrowanego (w%)	9,7	8,2	6,6	5,8	5,2	6,3	5,8	5,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych, <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/tablica> [dostęp: 22.02.2023 r.]

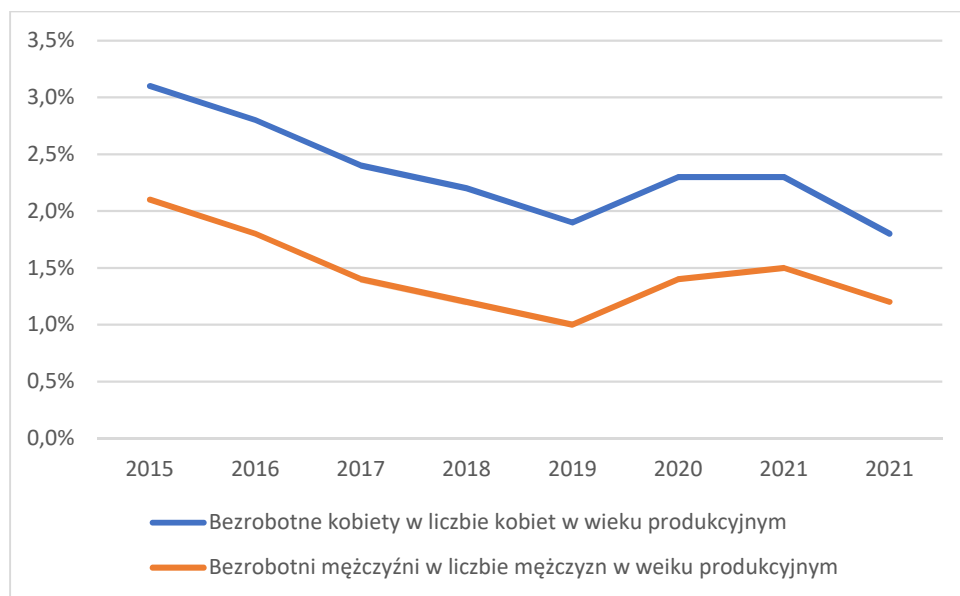
Z danych zawartych w tabeli nr 4 w wynika, iż lata 2015-2019 cechują się spadkiem liczby bezrobotnych zarejestrowanych w Polsce. W 2015 roku liczba osób bezrobotnych wynosiła 1 563 339 osób oraz była to najwyższa wartość w całym badanym okresie. Następnie liczba bezrobotnych osób stale malała i osiągnęła w 2019 roku liczbę 866 374 osób. W 2020 roku było ich o 77 544 osób więcej niż w roku poprzednim. W 2021 roku wartość przedstawiała się na poziomie 895 203 osób. Najmniejsza liczba osób bezrobotnych miała miejsce w 2022 roku i ukształtowała się na poziomie 812 301 osób. Różnica między rokiem z największą, a najmniejszą liczbą bezrobotnych wynosi aż 751 038 osób.



Rys. 5. Stopa bezrobocia rejestrowanego w % w Polsce w latach 2015-2022

Źródło: Opracowanie własne

Analizując dane zawarte na powyższym rysunku, należy stwierdzić, że stopa bezrobocia rejestrowanego latach 2015-2019 stale malała. W 2015 roku wynosiła 9,7% oraz była to najwyższa odnotowana wartość w badanym okresie. W 2011 roku zmalała odpowiednio o 1,5 punktu procentowego w odniesieniu do roku poprzedniego. W 2019 roku stopa ta wynosiła 5,2%. Rok później stopa bezrobocia wzrosła aż o 1,1 punktu procentowego. Kolejne lata cechują się spadkiem stopy bezrobocia. W latach 2019 oraz 2022 odnotowano najniższą stopę bezrobocia w całym badanym okresie, która wynosiła 5,2%. Różnica między najwyższą, a najniższą stopą bezrobocia rejestrowanego w Polsce wynosiła 4,5 punktu procentowego.



Rys. 6. Struktura bezrobocia według płci w % osób pozostających bez pracy dłużej niż 1 rok Polsce w latach 2015-2022

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Bank Danych Lokalnych,
<https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/tablica> [dostęp: 15.09.2023 r.]

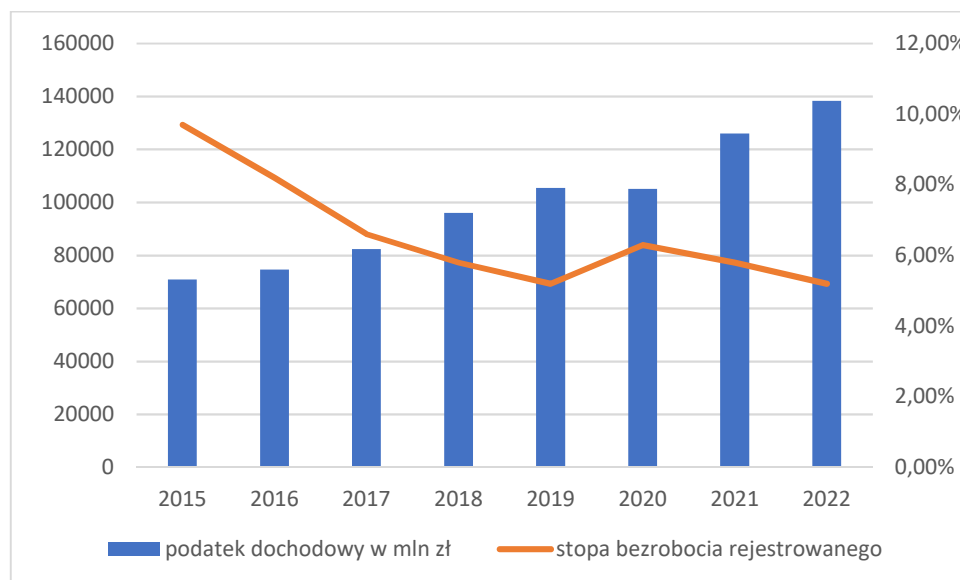
Na rysunku nr 6 przedstawiono procentowy udział osób pozostających bez pracy dłużej niż 1 rok z podziałem na płeć. Jak można zauważyć, zdecydowanie większa część osób bezrobotnych to kobiety. Najprawdopodobniej wiąże się to z zakładaniem rodzin i faktem, że najczęściej to kobiety rezygnują z pracy zarobkowej na rzecz pozostania w domu i wychowania dzieci. Poziom bezrobotnych kobiet i mężczyzn nigdy się nie wyrównał, co oznacza, że podczas analizowanego okresu odsetek niepracujących kobiet był nieustannie wyższy niż mężczyzn. Pozytywnym zjawiskiem jest to, że najwyższy odsetek niepracujących, ponad 2% w przypadku mężczyzn i blisko 3% kobiet, odnotowano na początku badanego okresu. Wskaźnik ten początkowo systematycznie spadał i pomimo późniejszych wahań, nigdy nie wrócił do tak wysokiego poziomu jak w 2015 roku. W szczególności można to dostrzec w okolicach 2020-2021 roku, na co wpływ miało załamanie rynku pracy przez pandemię.

5. Analiza zależności między stopą bezrobocia a wpływami z tytułu podatków dochodowych

Porównując ze sobą stopę bezrobocia oraz wpływy z tytułu podatku dochodowego w Polsce w latach 2015-2022 można zauważyć, że oba te wskaźniki charakteryzowała znaczna dynamika, i choć zmiany następowały w przeciwnych kierunkach, ponieważ wpływy wzrastały, a stopa malała, to oba trendy są pozytywne.

W 2015 roku mieliśmy przypadek najniższego poziomu wpływów z tytułu podatków dochodowych w badanym okresie oraz najwyższą stopę bezrobocia. I choć wpływy z podatków nieustannie wzrastały i w ciągu 8 lat ani razu nie spadły w stosunku do roku poprzedniego, to w przypadku stopy bezrobocia w 2020 roku nastąpiło załamanie i wzrosła ona o 1,1 punktu procentowego w stosunku do 2019 roku. W odniesieniu do wpływu do budżetu państwa z tytułu podatków dochodowych, można to porównać ze zmniejszeniem wpływu w 2020 roku.

Warto zwrócić uwagę na rekordowo wysokie dochody CIT w 2022 roku, które mogą cieszyć nie tylko resort finansów, ale też samorządy. Mają one w nim bowiem swój udział, choć mniejszy niż w PIT, więc większe wpływy z tego źródła nieco pomagają pokryć deficyt w lokalnych budżetach. Środki mogą trafić do Urzędów Pracy, co pomoże w walce z bezrobociem poprzez finansowanie szkoleń, staży oraz innych programów przygotowujących do podjęcia pracy, co będzie miało z pewnością wpływ na kształtowanie się stopy bezrobocia w kolejnych latach.



Rys. 7. Stopa bezrobocia a wpływ podatku dochodowego

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Główny Urząd Statystyczny, <https://bdm.stat.gov.pl/>, dostęp 11.04.2023, <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/dane/podgrup/tablica> [dostęp: 22.02.2023 r.]

Rysunek nr 7 prezentuje zależność między stopą bezrobocia rejestrowanego a wpływami do budżetu z tytułu podatku dochodowego w Polsce latach 2015-2022. Doskonale na nim widać, że gdy w latach 2015-2019 stopa bezrobocia spadała, to wówczas wpływy z tytułu podatku dochodowego wzrastały. W latach 2019-2020 nastąpiła zależność odwrotna, ponieważ stopa bezrobocia wzrastała, natomiast wartość wpływu podatku dochodowego nieznacznie się obniżyła. Od 2020 roku stopa

bezrobocia rejestrowanego ponownie zaczęła spadać, aż do 2022 roku. W tym samym okresie wpływ podatku dochodowego zaczął wzrastać.

6. Wnioski

Przeprowadzona analiza wskazuje, że występuje zależność pomiędzy stopą bezrobocia w Polsce, a wysokością wpływów do budżetu państwa z tytułu podatków dochodowych. Wynika to z tego, że gdy odsetek bezrobotnych spada, na rynku pojawia się więcej osób podejmujących zatrudnienie. Świadczenie pracy jest związane z płaceniem podatku dochodowego. Im więcej osób pracuje, tym budżet państwa ma więcej wpływów z podatków dochodowych. Jest to pozytywne zjawisko, ponieważ napędza ono gospodarkę. Rynek pracy to ważny segment gospodarki, gdy stopa bezrobocia kształtuje się na naturalnym poziomie, oznacza to, że większość stanowisk pracy jest zajęta, dzięki czemu przedsiębiorstwa mogą się rozwijać. Drugim pozytywnym aspektem jest to, że im większe wpływy budżet państwa osiąga, w tym przypadku z podatku dochodowego, tym ma więcej możliwości na rozdysponowanie tych pieniędzy publicznych w różnych dziedzinach, co prowadzi do rozwoju gospodarczego. Dodatkowo z przeprowadzonej analizy można wysunąć wnioski dotyczące osobno zjawiska bezrobocia i kwestii dochodów budżetowych z tytułu podatków dochodowych. W obu przypadkach trend jest pozytywny, bezrobocie spada, a wpływy do budżetu państwa w badanym okresie wzrastają, co z pewnością napędza gospodarkę. Łącząc ze sobą te dwa aspekty, można było dojść do wniosku, że spadająca stopa bezrobocia wpływa na zwiększenie wpływów do budżetu państwa z tytułu podatków dochodowych.

Bibliografia

1. Beeg D., Fisher S., Dornbusch R., *Ekonomia*, PWE, Warszawa 1995.
2. Jaszczyński M., *Funkcje podatków w gospodarce*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2017.
3. Kwiatkowski E., *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Warszawa 2002.
4. Rzeczpospolita, *CIT pobił kilka rekordów. Budżetowe dochody najwyższe w historii*, <https://www.rp.pl/budzet-i-podatki/art38084751-cit-pobil-kilka-rekordow-budzetowe-dochody-najwyzsze-w-historii> [dostęp: 11.04.2023 r.].
5. Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych (t.jedn. Dz.U. z 2019 r. poz. 869 ze zmian.).
6. <https://bdm.stat.gov.pl/> [dostęp: 22.02.2023 r.].

Daniel Bałkowski¹

Podstawy prawne zasad budżetu ogólnego Unii Europejskiej

1. Wstęp

Zasady budżetu Unii Europejskiej są o tyle specyficznym tematem do analizy, iż ulegają one zmianom nie tylko wraz z ewentualnymi korektami przepisów Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej, lecz są modyfikowane także na potrzeby każdego rozporządzenia finansowego Rady wydawanego w związku z nową siedmioletnią perspektywą planowania budżetu Unii Europejskiej. Opracowania dotyczące najnowszej perspektywy finansowej Unii Europejskiej są jeszcze w dość skąpy sposób zawarte w polskiej literaturze naukowej. Jednym z popularniejszych źródeł cytowanych, również w tym opracowaniu jest M. Tyniewicki, który w swoim artykule z 2012 roku odniósł się do projektów nowej perspektywy budżetowej oraz projektu następującego po rozporządzeniu finansowym Rady nr 966/2012 kolejnego, które zostało opublikowane w 2018 roku pod nr 2018/1046. Artykuł podzielony jest na dwie części w pierwszej omówiono w skrócie procedurę tworzenia budżetu ogólnego Unii Europejskiej, aby wprowadzić pewną chronologię działania, gdyż zasady budżetu ogólnego są narzędziem skodyfikowanym w celu poprawienia działania po pierwsze procedury budżetowej, po drugie wykonywania i kontroli budżetu Unii Europejskiej. Stąd uznano, iż aby w sposób kompletny analizować zasady budżetowe wymagane jest przynajmniej w sposób ogólny przyjrzeć się instytucji budżetu ogólnego, znaleźć jego podstawy prawne, kierunek w jakim zmierzają prawodawcy podczas jego tworzenia, w końcu scharakteryzowania zasad budżetu ogólnego Unii Europejskiej w odniesieniu do budżetu ogólnego.

2. Budżet Unii Europejskiej

Podstawy prawne, na których formułuje się budżet Unii Europejskiej zbudowane są na trzech głównych filarach. Są one niczym fundamenty budżetowego Prawa Unijnego. Pierwszy z nich to Traktat o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE dawniej TWE). Zawiera kodyfikację dotyczącą budżetu w art. od 310 do 325. Określa ona między innymi przepisy dotyczące: zasad budżetu Unii, informacje o zasobach własnych Unii, dane o wieloletnich ramach finansowych, procedury tworzenia rocznego budżetu Unii, absolutorium budżetu ogólnego Unii, relacje między

¹ Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, Wydział Ekonomii i Finansów.

wieloletnimi ramami finansowymi i budżetem rocznym, a także procedury zwalczania nadużyć finansowych [3, s. 110-111]. Prawodawca europejski ponadto dopuścił do wspólnotowego obiegu prawnego szczegółowe regulacje, drugi filar – są to tzw. Rozporządzenia finansowe[8], które wydawane są na podstawie art. 322 ust. 1 TFUE. Zgodnie z tym przepisem aby Rada mogła wydać taki akt prawny po pierwsze wymagany jest wniosek Komisji, która musi skonsultować się z Parlamentem Europejskim oraz uzyskać opinię od Trybunału Obrachunkowego. Jest on zbudowany z trzech części:

- pierwsza zawiera przepisy wspólne (zasady) w zakresie gospodarki finansami UE,
- druga obejmuje przepisy szczególne dotyczące zwłaszcza relacji budżetu z funduszami unijnymi oraz instrumentami finansowymi,
- trzecia zaś stanowi przepisy przejściowe i końcowe” [3, s.111].

W ramach tego aktu Rada może wydawać rozporządzenia oraz dyrektywy, które w sposób szczegółowy określają niezbędne sposoby i procedury w ramach budżetu Unii Europejskiej [4, s. 111].

Trzecim filarem jest Porozumienie Międzyinstytucjonalne [4] między Parlamentem Europejskim, Radą Unii Europejskiej i Komisją Europejską z dnia 16 grudnia 2020 roku oparte na art. 295 TFUE. Składa się ono z czterech części:

- przepisów dotyczących wieloletnich ram finansowych,
- współpracy międzyinstytucjonalnej w kwestiach budżetowych,
- przepisów o należyтым zarządzaniu finansami,
- przepisów o jakości i porównywalności danych dotyczących beneficjentów w odniesieniu do ochrony środków budżetu Unii.

Na celu ma ono uściślić działania budżetowe podjęte przez instytucje i organy UE w taki sposób by wykluczyć wszystkie wątpliwości co do kompetencji i właściwości dla danego organu czy instytucji. Ponadto porozumienie to wdraża współpracę i ustanawia harmonogram wprowadzenia wieloletnich ram finansowych na lata 2021-2027. Odnosi się ono również do perspektywy zarządzania budżetem Unii Europejskiej po kryzysie finansowym związanym z pandemią Sars-COV2 (COVID-19) i wydanym w związku, z tym przez Radę rozporządzeniem [5], które określa m.in. kwoty dopłat na programy strukturalne, na odbudowę i zwiększenie odporności gospodarczej i społecznej, na badania i innowacje, na rozwój obszarów wiejskich i ukierunkowanie gospodarki na transformację w stronę neutralności klimatycznej. Celem porozumienia w kwestiach budżetowych poza zwalczaniem skutków pandemii jest także współpraca międzyinstytucjonalna w kwestiach budżetowych, dookreślenie przepisów zarządzania finansami w odniesieniu do środków finansowych Unii, poprawienie jakości i porównywalności danych dotyczących beneficjentów w kontekście ochrony budżetu Unii. Powstanie tego porozumienia międzyinstytucjonalnego jest więc dążenie do minimalizowania ryzyka powstania konfliktów między instytucjami, uszczelnienie systemu budżetowego Unii Europejskiej

i wsparcie państw członkowskich po kryzysie finansowym. Takie zapobieżenie organów unijnych kieruje procedurę budżetową w kierunku minimalizowania możliwości jej zablokowania.

3. Zasady budżetu ogólnego Unii Europejskiej

3.1. Zasada jednolitości i rzetelności budżetowej

Zasada jednolitości i rzetelności budżetowej inaczej zwana zasadą jedności wynika z ogółu przepisów prawa unijnego. Zasadę tę ustalono w Traktacie o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Podstawowy jej zakres zawiera się w art. 310 TFUE. Pod względem formalnym zasada ta jest skonstruowana w taki sposób, iż zawiera się w jednym akcie jakim jest budżet – akt budżetowy [10, s. 211], co więcej nakaz ujmowania budżetu w jednym dokumencie jest ściśle respektowanym prawem i praktyką unijną [3, s. 114]. Materialny aspekt tej zasady stwierdza czyje i jakie fundusze unijne są obejmowane budżetem. Akt ten w swoim zakresie mieści dochody i wydatki Unii Europejskiej wraz z kwotami administracyjnymi związanymi ze wspólną polityką zagraniczną, polityką bezpieczeństwa oraz dochodami i wydatkami Europejskiej Wspólnoty Energii Atomowej. Od zasady tej istnieją wyjątki, są to środki, które pozostają we władztwie innych instytucji europejskich: Europejskiego Funduszu Rozwoju, Europejskiego Funduszu Inwestycyjnego, Europejskiego Banku Inwestycyjnego, Europejskiego Banku Centralnego ponadto: „wydatki operacyjne przypadające na operacje mające wpływ na kwestie wojskowe i polityczno-obronne oraz w innych przypadkach, gdy Rada jednomyślnie tak postanowi” [10, s. 211] zgodnie z art. 41 ust 2 i 3 TUE. Rzetelność budżetowa zawarta w drugim członie zasady wynika wprost z art. 8 rozporządzenia Rady nr 2018/1046, który stwierdza, iż budżet Unii Europejskiej musi zawierać całość transakcji wewnętrznych jak i zewnętrznych UE, zakazane jest dokonywanie operacji gospodarczych generujących dochody lub straty, jeśli są one niezawarte oraz niezatwierdzone w akcie budżetowym, co wiąże się z całą procedurą, gdyż do zatwierdzenia i wpisania danej pozycji wydatków do aktu budżetowego należy uznać ją jako niezbędną [10, s. 211].

3.2. Zasada uniwersalności

Zasada ta nie wynika wprost z TFUE, pośrednio jej podstawę prawną stanowi art. 310 TFUE lecz jej główna kodyfikacja zawiera się w art. 20-21 rozporządzenia Rady nr 2018/1048 oraz w sposób szczegółowy z zasady jedności: „suma dochodów pokrywa środki na pokrycie płatności. Wszystkie dochody i wydatki uwzględnia się w pełnej wysokości bez dokonywania jakichkolwiek korekt między nimi”. Zgodnie z tą zasadą cały dochód powinien być przeznaczony na całe wydatki. Zasada ta jest spełniona w momencie gdy: „dochody z poszczególnych źródeł nie są wiązane z określonymi wydatkami (tzw. zasada nielączenia) oraz gdy dochody i wydatki budżetowe nie są ze sobą porównywane, czyli nie ustala się wyniku finansowego (tzw. zasada budżetu brutto)” [1, s. 22]. Dopuszcza się jednak od tej zasady odstępstwa. Pozwalają one na przeznaczenie tzw. zewnętrznych lub wewnętrznych

dochodów na sfinansowanie określonych pozycji wydatków [3, s. 119] np. na niektóre projekty badawcze, przedsięwzięcia wspólnotowe finansowane ze składek państw Europejskiego Obszaru Gospodarczego [2, s. 11], „wkłady na potrzeby działalności Unii od państw trzecich lub różnych organów, dochodów od osób trzecich z tytułu dostarczonych towarów, świadczonych usług lub prac wykonanych na ich życzenie itd.” [10, s. 214] Istnieje również możliwość rozszerzenia tego katalogu lecz powiązanie dochodów z wydatkami należy umieścić już w projekcie budżetu i trzeba tam zawrzeć tylko kwoty wydatków i dochodów, które są pewne [3, s. 119].

3.3. Zasada jednoroczności budżetu ogólnego

Zasada ta jest skodyfikowana w art. 310 TFUE ust. 1 i 2 oraz art. 314 TFUE. Jej pierwszorzędną funkcją jest okres trwania roku budżetowego, który zaczyna się 1 stycznia, a kończy 31 grudnia [10, s. 214]. Unia Europejska podobnie jak inne współczesne państwa realizuje zasadę jednoroczności budżetu w oparciu o wieloletnie planowanie finansowe, stąd w wymiarze ekonomiczno-zarządczym w jednorocznym ogólnym budżecie UE należy mieć na względzie realizację wieloletnich planów gospodarczych i społecznych oraz przewidywanie wydatków i dochodów zgodnie z wieloletnimi perspektywami finansowymi Unii Europejskiej. Ze względów ustrojowo-politycznych Prawodawcę do ustanowienia jednorocznego budżetu skłoniło ułatwienie prowadzenia kontroli nad sprawowaniem i tworzeniem budżetu UE przez organy za to odpowiedzialne. Unia Europejska jednak największy nacisk kładzie na wieloletnie planowanie finansowe. W ramach 7-letnich perspektyw finansowych UE określa cele i wskazuje w jakich ramach organizacyjnych (programach, projektach, inicjatywach itp.) powinno się je osiągać [3, s. 115].

W prawie Unii Europejskiej istnieje możliwość przeniesienia pewnych wydatków na kolejny rok budżetowy co nie stoi w sprzeczności z zasadą jednoroczności (art. 9 rozporządzenia nr 2018/1046). Taka konstrukcja prawna pozwala aby wydatki wraz końcem roku budżetowego nie wygasły. W art. 13 ust. 1 rozporządzenia nr 2018/1046 prawodawca dopuścił się nawet takiej konstrukcji, iż „środki nieznaczone odpowiadające zobowiązaniom wynikającym z umów zawartych przez upływem roku budżetowego przechodzą na następny rok budżetowy” [3, s. 116].

Zasada jednoroczności budżetu wiąże się z zasadą uprzedniości. Zasada uprzedniości zaś wynika z kilku przepisów m.in. z art. 313 TFUE i art. 314 TFUE, które określają ramy czasowe uchwalania budżetu Unii oraz art. 315 TFUE, który określa sposoby wydatkowania budżetu. W odniesieniu do powiązania zasady jednoroczności i zasady uprzedniości doktryna finansowa stwierdza, iż budżet należy przyjąć przed rozpoczęciem się okresu, na który go utworzono, czyli przed pierwszym styczniem kolejnego roku. Jest to zgodne z zasadami tworzenia budżetu UE, a wiąże się także z prowadzeniem gospodarki przez podmioty publiczne, które muszą posiadać podstawy prawne do efektywnego działania [10, s. 216].

Z zasadą jednoroczności są powiązane inne zasady:

- a) Zasada zgodności z wieloletnimi ramami finansowymi - skodyfikowana jest w art. 312 TFUE oraz art. 310 ust. 4 i jest to główny fundament działania zasady jednoroczności, która jest utrzymywana w prawie UE.
- b) Zasada autonomii finansowej - zgodnie z art. 311 TFUE roczne wydatki budżetu Unii muszą znajdować odzwierciedlenie w zasobach własnych Unii.
- c) Zasada aktu podstawowego - zgodnie z art. 310 ust. 3 TFUE wydatki budżetu mogą być dokonywane jedynie w oparciu o podstawę prawną tzw. akt podstawowy.

3.4. Zasada równowagi budżetowej

Zgodnie z art. 310 ust. 1 TFUE zasada równowagi budżetowej dotyczy dochodów jak i wydatków budżetowych. Budżet musi być zrównoważony i jest to wymóg w sensie formalnym (matematycznym) oraz w sensie materialnym. Konsekwencją takiej konstrukcji prawej jest zakaz uchwalania budżetu UE z deficytem lub nadwyżką. Co więcej Unia Europejska jak i jej organy zgodnie z art. 17 ust. 2 rozporządzenia nr 2018/1046 nie mają możliwości zaciągania jakichkolwiek pożyczek w ramach budżetu [3, s. 117]. Zasada jednostki rozliczeniowej

Zasada ta skodyfikowana została w art. 320 TFUE oraz art. 19 rozporządzenia nr 2018/1046 i stwierdza, iż wszelkie plany rozliczeniowe sporządzane są w obecnie obowiązującej walucie Unii Europejskiej, czyli walucie euro. Nie ma znaczenia czy państwo należy do Wspólnoty Europejskiej, czy też nie – zasada ta jest zobowiązująca dla wszystkich, gdyż w UE wszystkie rozliczenia, zobowiązania i płatności wraz z dokumentacją z nimi związaną prowadzi się w walucie euro.

3.5. Zasada należytego zarządzania finansami

Jej główna podstawa prawna znajduje się w art. 310 ust. 5 TFUE. Zasada należytego zarządzania finansowego ma na celu doprowadzenie gospodarności do oszczędności, do efektywności oraz do skuteczności działań. Projektujące budżet ogólne Unii Europejskiej organy aby ją przestrzegać winny wykazywać się precyzją w definiowaniu swoich celów, kierować swoją orientację na cele związane z wieloletnimi perspektywami finansowymi oraz weryfikować swoją działalność na podstawie wskaźników, raportów organów kontrolnych, raportów ekonomicznych itp. Jak to ujął M. Podstawka w swoim podręczniku: „Dla przestrzegania zasady dobrego zarządzania potrzebna jest zarówno analiza ex post, jak i ewaluacja ex ante działań wspólnotowych, polegająca na ocenie spodziewanych wyników planowanych działań” [5, s. 715].

3.6. Zasada przejrzystości budżetu

Zasada przejrzystości zgodnie z art. 37 i 38 rozporządzenia nr 2018/1048 zgodnie z nim Przewodniczący Parlamentu Europejskiego nakazuje opublikowanie w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej budżetu i wszelkich budżetów korygujących

w wersji, w jakiej zostały ostatecznie przyjęte. Na opublikowanie budżetu prawodawca określił termin 3 miesięcy od daty stwierdzenia ich ostatecznego przyjęcia.

Przed oficjalną publikacją w Dzienniku Urzędowym Komisja publikuje wszystkie dane liczbowe we wszystkich unijnych językach na stronach internetowych Unii.

Zgodnie z art. 38 Rozporządzenie Finansowego nr 2018/1046 Komisja publikuje wszelkie dane tj. imię i nazwisko odbiorcy, adres odbiorcy jeżeli osoba jest osobą prawną, region na poziomie NUTS 2 jeżeli odbiorca jest osobą fizyczną, kwotę zobowiązania, charakter i cel środka za wyjątkiem tych, które znajdują się pod ochroną rozporządzenia w sprawie ochrony danych osobowych z dnia 27 kwietnia 2016 roku nr 106/679[10], oraz wymogów dotyczących poufności i bezpieczeństwa wymienionych w ustępie 2 art. 38 Rozporządzenia Finansowego nr 2018/1046.

