

ROK XVII

2017 nr 2



e-ISSN 2451-0858

ISSN 1643-8299

Państwo i Społeczeństwo

**EKONOMIA, FINANSE I EDUKACJA ZAWODOWA
WOBEĆ WYZWAŃ ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU
- WYBRANE ZAGADNIENIA**

POD REDAKCJĄ
ALICJI DZIUBY-BURCZYK

Kraków
2017

**„Państwo i Społeczeństwo” – czasopismo Krakowskiej Akademii
im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego**
pis.ka.edu.pl

**Czasopismo punktowane w rankingu
Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego i Index Copernicus International**

Rada Wydawnicza Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego:
Klemens Budzowski, Maria Kapiszewska, Zbigniew Maciąg, Jacek M. Majchrowski

Rada Naukowa: *Maria Kapiszewska, Zbigniew Maciąg*

Redaktor naczelny: *Jacek M. Majchrowski*

Redaktorzy tematyczni: *Katarzyna Banasik-Petri, Alicja Dziuba-Burczyk,
Piotr Kopiński, Katarzyna Pokorna-Ignatowicz,
Grzegorz Ptaszek*

Redaktor statystyczny: *Piotr Stefanów*

Sekretarz redakcji: *Halina Baszak-Jaroń*



Adres redakcji:
ul. Gustawa Herlinga-Grudzińskiego 1
30-705 Kraków
tel. (12) 25 24 665, 25 24 666
e-mail: wydawnictwo@kte.pl

Redakcja nie zwraca materiałów niezamówionych. Decyzja o opublikowaniu tekstu uzależniona jest od opinii recenzentów. Redakcja zastrzega sobie prawo skracania tekstów przeznaczonych do druku. Teksty powinny być przysyłane w dwóch egzemplarzach wraz z wersją elektroniczną.

© Copyright by Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, 2017

e-ISSN 2451-0858

ISSN 1643-8299

Redakcja językowa tekstów polskich: *Halina Baszak-Jaroń*

Skład i łamanie: *Oleg Aleksejczuk*

Wszystkie numery kwartalnika „Państwo i Społeczeństwo” są dostępne w wolnym dostępie (open access).

Wersją pierwotną czasopisma jest wydanie elektroniczne.

Wydawca:



ul. G. Herlinga-Grudzińskiego 1, lok. C 224
30-705 Kraków, e-mail: biuro@kte.pl

Sprzedaż i prenumerata: ksiegarnia@kte.pl

Państwo i Społeczeństwo

ROK XVII

2017 nr 2

Alicja Dziuba-Burczyk: Wprowadzenie. Ekonomia, finanse i edukacja zawodowa wobec wyzwań zrównoważonego rozwoju.....	5
---	---

MIKROEKONOMICZNE UWARUNKOWANIA ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU

Barbara Podolec: Zarządzanie wydatkami gospodarstw domowych w Polsce – wybrane aspekty analizy statystycznej.....	13
Anna Dębska-Rup, Przemysław Rup: Leasing jako źródło finansowania przedsiębiorstwa i jego ujęcie w księgach rachunkowych.....	35

FINANSOWE ASPEKTY ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU PRZESTRZENNEGO

Piotr Raźniak: Zróżnicowanie kondycji finansowej korporacji w Europie Wschodniej w czasie spowolnienia gospodarczego.....	57
Piotr Raźniak, Sławomir Dorocki, Monika Płaziak: Pozycja ekonomiczna miast Europy Wschodniej na tle świata.....	71
Przemysław Rup: Aspekty prawne i rachunkowe klasyfikacji oraz wyceny nieruchomości w jednostkach sektora finansów publicznych	89

EDUKACJA ZAWODOWA WOBEĆ WYZWAŃ WSPÓŁCZESNOŚCI

Magdolna Łączay: Management-based approach to the reform of the vocational training	113
Marta Woźniak-Zapór, Mariusz Grzyb, Sebastian Rymarczyk: Mechanizmy gamifikacji w kształtowaniu postaw studentów	125

RECENZJE

Anna Świętek: <i>Sektory bankowe w Unii Europejskiej</i> , red. Janusz Cichy, Blandyna Puszer, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2016	139
Instrukcja przygotowania artykułów.....	145
Zasady recenzowania publikacji w czasopismach	147

Alicja Dziuba-Burczyk

**WPROWADZENIE.
EKONOMIA, FINANSE I EDUKACJA ZAWODOWA
WOBEĆ WYZWAŃ ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU**

Koncepcja zrównoważonego rozwoju, biorąca pod uwagę złożoność procesów ekonomicznych, społecznych i ekologicznych, może mieć zastosowanie w skali przedsiębiorstw, regionów, gospodarek narodowych oraz w skali globalnej całego świata.