3.7. Zasada szczegółowości

Zasada szczegółowości (specyfikacji) skodyfikowana jest w artykułach od 28 do 32 Rozporządzenia finansowego nr 2018/1046 określa to, iż każdy wydatek budżetu powinien wiązać się z konkretnym celem i przeznaczeniem. Takie sprecyzowanie (wyspecyfikowanie) wydatków i dochodów ma za zadanie doprowadzić przejrzystość budżetu ogólnego Unii Europejskiej do maksymalnego poziomu. Ponadto ma umożliwić organom unijnym prawidłowe rozumienie za jakie wydatki czy dochody odpowiedzialny jest dany sektor (organ), czyli określić kompetencje organów odpowiedzialnych za budżet Unii Europejskiej.

„Zasada specyfikacji znajduje wyraz w strukturze budżetu, który obejmuje ogólny stan dochodów oraz wydzielone działy zawierające dochody i wydatki podstawowych instytucji unijnych:

Dział I – Parlament Europejski,

Dział II – Rada,

Dział III – Komisja - który obejmuje 95% wydatków Wspólnot, wyróżnia się dwie części: część A – wydatki personalne i administracyjne Komisji i część B – wydatki operacyjne przeznaczone na realizację polityki.

Dział IV – Trybunał Sprawiedliwości,

Dział V – Trybunał Obrachunkowy,

Dział VI – Komitet Społeczno-Ekonomiczny,

Dział VII – Komitet Regionów,

Dział VIII – Rzecznik Europejski” [5, s. 714],

W obrębie każdego działu dochody i wydatki są klasyfikowane według ich rodzaju lub przeznaczenia na tytuły, rozdziały i artykuły. Dla zapewnienia elastyczności budżetu zarówno Traktat, jak i rozporządzenie finansowe nr 1048/2018 dopuszczają przenoszenie środków z jednego rozdziału do innego lub w ramach artykułów. Takich czynności aby były skuteczne wymagane zgody odpowiednich władz budżetowych (Parlament Europejski, Rada Unii Europejskiej) [5, s.714].

3.8. Zasada powszechności

Zgodnie z art. 310 TFUE od UE wymaga się aby objęła budżetem całość dochodów i wydatków, w praktyce Unijnej jest to jednak trudne do zrealizowania w przeciwieństwie do państw członkowskich. Szacuje się więc, że ponad 95% wszystkich dochodów i wydatków UE jest ujęta w budżecie ogólnym. Poza tym budżetem znajdują się środki organów wydzielony z finansowania budżetowego tj. Europejski Bank Inwestycyjny, Europejski Fundusz Inwestycyjny, Europejski Fundusz Rozwoju [3, s. 114]. Ponadto wydatki operacyjne przypadające na operacje mające wpływ na kwestie wojskowe i polityczno-obronne oraz w innych przypadkach, gdy Rada jednomyślnie tak postanowi (art. 41 ust. 2 i 3 TUE) [10, s. 213].

4. Wnioski

Zgodnie z przedstawioną powyżej analizą należy stwierdzić, iż instytucja prawna budżetu ogólnego Unii Europejskiej daje bardzo szerokie kompetencje organom Unii Europejskiej w dziedzinie kreacji tego budżetu. Zwrócić jednak trzeba uwagę, iż najszerszy wachlarz uprawnień związanych z zasadami budżetowymi zwłaszcza tymi zawartymi w rozporządzeniu finansowym nr 1046/2048 przypada Komisji Europejskiej, ona także odpowiada za większość budżetu, bo aż za 95%. Zasady budżetowe nakładają na organy UE ograniczenia oraz uprawnienia aby przejrzystość procedur tworzenia budżetu, czy kolejnych etapów zarządzania budżetem była klarowna i dla organów kontrolnych UE i dla obywateli UE.

Bibliografia

1. Cieślukowski M. *Budżet Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.
2. Czerniewska-Rutkowska M. *Budżet ogólny Unii Europejskiej Stan obecny i perspektywy*, Difin, Warszawa 2007.
3. Kosikowski C., *Finanse i Prawo Finansowe Unii Europejskiej*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa 2014.
4. Oręziak L., *Finanse Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
5. Podstawka M. (red.), *Finanse. Instytucje, Instrumenty, Podmioty, Rynki, Regulacje*, PWN, Warszawa 2017.
6. Porozumienie Międzyinstytucjonalne z dnia 16 grudnia 2020 r. między Parlamentem Europejskim, Radą Unii Europejskiej i Komisją Europejską w sprawie dyscypliny budżetowej, współpracy w kwestiach budżetowych i należytego zarządzania, dostęp elektroniczny, LEX 2023.
7. 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. U. UE. L. z 2016 r. Nr 119, str. 1 z późn. zm.)

8. Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE, Euratom) 2018/1046 z dnia 18 lipca 2018 r. w sprawie zasad finansowych mających zastosowanie do budżetu ogólnego Unii (UE) nr 1296/2013, LEX.pl, dostęp elektroniczny LEX 2023.
9. Rozporządzenie Rady (UE) 2020/2094 z dnia 14 grudnia 2020 r. ustanawiające Instrument Unii Europejskiej na rzecz Odbudowy w celu wsparcia odbudowy w następstwie kryzysu związanego z COVID-19 (Dz. U. UE. L. z 2020 r. str. 433), LEX.pl, dostęp elektroniczny, LEX 2023.
10. Tyniewicki M., *Znaczenie Klasycznych zasad budżetowych w budżecie ogólnym Unii Europejskiej* [w:] L. Etel, M. Tyniewicki (red.), *Prawo Publiczne i Prawo Finansowe – Realia i perspektywy zmian*, Temida 2012, dostęp elektroniczny.

Emilia Pożyczka¹, Katarzyna Rozwadowska²

Wybrane metody prania brudnych pieniędzy

1. Wstęp

Pranie pieniędzy to proces złożony, a grupy przestępcze wykazują się ogromną kreatywnością w tworzeniu nowych lub modyfikowaniu starych metod. Wykorzystują także wiele produktów, podmiotów, usług i osób, aby dochód z niedozwolonych przez prawo i niejawnych źródeł trafił do systemu finansowo-bankowego, stając się tym samym częścią legalnego obrotu gospodarczego.

Proceder ten generuje wiele negatywnych skutków, nie tylko dla gospodarek państw, ale także dla przedsiębiorstw i całego społeczeństwa. Niezależnie od podejmowanych przez władze państw środków czy międzynarodowej współpracy w przeciwdziałaniu temu zjawisku problem nadal istnieje, a mało tego – rozwija się. Dlatego poza tym, że jest on bardzo ciekawy, jest także niezwykle zajmujący.

W niniejszym artykule przybliżona zostanie geneza zwrotu „pranie pieniędzy”, istota procesu, a także różne metody stosowane przez przestępców. Ponadto wyszczególnione zostały skutki prania pieniędzy oraz metody zapobiegania tym działaniom.

2. Istota prania brudnych pieniędzy

Pranie brudnych pieniędzy, (ang. „*money laundering*”) to rodzaj przestępstwa finansowego, które polega na obracaniu pieniędzmi uzyskanymi w wyniku popełnienia przestępstwa i ukryciu ich pochodzenia tak, aby wyglądało na to, że ich źródło jest zgodne z obowiązującym prawem.

Marcel Marszałek i Ernest Mocarski stwierdzają, że pranie brudnych pieniędzy należy ująć mianem „*wprowadzenia do legalnego obrotu papierów wartościowych, pieniędzy bądź innych wartości majątkowych, których źródło bierze początek z przestępstw albo które służą do finansowania nielegalnej działalności; przeważnie pieniądze tego typu pochodzą ze sprzedaży narkotyków, terroryzmu, nielegalnego hazardu, prostytucji oraz z nierejestrowanej działalności gospodarczej*” [9].

¹ Studentka, I rok, II stopień, Finanse i Rachunkowość, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego.

² Studentka, I rok, II stopień, Finanse i Rachunkowość, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego.

Samo wyrażenie „pranie brudnych pieniędzy” najłatwiej zrozumieć analizując poszczególne, tworzące je słowa. Po pierwsze „brudne”, czyli nielegalne. Pochodzące najczęściej ze zorganizowanej działalności przestępczej. Warto zaznaczyć, że w literaturze funkcjonuje także pojęcie pieniędzy „szarych”. Jest to termin, który nie jest tożsamy z określeniem „brudne pieniądze”, dotyczy on bowiem dochodów uzyskanych w szarej strefie (nieopodatkowanych), a nie pochodzących z działalności przestępczej.

Następnie „pranie”, a więc czyszczenie, wybielanie źródła, z którego pochodzi dochód. W literaturze omawiane pojęcie nazywane jest również „czyszczeniem” albo „wybielaniem” [15, s. 59]. Do języka prawnego i politycznego nazewnictwo weszło stosunkowo niedawno, jednakże rodowód proceduru jest dość długi.

Analiza konkretnych przypadków prania pieniędzy pozwoliła zauważyć, że w działaniach tych zachodzą pewne reguły, a to z kolei umożliwia usystematyzowanie działań przestępców tworząc z nich modele.

Najbardziej popularny jest trzyfazowy model, w którym wystąpienie wszystkich trzech faz ma zapewnić niewykrywalność źródła pochodzenia dochodu, a co za tym idzie bezkarność. Fazy te nie zawsze występują jednak razem, nie zawsze też zachodzą jedna po drugiej. Mogą występować kolejno, osobo, a także przenikać się, co utrudnia wykrycie. Niezależnie od tego jednak, każda z nich, nawet osobno, jest przestępstwem [4].

Tab. 1. Charakterystyka poszczególnych faz prania pieniędzy

	<i>NAZWA</i>	<i>CHARAKTERYSTYKA</i>	<i>DZIAŁANIA</i>
FAZA I	Umiejscowienie	Zamiana gotówki na pieniądź elektroniczny lub inne wartości materialne.	- wpłata pieniędzy na konto; - dokonanie przelewu bankowego; - zakup ubezpieczeń lub instrumentów finansowych; - nabycie dóbr materialnych.
FAZA II	Maskowanie	Maskowanie pochodzenia wartości majątkowych przez różnego rodzaju transakcje finansowe.	- elektroniczne formy przekazywania pieniędzy; - kredyty, których zabezpieczeniem są lokaty bankowe; - zakupy aktywów; - handel dobrami (np. złotem) - transfery międzynarodowe
FAZA III	Integracja	Zdobycie prawnych uzasadnień na posiadanie wybranych funduszy.	- fikcyjne transakcje kupna-sprzedaży; - transakcje importu i eksportu z zastosowaniem cen transferowych; - kredyty bankowe; - zakupy upadających przedsiębiorstw.

Źródło: Opracowanie własne

W fazie pierwszej przy udziale instytucji finansowych takich jak, np. banki czy przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe dokonuje się zamiany gotówki na pieniądź elektroniczny. To tutaj najłatwiej zidentyfikować źródło pochodzenia pieniędzy, a co za tym idzie stwierdzić, czy podjęte przez jednostkę działania są praniem pieniędzy, czy też nie.

Faza druga polega na tuszowaniu pochodzenia pieniędzy, czyli oddzielenie nielegalnych zysków od ich źródła. Ma to zapewnić anonimowość właścicielowi majątku, a także włączenie wartości o nielegalnym pochodzeniu do legalnego obrotu. Często pośredniczą temu systemy bankowe w ramach podatkowych, podziemne systemy bankowe, międzynarodowe transfery pieniędzy np. przewóz gotówki lub przekazywanie jej przez firmy oferujące usługi w tym zakresie, ale także poprzez spółki fikcyjne i czynności pozorowane. Zazwyczaj faza druga rozpoczyna się dopiero wtedy, gdy nielegalne pieniądze nie mają już postaci gotówki, jednak nie jest to regułą.

Celem fazy trzeciej jest zdobycie dowodów prawnych na legalne posiadanie wartości majątkowych, pochodzących z nielegalnego źródła. Wyprane pieniądze wprowadza się do legalnego obiegu gospodarczego przez przejęcie lub udział przedsiębiorstw, inwestycje w nieruchomości lub zakup papierów wartościowych, złota, itd. świadczą o tym dokumenty wydane przez banki, instytucje finansowe lub organizacje gospodarcze na drodze „prania” pieniędzy [4].

3. Metody prania brudnych pieniędzy

Wiele z metod prania pieniędzy wymaga podstawiania tzw. słupów, czyli fikcyjnych osób, które dokonują wpłat.

Tak właśnie działa „structuring”, czyli metoda polegająca na tym, że osoby podstawione dokonują wpłat na różne rachunki bankowe, które założone zostały przez inne osoby lub instytucje. Ważne, aby wartości tych wpłat nie przekraczała wartości ponadprogowych. Z metody tej zrodziła się kolejna, która w momencie swojego pojawienia się w USA pod koniec lat osiemdziesiątych była prawie niemożliwa do wykrycia. Tzw. „smurfing”, gdzie wpłaty są rozdrabniane na kwoty nieprzekraczające limitów, których dokonuje wiele fikcyjnych osób, na założone przez siebie konta bankowe. Mogą to być transakcje systematyczne, ale nie jest to konieczne. „Refining” to metoda, w której pieniądze prane są poprzez wymianę walut, a więc realizuje się głównie przez kantory i banki, które wydają pokwitowania dotyczące danej operacji. Pod „refiningiem” kryją się także transakcje wymiany banknotów o niskich nominałach na banknoty o wysokich. Podstawione osoby dokonują transakcji, tak aby ich wartości nie wymagały rejestracji. Technika ta nie wymaga tworzenia nowego rachunku bankowego i nie tylko banki można w niej wykorzystać. Często stosowana jest także w kasynach, gdzie wymienia się pieniądze na żetony, a później odwrotnie. Powyższe metody są charakterystyczne dla fazy I, to w niej występują najczęściej, jednak nie zawsze, o czym warto pamiętać.

Przywołując kolejną z metod, tzw. blending warto wspomnieć o genezie powstania wyrażenia „pranie brudnych pieniędzy”. Monika Filipowska zwraca uwagę,

że za sprawą szefa chicagowskiej mafii, Ala Capone, działającego w okresie prohibicji w Stanach Zjednoczonych (ustawa, zakazująca zakaz produkcji, sprzedaży i dystrybucji alkoholu na obszarze USA, obowiązywała od stycznia 1920 roku do grudnia roku 1933 i zakładała, że społeczeństwo ma funkcjonować w trzeźwości; w niektórych stanach prohibicja obowiązywała aż do 1966 roku [14]), pod przykrywką legalnie działających biznesów, czerpano ogromne zyski z nielegalnie uzyskiwanych dochodów. Mafia „mieszała i prała” legalne zarobione pieniądze np. z działalności usługowej, handlowej, publicznych pralni, sklepów itd. ze środkami uzyskanymi nielegalnie z produkcji, sprzedaży i przemytu napojów wysokoprocentowych, a następnie też z oszustw podatkowych, wyścigów konnych, czy rozbojów i napadów. Tym sposobem „wyczyszczone” pieniądze znów wracały na rynek [6, s. 59-60]. Tak więc, „blending” polega na mieszanii pieniędzy brudnych z czystymi przy pomocy podmiotów gospodarczych, które są duże a zarazem o trudnych do oszacowania przepływach gotówki.

Kolejną metodą o jakiej warto wspomnieć są „puste transakcje”, czyli tworzenie fikcyjnego obrotu na papierze. Niemające miejsca transakcje biznesowe poświadczane są fikcyjnymi dokumentami, m.in. rachunkami, czy fakturami. Często zdarzają się sytuacje, w których przestępcy zakładają fikcyjne spółki, które nie prowadzą działalności, a jednak odnotowują dochody.

Jeśli firma zaciąga kredyt w banku, a następnie spłaca go pieniędzmi pochodzącymi z fikcyjnego kredytu uzyskanego w innej firmie, to jest to przejaw prania pieniędzy. Dodatkowo, aby zatrzeć ślady przestępstwa, firmy dokonują wielu przelewów z różnych banków, najbezpieczniej, jeśli są to banki zagraniczne. Według Międzynarodowego Funduszu Walutowego kraje, które zdecydowanie ułatwiają takie przedsięwzięcia to Wyspy Bahama, Bahrajn, Kajmany, Hongkong, Antyle, Panama i Singapur.

„Transferpricing” to metoda związana z transakcjami kupna i sprzedaży, która polega na zawyżaniu lub zaniżaniu wartości na fakturze w handlu międzynarodowym, prowadzonym między powiązаныmi ze sobą przedsiębiorstwami. Różnica między realną ceną towaru importowanego a ceną z faktury stanowi dla eksportera „legalny zysk” [10].

4. Skutki prania brudnych pieniędzy

Bez wątpienia pranie brudnych pieniędzy ma negatywne skutki dla społeczeństwa, gospodarki i państwa. Wymienić wśród nich można chociażby takie jak:

- Zachwianie stabilności systemu finansowego w państwie oraz naruszenie stabilności mechanizmów gospodarki rynkowej – pranie brudnych pieniędzy może wprowadzić nieuczciwą konkurencję, zaburzając równowagę rynkową i narażając uczciwe firmy na straty finansowe;
- Obniżenie wiarygodności systemu finansowego, systemu bankowego oraz państwa, co skutkuje odpływem legalnego kapitału;

- Wzrost korupcji wśród urzędników i polityków, co przekłada się na zmniejszenie wiarygodności instytucji finansowych;
- Gromadzenie kapitału przez przestępców – pieniądze, pochodzące z prania brudnych pieniędzy, mogą być wykorzystywane do finansowania działań terrorystycznych i innych działań przestępczych, co stanowi poważne zagrożenie dla bezpieczeństwa państwa i obywateli;
- Zwiększenie kosztów dla obywateli – pranie brudnych pieniędzy może prowadzić do zwiększenia kosztów dla obywateli, ponieważ instytucje finansowe mogą wprowadzać dodatkowe opłaty w celu pokrycia kosztów związanych z przeciwdziałaniem praniu brudnych pieniędzy;
- Upadek instytucji finansowych – instytucje finansowe, które nie przeciwdziałają praniu brudnych pieniędzy, narażają się na ryzyko utraty reputacji i upadku, co może prowadzić do destabilizacji całej gospodarki;
- Finansowanie przestępstw – pranie brudnych pieniędzy pozwala przestępcom na ukrycie pochodzenia pieniędzy uzyskanych z przestępstw, dzięki czemu mogą kontynuować swoją działalność przestępczą i finansować kolejne przestępstwa [10; 5].

Patrycja Chodnicka dodaje, że pranie pieniędzy powoduje straty w gospodarce w skali makro- i mikroekonomicznym, a efektem walki i neutralizacji tego procederu są wysokie koszty, ponoszone przez cały system państwowy (tab. 1) [2, s.74].

Tab. 2. Straty mikro- i makroekonomiczne spowodowane praniem pieniędzy

MAKROEKONOMICZNE STRATY GOSPODARCZE	MIKROEKONOMICZNE STRATY GOSPODARCZE
• brak stabilności instytucji finansowych, • naruszanie zasad gospodarki rynkowej, • niszczenie uczciwej konkurencji, • destabilizację systemu finansowego państwa, kumulowanie kapitału w rękach przestępców, obniżanie dochodów państwa z tytułu podatków, co wpływa niekorzystnie na podatników, • spadek atrakcyjności inwestycyjnej państwa, • wpływ skorumpowanych polityków na procesy legislacyjne, podporządkowane interesom grup przestępczych, • nakładanie kar i odseparowywanie państw z areny międzynarodowej.	• upadek reputacji, a także wizerunku instytucji, w której ulokowano środki pochodzące z nielegalnych źródeł, • podejmowanie niesłusznych decyzji przez skorumpowanych pracowników, wbrew interesom instytucji finansowej, • nakładanie sankcji karnych, finansowych, administracyjnych na instytucję oraz uczestników procederu.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: P. Chodnicka, *Ekonomika prania brudnych pieniędzy*. „Oeconomia Copernicana”, nr 4/2011, s. 74-75.

W związku z powyższym, państwo i odpowiednie instytucje (w tym międzynarodowe) muszą podejmować działania, których celem jest zapobieganie praniu brudnych pieniędzy, by w ten sposób zapewnione było bezpieczeństwo i stabilność finansowa.

5. Przykładowe metody przeciwdziałania praniu pieniędzy

Pranie pieniędzy, jak wynika z powyższych rozważań, jest typem przestępstwa o podłożu finansowym. Jego istotą jest „obracanie środkami finansowymi, które zostały pozyskane w wyniku przestępstwa, a następnie ukrycie lub zamaskowanie źródła ich pochodzenia w taki sposób, aby wyglądały jak na pochodzące ze źródła legalnego”. Przeciwdziałanie praniu pieniędzy (ang. *anti-money laundering AML*) oznacza czynności, „jakie są podejmowane przez właściwe instytucje finansowe w celu spełnienia obowiązujących prawnych wymagań, a które obejmują aktywne monitorowanie i zgłaszanie podejrzanych działań”. W zasadzie najbardziej powszechnym sposobem, z którego korzystają podmioty finansowe, to sprawdzanie tożsamości klientów – zarówno tych nowych, dopiero zakładających rachunki, jak i klientów stałych, którzy wpłacają sumy, przewyższające określone limity. Operacje dotyczą nie tylko wpłat gotówkowych, ale i bezgotówkowych o wartości przekraczającej 20 tys. złotych. Co istotne, obowiązkiem banków jest nie tylko sprawdzanie klientów, ale i prowadzenie rejestru operacji przewyższających wskazaną wyżej kwotę [16].

Wśród metod prewencyjnych wskazać należy również takie jak:

- Identyfikacja i weryfikacja danych klienta – na podstawie dokumentów tożsamości osoby fizycznej lub wiarygodnych danych i informacji obejmujących m.in.: imię, nazwisko, PESEL, obywatelstwo, datę urodzenia, nazwę firmy, NIP jeżeli dotyczy prowadzącego działalność gospodarczą itd. lub, w przypadku osoby prawnej albo jednostki organizacyjnej, nieposiadającej osobowości prawnej, na podstawie dokumentów i informacji, zawierających m.in.: nazwę firmy, NIP, formę organizacyjną, NIP [11].
- Monitorowanie transakcji – ma na celu wykrywanie nieprawidłowości lub podejrzanych schematów i wzorców zachowań np. wpłaty, wypłaty, przelewy na duże kwoty lub wiele transakcji realizowanych w krótkim czasie. Metoda ta obejmuje analizę podejrzanych zachowań zarówno wśród klientów, jak i pracowników banków [8, s. 71].
- Weryfikacja źródeł dochodu – sprawdzanie, czy źródło dochodu klienta należy do legalnego i czy zgadza się z wykonywanymi przez niego operacjami [3, s. 92].
- Współpraca różnych instytucjonalnych podmiotów pod kątem przeciwdziałania praniu pieniędzy.
- Szkolenie różnych grup i instytucji pod kątem procedury prania pieniędzy.
- Szkolenie personelu instytucji finansowych z zakresu identyfikacji i weryfikacji tożsamości klientów i dokonywanych przez nich transakcji [15, s. 71-74].

- Systemy analizy ryzyka, których zasadniczym zadaniem jest ocena zróżnicowanych zagrożeń, które wiążą się z działalnością gospodarczą, klientami, rachunkami i transakcjami; systemy mają przyczyniać się do jak najbardziej skutecznej realizacji programu przeciwdziałania praniu pieniędzy [1].
- Systemy analizy ryzyka mają też na celu wykrywanie niejasnych, podejrzanych operacji, realizowanych z państw o podwyższonym ryzyku np. z dużą liczbą przypadków prania brudnych pieniędzy czy z systemami autokratycznymi [17].
- Wymiana informacji między instytucjami finansowymi, aby umożliwić wykrywanie podejrzanych transakcji i prania brudnych pieniędzy [12, s.17].

Wymienione metody prewencyjne mogą być stosowane indywidualnie lub razem w zależności od potrzeb i wymagań instytucji finansowych, których obowiązkiem jest również zapobieganie praniu brudnych pieniędzy.

6. Wnioski

Przestudiowanie literatury przedmiotu umożliwiło wskazanie wybranych metod prania brudnych pieniędzy w polskiej gospodarce, ich skutki oraz jak im zapobiegać. Na zjawisko prania brudnych pieniędzy są narażone wszystkie kraje na świecie, jednak niektóre z nich czerpią z niego profity, inne natomiast ponoszą koszty jego obecności. Należy zwrócić uwagę na to, że istnieje wiele metod, dzięki którym można zapobiegać, przeciwdziałać oraz zwalczać dane zjawisko. Zarówno na banki, jak i inne instytucje finansowe nakładany jest obowiązek monitorowania oraz raportowania informacji do krajowych jednostek analityki finansowej na temat transakcji, które są podejrzane o pranie pieniędzy.

Dzięki pozyskanym danym na temat wybranych metod oraz metod przeciwdziałania praniu pieniędzy nasuwa się interpretacja, która pozwala na stwierdzenie, że aktualnie nie ma możliwości całkowitego wyeliminowania tego zjawiska z gospodarki światowej. Należy jednak nadal próbować przeciwdziałać, starać się zapobiegać, uświadamiać społeczeństwo, instytucje finansowe, pracowników o danym zjawisku, poprawić komunikację i skupić się na wzajemnym wsparciu wyeliminowania prania brudnych pieniędzy w gospodarce.

Bibliografia

1. ACAMS, *Czym jest AML (przeciwdziałanie praniu pieniędzy)?*, <https://www.acams.org/pl/zasoby/aml-glosariusz-poj%C4%99%C4%87#re5f66270> [dostęp: 26.04.2023 r.].
2. Chodnicka P., *Ekonomika prania brudnych pieniędzy*, *Oeconomia Copernicana*, nr 4/2011, Toruń 2011.
3. Chodnicka P., *Pranie pieniędzy. Regulacje i ryzyko sektora bankowego*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania UW, Warszawa 2015.

4. Chodziński D., *Pranie pieniędzy jako jedna z form działania zorganizowanych grup przestępczych*, Materiały dydaktyczne, Centrum Szkolenia Policji, Legionowo 2012.
5. Encyklopedia zarządzania, *Pranie brudnych pieniędzy*, https://mfiles.pl/pl/index.php/Pranie_brudnych_pieni%C4%99dzy?fbclid=IwAR185qzGmgGMMLFu-bpztJWWYLHtpN79kR2IAm9kjWKcPAFI02vSifcQT94 [dostęp: 25.04.2023 r.].
6. Filipowska M., Istota prania brudnych pieniędzy w polskim prawie karnym, *Nowa Kodyfikacja Prawa Karnego*, tom XXIV, nr 3119/2009, s. 59-60.
7. Grzywacz J., *Pranie brudnych pieniędzy*, Wydawnictwo: Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
8. Kuijlen T., Migut G., *Wykrywanie nadużyć i prania brudnych pieniędzy*, StatSoft Polska, Warszawa 2004.
9. Marszałek M., Mocarski E., *Pranie brudnych pieniędzy*. <https://prawo-karne-gospodarcze.pl/pranie-brudnych-pieniedzy/> [dostęp: 25.04.2023 r.].
10. Mazur M., Pranie pieniędzy – ujęcie kryminologiczne, *Czasopismo Prawa Karnego I Nauk Penalnych*, Rok X: 2006, z. 1, ISSN 1506-1817
11. Mentel-Wyrzychowska E., *Identyfikacja klienta przez instytucję obowiązaną*, <https://www.pit.pl/ksiegowosc/identyfikacja-klienta-przez-instytucje-obowiazana-1006010> [dostęp: 26.04.2023 r.].
12. NIK, *System przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu. Informacja o wynikach kontroli*. Nr ewid. 37/2016/P/15/013/KBF. NIK, Warszawa 2016.
13. Prengiel M., Pranie pieniędzy – formy i zagrożenia społeczne, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, Zeszyt 3, 2000.
14. Rybski J., *13 lat amerykańskiej trzeźwości. Dlaczego w USA wprowadzono prohibicję?* <https://www.national-geographic.pl/artukul/13-lat-amerykanskiej-trzezwosci-dlaczego-w-usa-wprowadzono-prohibicje> [dostęp: 25.04.2023 r.].
15. Rysiński M., Ocena metod przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy, *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, Szkoła Główna Handlowa, z. 150/2016, Warszawa 2016.
16. SAS, *Przeciwdziałanie praniu pieniędzy. Co to jest i dlaczego ma znaczenie*. https://www.sas.com/pl_pl/insights/fraud/anti-money-laundering.html [dostęp: 25.04.2023 r.].
17. Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie oceny ryzyka związanego z praniem pieniędzy i finansowaniem terroryzmu, które ma wpływ na rynek wewnętrzny i dotyczy działalności transgranicznej. Bruksela, dnia 27.10.2022 r. COM(2022) 554 final.

CZĘŚĆ II
Sektor finansowy w ujęciu
mikroekonomicznym

Karolina Chamela¹, Kamil Działkowski²

Analiza obciążeń niepodatkowych w strukturze kosztów ogółem oraz ich wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw w Polsce w latach 2015-2022

1. Wstęp

Przedsiębiorstwa są obciążone różnymi rodzajami podatków i opłat niepodatkowych, które wpływają na ich dochody i koszty działalności. Podatki takie jak podatek dochodowy i VAT są powszechnie stosowane i dotyczą niemal wszystkich przedsiębiorstw, podczas gdy inne podatki takie jak podatek od nieruchomości, czy podatek od środków transportu zależą od rodzaju prowadzonej działalności. Dodatkowo, składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne oraz na Fundusz Pracy są ważnymi obciążeniami niepodatkowymi. Płacenie podatków zmniejsza dochody przedsiębiorstw i wpływa na ich możliwości inwestycyjne, oszczędnościowe i konsumpcyjne. Ponadto, system podatkowy może wpłynąć na decyzje podejmowane przez przedsiębiorców, np. dotyczące rozszerzenia lub ograniczenia zakresu działalności.

Przedmiotem niniejszego artykułu są obciążenia niepodatkowe i ich znaczenie dla przedsiębiorstw, także na tle struktury kosztów ogółem. W pierwszej części pracy przedstawiono teoretyczne aspekty dotyczące uwarunkowań obciążeń niepodatkowych w polskim systemie prawnym i ich znaczenie dla praktyki gospodarczej. W niniejszej pracy prześledzono także kluczowe badania dotyczące obciążeń niepodatkowych i ich znaczenia dla przedsiębiorstw.

W części empirycznej przeprowadzono badania własne polegające na prześledzeniu kluczowych obciążeń niepodatkowych na tle kosztów ogółem w przedsiębiorstwach niefinansowych w latach 2015-2022. Dane pochodziły z ogólnodostępnych raportów i baz danych GUS. Na ich podstawie podjęto próbę odpowiedzi na pytanie badawcze: Jak zmienił się udział obciążeń niepodatkowych w strukturze kosztów ogółem dla przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2015-2022?

¹ Studentka kierunku Finanse i Rachunkowość, studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

² Student kierunku Finanse i Rachunkowość, studia II stopnia, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

W artykule wykorzystano metodę badawczą polegającą na szczegółowej analizie literatury przedmiotu, a także metodę ogólnej analizy statystycznej danych finansowych.

2. Obciążenia niepodatkowe przedsiębiorstw

2.1. Składki ZUS

Obciążenia niepodatkowe w przedsiębiorstwie to opłaty, które nie są związane z podatkiem, ale są wynikiem działalności firmy i wpływają na jej koszty. Główne rodzaje obciążeń niepodatkowych przedstawiono na rysunku nr 1.



Rys. 1. Rodzaje obciążeń niepodatkowych w przedsiębiorstwie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: R. Bartnik, *Finanse przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2019, s. 87-89, 104-107

Składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne to obligatoryjne opłaty, które musi odprowadzać przedsiębiorca za siebie oraz za swoich pracowników. W Polsce składki te obejmują ubezpieczenia emerytalne, rentowe, chorobowe i wypadkowe oraz ubezpieczenie zdrowotne. Ubezpieczenia emerytalne i rentowe służą zabezpieczeniu na wypadek utraty zdolności do pracy w wyniku choroby lub starości. Składki na te ubezpieczenia odprowadzane są do Funduszu Ubezpieczeń Społecznych (FUS). Ubezpieczenia chorobowe i wypadkowe służą zabezpieczeniu na wypadek choroby lub wypadku w miejscu pracy. Natomiast ubezpieczenie zdrowotne zapewnia dostęp do świadczeń medycznych, takich jak lekarze, leki czy zabiegi. Składki na ubezpieczenie zdrowotne odprowadzane są do Narodowego Funduszu Zdrowia (NFZ) [11, s. 89-90].

Składki na Fundusz Pracy, Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych i Fundusz Emerytalny są trzema z najważniejszych obciążeń ponoszonych przez przedsiębiorców, w większości krajów.

Fundusz Pracy jest funduszem celowym, którego głównym zadaniem jest wspieranie osób bezrobotnych oraz finansowaniem programów szkoleniowych, które mają na celu podniesienie kwalifikacji zawodowych ludzi, którzy pozostają bez pracy. Wpłaty na ten fundusz są obowiązkowe i zwykle stanowią około 2-3% wynagrodzenia brutto pracownika [3, s. 265-305].

Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych to instytucja, która ma na celu wypłacanie zasiłków pracowniczych w przypadku, gdy pracodawca jest niewypłacalny lub ogłasza upadłość. Fundusz ten działa jako zabezpieczenie dla pracowników, którzy w przypadku takiej sytuacji nie tracą całkowicie swojego wynagrodzenia. Składka na ten fundusz jest również obowiązkowa i stanowi zwykle około 0,1-0,5% wynagrodzenia brutto pracownika [3, s. 265-305].

Towarzystwo Funduszy Emerytalnych jest instytucją, która zajmuje się gromadzeniem środków na wypłacanie emerytur osobom starszym, które osiągnęły wiek emerytalny. Wpłaty na ten fundusz są również obowiązkowe i zwykle stanowią około 19,52% wynagrodzenia brutto pracownika w Polsce w 2022 roku. Środki zgromadzone w Funduszu Emerytalnym są inwestowane, aby zwiększyć ich wartość w długim okresie czasu i zapewnić stabilność systemu emerytalnego [9, s. 45-47].

2.2. Opłaty lokalne i dobrowolne ubezpieczenia

Opłaty za korzystanie z zasobów naturalnych to opłaty, które przedsiębiorstwa muszą ponosić za wykorzystanie zasobów naturalnych, takich jak woda, gaz czy energia elektryczna, w procesie swojej działalności. W niektórych krajach, takich jak Polska, opłaty te są regulowane przez prawo i są obowiązkowe. Opłaty te mają na celu pobieranie dodatkowych środków na rzecz budżetu państwa lub innych instytucji, takich jak lokalne jednostki samorządu terytorialnego, które odpowiadają za utrzymanie infrastruktury związanej z wykorzystywaniem tych zasobów. Opłaty za korzystanie z wody mogą być uzależnione od ilości zużytej wody, a opłaty za korzystanie z gazu lub energii elektrycznej mogą być uzależnione od ilości zużytej energii [6, s. 17-20].

Opłaty za usługi publiczne to rodzaj opłat, które przedsiębiorstwa muszą ponosić za korzystanie z różnego rodzaju usług, które są świadczone przez instytucje publiczne. Wśród tych usług znajdują się między innymi odbiór śmieci, dostarczanie wody czy energii elektrycznej, utrzymanie dróg, oświetlenie uliczne czy świadczenie usług pocztowych. Opłaty za usługi publiczne są obowiązkowe i często stanowią duży koszt dla przedsiębiorstw. Wysokość tych opłat zależy od wielu czynników, takich jak między innymi rodzaj usługi, wielkość firmy czy lokalizacja. Często opłaty za usługi publiczne są regulowane przez prawo, a ich wysokość jest ustalana przez odpowiednie instytucje publiczne [7, s. 150-160].

Wpłacanie składek na ubezpieczenia dobrowolne, takie jak ubezpieczenia na życie czy zdrowotne, jest dobrowolne zarówno dla pracowników, jak i dla przedsiębiorców. Jednakże, koszty takich ubezpieczeń mogą być również ponoszone przez przedsiębiorstwo w formie składek pracodawcy, co może wpłynąć na koszty prowadzenia działalności [5, s. 30-32].

W literaturze przedmiotu analizą obciążeń niepodatkowych przedsiębiorstw zajmowało się wielu autorów. M. Matyszczyk podjął próbę teoretycznego przeglądu danin niepodatkowych na przykładzie wybranych opłat, tj. opłaty rocznej za użytkowanie wieczyste, opłaty za usunięcie drzew lub krzewów, opłaty za korzystanie ze środowiska. Omówienie różnych form danin niepodatkowych pozwoliło na zrozumienie sytuacji przedsiębiorców, którzy są z nimi obciążeni. System ich naliczania jest często skomplikowany, co powoduje problemy w interpretacji i praktycznym stosowaniu tych opłat. Dodatkowo, nie wszystkie opłaty różnicują sytuację prawną przedsiębiorców i osób, które nimi nie są. Opłaty publiczne są nieodłącznym elementem działalności przedsiębiorcy i muszą być uwzględniane w rachunku ekonomicznym prowadzonej lub planowanej działalności gospodarczej, aby uniknąć negatywnych konsekwencji ich niepłacenia. Ustawodawca tworząc takie formy obciążeń publicznoprawnych, nie ma na celu karania przedsiębiorców, lecz ustalenie ram korzystania z wybranych zasobów. Opłaty są odpłatne, co oznacza, że poniesienie ich jest zarówno kosztem, jak i korzyścią, ponieważ w zamian właściwy organ publicznoprawny zezwala na korzystanie z zasobu będącego jakimś rodzajem dobra wspólnego [8, s. 119-129].

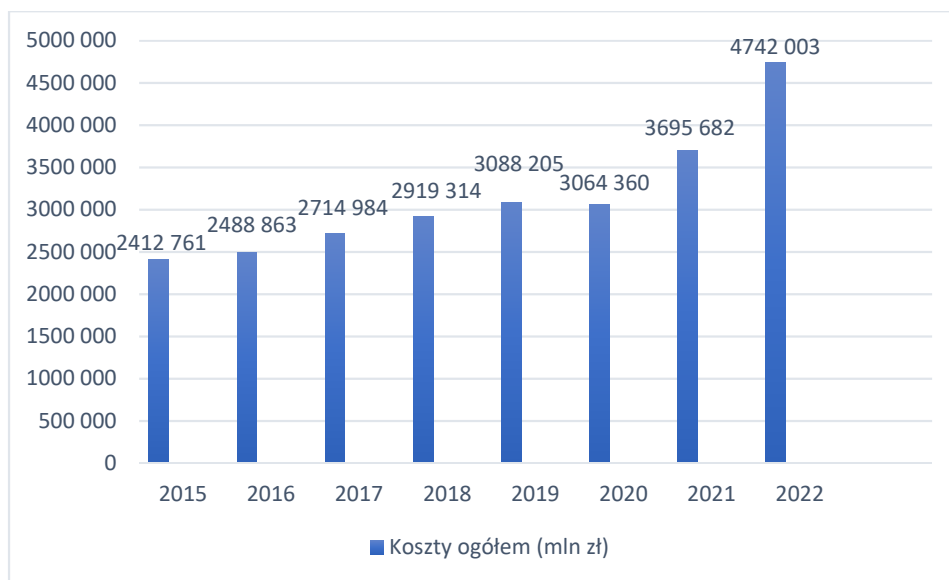
W badaniach przeprowadzonych przez M. Szewczyk-Jarocką na 239 przedsiębiorstwach funkcjonujących w branży budowlanej wskazano znaczenie metod omijania przepisów dotyczących niepodatkowych danin, w szczególności ubezpieczeń społecznych. W branży budowlanej zdarza się, że firmy unikają ich płacenia na różne sposoby, zarówno legalne, jak i nielegalne. Legalne sposoby unikania są wynikiem niedoskonałości ustaw, które nie są wystarczająco czytelne i stabilne. Firmy wykorzystują te niedoskonałości do prowadzenia swojej działalności. Natomiast nielegalne sposoby unikania podatków autorka określiła jako przestępstwa gospodarcze [10, s. 35-49].

Unikanie danin niepodatkowych może świadczyć zatem o ich kluczowym znaczeniu dla przedsiębiorstw w strukturze kosztów ogółem. Kwestię tę podjęto w badaniach P. Felisa i G. Otczyka. Zostały one przeprowadzone na podstawie danych na temat polskich przedsiębiorstw w latach 2010-2017. Zauważono, że większość podatków i para podatków powoduje istotne skutki dla przedsiębiorstw. Główne obszary oddziaływania to bieżąca działalność operacyjna, działalność inwestycyjna oraz działalność finansowa. Badacze wykazali, że w latach 2010-2017 w zestawieniu rodzajowym kosztów przedsiębiorstw dostrzegalny jest stały wzrost udziału kosztów podatkowych, ubezpieczeń społecznych i wynagrodzeń w kosztach ogółem. Ponadto zauważono wzrost wartości kosztów i równocześnie wzrost wyniku netto przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 10 pracowników podczas gdy skumulowana wartość obciążeń fiskalnych państwa realnie się zwiększała w badanym okresie [2, s. 57-83].

Kolejnym autorem, który w swoich badaniach zajmował się tematyką dotyczącą obciążeń niepodatkowych przedsiębiorstw jest J. Ickiewicz. W swoich rozważaniach podjął próbę analizy obciążeń w kontekście ich rozwoju. Prześledził różne formy opodatkowania działalności gospodarczej, takie jak podatki dochodowe dla osób fizycznych i prawnych oraz podatki pośrednie, takie jak karta podatkowa. Zwrócił uwagę na potrzebę wprowadzenia stabilnych rozwiązań, zarówno podatkowych, jak i niepodatkowych, w celu poprawy sytuacji ekonomicznej kraju. Podkreślił potrzebę obniżenia stawek podatkowych, eliminacji ulg uznaniowych oraz zmniejszenia stawek procentowych na różne fundusze centralne. Jako alternatywę dla obniżek stawek podatkowych dla przedsiębiorstw, proponował wprowadzenie ulg inwestycyjnych. Wśród niepodatkowych instrumentów ekonomicznych wymienił składki na ubezpieczenie społeczne i inne koszty związane z wynagrodzeniami [4, s. 256-264].

2.3. Analiza obciążeń niepodatkowych przedsiębiorstw w strukturze ich kosztów ogółem w Polsce w latach 2015-2022

Koszty są jednym z kluczowych elementów prowadzenia działalności przedsiębiorstwa. Definiuje się je jako wydatki poniesione przez przedsiębiorstwo w procesie produkcji, sprzedaży i dostarczania usług. Koszty mogą obejmować różnego rodzaju wydatki, takie jak koszty surowców, energii, wynagrodzenia pracowników, marketingu, wynajmu, podatki i daniny niepodatkowe oraz wiele innych. Kształtowanie się kosztów ogółem przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce przedstawiono na rysunku nr 2.



Rys. 2. Kształtowanie się kosztów ogółem przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2015-2022

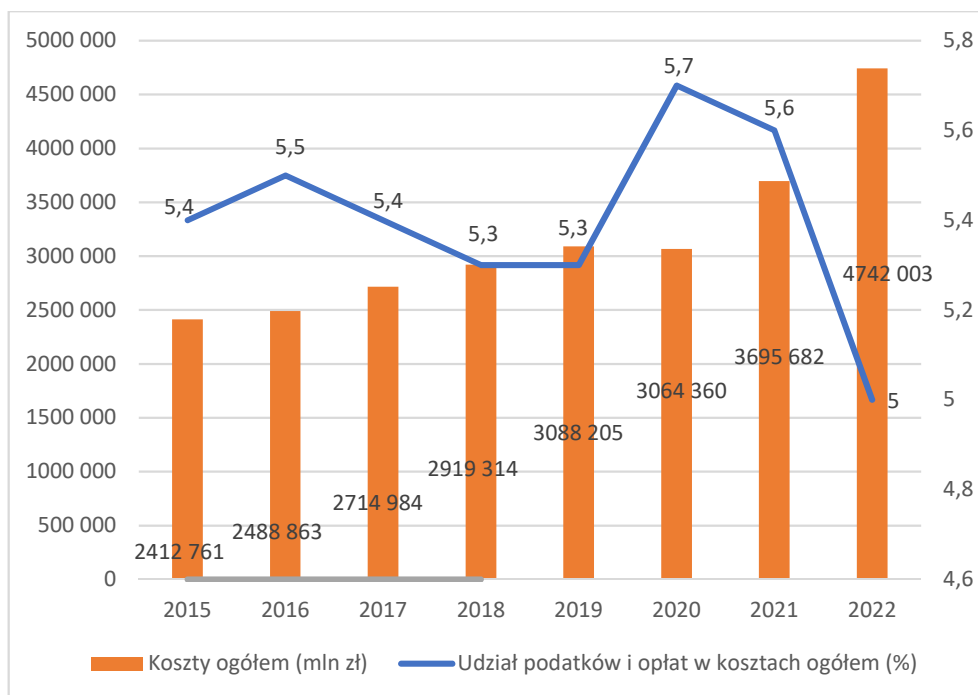
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Analizując podane dane dotyczące kosztów ogółem przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce, możemy zaobserwować kilka istotnych trendów i zmian w czasie.

W całym badanym okresie koszty ogółem dla przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce wykazywały tendencję wzrostową. Od 2015 do 2017 miał miejsce stopniowy wzrost kosztów ogółem. Ich wartość wzrosła o około 276 mln zł w przeciągu dwóch lat. W latach 2018-2019 przyrost kosztów ogółem przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce wynosił odpowiednio 204 mln zł w 2018 roku i prawie 169 mln zł w 2019 roku i był znacznie wyższy w stosunku do poprzedniego okresu. W kolejnym roku nastąpił delikatny spadek wartości kosztów ogółem do poziomu 3 064 360 mln zł. Następnie w 2021 roku ich wartość znacznie wzrosła i wyniosła 3 695 682 mln zł, co stanowi wzrost o około 20 p.p. W ostatnim roku badanego okresu tj. 2022 nastąpił gwałtowny wzrost wartości kosztów ogółem w porównaniu z rokiem poprzednim, osiągając wartość 2 572 775 mln zł.

Niewielki spadek wartości kosztów ogółem w 2020 roku był najprawdopodobniej efektem wystąpienia pandemii COVID-19, w wyniku której wiele przedsiębiorstw ograniczyło lub zamknęło swoją działalność zwalniając przy tym wielu pracowników. Natomiast gwałtowny wzrost poziomu kosztów ogółem w 2021 roku można przypisywać zwiększeniu aktywności przedsiębiorstw spowodowanego wycofaniem obostrzeń wprowadzonych przez rząd w wyniku pandemii, wprowadzonych pakietów pomocowych mających na celu aktywizację podmiotów gospodarczych, jak również działaniom mającym na celu dostosowanie prowadzonej działalności do istniejącej sytuacji i warunków na rynku.

Pozycją w rachunku zysków i strat w wariantcie porównawczym, w której ujmuje się także koszty danin niepodatkowych są „podatki i opłaty”. Udział tej pozycji w kosztach ogółem przedsiębiorstw niefinansowych w latach 2015-2022 przedstawiono na poniższym rysunku (zob. rysunek nr 3).



Rys. 3. Udział podatków i opłat w kosztach ogółem przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2015-2022

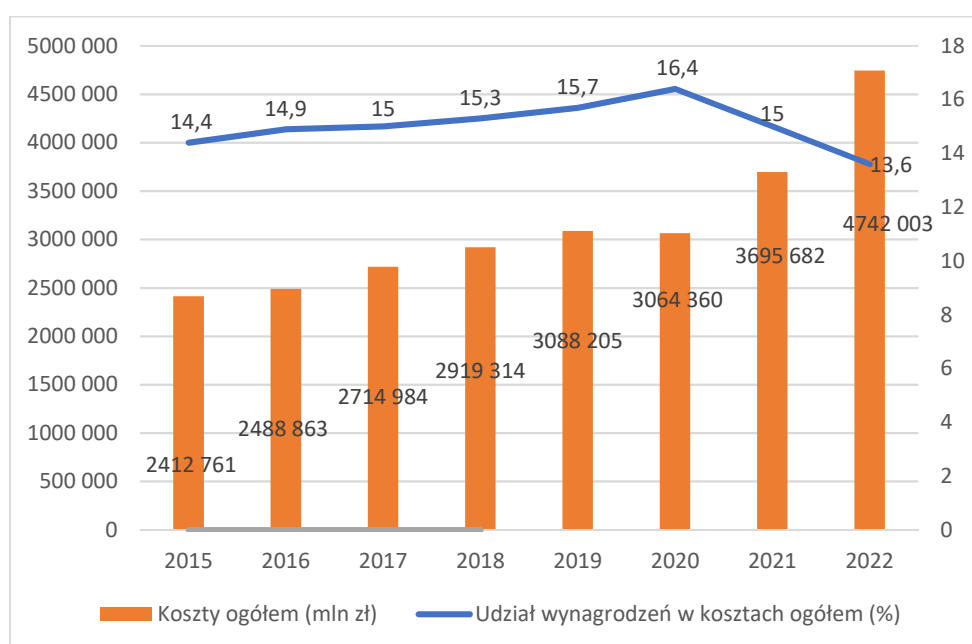
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Udział podatków i opłat w kosztach ogółem przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2015-2022 kształtował się na różnym poziomie. W początkowym okresie, a mianowicie w 2015 roku, nieznacznemu wzrostowi wartości kosztów ogółem towarzyszył wzrost udziału podatków i opłat w kosztach ogółem przedsiębiorstw niefinansowych. Następnie w okresie od 2016 do 2019 roku występowała zależność odwrotna. Znacznemu i stabilnemu wzrostowi wartości kosztów ogółem towarzyszył spadek udziału podatków i opłat w kosztach ogółem z poziomu 5,5% w 2016 roku do poziomu 5,3% w 2019 roku. W 2020 roku nastąpił gwałtowny wzrost udziału podatków i opłat w kosztach ogółem, który wynosił w tym okresie 5,7%. Wzrost ten pokrywał się ze spadkiem wartości kosztów ogółem przedsiębiorstw niefinansowych. W 2021 roku ponownie nastąpił spadek udziału podatków i opłat w kosztach ogółem, któremu towarzyszył gwałtowny wzrost wartości kosztów ogółem. Udział ten w 2021 roku wynosił 5,6%. Od 2015 do 2017 roku udział podatków i opłat w kosztach ogółem pozostawał na zbliżonym poziomie kształtując się w przedziale 5,4-5,5%. W latach 2018-2019 udział ten minimalnie spadł do poziomu 5,3%. W 2020 roku udział podatków i opłat w kosztach ogółem znacznie wzrósł, osiągając wartość 5,7%. Może to być spowodowane wprowadzeniem przez rząd specjalnych

działań mających na celu ochronę gospodarki przed negatywnymi skutkami pandemii COVID-19, co mogło skutkować zwiększeniem wydatków na podatki i opłaty.

W 2021 roku udział podatków i opłat w kosztach ogółem spadł nieznacznie do poziomu 5,6% i pozostawał na stosunkowo wysokim poziomie. Można zauważyć, że w ostatnich latach udział podatków i opłat w kosztach ogółem dla przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce pozostaje na stosunkowo stałym poziomie, oscylując między 5,0% a 5,7%. Jednak w 2020 roku nastąpił znaczny wzrost, a w 2022 roku powrót do niższego poziomu.

Istotną pozycją kosztową są także wynagrodzenia. Ich udział w kosztach ogółem przedstawiono na rysunku poniżej.



Rys. 4. Udział wynagrodzeń w kosztach ogółem przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2015-2022

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

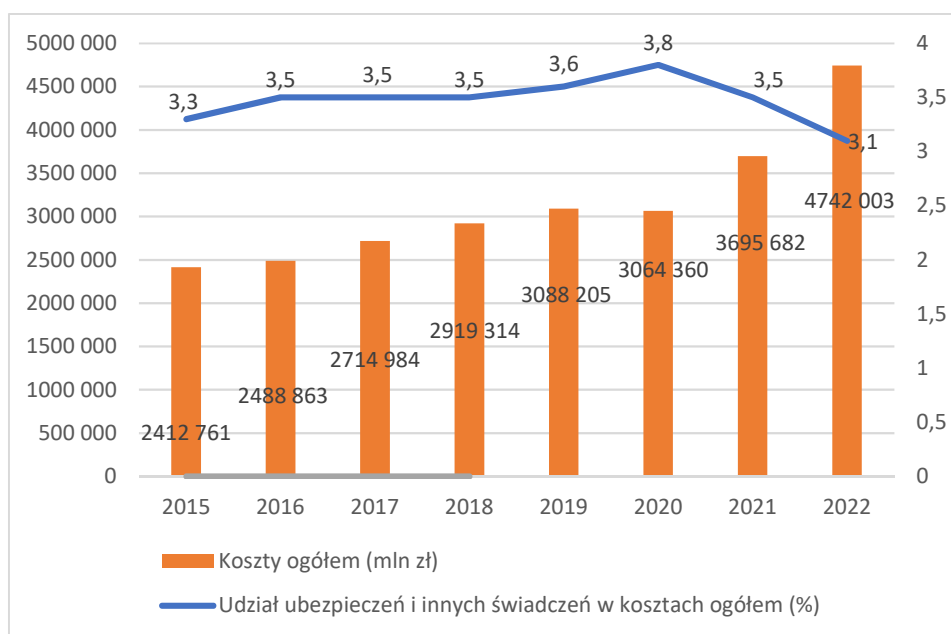
W latach 2015-2020 udział wynagrodzeń w kosztach ogółem przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce systematycznie rósł. W pierwszym roku badanego okresu, tj. w 2015 roku wskaźnik ten osiągał wartość 14,4%, zaś w 2020 roku wynosił 16,4%. Od 2021 roku nastąpił spadek udziału wynagrodzeń w kosztach ogółem przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce. W 2021 roku ich wartość wyniosła 15,0%, zaś w 2022 roku 13,6%.

Systematyczny wzrost udziału wynagrodzeń w kosztach ogółem przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce może być spowodowany wzrostem płacy minimalnej,

która co roku jest zwiększana, co powoduje, iż wydatki przedsiębiorców na wynagrodzenia pracowników są coraz większe. Ponadto może być on wynikiem różnych czynników, takich jak rosnące koszty pracy, wzrost wynagrodzeń lub rozwój gospodarczy kraju.

Spadek wartości wynagrodzeń w kosztach ogółem w latach 2021-2022 był najprawdopodobniej efektem wzrostu udziału pozostałych kosztów przedsiębiorstw w kosztach ogółem. Zjawisko to może być efektem galopującej inflacji, która spowodowała znaczny wzrost energii, materiałów i usług, które są wykorzystywane przez przedsiębiorstwa i wpływają na ich koszty ogólne.

Koszty wynagrodzeń powiązane są także z kosztami ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń. Udział tych kosztów w kosztach ogółem przedstawiono na rysunku poniżej (zob. rys. nr 5).



Rys. 5. Udział ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń w kosztach ogółem przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2015-2022

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Udział ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń w kosztach ogółem w latach 2015-2016 gwałtownie wzrósł z poziomu 3,3% do poziomu 3,5%. Następnie w kolejnych dwóch latach wskaźnik ten pozostał na niezmiennym poziomie. W latach 2019-2020 ponownie odnotowano gwałtowny wzrost udziału ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń w kosztach ogólnych przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce. W 2019 roku ich wartość wyniosła 3,6%, zaś w 2020 roku 3,8%.

W ostatnich dwóch latach badanego okresu odnotowano gwałtowny spadek udziału ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń w kosztach ogółem przedsiębiorstw. W 2021 roku udział ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń osiągnął wartość 3,5%, zaś w 2022 roku wynosił 3,2%.

Wzrost udziału ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń wynika z rosnących kosztów zatrudnienia oraz innych kosztów związanych z utrzymaniem pracownika. Zmniejszenie udziału w 2021 roku może być wynikiem wprowadzenia specjalnych programów wsparcia dla przedsiębiorstw i pracowników w związku z pandemią COVID-19. Wsparcie finansowe mogło zmniejszyć obciążenia finansowe pracowników i pracodawców, co wpłynęło na zmniejszenie udziału ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń w kosztach ogółem. Jednocześnie, w 2022 roku udział ten kontynuuje spadek, co może sugerować, że wynagrodzenia nie podążają za innymi kosztami w przedsiębiorstwach, także w wyniku rosnącej inflacji.

3. Wnioski

Podsumowując, analiza danych dotyczących kosztów ogółem, ich podziału na poszczególne kategorie oraz ich udziału w kosztach ogółem dla przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce w latach 2015-2022 pokazuje, że koszty te wzrosły w ciągu ostatnich lat, a ich podział na poszczególne kategorie uległ zmianie.