Zrównoważony rozwój kraju to także taki model gospodarki, w którym są świadomie kształtowane relacje pomiędzy wzrostem gospodarczym, a dbałością o środowisko naturalne tak, aby zapewnić odpowiedni poziom rozwoju społecznego. Warunkiem niezbędnym zrównoważonego rozwoju jest ciągle równoważenie jego trzech elementów: społecznego, ekonomicznego i ekologicznego. Rozwój społeczno-ekonomiczny poszczególnych gospodarek narodowych świata zależy od bardzo wielu czynników będących w obszarze zainteresowań zarówno ekonomii, jak i szeroko rozumianych finansów. W dobie globalizacji wraz z dynamicznym rozwojem wymiany gospodarczej i społecznej rośnie również znaczenie zrównoważonego rozwoju w skali międzynarodowej.

Opracowanie zostało poświęcone wybranym zagadnieniom finansów, ekonomii oraz edukacji zawodowej wobec współczesnych wyzwań zrównoważonego rozwoju. Siedem artykułów w nim zawartych zostało podzielone na trzy główne sekcje tematyczne: mikroekonomiczne uwarunkowania zrównoważonego rozwoju; finansowe aspekty zrównoważonego rozwoju przestrzennego, edukacja a zrównoważony rozwój.

Mikroekonomiczne uwarunkowania zrównoważonego rozwoju, społeczno-ekonomiczne, są przedmiotem rozważań pierwszego artykułu, w którym Autorka porusza istotne problemy z zakresu zarządzania wydatkami gospodarstw domowych w Polsce. W artykule zostały zaprezentowane wyniki statystycznej analizy czasowo-przestrzennej kształtowania się wydatków gospodarstw domowych ponoszonych na grupy dóbr i usług konsumpcyjnych w latach 2000–2014. Przedstawiono zagadnienia poziomu i struktury wydatków, określono społeczno-ekonomiczne determinanty kształtowania się wydatków w ciągu piętnastu badanych lat, określono także zmiany w hierarchii potrzeb konsumpcyjnych. Jako narzędzia badawcze zastosowano: metody klasyfikacji, modele ekonometryczne oraz wiele postaci modeli regresyjnych, co umożliwiło wszechstronną analizę oraz bardzo interesujące wnioski.

W drugim artykule została poruszona problematyka leasingu, jako źródła rozwoju przedsiębiorstw. Rozwój podmiotów gospodarczych uwarunkowany jest źródłami finansowania własnymi i zewnętrznymi. Jedną z metod finansowania działalności firmy jest leasing, który pozwala na dopasowanie czynników produkcji w skali mikroekonomicznej. Historia gospodarcza krajów wysoko rozwiniętych wskazuje na fakt wzrostu znaczenia finansowania działalności leasingiem. W Polsce przemiany gospodarcze w latach 90. spowodowały zmiany legislacyjne w zakresie umów leasingowych. W artykule przedstawiono analizę unormowań leasingu w podstawowych aktach prawa, takich jak: kodeks cywilny i ustawa o rachunkowości. Kodeks cywilny definiuje umowę leasingu od 2000 r., jako umowę nazwaną i nie w pełni jest ona zgodna z ustawą o rachunkowości normującą zakres umów leasingowych. Celem artykułu jest prezentacja wieloaspektowości leasingu oraz ujęcie w księgach rachunkowych leasingu operacyjnego i leasingu finansowego, zarówno u korzystającego, jak i finansującego. Zwrócono uwagę na niedoskonałości w ewidencji leasingu scharakteryzowane w KSR nr 5 „Leasing, najem i dzierżawa”, proponując jednocześnie ewidencję zgodną z teorią i praktyką rachunkowości. Ze względu na zapotrzebowanie na kapitał firm działających w gospodarce rynkowej, leasing w istotny sposób przyczynia się do dopasowania czynników produkcji w firmie z jednej strony, z drugiej zaś jest nośnikiem postępu i ich rozwoju.