Analizując powyższe dane możemy zauważyć kilka istotnych trendów. W całym badanym okresie koszty ogółem przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce wykazywały tendencję rosnącą. Największy udział wśród kosztów ogółem stanowią wynagrodzenia pracowników, które osiągają wartość prawie 1/5 wszystkich kosztów. Udział podatków i opłat w kosztach ogółem oscylował w granicach 5-6%, a udział ubezpieczeń społecznych i innych świadczeń wahał się między 3-4%.

Niewątpliwie wzrost udziału wynagrodzeń pracowników wśród kosztów ogółem był uzależniony od wzrostu płacy minimalnej i średniego wynagrodzenia w kraju na którego wielkość zdecydowany wpływ miał rozwój gospodarczy kraju.

Bibliografia

1. Bartnik R., *Finanse przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2019.
2. Felis P., Otczyk G., Podatkowe i niepodatkowe obciążenia i ich wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstw, *Studia BAS nr 2(58)*, 2019.
3. Głądoch M., *Podstawy prawa pracy*, wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2020.
4. Ickiewicz J., Obciążenia finansowe przedsiębiorstwa a ich rozwój, *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Finanse, bankowość i ubezpieczenia*, nr 8999, 2001.
5. Karmańska A., Rzeźnikowska J., *Finanse przedsiębiorstw*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2020.
6. Księżopolski L., *Opłaty za korzystanie z zasobów naturalnych*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2020.

-
7. Kupczyk R., Opłaty za usługi publiczne a ich wpływ na przedsiębiorców. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 522, 2018.
 8. Matuszczyk M., Sytuacja prawna przedsiębiorcy obowiązującego do ponoszenia danin niepodatkowych na przykładzie wybranych opłat, *Studia Finansowo-prawne* nr 3 Uniwersytetu Wrocławskiego, 2014.
 9. Szczepański M., Fundusze emerytalne. Funkcjonowanie, zarządzanie, inwestycje, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2021.
 10. Szewczyk-Jarocka M., Legalne i nielegalne metody unikania obciążeń podatkowych i składowych składki ubezpieczeniowej przez przedsiębiorstwa z branży budowlanej – komunikat z badań, *Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku Nauki Ekonomiczne*, tom XI, 2010.
 11. Szyszka A., *Zobowiązania podatkowe i niepodatkowe w bilansie przedsiębiorstwa*, w: *Finanse przedsiębiorstw: Teoria i praktyka.*, wyd. PWE, Warszawa 2018.

Julia Bolek¹

Leasing jako alternatywna możliwość finansowania działalności

1. Wstęp

Przedsiębiorstwa, niezależnie od swojego rozmiaru, położenia geograficznego lub dziedziny prowadzonej działalności, potrzebują dostępu do środków finansowych. Finansowanie może przybrać rozmaite formy oraz miary, w zależności od potrzeb i zasobów finansowych przedsiębiorstwa oraz zaakceptowanej przez nie strategii finansowania. Obecnie przedsiębiorstwa mają do dyspozycji wiele opcji pozyskiwania środków finansowych. Podejmując decyzję o źródłach finansowania, należy wziąć pod uwagę wiele czynników, aby określić, które metody pozyskiwania kapitału są dla przedsiębiorstwa najbardziej korzystne. Stosowanie właściwych rozwiązań i narzędzi pozwala firmom zminimalizować ryzyko, co skutkuje osiągnięciem ustalonych celów dotyczących optymalizacji wartości i rozwoju przedsiębiorstwa. Leasing stanowi ważną metodę realizacji inwestycji, zwłaszcza w jednostkach, które mają ograniczone środki finansowe, a skorzystanie z kredytu inwestycyjnego jest utrudnione lub niekorzystne ze względów ekonomicznych. Z uwagi na to, że leasing jest często wykorzystywanym źródłem finansowania, ważne jest, aby poddać analizie przepisy prawne regulujące relacje zawarte w umowie leasingu, wraz z jej podstawowymi elementami.

Celem artykułu jest przedstawienie podstaw prawnych umowy leasingu na podstawie przepisów zawartych w Kodeksie cywilnym oraz warunków zawarcia umowy leasingu.

2. Istota leasingu

Leasing stanowi alternatywny sposób finansowania działalności gospodarczej, w którym podmiot będący firmą używa określonych aktywów trwałych. Jednocześnie podmiot ten jest zobowiązany do regulowania okresowych opłat. Korzystanie z leasingu jako opcji finansowania działalności przez przedsiębiorstwa jest alternatywą dla kredytu bankowego. Leasing można postrzegać jak formę kredytowania, z tym, że w przypadku leasingu nie można bezpośrednio pozyskać środków finansowych, ale dostęp do użytkowania składników majątku. Można to porównać do zakupu na raty. Jednak w zakupie na raty skutkiem umowy jest przekazanie własności

¹ Uniwersytet Radomski im. K. Pułaskiego, Wydział Ekonomii i Finansów.

przedmiotu do nabywcy. Przeciwnieństwem tego jest leasing, w którym własność pozostaje po stronie leasingodawcy. Koszt kapitału pozyskanego z leasingu jest wyższy niż kredytu, dlatego że leasing generuje większy koszt finansowy. Wyższa cena leasingu wynika z tego, że większość funkcjonujących firm leasingowych korzysta z kredytów banków komercyjnych. Jako powód, dla którego podmioty gospodarcze decydują się na leasing są atrakcyjne terminy płatności oraz odliczenia podatkowe. Leasing jest droższym sposobem pozyskiwania kapitału niż kredyt, jednak wielu klientów uważa go za atrakcyjniejszy. Powodem tego są następujące uwarunkowania:

- Procedury oceny klienta stają się coraz bardziej przystępne, a przyznanie leasingu jest o wiele łatwiejsze niż przejście przez skomplikowane procedur ubiegania się o kredyt;
- Przedmiot leasingu jest zabezpieczeniem;
- Przedmiot leasingu osiąga stopniowo zwrot z inwestycji zaraz po jego nabyciu;
- Dopasowanie ofert leasingu do potrzeb klientów;
- Elastyczny harmonogram spłat;
- Dostęp do najnowocześniejszych rozwiązań technologicznych przy minimalnym angażowaniu finansowych środków własnych [3, s. 186].

W tabeli 1 przedstawiono podstawowe różnice pomiędzy kredytem inwestycyjnym, a leasingiem, które mogą być powodem wyboru leasingu jako źródła pozyskiwania kapitału.

Tab. 1. Porównanie leasingu i kredytu inwestycyjnego

Kryterium	Kredyt inwestycyjny	Leasing
Formalności	Dostarczenie wymaganych dokumentów – min. zaświadczenie o wpisie do CEiDG i nadaniu REGON, oświadczenie majątkowe, dokumenty finansowe z Urzędu Skarbowego i Zakładu Ubezpieczeń Społecznych	Dostarczenie wymaganych dokumentów przy procedurze uproszczonej – faktura od dostawców na przedmiot finansowany leasingiem, oświadczenie dotyczące prowadzonej działalności
Własność sprzętu	Własność kredytobiorcy	Własność leasingodawcy
Zabezpieczenie	Wymagane zabezpieczenie, np. w formie hipoteki	Własność przedmiotu po stronie leasingodawcy
Koszt uzyskania przychodu	Część odsetkowa raty	Opłata wstępna oraz cała rata leasingowa netto
Harmonogram rat	Stały	Elastyczny, istnieje możliwość dostosowania do sezonowości przychodów

Źródło: Oprac. własne na podst. [13]

Mimo wielu różnic pomiędzy kredytem, a leasingiem należy wskazać ich cechy wspólne. Są to przede wszystkim: określony czas trwania umowy, raty określone są w pieniądzu, a sama transakcja może mieć podobne zabezpieczenie.

Biorąc pod uwagę dostępne narzędzia finansowe, leasing może stanowić jedyną opcję finansowania środków trwałych rozpoczynających działalność przedsiębiorstw, które charakteryzują się ograniczonym kapitałem własnym i mogą napotkać trudności w pozyskiwaniu kredytu. Z reguły banki wymagają, aby działalność gospodarcza trwała minimum jeden rok. Leasing oferuje szereg korzyści, takich jak: korzyści podatkowe, łatwość nawiązywania transakcji oraz wyższe prawdopodobieństwo pozyskania źródła finansowania w porównaniu do kredytu [13].

Zgodnie ze statystykami opublikowanymi przez Związek Polskiego Leasingu, źródło to w ciągu ostatnich kilku lat zyskało na znaczeniu w strukturze finansowania mikro i małych przedsiębiorstw. Z badań wynika, że w strukturze klientów firm leasingowych w 2022 roku, 69,1% to mikro i małe firmy (klienci o obrotach do 20 mln zł). Badania wskazały na następujące korzyści płynące z korzystania z tego instrumentu finansowego:

- Korzyści bankowe;
- Korzystne warunki ekonomiczne;
- Ograniczone formalności;
- Brak wymogów posiadania wysokich zabezpieczeń;
- Pozabilansowy charakter finansowania [7].

Wiele firm w krótkim odstępie czasu zaopatrzyło się w maszyny, środki transportowe, a także inne długoterminowe aktywa, które pierwotnie zamierzano zakupić w późniejszym okresie, jednak wykorzystanie leasingu pozwoliło na ich szybsze uzyskanie. Co więcej, dostawcy tych środków trwałych odnotowali wyraźny wzrost sprzedaży dzięki leasingowi. Kolejnym ważnym aspektem dyskusji dotyczącej leasingu jest liczba podmiotów, które zaczęły świadczyć usługi leasingowe, jak i liczba miejsc pracy, które z tego powodu powstały [3, s. 187].

3. Regulacje prawne leasingu

Początkowo uregulowania prawne dotyczące leasingu w Polsce nie istniały, a wszystkie warunki musiały być ustalone pomiędzy stronami umowy. Do roku 2000, leasing realizowany był w formie nienazwanych umów cywilnoprawnych, które nie dawały wystarczającej ochrony dla obu stron transakcji. Z powodu rosnącego zapotrzebowania na leasing, Kodeks cywilny uregulował to pojęcie prawnie. Wraz z wprowadzeniem Ustawy z 26 lipca 2000 roku do Kodeksu cywilnego, leasing stał się oficjalnie umową nazwaną [4, s. 18].

Leasing jest powszechnie stosowanym zewnętrznym źródłem finansowania działalności gospodarczej. To umowa cywilnoprawna, która jest uregulowana w księdze trzeciej Kodeksu cywilnego, dotyczącej zobowiązań w tytule XVII. Zgodnie z ustawą, leasing to rodzaj umowy, w której jedna ze stron zobowiązuje się nabyć określoną

rzecz od zbywcy i przekazać ją do użytku drugiej stronie przez określony czas. Natomiast druga ze stron zobowiązuje się do uiszczenia finansującemu wynagrodzenia w postaci pieniężnej w wysokości odpowiadającej kwocie lub opłaty ustalonej przez pierwszą stronę. Aby czynność prawna dotycząca umowy leasingu była ważna i miała określone skutki prawne, musi ona być zawarta w formie pisemnej [2, s. 11-12].

Leasingodawca i leasingobiorca mają określone obowiązki i odpowiedzialności, które są określone w umowie leasingowej. Art. 709¹ Kodeksu cywilnego stanowi, że finansujący zobowiązuje się do kupienia określonego przedmiotu od wybranego sprzedawcy zgodnie z warunkami określonymi w umowie leasingu, a następnie wydania go osobie korzystającej do korzystania lub używania i czerpania korzyści przez ustalony czas. W zamian za to, podmiot korzystający jest zobowiązany do zapłacenia finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenia pieniężnego, które będzie wynosić co najmniej tyle, ile wynagrodzenie za nabycie tego samego przedmiotu przez finansującego. W dalszej części Kodeks cywilny określa następujące wyznaczniki umowy leasingu:

- Finansujący nie ma obowiązku naprawiać żadnych wad produktu leasingowanego, chyba że wyniknęły one z przyczyn, za które jest on odpowiedzialny;
- Firma finansująca nie ponosi odpowiedzialności za decyzję klienta dotyczącą wyboru przedmiotu leasingu;
- Finansujący nabywa przedmiot leasingu na warunkach określonych w umowie leasingowej;
- Z mocy ustawy z chwilą zakupu przedmiotu leasingu na korzystającego przechodzą wszelkie uprawnienia z tytułu wady rzeczy z wyłączeniem prawa od odstąpienia od umowy ze zbywcą;
- Niewzruszonym zobowiązaniem użytkownika jest regulowanie opłat za skorzystanie z rzeczy we wspomnianych terminach;
- Użytkownik jest odpowiedzialny za wszystkie konsekwencje związane z posiadaniem i użytkowaniem danej rzeczy;
- Leasingobiorca nie może przekazać przedmiotu leasingu osobie trzeciej bez zgody finansującego;
- Finansujący może sprzedać przedmiot leasingu bez naruszenia jakichkolwiek postanowień umowy leasingu, a nabywca wstępuje w stosunek leasingu zastępując w tym wypadku finansującego;
- Jeśli rozwiązanie umowy leasingu nastąpi wcześniej z powodu winy korzystającego lub w wyniku niekorzystnych okoliczności, należy zapłacić finansującemu wszystkie raty leasingowe, które zostały określone w umowie, pomniejszone o korzyści, jakie finansujący uzyskał w wyniku ich uzyskania przed upływem umówionego terminu [1, s. 206-207].

Kodeks cywilny nie reguluje kwestii podziału leasingu na rodzaje oraz opcji zakupu rzeczy przez korzystającego. Te aspekty zostały precyzyjnie omówione w prawie podatkowym i ustawie o rachunkowości. Kodeks cywilny wprowadza

do prawa pojęcie leasingu, uwzględniając równocześnie prawa i obowiązki obu stron umowy leasingu. Najistotniejszym osiągnięciem tego aktu prawnego jest ujednolicenie zasad dotyczących skutków utraty przedmiotu, odpowiedzialności finansującego za wady przedmiotu oraz konsekwencji zaprzestania płacenia rat leasingowych. Regulacje mają przeważająco nieobligatoryjny charakter. Oznacza to, że wyznaczają one jedynie ramy prawne, określając standard, do którego powinna dążyć umowa leasingu. Jednocześnie nie ograniczają one rozwoju tego typu umów, zapewniając stronom umowy elastyczność w określaniu wzajemnych zobowiązań [9, s. 88].

4. Podstawowe elementy umowy leasingowej

Na treść umowy leasingu, zawieraną w oparciu o zasadę swobody umów, składają się przede wszystkim następujące elementy:

- Oznaczenie stron umowy;
- Określenie przedmiotu umowy;
- Czas trwania umowy;
- Określenie wysokości opłat leasingowych;
- Warunki dostępu leasingodawcy do przedmiotu leasingu;
- Warunki zakończenia umowy, w tym warunki ewentualnego nabycia rzeczy przez leasingobiorcę.

Głównymi stronami umowy leasingu są leasingodawca (finansujący) i leasingobiorca (korzystający). Leasingodawca to podmiot lub osoba, która nabywa przedmiot leasingu, po czym oddaje go leasingobiorcy za określoną opłatą w określonym czasie. Za leasingodawcę można uznać wyłącznie przedsiębiorcę prowadzącego działalność związaną z leasingiem, dlatego też osoby fizyczne nie mogą pełnić takiej funkcji. Leasing może być oferowany przez banki komercyjne, firmy pożyczkowe i firmy leasingowe. Firma leasingowa nie jest producentem ani wykonawcą przedmiotu leasingu, który jest nabywany od sprzedawcy (producenta, detalisty lub dealera). Podmiotami uprawnionymi do skorzystania z leasingu są przedsiębiorcy (osoby fizyczne, osoby prawne lub podmioty nieposiadające osobowości prawnej), wykorzystujący przedmiot leasingu do celów związanych z działalnością gospodarczą lub osoby fizyczne nieprowadzące działalności gospodarczej, które wykorzystują przedmiot leasingu do celów osobistych. W związku z tym, że nie ma żadnych wymagań co do osób lub firm biorących udział w leasingu, potencjalnymi leasingobiorcami mogą być zarówno przedsiębiorcy, jak i konsumenci [5, s. 4].

Leasing jest wykorzystywany do uzyskania dostępu do szerokiej gamy aktywów trwałych. Przedmiot umowy leasingu stanowią rzeczy w rozumieniu art. 45 Kodeksu cywilnego zgodnie z którym rzeczami są tylko przedmioty materialne. Mogą być to rzeczy zarówno nowe, jak i używane. Zasoby, które są powszechnie leasowane, obejmują rzeczy nieruchome, jak i ruchome, w tym maszyny, samochody

i inne środki transportu, urządzenia i maszyny np. budowlane, sprzęt i akcesoria biurowe, nieruchomości, np. hale magazynowe, zakłady produkcyjne, biura i wiele innych [6, s. 2]. Art. 45 Kodeksu cywilnego reguluje także co nie może zostać przedmiotem leasingu:

- Prawa majątkowe;
- Dobra niematerialne;
- Części składowe rzeczy, złoża minerałów oraz różnego rodzaju energie [11].

Kluczową kwestią w umowie leasingu jest okres na jaki zostanie zawarta umowa o odpłatne użytkowanie składnika aktywów. Art. 709¹ Kodeksu cywilnego określa, że leasing to umowa na czas oznaczony. Wynika z tego, że powinny być wyznaczone precyzyjne okresy jej wygaśnięcia. Czas trwania umowy leasingu jest ustalany przez strony w umowie i zazwyczaj wynosi od jednego do pięciu lat. Przed zawarciem umowy leasingowej przedsiębiorca powinien zastanowić się, jaki okres trwania umowy leasingowej jest dla niego najbardziej korzystny. Jest to ważne, ponieważ długość trwania umowy wpływa na koszty, które ponosi korzystający. Przed zawarciem umowy leasingowej przedsiębiorca powinien również wziąć pod uwagę warunki przedłużenia umowy leasingowej. W niektórych przypadkach może to być korzystne dla leasingobiorcy, ponieważ może on wykorzystać zasoby, których potrzebuje do prowadzenia działalności, przy jednoczesnym obniżeniu kosztów [12, s. 49].

Oплата leasingowa jest najczęściej tak ustalana, że w umówionym okresie finansujący otrzymuje nie tylko zwrot kapitału, lecz także koszty finansującego i zysk. Wysokość opłat leasingu zależy od wielu rzeczy, w tym rodzaju i wartości przedmiotu leasingu, czasu trwania umowy, zabezpieczeń i warunków finansowania. Wszystkie te czynniki muszą być uwzględnione przy ustalaniu wysokości opłaty leasingowej [10, s. 25].

Warunki dostępu dotyczą prawa leasingodawcy do korzystania z przedmiotu leasingu, w tym do jego kontrolowania i wyłącznego użytkowania. Warunki dostępu leasingodawcy zależą od rodzaju przedmiotu leasingu, a także od okresu trwania umowy. Leasingobiorca ma prawo do korzystania z przedmiotu przez określony czas, co oznacza, że dysponuje prawem do jego używania w sposób niezakłócony. W przypadku jakichkolwiek naruszeń mianowanego prawa leasingobiorca może dochodzić swych roszczeń zarówno w stosunku do leasingodawcy jak i osób trzecich [12, s. 50].

Umowa leasingu sfinalizuje się w chwili, gdy wszystkie jej postanowienia zostaną wypełnione, a przedsiębiorca wypełni wszelkie swoje obowiązki wynikające z umowy. Zakończenie większości umów leasingu wymaga zapłacenia wszystkich należnych opłat. Istnieje możliwość wcześniejszego zakończenia umowy leasingu, na przykład poprzez jej wypowiedzenie lub odstąpienie od umowy. Możliwe jest również zakończenie umowy leasingu na mocy porozumienia stron. Warunki zakończenia umowy mogą obejmować możliwość nabycia przedmiotu leasingu przez leasingobiorcę. Korzystający może skorzystać z tej możliwości w umówionym okresie, w wyznaczonym terminie i za określoną cenę. Leasing jest cechowany przez

to, że zarówno w trakcie jej trwania, jak i po jej wygaśnięciu właścicielem przedmiotu pozostaje finansujący. Umowa leasingu może zawierać klauzulę przekazującą własność przedmiotu leasingu korzystającemu. W określonych przypadkach umowę można zakończyć w wyniku postępowania likwidacyjnego lub upadłościowego którejkolwiek ze stron [8, s. 256-268].

Umowa leasingu oprócz podstawowych elementów powinna zawierać jak najwięcej szczegółowych informacji, aby uniemożliwić wystąpienie potencjalnych problemów wynikających z braku porozumienia stron w przypadku wystąpienia nieoczekiwanej sytuacji – niewyjaśnionej w umowie.

5. Wnioski

Leasing jest jednym z najbardziej popularnych sposobów finansowania działalności przedsiębiorstwa. W ramach umowy leasingu przedsiębiorstwo otrzymuje do użytkowania składnik aktywów trwałych, za który płaci określoną opłatę, a po zakończeniu umowy może przenieść własność na siebie. Jest to szczególnie przydatne dla wschodzących przedsiębiorstw i tych, które nie mają wystarczających środków finansowych. Regulacje dotyczące umowy leasingu zostały zawarte w Kodeksie cywilnym. Oznacza to, że zawarto tam określenia praw i obowiązków stron umowy leasingu, a także wzajemnych relacji w kontekście skutków utraty rzeczy, odpowiedzialności finansującego za wady rzeczy oraz skutków zaprzestania płacenia rat leasingu. Wprowadzenie tych regulacji prawnych pozwoliło na znaczne zwiększenie wykorzystania tego rodzaju finansowania przez przedsiębiorstwa.

Bibliografia

1. Banasik T., Kosztowniak A., Sobol M. (red.), Pośrednictwo finansowe a rozwój gospodarczy, Cedewu, Warszawa 2013.
2. Breda M., Gierszewska K., Kiersnowska-Drzewiecka A., Musiański T., Takats G., Zabawa I., Leasing w ujęciu podatkowym, bilansowym oraz prawnym, Wolter Kluwer, Warszawa 2017.
3. Jabłońska A., Alternatywne możliwości finansowania małych i średnich przedsiębiorstw. Leasing, *Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku Nauki Ekonomiczne*, t. XXIII, 2016.
4. Korczyn A., *Leasing na korzystnych zasadach, aspekt prawny, podatkowy i księgowy*, Sigma, Skierniewice 2020.
5. Kruk M., Leasing w Polsce – stan prawny i perspektywy rozwoju, *Bank i Kredyt* nr 3/2006, Warszawa 2006.
6. Merrill T. W., *The economics of leasing*, Oxford University Press, Economics and Business at Harvard Law - School, Cambridge 2020.
7. Pach P., *Wyniki branży leasingowej w 2022*, Związku Polskiego Leasingu 2023, <http://www.leasing.org.pl/pl/statystyki/2022> [dostęp: 15.04.2023 r.].
8. Poczobut J., *Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym*, wydanie II, PWN, Warszawa 1996.

-
9. Stos-Roman A., *Leasing as a form of financing of technology transfer*, Sieć Badawcza Łukasiewicz – Instytut Technologii Eksploatacji, Radom 2013.
 10. Szewc W., Zieleń S., *Leasing w świetle prawa cywilnego podatkowego*, Defin, Warszawa 2006.
 11. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, Dz.U. z 2022 r. poz. 1360, tytuł III, art. 45.
 12. Żyrek M. P., *Leasing w podatkach i księgowości*, Defin, Warszawa 2003.
 13. <http://leasing.org.pl/pl/aktualnosci/2016/co-wybrac-leasing-czy-kredyt> [dostęp: 11.04.2023 r.].

Filip Górski¹, Jakub Schab²

Analiza wskaźników rentowności przedsiębiorstwa Tauron Polska Energia S.A. w latach 2017-2022

1. Wstęp

Prowadzenie działalności gospodarczej wymaga wykonania szeregu określonych zadań, składających się na zarządzanie zgromadzonymi przez jednostkę zasobami, a także wykorzystanie możliwości przerobowych przedsiębiorstwa. Poszczególne procesy przynoszą określone efekty, dzięki którym przedsiębiorstwo realizuje swoją podstawową działalność operacyjną, która stanowi główne źródło dochodów firmy.

Działalność na rynku generuje zarówno przychody, jak i koszty. Aby osiągnąć sukces, konieczne jest odpowiednie wykorzystanie zasobów gospodarczych oraz przestrzeganie zasady gospodarności. Nieuzasadnione zużycie zasobów lub ich nadmierne wykorzystanie prowadzi do strat. Do odpowiedniej oceny kondycji finansowej jednostki używane jest wiele wskaźników. W zależności od objętych analizą danych, wskaźniki mogą ukazać wiele informacji na temat finansowej kondycji firmy. Wśród obszaru pomiaru, jednym z ważniejszych jest kwestia rentowności jednostki [1, s. 150-151].

Wskaźniki rentowności, wraz ze wskaźnikami płynności, sprawności działania i zadłużenia, są podstawową grupą wskaźników stosowanych w analizie finansowej. Analiza ta polega na podziale obiektów i zjawisk na proste elementy oraz badaniu zależności pomiędzy nimi. Analiza finansowa jest częścią analizy ekonomicznej, która polega na określeniu struktury i procesów związanych z gospodarowaniem, ustalaniu powiązań między nimi, a także na podejmowaniu działań mających na celu niwelowanie negatywnych zjawisk i odpowiedzenie na bieżącą sytuację finansowo-majątkową przedsiębiorstwa [5, s. 97].

Rentowność przedsiębiorstwa jest jednym z kluczowych narzędzi optymalizacji zysków i nadwyżki finansowej. Jest wskaźnikiem mierzącym zdolność firmy

¹ Licencjat, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, Wydział Ekonomii i Finansów, e-mail: fylpygorski@gmail.com.

² Licencjat, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, Wydział Ekonomii i Finansów, e-mail: 109462@student.uthrad.pl.

do generowania zysku w stosunku do poniesionych kosztów. Jest to jedna z najważniejszych miar efektywności ekonomicznej przedsiębiorstwa, która umożliwia ocenę stopnia wykorzystania zasobów oraz podejmowanie decyzji biznesowych. Wskaźnik rentowności może być obliczany w różnych wariantach. Wskaźników można używać do ukazywania dochodowości jednostki, która wyraża zdolność do generowania zysku, w stosunku do poniesionych nakładów.

Celem artykułu jest ukazanie zmian w dochodowości firmy na przykładzie analizy rentowności przedsiębiorstwa Tauron w latach 2017-2022, ocena tendencji tych zmian oraz analiza wynikających z nich wniosków. Tekst jest również próbą porównania sytuacji finansowej firmy z innymi jednostkami reprezentującymi ten sam obszar działalności.

2. Przedmiot działalności oraz struktura organizacyjna Tauron S.A.

2.1. Przedmiot działalności Tauron S.A.

Tauron S.A. to polskie przedsiębiorstwo grupujące spółki energetyczne, drugie co do wielkości w Polsce. Spółka jest notowana na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie od 2010 roku, wchodząc między innymi w skład indeksu WIG20 [3]. Tauron Polska Energia S.A. jest spółką dominującą w grupie kapitałowej Tauron.

Grupa Tauron jest jednym z największych podmiotów gospodarczych w Polsce i należy do największych holdingów energetycznych w Europie Środkowo-Wschodniej. Działa we wszystkich obszarach rynku energetycznego od wydobycia węgla, poprzez wytwarzanie, dystrybucję i sprzedaż energii elektrycznej i ciepła oraz obsługę klienta. Na mniejszą skalę holding prowadzi także sprzedaż hurtową paliw oraz produktów pochodnych (handel węglem i biomasą). W 2014 roku Tauron wszedł również na rynek obrotu paliwem gazowym.

Tauron to holding, który zatrudnia ponad 26 tysięcy pracowników. W skład grupy wchodzi spółki wydobywcze, producenci energii z konwencjonalnych i odnawialnych źródeł oraz dystrybutorzy. Tauron specjalizuje się w dostarczaniu energii elektrycznej i ciepła, a jego działalność skupia się głównie na południu Polski. Firma dostarcza prąd na terenie województw: małopolskiego, dolnośląskiego, opolskiego, śląskiego oraz częściowo: świętokrzyskiego, podkarpackiego oraz łódzkiego. Misją firmy jest dbanie o klienta i troska o planetę a wizją jest bycie firmą pierwszego wyboru.