W trzecim artykule, dotyczącym zrównoważonego rozwoju przestrzennego, Autor dokonał analizy przestrzennego zróżnicowania kondycji finansowej największych korporacji w Europie Środkowo-Wschodniej w czasie spowolnienia gospodarczego, na podstawie danych zawartych w raportach Deloitte dla lat 2008–2012. Liczbę korporacji i ich przychody ze sprzedaży oraz zysk netto zagregowano do kraju, w którym znajduje się siedziba zarządu. Wykazano, że globalne spowolnienie gospodarcze generalnie nie wpłynęło negatywnie na kondycję badanych firm, aczkolwiek występuje silne regionalne zróżnicowanie. Wyższą dynamiką parametrów finansowych cechowały się korporacje polskie i czeskie generujące najwyższe przychody ze sprzedaży i zyski netto. Wielkość

gospodarek mierzona poziomem PKB niekoniecznie sprzyja wysokim wynikom przeliczonym na jedną korporację. Przykładem tego może być Polska, gdzie mimo dużej liczby siedzib zarządów, najwyższych w regionie przychodów ze sprzedaży i zysków netto, wyniki finansowe poszczególnych firm, są niższe od średniej. Z kolei korporacje ulokowane w krajach o mniejszych gospodarkach cechują się lepszymi wynikami finansowymi, co zauważono w Czechach, Słowacji, na Węgrzech oraz na Ukrainie.

W artykule czwartym Autorzy dokonali przeglądu najważniejszych koncepcji miast. Odnieśli je do miast zlokalizowanych w Europie Środkowo-Wschodniej, porównując z ośrodkami zlokalizowanymi w Europie Zachodniej, Ameryce Północnej i Azji Południowo-Wschodniej. W Europie Środkowo-Wschodniej znaczna liczba miast posiada powiązania międzynarodowe, jednak ich potencjał gospodarczy i liczba siedzib zarządów największych firm światowych jest stosunkowo niewielka. Z tego powodu, poza Warszawą, nie występują ośrodki pełniące funkcje kontrolno-zarządcze w gospodarce światowej. Pozytywnym aspektem jest natomiast wzrost znaczenia największych firm tego regionu na arenie międzynarodowej, zwłaszcza w kontekście spadku znaczenia korporacji zlokalizowanych w krajach Europy Zachodniej. Do najważniejszych gospodarczo miast Europy Środkowo-Wschodniej należy zaliczyć Pragę, Warszawę, Budapeszt i Kijów. Zauważono również, że Warszawa, mimo większej liczby siedzib zarządów, posiada mniejszy potencjał międzynarodowy niż Praga.

Piąty artykuł poświęcony został problematyce gospodarowania nieruchomościami w sektorze finansów publicznych oraz analizie unormowań prawnych obowiązujących w tym względzie w Polsce. Sektor finansów publicznych prowadzi gospodarkę finansową wykorzystując zasoby majątkowe stanowiące własność państwową lub samorządową. Istotnym zagadnieniem jest gospodarka nieruchomościami z punktu widzenia optymalizacji dochodów i wydatków publicznych, a także zrównoważonego rozwoju przestrzennego. W racjonalnym gospodarowaniu nieruchomościami ma szczególnie istotne znaczenie wycena i ich klasyfikacja. Autor dokonał wnikliwej analizy porównawczej wykazując różnice w zakresie wyceny i klasyfikacji nieruchomości w świetle obowiązującego prawa: kodeksu cywilnego, ustawy o gospodarce nieruchomościami, ustawy o rachunkowości, co jest szczególnie ważne w określaniu wartości majątku państwowego. W poszczególnych gałęziach prawa i odpowiadających im ustawach stosuje się pojęcie nieruchomości w różnym znaczeniu. Wycena nieruchomości w gospodarce nieruchomościami oraz w rachunkowości sektora finansów publicznych stanowią zagadnienia odmienne, gdyż służą innym celom i oparte są na innych zasadach. Z przedstawionej analizy wynika że wycena dla potrzeb gospodarki nieruchomościami jest odrębną od wyceny rachunkowej, a jej wyniki nie mogą być automatycznie przekładane na ewidencję księgową.