2.2. Struktura własnościowa i organizacyjna firmy Tauron S.A.

Skarb Państwa jest posiadaczem 526 848 384 akcji Tauron Polska Energia, co przekłada się na 30,06% w kapitale spółki i głosów na Walnym Zgromadzeniu. KGHM Polska Miedź S.A. posiada 182 110 566 akcji, co daje udział 10,39% w kapitale i głosowaniu. Nationale-Nederlanden Otwarty Fundusz Emerytalny ma 88 742 929 akcji, co stanowi 5,06% całości w kapitale. Natomiast pozostali inwestorzy indywidualni i instytucjonalni posiadają łącznie 954 847 515 akcji, co składa się na 54,49% udziału [10].

Do głównych podmiotów zależnych podlegających konsolidacji należą:

- Tauron Wydobycie S.A. zajmujący się wydobyciem, wzbogacaniem i sprzedażą węgla kamiennego. W jej skład wchodzi Zakład Górniczy Janina w Libiążu, Zakład Górniczy Sobieski w Jaworznie oraz Zakład Górniczy Brzeszcze w Brzeszczach;
- Tauron Wytwarzanie S.A. odpowiedzialna za wytwarzanie energii ze źródeł konwencjonalnych i ze współspalania biomasy. W jej skład wchodzi 5 zakładów: Elektrownia Jaworzno III, Elektrownia Łaziska, Elektrownia Łagisza, Elektrownia Siersza i Elektrownia Stalowa Wola;
- Tauron Ciepło sp. z o.o., zajmująca się produkcją energii elektrycznej oraz ciepła, a także świadczeniem usług dystrybucji ciepła. W jej skład wchodzi cztery elektrociepłownie węglowe: EC Tychy, EC Bielsko Biała I, EC Bielsko Biała II (Czechowice Dziedzice), EC Katowice oraz trzy ciepłownie: w Zawierciu, Olkuszu i Kamiennej Górze;
- Tauron Ekoenergia sp. z o.o. wytwarzająca energię elektryczną ze źródeł odnawialnych wody i wiatru. Spółka eksploatuje 35 elektrowni wodnych i dziewięć elektrowni wiatrowych;
- Tauron Dystrybucja S.A. zajmująca się świadczeniem usług dystrybucji energii elektrycznej;
- Tauron Sprzedaż sp. z o.o. odpowiadająca za sprzedaż energii elektrycznej i gazu klientom indywidualnym i biznesowym;
- Tauron Obsługa Klienta sp. z o.o. zajmująca się kompleksową obsługą klienta.

Grupę Tauron S.A. tworzy ok. 30 powiązanych kapitałowo podmiotów gospodarczych. Tauron Polska Energia S.A. jest spółką dominującą Grupy Tauron S.A.

Debiut przedsiębiorstwa na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie miał miejsce 30 czerwca 2010 roku. Był to jedenasty debiut giełdowy w 2010 roku.

3. Pojęcie i istota rentowności

3.1. Pojęcie rentowności

Problem rentowności przedsiębiorstw jest tematem wielu publikacji naukowych, ponieważ jest to jedna z kluczowych kategorii ekonomicznych w gospodarce rynkowej. Został on omówiony m.in. przez Paulinę Filip w artykule pt. „Rentowność i efektywność działania przedsiębiorstwa”, przez Justynę Kątnik w artykule pt. „Analiza i ocena wskaźników pomiaru rentowności przedsiębiorstwa jako instrument jego rozwoju” a także przez Andrzeja Jakiego i Sylwię Kruk w publikacji „Analiza rentowności w badaniu efektywności przedsiębiorstwa” Rentowność jest bowiem warunkiem funkcjonowania i rozwoju indywidualnych podmiotów gospodarczych, a w skali makroekonomicznej stanowi napęd dla rozwoju poszczególnych sektorów i całej gospodarki, dlatego zagadnienie to jest bardzo istotne. Dyskusja ekonomiczna w tym temacie opiera się na wnioskach, które zazwyczaj obejmują krótki, ograniczony zakres czasowy oraz przeprowadzane są na danych z pojedynczych przedsiębiorstw [4, s. 103].

Analiza sytuacji finansowej przedsiębiorstwa zwykle odbywa się przy użyciu jednej z trzech metod. Są to:

- analiza w czasie,
- analiza w przestrzeni,
- analiza w odniesieniu do wartości wzorcowych.

Analiza w czasie porównuje wskaźniki finansowe danego przedsiębiorstwa z wartościami historycznymi, co umożliwia obserwację panującej tendencji w badanym zjawisku.

Analiza w przestrzeni porównuje wskaźniki finansowe badanego przedsiębiorstwa z konkurentami z branży, co pozwala na ocenę pozycji podmiotu na rynku.

Analiza w odniesieniu do wartości wzorcowych sprawdza, czy wartości wskaźników mieszczą się w odpowiednich przedziałach. Granice przedziałów są najczęściej określone w literaturze fachowej przedmiotu.

3.2. Wskaźniki rentowności

Wskaźniki rentowności uważa się za najbardziej syntetyczne mierniki oceny działalności gospodarczej jednostki. Odzwierciedlają wpływ całego szeregu czynników, procesów i zjawisk zachodzących w firmie na poziom jej zyskowności.

Do grupy głównych mierników rentowności zalicza się;

- wskaźnik rentowności sprzedaży (ROS),
- wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE),
- wskaźnik rentowności aktywów (ROA) [2, s.111-112].

Wskaźnik ROA, czyli zwrot z aktywów, służy do oceny ogólnej zdolności aktywów przedsiębiorstwa do generowania zysku i pozwala na oszacowanie, jak firma zarządza swoimi aktywami. Im wyższa wartość wskaźnika, tym lepsza sytuacja finansowa przedsiębiorstwa. Wskaźnik ROA oblicza się przez podzielenie zysku netto przez wartość aktywów ogółem, a następnie pomnożenie wyniku przez 100%. W przypadku, gdy firma notuje straty netto, można, zamiast zysku netto, podstawić zysk z działalności operacyjnej. Aby wzbogacić wartość wskaźnika, zamiast aktywów trwałych, do wzoru można użyć przeciętnego stanu aktywów [6, s. 201].

Wskaźnik ROS, czyli rentowność sprzedaży, stanowi miarę relacji między zyskiem firmy a przychodami ze sprzedaży. Jest on szczególnie przydatny w analizie wyników finansowych związanych z handlem towarowym lub produktami. Im wyższa wartość wskaźnika, tym korzystniejsza sytuacja dla przedsiębiorstwa. Do jego obliczenia stosuje się wzór: zysk netto podzielony przez przychody ze sprzedaży pomnożony razy 100%.

Rentowność kapitału własnego (ROE) to kluczowy wskaźnik oceny efektywności wykorzystania części kapitału własnego przez przedsiębiorstwo w jego majątku. ROE jest ważnym miernikiem rentowności, ponieważ pozwala na określenie stopnia

zwrotu, jakiego można oczekiwać z inwestycji w akcje lub udziały określonego podmiotu gospodarczego. Wskaźnik ten kalkuluje się podobnie jak wskaźnik ROA, ale zamiast aktywów ogółem, bierze się pod uwagę tylko kapitał własny ogółem. Im wyższa wartość wskaźnika, tym większa efektywność wykorzystania kapitału własnego i zwiększona atrakcyjność firmy [12, s. 174].

4. Analiza danych finansowych i wskaźników firmy Tauron S.A.

4.1. Analiza danych finansowych

Do wyliczenia poszczególnych wskaźników należy użyć wyników zawartych w sprawozdaniach finansowych poszczególnych przedsiębiorstw. Do danych używanych do ustalenia wartości wskaźników rentowności należą: wysokość przychodów ze sprzedaży, stan aktywów ogółem, stan kapitału własnego, a także wielkość zysku (bądź ewentualnej straty) netto.

Tab. 1. Wybrane dane finansowe przedsiębiorstwa Tauron w latach 2016-2022

Lata	Przychody ze sprzedaży	Zysk (strata) netto	Aktywa razem	Kapitał własny razem
2022	36 311 000	-134 000	45 320 000	16 614 000
2021	25 614 000	385 000	40 075 000	16 524 000
2020	20 367 400	-2 487 877	39 411 064	16 412 265
2019	19 558 292	-11 683	41 917 765	19 092 660
2018	18 121 748	207 045	37 097 477	18 428 481
2017	17 416 029	1 382 946	35 792 021	18 067 813
2016	17 646 489	370 137	33 456 894	16 679 318

Źródło: Opracowanie własne [7]

Przychody ze sprzedaży przedsiębiorstwa rosły w kolejnych latach, osiągając w 2022 roku wartość 36,3 mln zł. W porównaniu z 2016 rokiem, kiedy to wartość ta wyniosła 17,6 mln zł, przychody zwiększyły się ponad dwukrotnie. W ostatnich pięciu latach przedsiębiorstwo notowało stały wzrost przychodów, co może świadczyć o jego stabilnej pozycji na rynku. Szczególnie wyraźny wzrost zanotowano między 2021 a 2022 rokiem, co może sugerować dokonanie wyraźnych zmian w działaniu firmy.

Dane finansowe przedsiębiorstwa wskazują na wahania w poziomie zysku netto. W 2016 roku firma osiągnęła zysk w wysokości 370 tysięcy złotych, natomiast w 2017 roku zysk netto wzrósł do kwoty blisko 1,4 mln zł. W kolejnych latach zyski były niższe, aż w 2020 roku firma odnotowała stratę na poziomie około 2,5 miliona złotych. W 2021 roku zysk netto wyniósł 385 tysięcy zł, ale w 2022 roku firma ponownie zanotowała stratę na poziomie 134 tysięcy. Stan wyniku finansowego firmy wskazuje na to, że sytuacja finansowa jednostki w ostatnich latach jest niestabilna.

Analiza stanu aktywów ogółem dla wskazanych lat wskazuje na stopniowy wzrost wartości aktywów. W 2022 roku wartość aktywów wyniosła 45,3 milionów zł, co oznacza wzrost o ok. 5% w porównaniu do roku poprzedniego, kiedy wartość aktywów wyniosła około 40 milionów. W okresie od 2016 do 2022 roku wartość aktywów zwiększyła się o ok. 35%. Poza 2020 rokiem, aktywa ogółem w firmie systematycznie się zwiększały. Biorąc pod uwagę wartość aktywów ogółem, firma wykazuje stabilną sytuację finansową.

Analizując stan kapitału własnego, można zauważyć, że w latach 2016-2019 kapitał własny wzrastał w sposób stabilny i umiarkowany. W 2020 roku nastąpił gwałtowny spadek wartości kapitału własnego, jednakże w kolejnych latach wartość ta utrzymywała się na stabilnym poziomie. W 2022 roku nastąpił niewielki wzrost kapitału własnego w porównaniu z poprzednim rokiem.

4.2. Analiza wskaźników rentowności

4.2.1. Wskaźnik ROA

Tab. 2. Stan wskaźnika ROA w latach 2016-2022 w przedsiębiorstwach Tauron S.A., Enea, PGE

	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Tauron	-0,08%	0,24%	-1,53%	-0,01%	0,14%	1,00%	-
PGE	0,87%	1,16%	0,05%	-1,28%	0,51%	0,96%	-
Enea	0,08%	1,38%	-1,78%	0,43%	0,62%	1,10%	-

Źródło: Opracowanie własne na podst. [7; 8; 9]

Wartości wskaźnika ROA dla firmy Tauron S.A. ulegały zmianom w badanych latach. W okresie od 2017 do 2018 roku wskaźnik osiągał wartości dodatnie, co wskazywało na poprawę kondycji finansowej firmy. W latach 2019 i 2020 wartości wskaźnika były ujemne ze względu na ponoszone straty netto. W szczególności w roku 2020 firma Tauron zanotowała dużą stratę, co przełożyło się na wartość wskaźnika -1,53%. W 2021 roku sytuacja finansowa firmy poprawiła się, jednak w 2022 roku wskaźnik ponownie przyjął wartości ujemne. W porównaniu do innych firm działających w branży, sytuacja finansowa Tauron kształtowała się podobnie jak w firmie Enea, jednak była gorsza niż w firmie PGE.

Ze względu na przyjęcie wzbogaconego wskaźnika ROA zawierającego przeciętny stan aktywów, dane dla 2016 roku, przyjętego za rok bazowy, nie zostały wskazane.

4.2.2. Wskaźnik ROE

Tab. 3. Stan wskaźnika ROE w latach 2016-2022 w przedsiębiorstwach Tauron S.A., Enea, PGE

	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Tauron	-0,81%	2,33%	-15,16%	-0,06%	1,12%	7,65%	2,22%
PGE	6,23%	8,17%	0,34%	-9,11%	3,16%	5,75%	6,00%
Enea	0,74%	11,77%	-17,06%	3,49%	4,78%	8,32%	6,52%

Źródło: Opracowanie własne na podst. [7; 8; 9]

W obserwowanym okresie wskaźnik ROE firmy Tauron ulegał zmianom. W latach 2016-2018 wartości wskaźnika były dodatnie, co wskazywało na polepszającą się kondycję finansową przedsiębiorstwa. W kolejnych latach, czyli w 2019 i 2020 roku, wskaźnik przyjmował wartości ujemne ze względu na występujące straty netto. Szczególnie duża strata została odnotowana w 2020 roku, co przełożyło się na wartość wskaźnika -15,16%. W 2021 roku sytuacja finansowa firmy poprawiła się, ale w 2022 roku wskaźnik ponownie osiągnął wartości ujemne, co oznaczało spadek atrakcyjności ekonomicznej przedsiębiorstwa. Podobnie jak w przypadku wcześniej omawianego wskaźnika, firma Tauron miała podobną sytuację finansową do firmy Enea, ale była mniej atrakcyjna ekonomicznie niż firma PGE.

4.2.3. Wskaźnik ROS

Tab. 4. Stan wskaźnika ROS w latach 2016-2022 w przedsiębiorstwach TAURON, Enea, PGE

	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016
Tauron	-0,37%	1,50%	-12,21%	-0,06%	1,14%	7,94%	2,10%
PGE	4,62%	7,48%	0,32%	-10,44%	5,82%	11,55%	9,13%
Enea	0,39%	8,40%	-12,25%	3,41%	5,56%	9,99%	7,37%

Źródło: Opracowanie własne na podst. [7; 8; 9]

Wartość wskaźnika ROS ulegała podobnym zmianom, jak poprzednie parametry. W latach 2016-2018 wartości kształtowały się na poziomie dodatnim, w latach 2019-2020 poziom wskaźnika obniżył się poniżej zera. W 2021 roku sytuacja ponownie się poprawiła, aby w 2022 roku znów się pogorszyć. Najwyższą wartość wskaźnika odnotowano w 2017 roku, a najniższą w 2020 roku. Porównując do innych przedsiębiorstw sytuacja również kształtowała się w sposób zbliżony do poprzednich indeksów. W firmie PGE w badanych latach odnotowano lepszą sytuację niż w firmie Tauron, a wskaźnik w przedsiębiorstwie Enea kształtował się na podobnym poziomie jak w badanej jednostce.

5. Wnioski

Przychody ze sprzedaży najwyższą wartość osiągnęły w 2022 roku osiągając pułap ponad 36,3 miliarda złotych, natomiast zysk przedsiębiorstwo osiągnęło w 2017 roku przekraczając wartość miliarda złotych. Najwyższą wartość kapitału własnego spółka osiągnęła w 2019 roku która przekroczyła 19 miliardów złotych, a wskaźnik rentowności aktywów przedsiębiorstwa najwyższy poziom osiągnął w 2017 roku wynosząc 1%. Wysokie, dodatnie wartości wskaźnika ROA oraz wyniku finansowego pokazują, że firma znajduje się w dobrej kondycji finansowej na przestrzeni kilku ostatnich lat, co pozwala sądzić, że podobne rezultaty firma osiągnie również w najbliższej przyszłości.

Analiza wskaźników rentowności firmy Tauron pokazuje, że firma znajduje się w dobrej kondycji finansowej, nieprzerwanie od sześciu lat osiągając coraz wyższe przychody ze sprzedaży. Również efektywność kapitału własnego przynosi spółce nadwyżkę finansową oraz wyższe dywidendy. Wyjątkiem był w szczególności 2020 rok, kiedy to firma zanotowała znaczącą stratę oraz wskaźniki rentowności dały wartość ujemną.

Najlepsze wyniki finansowe firma odnotowała:

- pod względem przychodów – w 2022 roku,
- pod względem wyniku finansowego – w 2017 roku,
- pod względem wartości kapitału własnego – w 2019 roku,
- pod względem rentowności aktywów – w 2017 roku.

Dodatnie wartości wskaźnika ROA oraz dodatni wynik finansowy pozwalają na pozytywną ocenę kondycji finansowej przedsiębiorstwa oraz potencjalnego utrzymania się pozytywnego trendu w najbliższej przyszłości.

Porównując wartości wskaźników rentowności analizowanych przedsiębiorstw z branży energetycznej można wnioskować, iż firma Tauron jest w podobnej kondycji finansowej, co przedsiębiorstwo Enea, lecz w słabszej niż spółka PGE, której wskaźniki rentowności kształtowały się na wyższym poziomie.

Bibliografia

1. Filip P., Rentowność i efektywność działania przedsiębiorstwa, Uniwersytet Rzeszowski, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego We Wrocławiu* Nr 182, Wrocław 2011.
2. Gawryś, I., Trippner, P., Analiza poziomu rentowności przedsiębiorstwa na przykładzie niepublicznej uczelni wyższej w roku akademickim 2015/2016. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H – Oeconomia*, 51(5), Lublin 2017.
3. Investing, <https://pl.investing.com/equities/tauron-polska-energia> [dostęp: 11.04.2023 r.].
4. Kopiński, A., Interdyscyplinarna analiza rentowności, *Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie*, 34(1), 2015.

5. Misztal, A., Analiza rentowności spółek przemysłu surowcowego indeksu WIG20, *Financial Sciences. Nauki o Finansach*, (2(23)), 2015.
6. Sierpińska M., Jachna T., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2014.
7. Sprawozdania roczne skonsolidowane Tauron z lat 2017-2022.
8. Sprawozdania roczne skonsolidowane PGE z lat 2017-2022.
9. Sprawozdania roczne skonsolidowane Enea z lat 2017-2022.
10. Tauron, Akcjonariat, <https://www.tauron.pl/tauron/relacje-inwestorskie/akcjonariat> [dostęp: 11.04.2023 r.].
11. Tauron Media, <https://media.tauron.pl/> [dostęp: 11.04.2023 r.].
12. Wiatrzyk K., *Analiza wskaźnikowa jako narzędzie oceny sytuacji finansowej na przykładzie PKN Orlen SA*, Uniwersytet Warszawski, Wrocław 2018.

Aleksandra Bożek¹, Dominika Cichecka²

Polityka antykorupcyjna w raportach ESG w wybranych jednostkach gospodarczych

1. Wstęp

Zjawisko korupcji jest wyzwaniem obecnych czasów. Korupcja jest problemem, przed którym stoją zarówno indywidualne przedsiębiorstwa, jak i rządy państw na całym świecie. Wraz z ujawnieniem się globalnych problemów gospodarek na świecie rośnie świadomość społeczeństw w zakresie skutków poszczególnych zjawisk, w tym korupcji. Coraz większego znaczenia nabiera kwestia zrównoważonego rozwoju i etycznego podejścia do biznesu. Korupcja staje się coraz bardziej problematycznym zagadnieniem, szczególnie w kontekście raportów ESG. Celem artykułu jest przybliżenie zagadnienia polityk antykorupcyjnych przedstawianych w raportach ESG. Podjęto próbę odpowiedzi na pytanie jak przedsiębiorstwa mogą działać, aby ograniczyć ryzyko korupcyjne i budować zaufanie swoich interesariuszy. Ograniczanie korupcji to złożony proces, świadomość korupcji to połowa sukcesu, niezbędna do osiągnięcia pełnego sukcesu. Świadomość ta polega na zmianie nastawienia ludzi, zwłaszcza młodych, do tego patologicznego zjawiska. Badania pokazują, że kluczowym czynnikiem w ograniczaniu korupcji jest prowadzenie działalności edukacyjnej.

2. Zjawisko korupcji – ujęcie teoretyczne

2.1. Istota korupcji i jej pojęcie

Korupcja jest problemem, który dotyka wiele krajów na całym świecie. Jest to zjawisko, które obejmuje wiele różnych form, takich jak łapówkarstwo, nepotyzm czy malwersacje finansowe, które są obecne w sektorze publicznym (głównie administracji publicznej), sektorze prywatnym oraz w organizacjach pozarządowych. Korupcja jest problemem o złożonej naturze i wymaga uważnego zbadania, aby zrozumieć jej istotę i znaleźć skuteczne sposoby na jej przeciwdziałanie. To nie tylko moralny, ale i kulturowy problem występujący w społeczeństwie, w codziennych relacjach międzyludzkich. Stanowi patologię społeczną, która pojawiła się wraz z narodzinami życia społecznego. Pojęcie korupcji było stosowane

¹ Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

² Wydział Ekonomii i Finansów Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego.

przez takich filozofów jak Platon, Arystoteles, Machiavelli i Monteskiusz, którzy odnosili to zjawisko do kondycji moralnej społeczeństwa jako ogółu, a nie do działań jednostek [1, s. 15]. Korupcja we wszystkich jej formach z jednej strony jest specyficznym typem stosunków międzyludzkich, nielegalną wymianą dóbr materialnych i niematerialnych niebędących własnością partnerów tej wymiany, z drugiej zaś jest zjawiskiem kulturowym i ustrojowym, rozwija się i stabilizuje jako „produkt uboczny” wadliwego funkcjonowania podstawowych struktur społecznych [2, s. 275]. R. Gałęski uważa, że słowo „korupcja” (*corruption*) jest językowym określeniem pewnego syndromu, zjawiska wieloaspektowego i wielowątkowego, a raczej zespołu zjawisk, którego nie można zdefiniować uniwersalnie. Nie istnieją wspólne dla wszystkich państw oraz instytucji zajmujących się tym zagadnieniem zasady analizy zakresu, przyczyn i natury korupcji. Rozumienie tego słowa zależy zarówno od perspektywy badawczej, jak i od instytucji, czy państwa je stosujących. Inaczej jest ono rozumiane z punktu widzenia psychologii, socjologii, etyki, historii czy prawa [3, s. 79]. Inaczej zagadnienie to będzie wyglądać w ujęciu prawnokarnym, a inaczej w administracyjnym, czy gospodarczym [4, s. 79].

W ścisłej definicji tego zagadnienia przyjmuje się założenie, iż w zachowaniu mającym cechy korupcjogenne występują dwie świadomie działające strony zwane „dawcą”, który rozporządza określonymi dobrami, i jednym „biorcą” lub większą ich liczbą. Jest to więc nielegalny, bezprawny transfer pieniędzy lub ich substytutu, a zatem wzajemna wymiana, oddziaływanie między osobą „otrzymującą” i „dającą”. W tej relacji zawsze występują następujące elementy: partnerzy działania, porozumienie dotyczące łapówki, przedmiot i jej wartość, wymiana korzyści, naruszenie normy prawnej lub innego dobra. Partnerami działania kieruje motywacja osiągnięcia korzyści osobistych i dążenie do ograniczenia ryzyka ujawnienia zawartego porozumienia [5, s. 58-59].

Korupcja czynna zdefiniowana została jako umyślny czyn dokonany w ramach prowadzenia działalności gospodarczej, polegający na obiecywaniu, oferowaniu lub wręczaniu, bezpośrednio lub przez pośrednika, osobie, która jakimkolwiek charakterze kieruje lub pracuje w podmiocie sektora prywatnego, nienależnej korzyści jakiegokolwiek rodzaju na rzecz tej osoby lub dla osoby trzeciej, aby osoba ta dokonała lub powstrzymała się od dokonania jakiejkolwiek czynności, naruszając swoje obowiązki służbowe.

Korupcja bierna polega na dokonaniu umyślnie w ramach prowadzenia działalności gospodarczej czynu, polegającego na żądaniu lub przyjmowaniu, bezpośrednio lub przez pośrednika, przez osobę kierującą lub pracującą w sektorze prywatnym w jakimkolwiek charakterze, jakiejkolwiek nienależnej korzyści, na rzecz tej osoby lub osoby trzeciej, aby osoba ta dokonała lub powstrzymała się od działania co do czynności, naruszając w ten sposób swoje obowiązki służbowe. Definicje te odnoszą się do jednostek prowadzących działalność dochodową, a także do jednostek non profit [6, s. 44-45].

2.2. Raport ESG

ESG to skrót od angielskich słów *Environmental, Social and Governance*. Kwestie ESG można podzielić na trzy główne obszary: środowisko, społeczeństwo i ład korporacyjny. Inwestorzy oraz inni interesariusze mogą ocenić szereg aspektów, które obejmuje każdy z nich. Czynniki środowiskowe dotyczą sposobu, w jaki firma wykorzystuje zasoby, które mogą być odnawialne lub nieodnawialne. W praktyce oznacza to, że firma musi brać pod uwagę takie kwestie jak: rodzaj i ilość zużywanej energii, emisje gazów cieplarnianych, skuteczność zarządzania zasobami naturalnymi, sposób pozbywania się odpadów oraz wpływ na otaczające środowisko naturalne i różnorodność biologiczną.

Czynniki społeczne umożliwiają ocenę wpływu firmy i jej działalności na otoczenie społeczne, w tym na pracowników, klientów, dostawców oraz lokalną społeczność. W tej kategorii uwzględnia się m.in. zarządzanie pracownikami, różnorodność i włączenie w miejscu pracy, a także poszanowanie praw pracowniczych i praw człowieka.

Ład korporacyjny to wewnętrzny system nadzoru firmy, który obejmuje procedury, standardy oraz mechanizmy kontroli wdrożone w celu zapewnienia skutecznego zarządzania, poprawy procesów podejmowania decyzji, przestrzegania przepisów prawa oraz uwzględnienia potrzeb zewnętrznych interesariuszy, zwłaszcza inwestorów. Aby działać efektywnie, każda firma musi posiadać odpowiednie zasady ładu korporacyjnego dostosowane do swojej wielkości, warunków i celów strategicznych. Chociaż kwestie ESG czasem określane są jako niefinansowe lub pozafinansowe, różnią się one od aspektów czysto finansowych jedynie pod względem trudności związanych z ich pomiarowaniem za pomocą wskaźników finansowych. Na przykład wprowadzenie bardziej efektywnych procesów produkcyjnych, np. poprzez zastosowanie nowych technologii, może prowadzić do zmniejszenia zużycia energii i zasobów, co może skutkować obniżeniem kosztów produkcji, z kolei ograniczenie emisji gazów cieplarnianych poprzez zastosowanie bardziej ekologicznych technologii i procesów produkcyjnych może prowadzić do zmniejszenia ryzyka związanego z przyszłymi kosztami związanymi z regulacjami dotyczącymi emisji, co może przyczynić się do poprawy wyników finansowych firmy. Kolejno inwestycje w szkolenia pracowników w zakresie różnorodności i inkluzywności mogą prowadzić do poprawy klimatu organizacyjnego, co może przyczynić się do zwiększenia zaangażowania pracowników i zmniejszenia kosztów związanych z absencją i rotacją pracowników.

Są jednak takie kwestie ESG, których prezentacja w ujęciu ilościowym jest znacznie trudniejsza. Na przykład inwestorzy oraz regulatorzy chcą wiedzieć, czy spółka stosuje dobre praktyki ładu korporacyjnego między innymi wdrażając odpowiednie procedury przeciwdziałania korupcji lub powołując niezależnych członków w skład organów nadzorczych. Podobną kwestią mogą być godne warunki pracy, w tym bezpieczeństwo i higiena pracy. Braki w tym obszarze mogą rzutować na zadowolenie pracowników, wizerunek firmy, a nawet jej akceptację społeczną. Bardzo ważne jest więc, aby firma rozważyła, które tematy ESG mogą być dla niej

istotne i rozpoczęła działania w celu ich ewaluacji, zarządzania i raportowania [7, s. 14].

W odniesieniu do korupcji w raportach ESG mamy do czynienia pod postacią „ładu korporacyjnego” oznaczonego w skrócie nazwy jako litera „G”. Znajdziemy ją w raporcie pod nazwą „etyka biznesu” i pod oznaczeniami:

- G-P2 – Kodeks etyczny,
- G-P3 – Polityka antykorupcyjna;
- G-P4 – Mechanizm zgłaszania naruszeń.

Są to podstawowe wskaźniki o wysokim wskaźniku istotności.

Etyka biznesu odnosi się do zasad i standardów postępowania jakimi kieruje się firma, aby działać etycznie, w zgodzie z literą prawa i powszechnymi normami postępowania. Wdrożenie zasad etycznych stanowi podstawowy element budowania długofalowej wartości przedsiębiorstwa. Znaczenie dla inwestorów jest takie, że chcą wiedzieć, czy ich spółki portfelowe lub potencjalne inwestycje;

- kierują się jasnymi zasadami etycznymi w codziennych działaniach,
- regularnie ewaluują zgodność swoich działań z wewnętrznymi standardami postępowania oraz podejmują stosowne działania naprawcze, gdy zachodzi taka potrzeba,
- dbają o to, aby budować świadomość pracowników w tym obszarze i zapewniają im dostęp do skutecznych mechanizmów zgłaszania naruszeń [8, s. 42].

Kodeks etyczny to formalny dokument określający standardy etyczne i normy postępowania, których firma zobowiązuje się przestrzegać. Definiuje on wartości organizacji i jej zasady oraz zawiera zbiór wytycznych dla pracowników oraz osób trzecich dotyczące postępowania w sytuacjach, które mogą rodzić wątpliwości etyczne. W takim razie firma powinna ujawnić kodeks etyczny. Dokument ten powinien być dostępny zarówno wewnątrz i zewnątrz np. na stronie internetowej firmy.

Polityka antykorupcyjna to formalny dokument określający stanowisko firmy w kwestii korupcji i łapownictwa. Może on mieć formę odrębnego dokumentu lub być częścią zbioru standardów postępowania firmy, jak np. kodeks etyczny, czy kodeks postępowania. Polityka powinna być dostępna zarówno wewnątrz i zewnątrz np. na stronie internetowej firmy. Przedsiębiorstwo powinno ujawniać takie informacje jak:

- politykę antykorupcyjną i czy obejmuje ona również dostawców i partnerów biznesowych,
- stanowisko firmy w kwestii korupcji i łapownictwa, konfliktów interesów oraz gratyfikacji i płatności,
- wyjaśnienie, jakie zachowania są dopuszczalne, a jakie nie są dopuszczalne wraz z przykładami.

Mechanizm zgłaszania naruszeń to system, który pozwala pracownikom lub osobom trzecim zgłaszać potencjalne lub rzeczywiste przypadki naruszeń, nieetycznych zachowań lub łamania prawa. Może być to mechanizm wewnętrzny np. przeznaczony do tego celu adres email lub zarządzany przez zewnętrznego operatora np. infolinia etyczna. Przedsiębiorstwo powinno ujawniać takie informacje o posiadaniu mechanizmu zgłaszania naruszeń oraz sposób w jaki mogą one być zgłoszone. Dodatkowo powinien być dostępny dla dostawców i osób trzecich. [9, s. 43].

Włączenie aspektów ESG do procesu zarządzania nie jest oddzielnym działaniem, ale stanowi integralną część tego procesu. Istotne jest, aby zarząd spółki docenił wartość integracji czynników ESG w kluczowe procesy biznesowe oraz aby zrozumiał konieczność przyjęcia odpowiedzialności za działania firmy w obszarze społecznym i środowiskowym. To fundamentalne dla budowy bardziej zrównoważonego modelu biznesowego. Raport ESG, który odzwierciedla proces ciągłego doskonalenia firmy w obszarze ESG, powinien być efektem zastosowania powyższych zasad.

2.3. Polityka antykorupcyjna w wybranych jednostkach

Polskie raporty ESG są jednymi z najobszerniejszych na świecie. Jednakże, nie oznacza to, że przekłada się to na wartość informacyjną danej jednostki gospodarczej. Spółki często nie ujawniają szczegółów na temat zrównoważonego rozwoju co się przekłada na analizę istotności danej spółki. W analizie polityki korupcyjnej zostały wybrane jednostki które mają wysokie noty w punktacji GEM ASSAY. Global ESG Monitor to narzędzie analityczne, które służy do monitorowania i oceny działań firm pod kątem kryteriów ESG, czyli środowiskowych, społecznych i rządowych. zbiera dane z różnych źródeł, takich jak raporty roczne firm, analizy ratingowe, badania ankietowe i media społecznościowe. Dzięki temu narzędziu można monitorować, jakie kroki podejmują firmy w zakresie ESG i ocenić ich skuteczność w realizacji celów związanych z tymi kryteriami.

Polityka antykorupcyjna w Grupie Santander Bank Polska S.A. zastosowano podejście „zero tolerancji” dla korupcji. Stosunek ten jest stanowczy i bezkompromisowy wobec wszelkich form korupcji. Oznacza to, że żadna forma łapówkarstwa, nepotyzmu, sprzyjania interesom prywatnym, a także innych zachowań nieetycznych, nie jest akceptowalna i musi zostać zwalczona zdecydowanymi środkami. Większość spółek, które sporządza raporty ESG stosuje to podejście.

Dodatkowo w grupie Santander obowiązuje „Program antykorupcyjny”. Program obejmuje klauzule antykorupcyjne oraz wytyczne dotyczące:

- wręczania upominków i zaproszeń urzędnikom publicznym,
- upominków i zaproszeń wręczanych pracownikom,
- relacji ze stronami trzecimi,
- stosowania dodatkowych mechanizmów kontrolnych,
- kanałów do zgłaszania przypadków naruszeń [10].

W Spółkach GK ORLEN koordynacją zagadnień antykorupcyjnych zajmuje się Koordynator ds. antykorupcyjnych, które ma za zadanie:

- pełnienia nadzoru nad wdrożeniem i realizacją Polityki antykorupcyjnej,
- udzieleniem informacji w sprawach związanych z przeciwdziałaniem i wykrywaniem korupcji,
- utrzymywania standardów szkoleniowych w zakresie antykorupcji,
- zgłaszania do Koordynatora ds. antykorupcyjnych PKN ORLEN S.A. propozycji aktualizacji Polityki antykorupcyjnej,
- odpowiadać za pozyskiwanie, analizowanie i wymianę informacji o nadużyciach,
- odpowiadać za planowanie i przeprowadzanie przeglądów w ramach Systemu Przeciwdziałania Korupcji [11].

Polityka antykorupcyjna Grupy Kapitałowej ORLEN ma na celu zagwarantowanie jasnych norm etycznych i transparentnego modelu prowadzenia działalności. Zobowiązano się do:

- aktywnego budowania i weryfikacji świadomości postaw etycznych i zagrożeń korupcyjnych wśród naszych pracowników i kontrahentów,
- zobligowania środowiska pracy opartego na szacunku dla standardów etycznych i zgodności z obowiązującymi regulacjami,
- unikania przypadków konfliktu interesów, które mogą podważać uczciwość i wiarygodność,
- stosowania się do regulacji wewnętrznych Grupy Kapitałowej ORLEN w zakresie wydatków i upominków,
- odpowiedzialnego i świadomego zarządzania ryzykiem nadużyć i zagrożeń korupcyjnych [12, s. 2].

Kolejnym przykładem zastosowania polityki antykorupcyjnej w raportach ESG jest spółka grupy PZU. Działania antykorupcyjne opierają się na wewnętrznych regulacjach, obejmujących m.in. przepisy dotyczące zarządzania sytuacjami konfliktu interesów oraz norm etycznych, których przestrzeganie jest wymagane od członków organów statutowych. W zasadach przyjmowania i wręczania prezentów znajduje się zapis o prezentach, których kwoty oferowane lub przyjmowane poniżej ustalonych w standardach postępowania granic, są akceptowane jako część normalnych praktyk biznesowych. W żadnych okolicznościach nie wolno oferować lub przyjmować pieniędzy bądź ich ekwiwalentu. Wręczenie i przyjmowanie prezentów nie może być tak częste czy nadmierne lub hojne, by stanowiło faktyczne lub postrzegane ryzyko konfliktu interesów czy naruszało lokalne przepisy ustawowe lub wykonawcze [13]. Dokument, który jest podstawą w polityce antykorupcyjnej są „Dobre Praktyki Grupy PZU”. Stanowią wzór etycznych norm, wartości oraz zasad, którymi powinni kierować się wszyscy pracownicy Grupy, a także jasno zakazują wszelkich form korupcji w spółkach.

Z kolei w Grupie Kapitałowej CCC firma wdraża politykę zerowej tolerancji dla wszelkich form korupcji w każdym segmencie swojej działalności. W corocznym procesie identyfikacji i ocen ryzyka związanych z etyką i prawami człowieka znajdują się m.in. takie zagadnienia jak defraudacja i nadużycia, korupcja. W oparciu o uzyskane wyniki, Kodeks Antykorupcyjny podlega corocznej weryfikacji i w przypadku zaistnienia potrzeby dokonuje się jego aktualizacji. Pracownicy, którzy pełnią funkcje audytora zostali przeszkoleni z obszaru zarządczego [14, s. 71]. GK CCC nie akceptuje żadnych działań korupcyjnych, realizowanych bezpośrednio lub pośrednio związanych z m.in.:

- korupcją urzędniczą krajową, która miejsce wówczas, gdy stroną korupcji jest osoba pełniąca funkcję publiczną w państwie, którym mieści się siedziba spółki z GK CCC,
- korupcją urzędniczą zagraniczną, która ma miejsce wówczas, gdy stroną korupcji jest osoba pełniąca funkcję publiczną w państwie obcym lub w organizacji międzynarodowej,
- korupcją menedżerską która ma miejsce wówczas, gdy przyjmujący w zamian za korzyść majątkową lub osobistą albo jej obietnicę wywiera wpływ na działalność gospodarczą [15, s. 2].

Dodatkowo, pracownicy nie mogą oferować, wręczać czy przyjmować jakiegokolwiek korzyści majątkowej lub osobistej.

Ostatnim przykładem polityki zerowej tolerancji dla korupcji zastosowanej w raportach ESG stosuje Orange Polska. Polityka Antykorupcyjna jest szeroko komunikowana i propagowana wśród pracowników organizacji, przy wsparciu o inicjatywy szkoleniowe, umożliwiające właściwe zrozumienie oraz wykorzystanie jej zasad w codziennej pracy. Uzupełnieniem tej Polityki są wytyczne do zapobiegania korupcji w Orange Polska, które zawierają szczegółowe zasady i normy jej stosowania oraz odniesienia do konkretnych warunków i sytuacji [16, s. 2]. Intencją Orange Polska jest aby jej pracownicy nie czuli się w takich sytuacjach narażeni na zarzuty podtrzymywania relacji biznesowych poprzez stosowanie zachowań niezgodnych z obowiązującymi normami i przepisami. Dawanie lub otrzymywanie podarunków w sposób uznawany za niewłaściwy może narazić zarówno pracowników jak i firmę na oskarżenia o naruszenie przepisów prawa w zakresie korupcji. Orange Polska prowadzi działania mające na celu podnoszenie świadomości i regularne szkolenia pracowników, w tym obowiązkowe szkolenia pracowników najbardziej narażonych na ryzyko korupcji [17, s. 2].

3. Wnioski

Działalność przestępcza związana z korupcją przyczynia się do utrudnienia rozwoju gospodarczego, łamie zasadę wolnej konkurencji, dodatkowo podnosi koszty prowadzenia działalności biznesowej oraz obniża jakość produktów oraz usług,

może to stanowić zagrożenie dla interesów każdej działającej w branży firmy i przyczynić się do negatywnego wpływu na jej reputację. Praktyki korupcyjne i powiązane z nimi nadużycia wiążą się z konsekwencjami prawnymi dla odpowiedzialnych osób oraz negatywnymi skutkami dla spółki. Zaakceptowanie działań korupcyjnych utrudnia prowadzenie danej jednostki, ogranicza możliwości promocji usług i produktów, może uniemożliwić pozyskiwanie zamówień publicznych oraz wiąże się z ryzykiem nałożenia wysokich kar finansowych. Polityka antykorupcyjna zastosowana w raportach ESG ma na celu w szczególności;

- stosowanie polityki zero tolerancji dla korupcji,
- szkolenie pracowników w zakresie korupcji,
- wdrożenie zasad postępowania pracowników,
- zarządzania sytuacjami konfliktu interesów,
- zasady etyki i moralności biznesowej.

Każda jednostka gospodarcza powinna stale monitorować i analizować swoje działania oraz wdrażać system kontroli aby wykrywać i eliminować ryzyka związane z korupcją. Firmy, które stosują skuteczną politykę antykorupcyjną, zwiększają swoją wiarygodność i zaufanie klientów oraz inwestorów. Dodatkowo, stosowanie polityki antykorupcyjnej może pomóc w minimalizacji ryzyka finansowego i zapobiec negatywnym skutkom, takim jak straty finansowe, utrata klientów lub naruszenie reputacji firmy.

Bibliografia

1. CCC S.A, Raport Zrównoważonego Rozwoju Grupy CCC za rok obrotowy od 01.02.2022-31.01.2023, dostępny w <https://corporate.ccc.eu/raporty-i-polityki> [dostęp: 20.04.2023 r.].
2. CCC S.A, Raport Zrównoważonego Rozwoju Grupy CCC za rok obrotowy od 01.02.2022-31.01.2023, dostępny w <https://corporate.ccc.eu/raporty-i-polityki> [dostęp: 20.04.2023 r.].
3. Gałęski R., Wpływ zachowań korupcyjnych na prawidłowość aktu administracyjnego, *Samorząd Terytorialny*, LEX, Warszawa, 2000, nr 7-8.
4. Kamiński A.Z, Kamiński B., *Korupcja rządów. Państwa postkomunistyczne wobec globalizacji*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Wydawnictwo TRIO, Warszawa, 2009.
5. Kojder A., *Korupcja – mechanizmy i strategie przeciwdziałania*, [w:] Kubin J., Żekoński Z. (red.), *W poszukiwaniu strategii zmian*, Wyd. Upowszechnianie Nauki UN-O Sp. z o.o., Warszawa, 1992.
6. Kulesza M., Niziołek M., *Etyka służby publicznej*, LEX, Warszawa, 2010.
7. Orange Polska, *Polityka antykorupcyjna Orange Polska*, https://www.orange.pl/medias/sys_master/root/ha5/h14/11774059184158/Polityka-Antykorupcyjna-Orange-Polska.pdf [dostęp: 20.04.2023 r.].

-
8. Polski Koncern Naftowy Orlen, *Polityka Antykorupcyjna Grupy Kapitałowej Orlen*, przyjęty 14.11.2018, <https://raportzintegrowany2019.orklen.pl/contents/uploads/2020/07/7-polityka-antykorupcyjna.pdf> [dostęp: 20.04.2023 r.].
 9. Sulowski P, *Korupcja zagrożeniem dla bezpieczeństwa wewnętrznego państwa*, Instytut Politologii Uniwersytetu Pedagogicznego w Krakowie, Katowice 2012.
 10. Szulik M, *Analiza unijnych rozwiązań legislacyjnych w zakresie prawa antykorupcyjnego*, red., *Korupcja i antykorupcyjna wybrane zagadnienia*, Wydział Wydawnictw i Poligrafii Centrum Szkolenia Policji w Legionowie, Warszawa, 2012.
 11. https://www.gpw.pl/pub/GPW/ESG/Wytyczne_do_raportowania_ESG.pdf [dostęp: 20.04.2023 r.].
 12. https://www.gpw.pl/pub/GPW/ESG/Wytyczne_do_raportowania_ESG.pdf [dostęp: 20.04.2023 r.].
 13. https://www.gpw.pl/pub/GPW/ESG/Wytyczne_do_raportowania_ESG.pdf [dostęp: 20.04.2023 r.].
 14. <https://esg.santander.pl/2021/lad-korporacyjny-governance/przeciwdzialanie-korupcji/> [dostęp: 20.04.2023 r.].
 15. <https://www.orklenochrona.pl/Pl/CSR/Strony/Polityka-antykorupcyjna.aspx> [dostęp: 20.04.2023 r.].
 16. <https://raportroczny2020.pzu.pl/pl/przeciwdzialanie-korupcji-i-konfliktowi-interesow> [dostęp: 20.04.2023 r.].

Weronika Barańska¹, Klaudia Kopciał², Anna Pietrzak³, Agata Nagrodzka⁴

Szara strefa na przykładzie sektora kosmetycznego

1. Wstęp

Szara strefa jest traktowana jako istotny element życia społeczno-gospodarczego. Występuje prawie na każdym obszarze. Oddziałuje na wzrost gospodarczy, wpływając na faktyczną stopę opodatkowania społeczeństwa. Jest istotna dla poziomu zatrudnienia oraz płac i warunków pracy. Wpływa również na jakość rządzenia państwem. Przynosi wiele strat, zarówno w skali makroekonomicznej i makrospołecznej, jak i w skali mikroekonomicznej oraz mikrospołecznej.

Z punktu widzenia makroekonomicznego, praca w szarej strefie nie jest źródłem podatków dochodowych, co ogranicza możliwość zmniejszenia deficytu budżetowego, ogranicza również inwestycje samorządów. W wymiarze makrospołecznym występuje efekt gapowicza, czyli ci, którzy nie płacą podatków korzystają z usług finansowanych ze źródeł budżetowych, np. publicznej edukacji. Osoby takie uzyskują również świadczenia społeczne, takie jak świadczenia rodzinne czy świadczenia z pomocy społecznej. Występowanie szarej strefy jest jednocześnie czynnikiem zwiększającym brak szacunku dla reguł prawa.

Z punktu widzenia mikroekonomicznego, praca nierejestrowana stwarza warunki nieuczciwej konkurencji dla legalnie funkcjonujących podmiotów gospodarczych. Uczciwie działające podmioty, aby sprostać konkurencji, są zmuszane do zatrudniania pracowników „na czarno”. W wymiarze mikrospołecznym praca nierejestrowana pozbawia pracownika podstawowych praw zawartych w kodeksie pracy, dotyczących wynagrodzeń, bezpieczeństwa w pracy oraz prawa do urlopu. Nawet w przypadku śmierci pracownika jego rodzina nie ma prawa do renty czy zasiłku pogrzebowego.

Mimo wszystko, szara strefa przynosi również korzyści. Rozszerza rynek pracy, zwiększa popyt konsumpcyjny, który przyczynia się do wzrostu wpływów budżetowych z tytułu podatku VAT i w pewnym stopniu tworzy nowe miejsca w legalnej pracy.

¹ Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, Wydział Ekonomii i Finansów.

² Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, Wydział Ekonomii i Finansów.

³ Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, Wydział Ekonomii i Finansów.

⁴ Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, Wydział Ekonomii i Finansów.

Praca nierejestrowana stanowi dla pracownika źródło dochodu, którego brak groziłby ubóstwem. Dla pracowników o niskich kwalifikacjach, możliwość podjęcia takiego rodzaju pracy jest jedyną szansą na zarobek.

2. Definicja szarej strefy

W literaturze występują różne definicje szarej strefy, ponieważ różnią się celami badawczymi tego zjawiska oraz różnicami systemów społeczno-ekonomicznych poddawanych obserwacji [5]. Szara strefa to część gospodarki, w której działalność produkcyjna oraz sprzedaż dóbr i usług prowadzona jest poza legalnym obiegiem, nie podlegający kontroli państwa. Szara strefa nazywana jest również gospodarką nieformalną, nielegalną, nieoficjalną, ale również gospodarką cienia lub ukrytą. Jest to sektor nieformalny, gdzie dochody z działalności są częściowo lub całkowicie ukryte przed administracją publiczną, czyli przed podatkami czy też cłami. Jest to nielegalny handel towarami i usługami, które są legalne. Zjawisko to odnosi się również do nielegalnej pracy, tzw. „na czarno”, która łączy się z naruszeniem przepisów o ubezpieczeniach społecznych. Jest to zjawisko, gdzie pracodawca znajduje sposób na obniżenie kosztów pracy, a pracownik uzyskuje możliwość uzyskania pracy lub lepiej płatnej pracy.

Cechy charakterystyczne szarej strefy to:

- Praca najemna wykonywana bez stosunku pracy, czyli bez umowy o pracę lub innej pisemnej umowy między pracownikiem a pracodawcą. Wykonywana praca nie jest zgłaszana do zakładu ubezpieczeń, pracodawca tym samym unika przekazywania określonych kwot wynagrodzenia i na konto Funduszu Pracy. Również podatek od osób fizycznych nie jest przekazywany.
- Praca na rachunek własny, jeśli w związku z prowadzeniem działalności nie są odprowadzane żadne podatki, składki na ubezpieczenia społeczne ani też inne zobowiązania finansowe wobec państwa[8].

Istnienie szarej strefy łączy się z wieloma przyczynami takimi jak: podatki i usługi, ich wysokość powoduje, iż przedsiębiorcy i pracownicy wybierają nielegalną działalność, z której mogą osiągnąć wyższe dochody. Również przepisy panujące na rynku pracy, są okolicznościami, które ograniczają działalność przedsiębiorców w oficjalnej gospodarce. Wiąże się to z wysokimi kosztami pracy, które pracodawcy chcą ograniczyć. Ważnymi czynnikami rozwijania się gospodarki nieformalnej to: nieelastyczne przepisy prawa pracy, nadmierne obciążanie podatkami, różnicowanie stawek podatkowych, przepisy związane z Kodeksem Pracy, czyli wymagania dotyczące bezpieczeństwa i higieny pracy, regulacje dotyczące zatrudniania i zwalniania pracowników, brak świadomości praw pracowniczych oraz przyszłej emerytury, skomplikowane przepisy dotyczące działalności gospodarczej, niskie ryzyko związane z wykryciem nieprawidłowości [8].

Grupami osób i podmiotów związanymi z szarą strefą to głównie osoby prywatne. Są to konsumenci indywidualni, najczęściej kobiety, które posiadają lepsze

wykształcenie niż mężczyźni, ale są gotowe do podjęcia każdej pracy, z której osiągną dochód, także z tej nielegalnej, która może być ich jedynym źródłem utrzymania [1]. W szarej strefie spotykane są inne grupy takie jak: przedsiębiorstwa prywatne, gospodarstwa domowe, instytucje rządowe.

Na elementy szarej strefy składają się [1]:

- działalność nielegalna – produkcja i sprzedaż dóbr i usług, która jest sprzeczna z prawem, np. produkcja i handel narkotykami,
- działalność ukryta – produkcja jest legalna, natomiast nie jest zgłaszana w związku z procedurami administracyjnymi, np. zaniżanie obrotów,
- działalność nieformalna – brak spełnienia standardów wymaganych przez przepisy prawa, np. praca wykonywana przez bezrobotnych o niskich kwalifikacjach, emerytów, uczniów, imigrantów.

Działalność gospodarczą związaną z szarą strefą można podzielić na niezabronioną oraz na zabronione rodzaje nieujawnionej działalności. W przypadku działalności niezabronionej, głównym celem jest zabezpieczenie przed podatkami oraz innymi opłatami, np.: obowiązkowe fundusze czy składki ubezpieczeniowe. Zabronione rodzaje działalności związane są z przynoszeniem wysokich dochodów. Są niezgodne z prawem, zalicza się do tego np.: produkcja i sprzedaż narkotyków czy alkoholu.

Szara strefa podobnie jak nielegalna część czarnego rynku, nie jest zaliczana do Produktu Krajowego Brutto państwa, ponieważ zmierzenie jej z dokładnością nie jest możliwe jak praca, która jest zgłoszona do odpowiednich administracji. Metodami stosowanymi do obliczenia rozmiarów szarej strefy gospodarczej to metody mikro przy użyciu kwestionariuszy, ankiet lub pośrednich metod takich jak analiza rynku pracy, analiza strefy monetarnej, modelowanie ekonometryczne analiza między dochodami i wydatkami gospodarstw domowych, analizy fiskalne. Metodą wykorzystywaną do mierzenia szarej strefy to MIMIC (*Multiple Indicators Multiple Causes*), czyli metoda wielu wskaźników wielu powodów. Oznacza, że szara strefa jest sformalizowana z powodu różnych czynników, takich jak stawki podatkowe, stopień regulacji czy poziom bezrobocia.

Należy odnotować pozytywne skutki szarej strefy dla gospodarki, ale należy pamiętać o tym, że wynikają z braku doskonałości systemu gospodarczego. Jednakże nie zmienia to ogólnej negatywnej oceny zjawiska szarej strefy. Metodą walki z nieformalnym sektorem jest prowadzenie polityki regulacyjnej, która zmierza do ograniczenia działalności niezarejestrowanej. Wiąże się to z obniżaniem stawek podatków i do jego upraszczania, co prowadzi do ograniczenia przechodzenia do szarej strefy przez przedsiębiorców i pracowników. Metodą ograniczenia również jest prowadzenie działalności, która prowadzi do zmniejszenia kosztów z nią związanych, ale również zmniejszenie ilości koncesji i pozwoleń, uproszczenie przepisów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej.

Wskazywaną metodą na walkę z szarą strefą to również nakładanie odpowiednich kar związanych z ukrytą działalnością. Dopóki wysokość kar jest niska, tym ryzyko przechodzenia do szarej strefy jest wyższe. W Polsce wprowadzono wyższe zaostrzenia związane z wyłudzeniem podatku VAT. Gdy wartość towarów lub usług wykazanych w fakturach, które są fałszywe, przekroczy 10 mln PLN, sprawcom grozi kara pozbawienia wolności w wymiarze od 5 do 15 lat, a w przypadkach najcięższych nawet 25 lat [3].

Ważnym czynnikiem walki z szarą strefą jest również promocja i wspierania obrotu bezgotówkowego. Pieniądz jest prosty w użyciu i anonimowy, a transakcje w szarej strefie są wykonywane w postaci gotówkowej w taki sposób, by nie było żadnych śladów wykonanej płatności. Działania rządu na rzecz obrotu bezgotówkowego to umożliwienie opcji płatności kartą w urzędach (Program Wsparcia Obrotu Bezgotówkowego). Taka możliwość skłania wielu konsumentów do korzystania z płatności kartą, które są bezpieczne i wygodne.

3. Determinanty szarej strefy

Bazując na szacunkach szarej strefy, da się wymienić gospodarki, w których stanowi ona tylko kilka procent PKB, ale również takie, gdzie stanowi ona połowę PKB. Zidentyfikowanie szarej strefy związane jest z wieloma czynnikami, które mają na nią wpływ, ponieważ praca nierejestrowana jest zmienną ukrytą. L. Medina i F. Schneider dzielą je ze względu na ich charakter. Uznali, że poziom szarej strefy jest uwarunkowany kwestiami:

- pieniężnymi, które obejmują unikanie płacenia podatków i składek na ubezpieczenie społeczne,
- regulacyjnymi, czyli unikanie rządowej biurokracji albo obciążeń, które wynikają z ram regulacyjnych,
- instytucjonalnymi, dotyczą one praworządności, jakości politycznych instytucji oraz postępowań korupcyjnych.

Za czynniki kształtujące szarą strefę uznali:

- obciążenia podatkowe oraz składki na ubezpieczenia społeczne,
- korupcję,
- regulacje,
- usługi sektora publicznego,
- jakość infrastruktury instytucjonalnej,
- moralność podatkową,
- bezrobocie,
- rozwój gospodarki oficjalnej,
- wskaźnik zatrudnienia,
- wykorzystywanie gotówki,
- wzrost gospodarczy mierzony w PKB i PKB per capita [7].

Również przeregulowanie gospodarki jest czynnikiem prowadzącym do rozwoju szarej strefy. Oprócz płacy minimalnej chodzi o obowiązkowe zezwolenia i koncesje potrzebne do prowadzenia różnego rodzaju działalności np. przewozy taksówkami, nadmiar obowiązkowych formularzy oraz deklaracji podatkowych, czy bardzo dużą liczbę kontroli, prowadzonych przez instytucje państwowe. Ważny aspekt wiąże się z przejrzystością systemu podatkowego. Im bardziej skomplikowany, tym większa skłonność istnieje do unikania opodatkowania przez przedsiębiorstwa. Można podzielić przyczyny występowania szarej strefy na ekonomiczne, instytucjonalne i psychologiczne.

- a) przyczyny psychologiczne:
 - brak legalnego zatrudnienia,
 - strach przed utratą świadczeń w momencie podpisania umowy o pracę.
- b) przyczyny instytucjonalne:
 - wysokie podatki,
 - wysokie zasiłki dla bezrobotnych,
 - regulacje na rynku pracy.
- c) przyczyny psychologiczne:
 - moralność podatkowa,
 - podejmowanie ryzyka.