Ostatnie dwa artykuły dotyczą edukacji zawodowej wobec wyzwań współczesności, a więc w kontekście wymiaru społecznego zrównoważonego rozwoju. Świadome, aktywne społeczeństwo i wyedukowane na wysokim poziomie stanowi podstawowy element realizacji zrównoważonego rozwoju kraju. Ustawiczne podnoszenie poziomu wiedzy i umiejętności, zarówno dzięki systemom edukacji formalnej, jak i nieformalnej, powinno towarzyszyć życiu-i działalności zawodowej każdego obywatela. Chodzi m.in. o edukację, która będzie prowadzić do zdobycia przez obywateli umiejętności integrowania i równoważenia aspektów ekonomicznych, ekologicznych i społecznych w każdej działalności.

W artykule szóstym Autorka podjęła problematykę z zakresu społecznego wymiaru zrównoważonego rozwoju kraju. Pojawiły się w nim odniesienia do zmiany postrzegania kapitału ludzkiego we współczesnym świecie oraz jego rosnącej roli dla rozwoju społeczno-gospodarczego kraju. Szczególną uwagę zwrócono na rolę talentów (utalentowanej siły roboczej) oraz ustawicznego kształcenia zawodowego (*vocational training*). W krajowym szkolnictwie publicznym (na Węgrzech) zarządzanie talentami jest zagadnieniem o dużym znaczeniu. Poprawa jakości zasobów ludzkich jest przedmiotem różnych koncepcji rozwojowych, które koncentrują się na łatwych do wykorzystania kompetencjach i wybitnych wynikach skupisk talentów. Zauważalne jest rosnące zapotrzebowanie na utalentowanych ludzi, przez co gospodarka, jak również społeczeństwo, oczekuje odpowiedniego ich wykształcenia. Gospodarka węgierska podąża za światową tendencją w zakresie edukacji ogólnej, ale sytuacja wielu grup społecznych znajduje się w niezbyt korzystnym położeniu, zwłaszcza społeczności romskich, dla których uzyskanie odpowiednich kompetencji zawodowych staje się problemem. Autorka w konkluzji stwierdza że, poprzez nowoczesne metody oraz rozwój nowych typów ośrodków opieki dziennej, szkół, instytucji, w których można rozwijać ukryte talenty, możliwe byłoby przezwyciężanie wielu problemów edukacyjnych na Węgrzech.

W artykule siódmym scharakteryzowano oraz przedstawiono zastosowanie gamifikacji, jako niekonwencjonalnej techniki edukacji zarówno formalnej, jak i nieformalnej. Gamifikacja polega na wykorzystaniu technik znanych z gier fabularnych do kształtowania zachowań i postaw ludzi w sytuacjach, które gramy nie są. Działania te służą mają zwiększeniu zaangażowania uczestników danego działania w procesy – szczególnie te, które wydają się być rutynowe i nudne. Sama technika opiera się na odczuciach zadowolenia, jakie czują ludzie w wyniku np. pokonywania trudności, zdobywania nagród, ale także w wyniku rywalizacji czy współpracy. W artykule podjęto próbę określenia możliwości zastosowania gamifikacji w kształceniu studentów – dodatkowo z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość. Przeanalizowano niektóre elementy gamifikacji wraz z podaniem możliwości zrealizowania ich z wykorzystaniem platformy e-learningowej KAAFM.

Ostatni element niniejszego opracowania stanowi recenzja książki: *Sektory bankowe w Unii Europejskiej* wydanej nakładem Wydawnictwa Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach w 2016 roku, dokonana przez doktorantkę Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego.

Zrównoważony rozwój, jako niezwykle istotny proces dla Polski, został opracowany i obecnie stopniowo wdrażany w życie gospodarcze, społeczne i ekologiczne poprzez program rządowy „Strategia zrównoważonego rozwoju Polski do 2025 roku”.

**MIKROEKONOMICZNE UWARUNKOWANIA
ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU**

Barbara Podolec

prof. nadzw. dr hab, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

**ZARZĄDZANIE WYDATKAMI
GOSPODARSTW DOMOWYCH W POLSCE
– WYBRANE ASPEKTY ANALIZY STATYSTYCZNEJ**

Streszczenie

W pracy zaprezentowano wyniki statystycznej analizy kształtowania się wydatków gospodarstw domowych w latach 2000–2014. Okres badania obejmuje lata trwającej transformacji gospodarczej i społecznej, charakteryzuje się zmianami szeroko pojętych warunków życia. Zmieniają się wzorce konsumpcji, powstają nowe potrzeby, kształtują się zachowania konsumpcyjne, których odzwierciedleniem są wydatki gospodarstw domowych.

W niniejszej pracy uwagę skoncentrowano na strukturze wydatków ponoszonych na zakup podstawowych agregatów dóbr i usług konsumpcyjnych. Analizę przeprowadzono w ujęciu czasowym i przestrzennym. Poruszane problemy dotyczą: zróżnicowania terytorialnego poziomu i struktury wydatków; określenia społeczno-ekonomicznych determinant kształtowania się wydatków; zmian zachodzących w poziomie i strukturze wydatków w latach 2000–2014; oceny poziomu nasycenia dla podstawowych agregatów dóbr i usług.

W analizie wykorzystano zagregowane dane liczbowe pochodzące z badań budżetów gospodarstw domowych przeprowadzanych przez GUS w latach 2000–2014. Punkt odniesienia w ocenie dynamiki badanych cech stanowi rok 2000, w którego cenach wyrażono realne dochody i wydatki gospodarstw domowych. Narzędzia badawcze wykorzystane w prowadzonych analizach można podzielić na dwie grupy: metody klasyfikacji (cech, obiektów i okresów) oraz modele ekonometryczne. Pierwsza grupa metod pozwoliła m.in. na wyodrębnienie faz rozwojowych (podokresów), charakteryzujących się wewnętrznym podobieństwem struktury wydatków. Próba zastosowania wielu postaci modeli regresyjnych umożliwiła przeprowadzenie analizy porównawczej kształtowa-

nia się poziomu i struktury wydatków w podzbiorach gospodarstw domowych, wskazania na podobieństwa oraz różnice w rozdysponowaniu ich dochodu, określenia istotnych zmian w strukturze wydatków w badanym okresie.

Słowa kluczowe: budżety gospodarstw domowych, wydatki gospodarstw domowych, zróżnicowanie terytorialne, analiza statystyczna, metody klasyfikacji, modele ekonometryczne

Management of Household Expenditures in Poland – Statistical Analysis

Abstract

The paper presents the results of the statistical analysis of the evolution of household expenditures in years 2000–2014. This time span covers the ongoing economic and social transformation, characterised by evolving living conditions, i.e. consumption patterns, needs, and behaviors which are reflected in household expenditures.

In this paper, the attention is focused on the structure of expenditures on basic consumer goods and services. It examines the following problems: the territorial differentiation of the levels and structures of household expenditures; the socio-economic determinants of the expenditures; the changes in the level and structure of the expenditures in years 2000–2014; household needs regarding the considered goods and services.

The analysis uses the aggregated data from household budget surveys carried out by Central Statistical Office of Poland between 2000 and 2014. The benchmark for the dynamics of the studied features is the year 2000. Thus, its prices are used to estimate real incomes and expenditures of households in the analysed period. The research tools used in the analysis consist of the methods of classification of features, objects, and periods, as well as econometric models. The methods of classification allow identifying the sub-periods characterised by an internal similarity of expenditure structure. The attempts to apply the multiple regression models enable to compare the level of and structure of the expenses in household subsets, the similarities and disparities in income distribution, and significant changes in the structure of the expenditures over the period considered.

Key words: household budgets, household expenditures, regional diversity, statistical analysis, classification methods, econometric models

Wprowadzenie

Niewątpliwy wpływ na rozwój potrzeb konsumpcyjnych w Polsce pod koniec XX wieku miały przemiany ustrojowe, a wraz z nimi transformacja gospodarcza i społeczna. Członkostwo w Unii Europejskiej, postęp techniczny oraz upowszechnienie Internetu sprzyjają dalszemu rozwojowi tego zjawiska i pojawianiu się nowych potrzeb. Ich zaspokojenie wiąże się z problemem wyboru i podjęciem określonych decyzji¹. Konsument decyduje o wyborze potrzeb, kolejności i stopniu ich zaspokojenia oraz o tym, jaką część dochodu przeznaczyć na bieżące spożycie, a jaką na oszczędności. Odzwierciedleniem tych decyzji jest struktura wydatków gospodarstw domowych.