Badania przeprowadzone w Polsce potwierdzają występowanie tych przyczyn i wskazują, że przyczyny ekonomiczne mają największy wpływ na tworzenie się szarej strefy. Kelmanson i inni pogrupowali uwarunkowania szarej strefy na dwie obszerne kategorie: czynniki wyjścia i wykluczenia. Czynniki wyjścia prowadzą do dobrowolnego zatrudnienia nieformalnego. Pracownicy mają wtedy podobne lub wyższe dochody w stosunku do pracowników formalnych i cieszą się większą elastycznością zatrudnienia. Czynniki wykluczenia, zwykle prowadzą do przymusowego zatrudnienia nieformalnego, które wynika z formalnych utrudnień, przez które ludzie poszukują zatrudnienia.

Czynniki wyjścia obejmują:

- uciążliwe i kosztowne regulacje, w tym wysokie koszty wejścia oraz bariery handlowe,
- złożone i nadmierne opodatkowania oraz słaba administracja podatkowa,
- bariery administracyjne, w tym nadmierna papierkowa robota,
- korupcja,
- niski poziom monitorowania i egzekwowania prawa,
- niskie korzyści wynikające z formalnego zatrudnienia lub rejestracji,
- niska jakość dóbr i usług publicznych,
- indywidualne preferencje dotyczące samozatrudnienia.

Czynniki wykluczenia obejmują:

- niską produktywność,
- uciążliwe i kosztowne regulacje w tym wysokie koszty wejścia oraz bariery handlowe,
- brak możliwości zatrudnienia w sektorze formalnym,
- niski poziom kapitału ludzkiego.

Tam, gdzie działalność nieformalna spowodowana jest czynnikami wykluczenia, pracownicy zwykle polegają na swoich stanowiskach, aby zapewnić sobie utrzymanie. Pracownicy ci mają zazwyczaj mniej umiejętności, są mniej wykształceni i mniej produktywni. Kraje o wyższej produktywności (PKB per capita) mają zazwyczaj lepszą alokację zasobów gospodarki, a więc mniejszy sektor nieformalny. Produktywność może również służyć jako wskaźnik zastępczy poziomu rozwoju kraju, który jest ogólnie skorelowany ze zdolnością podatkową i popytem na dobra i usługi publiczne. Podobnie jak w przypadku poziomu dochodów, związek między produktywnością a rozmiarem szarej strefy jest wewnątrzustrójowy.

W badaniach Eurobarometru z 2014 roku Undeclared Work in European Union [6] pokazano odpowiedzi ankietowanych osób, w ciągu ostatnich 12 miesięcy, z różnych krajów Europy, które wykonują pracę w działalności nierejestrowanej, o wybranie powodu, który je do tego zachęcił. Badanie dla Polski, było przeprowadzone przez TNS OBOP od kwietnia do maja 2013 roku. Jego wyniki prezentowały się tak:

- rząd nie robi nic dla mnie, więc dlaczego mam płacić podatki – 6%, a dla Polski 8%,
- biurokracja związana z regularną działalnością jest zbyt rozbudowana lub skomplikowana – 7%, a dla Polski 17%,
- trudno jest żyć z zasiłków pomocy społecznej – 8%, a dla Polski 20%,
- osoba, dla której praca „na czarno” była świadczona, nalegała na jej nierejestrowanie – 10%, a dla Polski 2%,
- biurokracja związana z drobną lub możliwość poproszenia o wyższe wynagrodzenie za wykonywaną pracę – 6%, a dla Polski 9%,
- okazjonalną działalnością jest zbyt rozbudowana lub skomplikowana – 11%, a dla Polski 0%,
- praca nierejestrowana jest powszechną praktyką w danym regionie lub sektorze działalności, więc nie ma dla niej rzeczywistej alternatywy – 14%, a dla Polski 22%,
- brak innych źródeł dochodu – 15%, a dla Polski 13%,
- zbyt wysokie podatki i/lub składki na ubezpieczenia społeczne – 16%, a dla Polski również 16%,
- brak możliwości znalezienia zatrudnienia rejestrowanego – 21%, a dla Polski 31%,
- obie strony umowy na tym korzystają – 50%, a dla Polski 37%.

Mimo zapewnienia o anonimowości badania istnieje możliwość zatajenia aktywności nierejestrowanej przez osoby ankietowane, w obawie przed konsekwencjami. Badani Polacy najczęściej tłumaczą się brakiem możliwości znalezienia regularnej pracy, powszechnością pracy nierejestrowanej, zbyt małymi zasiłkami pomocy społecznej. Nasuwa się, więc wniosek, że praca nierejestrowana w Polsce, dla niektórych jest koniecznością.

4. Szanse i zagrożenia wynikające z występowania zjawiska szarej strefy

Cieężko jest jednoznacznie określić, czy szara strefa niesie za sobą tylko negatywne skutki i straty ekonomiczne. Jej ocena zależy od społeczno-ekonomicznych warunków sytuacji na rynku pracy i w budżecie państwa. Natomiast należy dążyć do ograniczenia występowania zjawiska szarej strefy, gdyż jest to zjawisko bezprawne, mijające się z prawem.

Szara strefa niesie za sobą pewne korzyści oraz straty gospodarcze. Niewątpliwie pozytywnym aspektem szarej strefy jest neutralizacja bezrobocia. Dzieje się tak poprzez niwelowanie podaży pracy w sektorze oficjalnym. Zapewnia stymulację popytu konsumpcyjnego. Dochód uzyskany przez pracownika niezarejestrowanego jest wykorzystywany na zakup dóbr konsumpcyjnych w oficjalnym obiegu, co powoduje, że nieudokumentowane pieniądze wracają do obrotu oficjalnego. Korzyścią niewątpliwie jest również podniesienie jakości i standardów życia, dzięki zarobionym dodatkowym pieniądzą. Występowanie szarej strefy jest również korzystne dla pracodawców, m.in. poprzez obniżenie kosztów pracy. Pracodawca zatrudniający pracownika „na czarno” nie musi odprowadzać składek na ubezpieczenie oraz płacić podatków dochodowych za pracownika. Powoduje to obniżenie kosztów zatrudnienia, a tym samym pracownik może otrzymać większe wynagrodzenie. Ponadto pracodawca nie ma obowiązku wysyłać pracownika na urlop płatny czy zwolnienie chorobowe, nie ponosi również innych kosztów związanych z jego zatrudnieniem, taki jak badania lekarskie czy szkolenia BHP.

Jednym z głównych negatywnych aspektów szarej strefy jest fakt, że przynosi ona wiele strat na skali mikro- i makroekonomicznej. Do budżetu państwa nie wpływa znaczna część pieniędzy z tytułu podatków dochodowych, co ogranicza zredukowanie deficytu budżetowego. Natomiast z punktu widzenia mikroekonomicznego szeroka skala tego zjawiska powoduje problem z konkurencyjnością dla podmiotów gospodarczych, które działają na rynku w sposób legalny. Produkty czy usługi świadczone przez konkurencyjne firmy, które działają nielegalnie, sprzedawane są po niższych cenach. Takie podmioty nie muszą doliczać do swojej marży kosztów związanych z zatrudnieniem pracowników. Przedsiębiorstwa będące częścią szarej strefy unikają płacenia podatków (PIT, CIT, VAT), co zmniejsza dochody finansów publicznych oraz ogranicza finansowanie takich jak: edukacji, służby zdrowia. Unikają również płacenie składek do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, co zmniejsza dochody tej państwowej instytucji. Wzrost pieniądza gotówkowego w obiegu, który objawia się tym, że przyjmuje się zapłatę w formie gotówki, unikając przy tym formalnych rozliczeń oraz tym samym płacenia podatków [4].

Pracownikowi zatrudnionemu w szarej strefie nie przysługują podstawowe prawa. Nie ma on zagwarantowane, że otrzyma wynagrodzenie za swoją pracę. Ponadto nie może liczyć na bezpieczne warunki pracy, czy płatny i w odpowiedniej długości urlop. Pracownik nie nabywa uprawnień do pobierania świadczeń z ubezpieczeń społecznych, nieodprowadzane są za niego również składki emerytalne, wypadkowe czy zdrowotne. Pracodawca nie opłaca za niego żadnych składek do ZUS. Przyczynia się to również do powstania efektu gapowicza, który polega na tym, iż osoby nieplacące podatków korzystają z usług finansowych ze źródeł budżetowych na równi z uczciwymi płatnikami świadczeń fiskalnych [6]. Dodatkowo osoby nierejestrujące swoich dochodów bardzo często otrzymują świadczenia społeczne, np. świadczenia rodzinne i wszelkiego rodzaju zapomogi. Ale pracodawca również ponosi swego rodzaju straty, gdyż pracownika nie reguluje żadna umowa i okres wypowiedzenia, więc może zrezygnować z wykonywania swojej pracy z dnia na dzień, a przedsiębiorca nie będzie miał rąk do pracy. W tabeli poniżej zestawiono determinanty szarej strefy oraz jej korzyści.

Tab. 1. Determinanty i korzyści szarej strefy

Determinanty szarej strefy	Korzyści szarej strefy
Obciążenia podatkowe oraz składki na ubezpieczenia społeczne.	Dochód uzyskany w szarej strefie zwiększa jakość i poziom życia.
Korupcja.	Praca w szarej strefie poprawia budżet gospodarstwa domowego.
Regulacje.	Zatrudnienie nierejestrowane, kiedy bezrobocie jest duże, stanowi szansę aktywizacji zawodowej i uzyskania większych dochodów z pracy.
Usługi sektora publicznego.	Pobudza popyt i wzrost gospodarczy, gdyż część dochodów z szarej strefy wydawanych jest w gospodarce opodatkowanej (oficjalnej), dzięki czemu straty w podatkach nie są duże.
Jakość infrastruktury instytucjonalnej.	Bezrobotni pracujący w szarej strefie stwarzają pewną szansę uzyskania zatrudnienia w gospodarce oficjalnej.
Moralność podatkowa.	Umożliwia pobudzenie pracy, której kwalifikacje są niższe, oraz niechętnych do pracy w pełnym wymiarze.
Bezrobocie.	
Rozwój gospodarki oficjalnej.	
Wskaźnik zatrudnienia.	
Wykorzystywanie gotówki.	
Wzrost gospodarczy mierzony w PKB i PKB per capita.	

Źródło: Oprac. własne na podst. [7, s. 14], [4, s. 9]

Szara strefa to niewątpliwie negatywne zjawisko w gospodarce państwa. Niesie za sobą pewne korzyści, ale ważniejsze są tutaj straty i koszty ponoszone przez budżet państwa oraz uczestników szarej strefy.

5. Analiza i interpretacja badań własnych

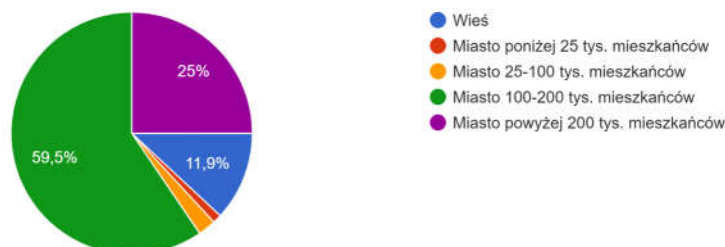
W niniejszym rozdziale przedstawiono analizę i interpretację otrzymanych wyników badań własnych. Badanie zostało przeprowadzone na przełomie stycznia i lutego 2023 roku za pośrednictwem Internetu. Za pomocą Formularza Google stworzona została elektroniczna wersja ankiety, której celem było pokazanie jak kształtuje się szara strefa w sektorze kosmetycznym w Polsce. Link do niej zamieszczony został na grupach Facebookowych dotyczących usług kosmetycznych oraz przesłany e-mailem do salonów kosmetycznych.

Ankieta składała się z 16 pytań oraz z trzech części:

1. Informacji ogólnych.
2. Informacji dotyczących pracy w szarej strefie.
3. Konsekwencji pracy „na czarno”.

Ankietę wypełniło 84 osoby. Wypełnienie ankiety odbyło się z zachowaniem pełnej anonimowości, po uprzednim poinformowaniu o bezpłatnym uczestnictwie w badaniu naukowym.

Miejsce zamieszkania
84 odpowiedzi



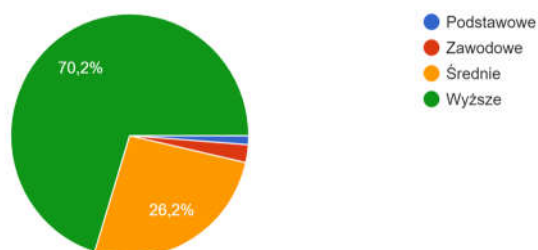
Rys. 1. Miejsce zamieszkania

Źródło: Opracowanie własne

Najliczniejszą grupę stanowiły osoby mieszkające w mieście od 100 do 200 tys. mieszkańców – 59,5%. Może to wynikać z faktu, że usługi takie są bardziej pożądane i popularne w mieście. Najmniej liczna jest grupa ankietowanych mieszkających w mieście poniżej 25 tys. mieszkańców – 1,2%.

Wykształcenie

84 odpowiedzi

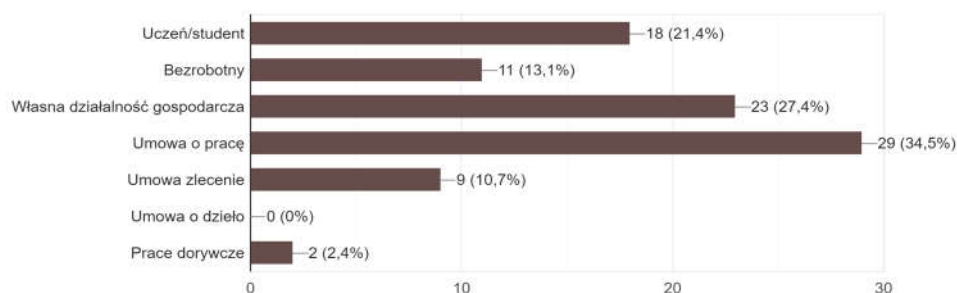
**Rys. 2. Wykształcenie**

Źródło: Opracowanie własne

Wykształcenie ankietowanych było na różnym poziomie. Z poniższego wykresu wynika, że większość osób posiadała wykształcenie wyższe – 70,2%, a wykształcenie średnie – 26,2%. Tylko dwie osoby posiadały wykształcenie zawodowe, a jedna wykształcenie podstawowe.

Aktywność zawodowa

84 odpowiedzi

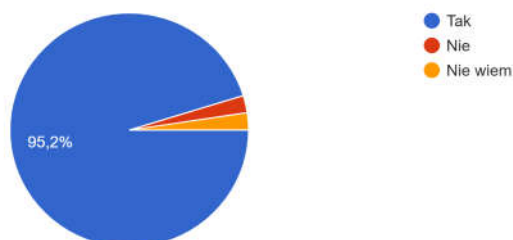
**Rys. 3. Aktywność zawodowa**

Źródło: Opracowanie własne

Większość ankietowanych zatrudnionych jest na umowę o pracę oraz prowadzi własną działalność gospodarczą. Uczniowie bądź studenci stanowią 21,4%, bezrobotni – 13,1%, a tylko dwie osoby podejmują się prac dorywczych.

Czy spotkał/a się Pan/i z pojęciem „szara strefa”?

84 odpowiedzi



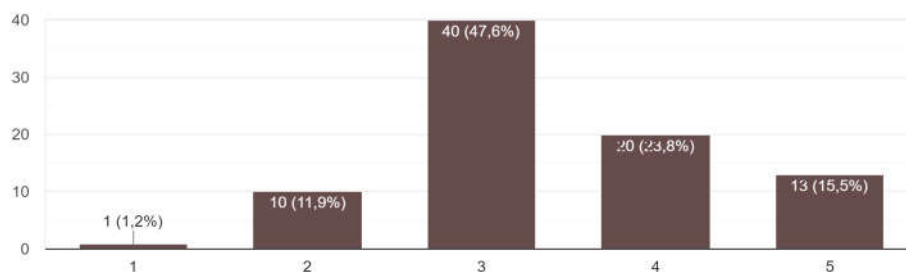
Rys. 4. Znajomość pojęcia szara strefa

Źródło: Opracowanie własne

Na pytanie, czy ankietowani spotkali się z pojęciem „szara strefa” 95,2% badanych odpowiedziało twierdząco, dwie osoby nie spotkały się z tym pojęciem i dwie nie są co do niego pewne.

Proszę ocenić swój poziom wiedzy na temat pracy "na czarno" w skali, gdzie 1 oznacza bardzo niski, a 5 bardzo wysoki

84 odpowiedzi



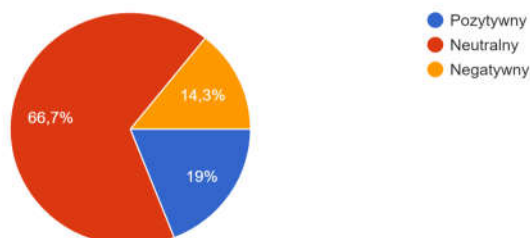
Rys. 5. Wiedza na temat szarej strefy

Źródło: Opracowanie własne

Poziom swojej wiedzy na temat szarej strefy ankietowani oceniają jako umiarkowany (47,6%) oraz w znacznym stopniu (23,8%), 15,5% badanych deklaruje, że bardzo dobrze zna tę tematykę.

Jaki jest Pani/a stosunek do zjawiska szarej strefy?

84 odpowiedzi



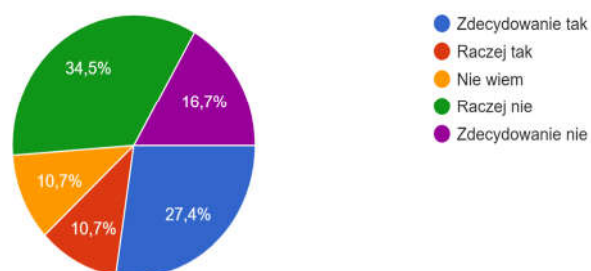
Rys. 6. Stosunek do zjawiska szarej strefy

Źródło: Opracowanie własne

Na pytanie, jaki jest stosunek ankietowanych do zjawiska szarej strefy – 66,5% odpowiedziało, że neutralny. Dla 19% był on pozytywny, a dla 14,3% negatywny.

Czy byłby/aby Pan/i skłonny/a do podjęcia pracy nierejestrowanej w branży kosmetycznej?

84 odpowiedzi



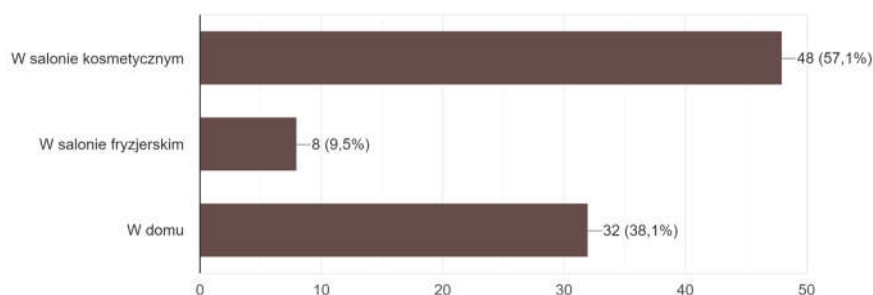
Rys. 7. Skłonność do podjęcia pracy nierejestrowanej w branży kosmetycznej

Źródło: Opracowanie własne

Odpowiedzi dotyczące pytania o skłonność do podjęcia pracy nierejestrowanej w branży kosmetycznej nie są bardzo podzielone. Zdecydowanych do podjęcia takiego rodzaju pracy było 27,4%. Natomiast takiej aktywności raczej nie podjęłoby się 34,5% osób. Taki wynik sugeruje, że część osób zna ryzyko i boi się konsekwencji.

W jakim miejscu wykonuje Pan/i pracę?

84 odpowiedzi



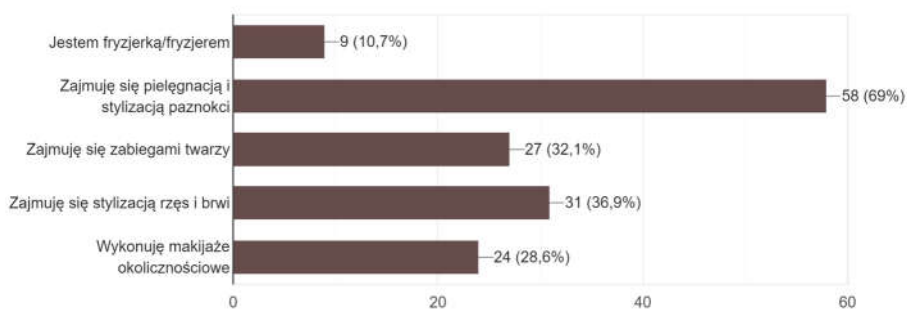
Rys. 8. Miejsce wykonywania pracy

Źródło: Opracowanie własne

W pytaniu o miejsce wykonywanej pracy, ankietowany mógł zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź. A więc oznacza to, że osoba pracująca w salonie lub prowadząca go, może również pracować „na czarno” w domu. Przeważnie osoby pracujące na umowie zlecenie, czy o pracę podejmują się nielegalnego świadczenia usług w domu – jako dodatkowy dochód, nie ponosząc w ten sposób dodatkowych kosztów kupna lub wynajmu lokalu.

Jakie usługi Pan/i wykonuje?

84 odpowiedzi

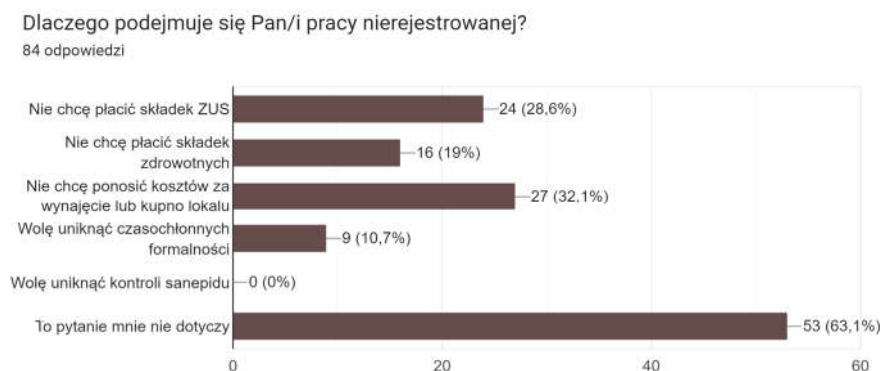


Rys. 9. Rodzaj wykonywanych usług kosmetycznych

Źródło: Opracowanie własne

W pytaniu o rodzaj wykonywanych usług, również można było zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź, ponieważ osoby pracujące w branży kosmetycznej przeważnie wykonują więcej niż jedną usługę. Najwięcej ankietowanych (aż 69%) zajmuje

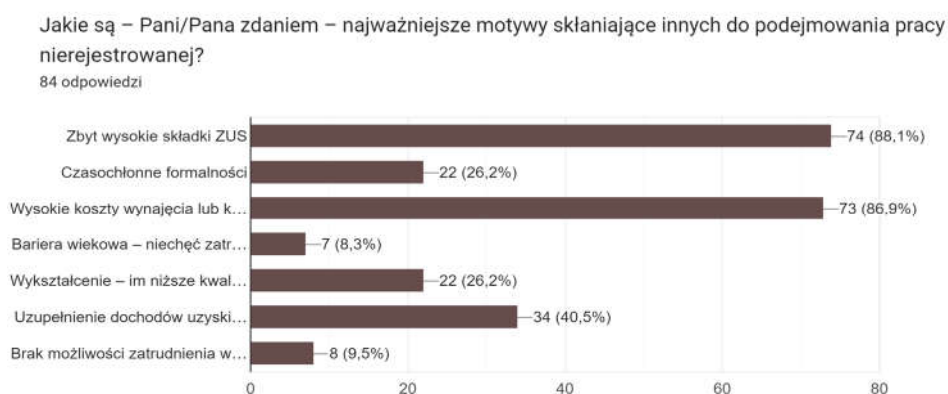
się pielęgnacją i stylizacją paznokci. Najmniej osób świadczy usługi fryzjerskie. Dodatkowo, albo tylko makijaże okolicznościowe wykonują 24 osoby, zabiegami twarzy zajmuje się 27 osób, a stylizacją rzęs i brwi 31.



Rys. 10. Powody podejmowania pracy nierejestrowanej

Źródło: Opracowanie własne

Jako główny powód podejmowania się pracy nierejestrowanej, najczęściej wybierano niechęć ponoszenia wysokich kosztów wynajęcia lub kupna lokalu oraz niechęć płacenia składek ZUS, jak i składek zdrowotnych. Chęć uniknięcia czasochłonnych formalności wybrało tylko 9 osób. Pytanie nie dotyczyło 53 osób, czyli tych, które prowadzą własną działalność bądź legalnie pracują na umowie w salonie.



Rys. 11. Najważniejsze motywy skłaniające innych do podejmowania pracy nierejestrowanej

Źródło: Opracowanie własne

Jako najważniejsze motywy skłaniające ludzi do podejmowania pracy nierejestrowanej, najczęściej wybierano zbyt wysokie składki ZUS (88,1%) oraz wysokie koszty wynajęcia lub kupna lokalu (86,9%). Często wybieraną odpowiedzią było również uzupełnienie dochodów uzyskiwanych z legalnej pracy (40,5%).



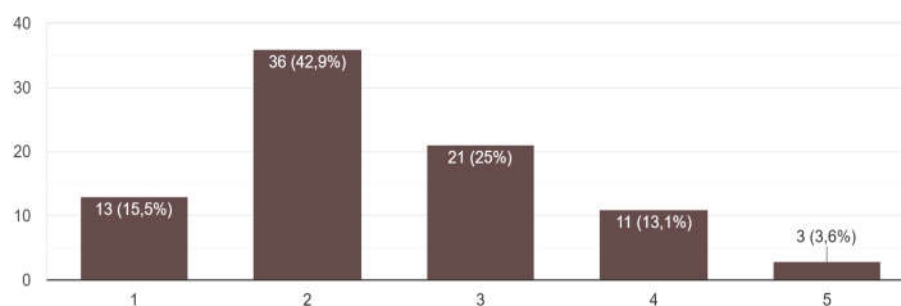
Rys. 12. Konsekwencje z wykonywania pracy nierejestrowanej

Źródło: Opracowanie własne

W kolejnej części ankiety zapytano badanych, jakie mogą być konsekwencje z wykonywania pracy nierejestrowanej. Najczęściej wybieraną odpowiedzią była grzywna za prowadzenie niezarejestrowanej działalności (90,5%) oraz problemy w przypadku wystąpienia powikłań u klientki lub nieprawidłowego wykonania zabiegu osoby świadczące usługi „na czarno” nie mają ubezpieczenia, więc w przypadku konieczności wypłaty odszkodowania muszą radzić sobie sami. Zaraz po tych odpowiedziach wybierano grzywnę za unikanie płacenia podatków oraz konieczność zapłaty zaległych podatków (dochodowy i VAT). Najmniej osób wybrało problemy z innymi instytucjami, np. Sanepidem.

Jak ocenia Pan/i ryzyko kontroli przez odpowiednie organy w przypadku wykonywania pracy nierejestrowanej w branży kosmetycznej?

84 odpowiedzi



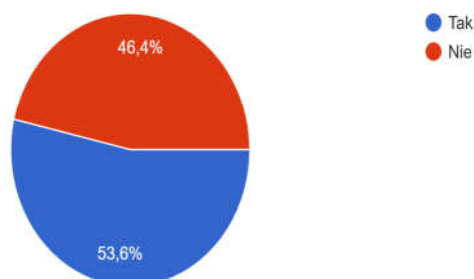
Rys. 13. Ryzyko kontroli przez odpowiednie organy w przypadku wykonywania pracy nierejestrowanej w branży kosmetycznej

Źródło: Opracowanie własne

Ryzyko kontroli przez odpowiednie organy w przypadku wykonywania pracy nierejestrowanej w branży kosmetycznej dla 42,9% badanych jest niskie. Tylko 3,6% oceniło, że ryzyko jest bardzo duże.

Czy za wykonywanie takiej działalności powinna być kara finansowa?

84 odpowiedzi



Rys. 14. Kara finansowa za wykonywanie działalności niezarejestrowanej

Źródło: Opracowanie własne

Na pytanie, czy za wykonywanie takiej działalności powinna być kara finansowa, 53,6% ankietowanych odpowiedziało twierdząco, a 46,4% przecząco.

6. Wnioski

Z przeprowadzonej analizy wynika, że szara strefa, o ile jest zjawiskiem negatywnym, umożliwia pracę osobom, których kwalifikacje są niskie, a jedyną szansą na zarobek jest właśnie praca „na czarno”. Są to przeważnie osoby młode, dopiero wchodzące na rynek, czyli uczniowie oraz studenci, dla których taki rodzaj pracy może być dodatkowym zarobkiem. Do bezrobotnych należą Ci, których kwalifikacje są niższe lub osoby, którym ciężko jest znaleźć pracę, więc wykonywanie jej w domu „na czarno” jest prawdopodobnie ich jedynym źródłem utrzymania. Dla pewnej grupy osób koszty wejścia są po prostu zbyt wysokie np. kupno czy wynajęcie lokalu oraz wszystkie formalności z tym związane, dlatego nie mogą takiej pracy zalegalizować, a praca w domu jest bardziej opłacalna. Dla niektórych pracujących w salonie, ale także dodatkowo i nielegalnie w domu, jest to uzupełnienie dochodów z tej legalnie wykonywanej pracy.

Z ostatnich dostępnych danych na 2018 rok, z badań przeprowadzonych przez GUS [9] wynika, że udział szarej strefy w Polsce wyniósł 11,7%. Biorąc pod uwagę zebrane informacje, można się spodziewać, że w sektorze kosmetycznym jej udział jest większy, ponieważ pracuje tam wiele osób młodych. Pracują w domu i zaczynają one od wykonywania zabiegów znajomym, znajomym znajomych, których zaufanie zyskują oraz mogą być pewne dyskrekcji i w taki sposób rozpoczyna się ich regularna praca nierejestrowana.

Bibliografia

1. Frańczak M., *Kobiety w podziemi*, e-gazeta 2003, <http://www.mgip.gov.pl/eGazeta/archiwum>.
2. GUS, *Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych w latach 2013-2016*, Warszawa 2018.
3. Jakubowska M., *Szara strefa w gospodarce i metody jej zwalczania w zakresie ograniczania skali nierejestrowanych transakcji*, Toruń, 2019.
4. Kabaj M., *Praca nierejestrowana we współczesnej literaturze ekonomicznej*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, 2009.
5. Mróz B., Metody pomiaru gospodarki nieoficjalnej, *Ekonomista*, nr 1, 2001.
6. Pasternak-Malicka M., *Pozytywne i negatywne konsekwencje szarej strefy postrzeganej jako „zręczność podatkowa” podmiotów gospodarczych i gospodarstw domowych*, Politechnika Rzeszowska, 2020.
7. Pukin P., *Ekonomiczne i finansowe przyczyny szarej strefy w Unii Europejskiej*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2020.
8. Smuga T., *Metodologia badań szarej strefy na rynku usług turystycznych*, Instytut Konjunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa, 2005.
9. Undeclared Work in the European Union, Special Eurobarometer 402, 2014.

Kinga Białas¹, Piotr Sasin²

Wpływy podatkowe a dochody gmin w Polsce w latach 2016-2021

1. Wstęp

Gminy są podstawową jednostką samorządu terytorialnego. Od ich dochodów w pewnym stopniu zależy wzrost gospodarczy zarówno regionu jak i całego kraju. Jednak struktura ich dochodów nie jest jednakowa. Na dochody gmin składają się między innymi wpływy podatkowe, dotacje oraz subwencje ogólne.

Celem artykułu jest przedstawienie wpływów podatkowych, jako źródła dochodu gmin oraz ich udziale w dochodach ogólnych.

Artykuł składa się z ogólnej charakterystyki gminy jako jednostki samorządu terytorialnego, oraz źródeł dochodu gminy, w którym to artykule skupiono się głównie na podatkach, ale także przedstawiono inne dochody gminy, w tym dotacje oraz subwencje. Składa się on również z analizy wpływów podatkowych na strukturę dochodów gmin w Polsce w latach 2016-2021.

Artykuł ma na celu przedstawienie wpływów podatkowych jako źródła dochodu gmin, a także przedstawić gminę jako jednostkę samorządu terytorialnego oraz przeprowadzić analizę udziału wpływów podatkowych w strukturze dochodów gmin w Polsce.

Całość artykułu zakończona jest podsumowaniem przedstawiającym wnioski z przeprowadzonej analizy.

2. Gmina jako jednostka samorządu terytorialnego

W świetle polskiego prawa gmina stanowi podstawową jednostkę samorządu terytorialnego [3, art. 164]. Z racji, iż gmina jako jedyna jednostka samorządu terytorialnego uzyskała konstytucyjne umocowania, odgrywa znaczącą rolę w ustroju władz publicznych i ma szczególny charakter [9, s. 21].

Zgodnie z Ustawą o samorządzie terytorialnym, mieszkańcy gminy tworzą wspólnotę samorządową, która wraz z danym terytorium buduje gminę. Gmina posiada osobowość prawną oraz chronioną prawem samodzielność, która podlega

¹ dr, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, Wydział Ekonomii i Finansów, Katedra Ekonomii, e-mail: login@aaa.pl.

² dr, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, Wydział Ekonomii i Finansów, Katedra Prawa, e-mail: login@aaa.pl.

ochronie sądowej. Zadania publiczne powierzone gminie wykonywane są na jej własną odpowiedzialność i w jej własnym imieniu [12, art.1-2].

Na zakres działania gminy składają się wszystkie sprawy publiczne o znaczeniu lokalnym, które nie są zastrzeżone ustawami na rzecz innych podmiotów. Ustawodawca określił sprawy stanowiące zbiór potrzeb wspólnoty, których zaspokajanie ciąży na gminie i nazywa się je zadaniami własnymi gminy, ale zastrzega, że w sytuacjach nie określonych ustawą, rozstrzyganie w sprawach publicznych przypisuje się gminie [12, art. 6].

Do zadań własnych gminy należą m. in. Sprawy [12, art. 7]:

- ładu przestrzennego, gospodarki nieruchomościami, ochrony środowiska i przyrody oraz gospodarki wodnej,
- gminnych dróg, ulic, placów oraz organizacji ruchu drogowego,
- wodociągów i zaopatrzenia w wodę, kanalizacji, usuwania i oczyszczania ścieków komunalnych, utrzymania czystości i porządku oraz urządzeń sanitarnych, wysypisk i unieszkodliwiania odpadów komunalnych, zaopatrzenia w energię elektryczną i ciepłą oraz gaz,
- ochrony zdrowia,
- pomocy społecznej,
- gminnego budownictwa mieszkalnego,
- edukacji publicznej,
- kultury fizycznej i turystyki, w tym terenów rekreacyjnych i urządzeń sportowych,
- polityki prorodzinnej, w tym zapewnienia kobietom w ciąży opieki socjalnej, medycznej i prawnej,
- lokalnego transportu zbiorowego,
- utrzymania gminnych obiektów i urządzeń użyteczności publicznej oraz obiektów administracyjnych,
- promocji gminy,
- współpracy ze społecznościami lokalnymi i regionalnymi innych państw.

Poza ustawami ustrojowymi zadania gminy określają również ustawy szczegółowe. Zadania te mają charakter zadań własnych obowiązkowych i od ich realizacji gmina nie może się uchylić [10, s. 38].

Oprócz zwyczajnych zadań gminy (zadania własne *sensu stricte*) ustawa określa możliwość nakładania na gminy obowiązku wykonywania zadań zleconych z zakresu administracji rządowej oraz zakresu organizacji wyborów powszednich oraz referendów. Aby takie zadania gmina wykonywała musi mieć zapewnione przez administrację rządową środki finansowe. Do takich zadań zaliczyć można: wypłaty zasiłków z pomocy społecznej, prowadzenie środowiskowych domów samopomocy, prowadzenie urzędów stanu cywilnego, wydawanie dowodów osobistych, itp. [6, s. 560].

Dodatkowo gmina może wykonywać zadania z zakresu administracji rządowej na podstawie porozumień odpowiednio z organami administracji jak również zadania z zakresu właściwe powiatowi czy województwa na podstawie porozumień

z tymi jednostkami samorządu terytorialnego. Gmina może także tworzyć jednostki organizacyjne oraz zawierać umowy z innymi podmiotami celem wykonywania zadań gminy. Zadania publiczne mogą być realizowane w drodze współdziałania między jednostkami samorządu terytorialnego [12, art. 8-10].

Władzę w gminie sprawują jej mieszkańcy, którzy podejmują rozstrzygnięcia za sprawą głosowania powszechnego (przez wybory i referendum) lub za pośrednictwem organów gminy. Organami gminy jest rada gminy, czyli wieloosobowy organ uchwałodawczy, złożony z radnych oraz wójt (burmistrz, prezydent miasta), czyli monokratyczny organ wykonawczy gminy realizujący uchwały rady oraz zadania gminy przedstawione w przepisach prawa. Organy gminy wybiera się w wyborach powszechnych, równych, bezpośrednich, w głosowaniu tajnym [14, art. 2; 15, art. 2].

Obecnie w Polsce jest 2477 gmin. Dzielą się na one na gminy miejskie, gminy miejsko-wiejskie oraz gminy wiejskie. Gminy miejskie, to gminy których terytorium zawiera się w granicach miasta i liczba ich wynosi 302. Gminy miejsko-wiejskie, to gminy na których terytorium znajduje miasto oraz kilka wsi i jest ich 662. Ostatni rodzaj gmin to gminy wiejskie, na których terytorium nie znajduje się żadne miasto i liczba ich wynosi 1513 [4].

3. Podatki jako źródło dochodu gmin

Do dochodów gminy należą dochody własne, subwencje ogólne oraz dotacje celowe z budżetu państwa. Gminie jako jednostce samorządu terytorialnego zapewnia się udział w dochodach publicznych odpowiednio do przypadających im zadań. W rozumieniu ustawy o dochodach JST dochodami własnymi jednostek samorządu terytorialnego są także udziały we wpływach z podatku dochodowego od osób fizycznych oraz z podatku dochodowego od osób prawnych [13, art. 4]. Ponadto dochodami jednostek samorządu terytorialnego mogą być:

- środki pochodzące ze źródeł zagranicznych niepodlegające zwrotowi;
- środki pochodzące z budżetu Unii Europejskiej;
- inne środki określone w odrębnych przepisach [13, art. 4].

Zgodnie z ustawą źródłami dochodów własnych gminy są:

- wpływy z podatków,
- wpływy z opłat,
- dochody uzyskiwane przez gminne jednostki budżetowe oraz wpłaty od gminnych zakładów budżetowych,
- dochody z majątku gminy,
- spadki, zapisy i darowizny na rzecz gminy,
- dochody z kar pieniężnych i grzywien określonych w odrębnych przepisach,
- 5,0% dochodów uzyskiwanych na rzecz budżetu państwa w związku z realizacją zadań z zakresu administracji rządowej oraz innych zadań zleconych ustawami, o ile odrębne przepisy nie stanowią inaczej,

- odsetki od pożyczek udzielanych przez gminę, o ile odrębne przepisy nie stanowią inaczej,
- odsetki od nieterminowo przekazywanych należności stanowiących dochody gminy,
- odsetki od środków finansowych gromadzonych na rachunkach bankowych gminy, o ile odrębne przepisy nie stanowią inaczej,
- dotacje z budżetów innych jednostek samorządu terytorialnego,
- inne dochody należne gminie na podstawie odrębnych przepisów [13, art. 4].

Dotacje oraz subwencje określa się jako bezzwrotną pomoc finansową udzieloną instytucji, organizacji, przedsiębiorstwu w celu poparcia określonej działalności. Są to pieniądze otrzymane z budżetu państwa na konkretnie określony cel [5, s. 70-71].

Podatki jako dochody jednostek samorządu terytorialnego, w tym gminie stanowią część systemu podatkowego obowiązującego w Polsce i są kluczowym źródłem finansowania zadań publicznych. Aby była możliwość wykonywania tych zadań publicznych musi być przede wszystkim zapewniona dostępność środków publicznych, uzyskiwanych właśnie głównie z podatków płaconych przez gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa, które są pobierane od tych podmiotów w sposób przymusowy, bezzwrotny, nieodpłatny oraz powszechny. W warunkach pogorszenia koniunktury gospodarczej, dochody podatkowe będące podstawowym źródłem finansowania zadań publicznych ulegną zmniejszeniu. Będzie miało to negatywne odzwierciedlenie w stanie finansów państwa oraz wpłynie to też niekorzystnie na funkcjonowanie jednostek samorządu terytorialnego, w tym gmin [1].

Tab. 1. Źródła dochodów podatkowych w gminach

Podatki lokalne	Udziały w podatkach centralnych
• Podatek od nieruchomości, • Podatek rolny, • Podatek leśny, • Podatek od środków transportowych, • Podatek dochodowy od osób fizycznych opłacany w formie karty podatkowej, • Podatek od spadków i darowizn, • Podatek od czynności cywilnoprawnych	• 39,34% udziału we wpływach z podatku dochodowego od osób fizycznych zamieszkałych na obszarze gminy, • 6,71% udziału we wpływach z podatku dochodowego od osób prawnych posiadających siedzibę na obszarze gminy.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ustawy z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, t.j. Dz.U. 2020, poz. 23, z późn. zm., art. 4.

Podatki lokalne i udziały w podatkach centralnych, należne tym podmiotom stanowią źródło dochodów podatkowych gmin. Podatki lokalne trafiają w całości do budżetów gmin i są istotne dla finansów gmin [8, s. 60]. „Podatki lokalne to rodzaj podatków wyróżniających się nie z powodu charakteru ekonomicznego czy swojej konstrukcji, lecz dlatego, iż są one związane z podmiotem upoważnionym do ich nakładania i poboru. Wielkość wpływów z tytułu podatków gminnych

do budżetu gminy jest zależna od charakteru i położenia danej gminy, a dokładniej od tego czy jest to gmina wiejska, czy miejska. W celu stworzenia odpowiednich warunków dla podatników władze gminy, dzięki posiadanemu władztwu podatkowemu, mogą uchwalać stawki podatkowe” [8, s.59; 7, s. 155-164]. Jest to jedno z priorytetowych zadań gminy. Ustanowienie stawek podatkowych wpływa na zasobność budżetu danej gminy oraz na konkurencyjność lokalną. Gdy wysokość stawek podatków zostanie określona zbyt wysoko, to może to skutkować zmniejszeniem poziomu przedsiębiorczości mieszkańców oraz brakiem zainteresowania inwestorów [16, s. 11]. Do podatków lokalnych zalicza się podatek od nieruchomości, podatek rolny, podatek leśny, podatek od środków transportowych, podatek dochodowy od osób fizycznych opłacany w formie karty podatkowej, podatek od spadków i darowizn, podatek od czynności cywilnoprawnych.

Wpływy podatkowe to najważniejsza grupa dochodów własnych gmin, a najistotniejsze znaczenie ma podatek od nieruchomości. Podatki lokalne są w mniejszym stopniu uzależnione od koniunktury gospodarczej niż udziały w podatkach centralnych (tzw. dochody wspólne), czyli udziały we wpływach z podatku dochodowego od osób fizycznych (PIT) i z podatku dochodowego od osób prawnych (CIT). Dochody wspólne gminy zależną od kondycji finansów państwa i jego budżetu.

Każda gmina zakłada sobie cele w ramach określonej strategii rozwoju i wśród głównych celów każdej gminy, niezależnie od jej sytuacji finansowej, znajduje się realizacja funkcji fiskalnej podatków, którą można określić jako akumulację dochodów koniecznych do realizacji zadań gmin. Opodatkowanie pełni także funkcję pozafiskalną (stymulacyjną), która wpływa na zachowania gospodarcze i społeczne podatników danej gminy. Polega ona na zachęcaniu podatników do podejmowania określonych zachowań, które swe podłoże znajdują w zwiększeniu przedsiębiorczości mieszkańców gminy, co jest równoznaczne z rozwojem gminy i wzrostem jej konkurencyjności. W ramach rozwoju lokalnego, gminy poprzez swoją działalność podatkową mogą oddziaływać na strukturę formę prowadzenia działalności gospodarczej, kreowanie i kształtowanie decyzji inwestycyjnych, finansowych oraz konsumpcyjnych podatników, a nawet przyciąganie kapitału zagranicznego [11, s. 472-473].

4. Analiza wpływów podatkowych na strukturę dochodów gmin

Aby móc zbadać wpływ dochodów podatkowych na strukturę dochodów gmin w pierwszej kolejności należy przyjrzeć się odpowiednio ogólnym dochodom gmin oraz samym wpływom podatkowym. Poniższa tabela przedstawia dochody gmin powiatu radomskiego w latach 2016-2021.

Tab. 2. Dochody gmin powiatu radomskiego w latach 2016-2021 ogółem

Nazwa	Dochody gmin ogółem					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
	[zł]	[zł]	[zł]	[zł]	[zł]	[zł]
Powiat radomski	579 471 930	635 087 413	673 703 584	727 964 715	807 836 674	896 923 072
Pionki (1)	62 930 463	75 572 003	73 662 737	79 487 085	96 453 637	95 036 989
Gózd (2)	35 209 389	38 881 237	44 215 925	46 091 134	56 665 779	58 746 033
Iłża (3)	59 096 670	58 301 467	64 051 786	66 785 460	71 068 984	84 752 517
Jastrzębia (2)	27 756 065	30 025 889	36 331 164	38 678 118	39 597 843	42 154 766
Jedlińsk (2)	54 565 022	60 684 505	65 818 801	69 970 252	78 446 072	89 494 839
Jedlnia-Letnisko (2)	48 560 645	48 643 066	52 048 391	57 722 187	66 067 679	70 923 455
Kowala (2)	44 514 707	48 225 732	49 919 601	55 624 714	60 692 103	72 323 504
Pionki (2)	36 865 916	39 242 911	40 575 296	44 247 260	49 700 999	51 940 712
Przytyk (2)	29 681 408	32 037 764	34 943 827	37 302 437	38 003 994	44 007 569
Skaryszew (3)	56 322 970	64 092 281	66 615 272	74 885 675	81 469 357	92 622 502
Wierzbica (2)	40 457 331	45 623 476	48 687 636	48 051 992	50 599 064	56 281 272
Wolanów (2)	34 954 229	38 088 049	39 953 133	45 509 345	46 308 780	60 117 661
Zakrzew (2)	48 557 115	55 669 034	56 880 014	63 609 056	72 762 384	78 521 254

Źródło: Główny Urząd Statystyczny, <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/>.

Cyfry przy poszczególnych gminach oznaczają odpowiednio rodzaj gminy: (1) – gmina miejska, (2) – gmina wiejska, (3) – gmina miejsko-wiejska. We wszystkich analizowanych gminach dochody gmin z roku na rok wzrastały. Największy przyrost miała gmina Wolanów, gdzie ten wyniósł aż 71,99%. Najniższym przyrostem charakteryzowała się natomiast gmina Wierzbica, gdzie wyniósł zaledwie 39,11%. Przyrost powiatu radomskiego w badanym okresie wynosi 54,78%. Można zatem stwierdzić, że w gminach, których przyrost był niższy niż wcześniej wspomniana wartość spowalniał ogólny przyrost dochodów powiatu radomskiego. Te gminy to gmina wiejska Pionki (40,89%), gmina Iłża (43,41%), gmina Jedlnia-Letnisko (46,05%), gmina Przytyk (48,27%), gmina miejska Pionki (51,02%) oraz gmina Jastrzębia (51,88%). Odpowiednio natomiast, w pozostałych gminach procentowych przyrost był wyższy od średniej powiatu, stąd nasuwa się wniosek, że te przyczyniły się do przyspieszenia ogólnego przyrostu dochodów powiatu.

Można też zauważyć, że w powiecie radomskim najbogatsze są gminy miejskie oraz miejsko-wiejskie.

Do wpływów podatkowych gmin zalicza się podatek od nieruchomości, leśny, rolny, od środków transportowych, od spadków i darowizn, podatek dochodowy od osób fizycznych (karta podatkowa) i podatek dochodowy od osób cywilnoprawnych oraz udziały w podatkach PIT i CIT stanowiące dochody budżetu państwa. Ogół wpływów podatkowych dla gmin powiatu radomskiego przedstawia poniższa tabela.

Tab. 3. Wpływy podatkowe gmin powiatu radomskiego w latach 2016-2021

Nazwa	Wpływy podatkowe gmin ogółem					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
	[zł]	[zł]	[zł]	[zł]	[zł]	[zł]
Powiat radomski	132 014 456	142 788 104	155 326 922	174 065 134	175 123 232	200 812 207
Pionki (1)	22 381 102	23 870 410	25 146 890	27 499 842	26 932 675	29 458 645
Gózd (2)	4 638 622	5 201 265	6 116 117	6 962 987	7 221 591	8 334 410
Iłża (3)	14 902 649	15 461 547	16 445 130	17 777 120	18 232 010	20 595 209
Jastrzębia (2)	5 308 569	5 747 257	6 626 612	7 641 144	7 484 166	8 592 673
Jedlińsk (2)	14 073 514	14 815 406	15 512 642	18 864 040	18 486 425	22 096 624
Jedlnia-Letnisko (2)	11 952 960	12 946 336	14 966 125	16 578 482	16 829 242	19 199 858
Kowala (2)	9 959 218	10 909 020	12 171 172	13 487 627	13 647 942	15 606 250
Pionki (2)	7 394 138	7 741 767	8 414 299	9 756 617	9 536 570	11 099 162
Przytyk (2)	3 982 766	4 415 631	4 954 472	5 556 762	5 518 596	6 583 265
Skaryszew (3)	10 934 310	12 471 733	12 871 199	14 790 240	14 937 097	18 238 319
Wierzbica (2)	8 813 176	8 995 573	9 563 769	9 794 827	10 247 890	11 385 160
Wolanów (2)	7 538 856	8 295 377	9 985 034	10 852 493	11 414 508	12 694 384
Zakrzew (2)	10 134 575	11 916 782	12 553 462	14 502 952	14 634 521	16 928 247

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/>

We wszystkich analizowanych gminach w badanym okresie wpływy podatkowe gmin powiatu radomskiego wzrosły w stosunku do ubiegłych lat. Największe wpływy dochodowe miała gmina miejska Pionki, natomiast najmniejsze gmina Gózd. Co ciekawe, mimo najmniejszych ogólnych wpływów do jednak gmina Gózd charakteryzowała się największym procentowym przyrostem wpływów podatkowych, ten wyniósł aż 79,67%. Najniższy procentowy przyrost osiągnęła gmina Wierzbica, zaledwie 29,18%. Warto też zwrócić uwagę na to, że pomimo najwyższych dochodów z podatków to gmina miejska Pionki osiągnęła drugi najniższy przyrost wpływów podatkowych, który osiągnął wartość 31,62%.

Podobnie jak w przypadku dochodów ogólnych, procentowy przyrost dochodów podatkowych powiatu radomskiego wyznacza pewną średnią dla pozostałych gmin.

Przyrost ten osiągnął wartość 52,11%. Zatem można stwierdzić, że odpowiednio gminy: Kowala (56,7%), Jedlińsk (57,01%), Jedlnia Letnisko (60,63%), Jastrzębia (61,86%), Przytyk (65,29%), Skaryszew (66,8%), Zakrzew (67,03%), Wolanów (68,39%) oraz Gózd (79,67%), przyspieszyły ogólny przyrost wpływów podatkowych powiatu radomskiego. W pozostałych czterech gminach (miejska Pionki, wiejska Pionki, Iłża, Wierzbica) ma miejsce odwrotna zależność.

Aby przedstawić udział wpływów podatkowych w strukturze dochodów gmin należy obliczyć stosunek pomiędzy wpływami a dochodami ogólnymi gmin. Wyniki zaprezentowane są w poniższej tabeli.

Tab. 4. Udział wpływów podatkowych w dochodach ogólnych gmin w latach 2016-2021

Nazwa	Udział wpływów podatkowych w dochodach ogólnych gmin					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
	[%]	[%]	[%]	[%]	[%]	[%]
Powiat radomski	22,78	22,48	23,06	23,91	21,68	22,39
Pionki (1)	35,56	31,59	34,14	34,60	27,92	31,00
Gózd (2)	13,17	13,38	13,83	15,11	12,74	14,19
Iłża (3)	25,22	26,52	25,67	26,62	25,65	24,30
Jastrzębia (2)	19,13	19,14	18,24	19,76	18,90	20,38
Jedlińsk (2)	25,79	24,41	23,57	26,96	23,57	24,69
Jedlnia-Letnisko (2)	24,61	26,61	28,75	28,72	25,47	27,07
Kowala (2)	22,37	22,62	24,38	24,25	22,49	21,58
Pionki (2)	20,06	19,73	20,74	22,05	19,19	21,37
Przytyk (2)	13,42	13,78	14,18	14,90	14,52	14,96
Skaryszew (3)	19,41	19,46	19,32	19,75	18,33	19,69
Wierzbica (2)	21,78	19,72	19,64	20,38	20,25	20,23
Wolanów (2)	21,57	21,78	24,99	23,85	24,65	21,12
Zakrzew (2)	20,87	21,41	22,07	22,80	20,11	21,56

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/>

Spośród wszystkich badanych gmin dochody podatkowe miały największy udział w dochodach ogólnych w gminie miejskiej Pionki, gdzie w prawie każdym z badanych okresów wynosił ponad 30%. Najniższym udziałem charakteryzowała się gmina Przytyk, gdzie w całym badanym okresie ten nie przekroczył 15%. Prawie we wszystkich gminach (poza gminą Wolanów) udział wpływów podatkowych w dochodach ogólnych uległ spadkowi w 2020 roku. Przyczyną tych spadków może być między innymi wybuch pandemii Covid-19. W celach protekcji przedsiębiorstw zostało wprowadzonych wiele tarcz podatkowych, które mogły skutkować obniżeniem wpływów podatkowych do budżetów gmin.

5. Wnioski

Wpływy podatkowe są istotnym instrumentem w strukturze dochodów budżetu gmin. Nie we wszystkich gminach udział ten jest jednakowy. W analizowanym okresie w powiecie radomskim średnio udział dochodów podatkowych w dochodach

ogółem oscylował około 22,72%. Najwyższym udziałem we wszystkich badanych latach charakteryzowała się gmina miejska Pionki, gdzie ten średnio wynosił 32,47%. Najmniejszym udziałem podatków w strukturze dochodów charakteryzowały się gminy wiejskie Gózd oraz Przytyk. W gminach tych dominującym sektorem dochodowym jest rolnictwo: w gminie Gózd hodowla zwierząt oraz produkcja pasz, a w gminie Przytyk uprawa papryki. W tych gminach średnio udział podatków w dochodach ogólnych gmin wynosił średnio 13,74% dla gminy Gózd i 14,96% dla gminy Przytyk.

Bibliografia

1. Lubimow-Burzyńska I., *Finanse publiczne*, Zielona Góra 2014.
2. Malinowska-Misiąg E., Misiąg W., *Finanse publiczne w Polsce*, wyd. II, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2007.
3. Mazurek-Chwiejczak M., Podatki lokalne w systemie finansowania samorządów – doświadczenia krajów OECD, *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Sectio H Oeconomia*, vol. 46, nr 3, 2012.
4. Popek K., Podatki lokalne i ich znaczenie dla gminy wiejskiej na przykładzie gminy Wojciechowice w latach 2009-2013, *Acta Scientifica Academiae Ostroviensis. Sectio A, Nauki Humanistyczne, Społeczne i Techniczne*, issue 6(2), 2015.
5. Szewc A., Jyż G., Pławewski Z., *Samorząd gminny – komentarz*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2005.
6. Szypliński M., *Organizacja, zadania i funkcjonowanie samorządu terytorialnego*, TNOiK, Toruń 2004.
7. Śmiechowicz J., Kozak P., Diagnoza skutków polityki podatkowej gmin w Polsce w latach 2003-2015, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu. Finanse Publiczne*, nr 451, 2016.
8. Wolska U., *Funkcje gospodarcze podatków lokalnych*, Wydawnictwo Exante, Wrocław 2018.
9. <https://gazeta.sgh.waw.pl/po-prostu-ekonomia/ktore-podatki-zasilaja-budzet-gminy>.
10. <https://bdl.stat.gov.pl/bdl/>.
11. Konstytucja RP, art. 164.
12. Krajowy Rejestr Urzędowy Podziału Terytorialnego Kraju TERYT, GUS, www.stat.gov.pl, [stan na: 11.03.2023r].
13. Ustawa z dnia 8 marca 1990 r. o samorządzie gminnym, art. 6
14. Ustawa z dn. 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego art. 4.
15. Ustawa z dnia 16 lipca 1998 r., art. 2.
16. Ustawa z dnia 20 czerwca 2002 r., art. 2.

ISBN 978-83-7351-998-5



9 788373 519985