Praca poświęcona jest kształtowaniu się wydatków konsumpcyjnych w Polsce w latach 2000–2014. Celem pracy jest wykazanie różnic w poziomie

¹ Problemowi konkurencyjności potrzeb i ich wyboru poświęcono wiele miejsca w literaturze przedmiotu. Konsekwencją procesu wyboru są określone zachowania konsumpcyjne. Por. np. S. Gajewski, *Hierarchia i intensywność potrzeb konsumpcyjnych gospodarstw domowych (determinanty zróżnicowania i mechanizmy rozwoju)*, Acta Universitatis Lodziensis, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1987.

i strukturze wydatków określonych grup gospodarstw domowych oraz identyfikacja czynników istotnie na wydatki oddziałujących. Analizę przeprowadzono w ujęciu czasowym i przestrzennym. Zasadnicze problemy, które starano się zgłębić dotyczą:

- zróżnicowania poziomu i struktury wydatków;
- określenia społeczno-ekonomicznych determinant kształtowania się wydatków;
- zmian zachodzących w poziomie i strukturze wydatków w latach 2000–2014;
- hierarchii potrzeb.

Szczególną uwagę zwrócono na kształtowanie wydatków w gospodarstwach pracowników², w zależności od stanowiska zatrudnienia osoby odniesienia, robotniczego bądź nierobotniczego. Ta najbardziej liczna w Polsce grupa społeczno-ekonomiczna gospodarstw domowych³ charakteryzuje się relatywnie wysokim zróżnicowaniem sytuacji materialnej i wielu cech społeczno-demograficznych.

Metodologia i dane statystyczne

W analizie wykorzystano zagregowane dane liczbowe pochodzące z badań budżetów gospodarstw domowych, przeprowadzanych przez GUS corocznie w latach 2000–2014⁴. Punkt odniesienia w ocenie dynamiki badanych cech stanowi rok 2000, w którego cenach wyrażono realne dochody i wydatki gospodarstw domowych.

Klasyfikacja wydatków ponoszonych na zakup towarów i usług konsumpcyjnych została przyjęta zgodnie z nomenklaturą GUS. Podział wydatków jest następujący:

- 1) żywność i napoje bezalkoholowe;
- 2) napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe;
- 3) odzież i obuwie;
- 4) użytkowanie mieszkania i nośniki energii;
- 5) wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego;
- 6) zdrowie;
- 7) transport;

² Gospodarstwa pracowników to takie gospodarstwa domowe, których wyłącznym lub głównym źródłem utrzymania jest dochód z pracy najmniej w sektorze publicznym lub prywatnym. Dodatkowym źródłem utrzymania tych gospodarstw może być emerytura, renta lub inne niezarobkowe źródło; *Budżety gospodarstw domowych w 2014 r.*, GUS, Warszawa 2015.

³ Według *Diagnozy Społecznej 2015*, udział gospodarstw pracowników wynosi 51,1% wszystkich gospodarstw domowych; *Diagnoza Społeczna 2015*, w: www.diagnoza.com/pliki/raporty/Diagnoza_raport_2015.pdf, [dostęp: 22.07.2016], s. 31.

⁴ *Budżety gospodarstw domowych w 2000 r.*, GUS, Warszawa 2001; *Budżety gospodarstw domowych w 2014 r.*, GUS, Warszawa 2015.

- 8) łączność;
- 9) rekreacja i kultura;
- 10) edukacja;
- 11) restauracje i hotele;
- 12) pozostałe wydatki⁵.

Stopień agregacji danych liczbowych jest zróżnicowany i zależy od celu badania. Najbardziej zagregowane dane odnoszą się do ogółu gospodarstw domowych w Polsce w określonym roku (pierwszy zbiór danych) i obejmują lata 2000–2014. Informują one o przeciętnych miesięcznych wydatkach (dochodach) na osobę w gospodarstwie domowym. Kolejny stopień agregacji odnosi się do przeciętnych miesięcznych wydatków na osobę w gospodarstwach domowych, według województw w 2014 roku (drugi zbiór danych), zaś w przypadku gospodarstw pracowników (trzeci zbiór danych), do przeciętnych miesięcznych wydatków (dochodów) na osobę w gospodarstwach domowych według stanowiska zatrudnienia osoby odniesienia i wielkości gospodarstwa domowego (liczby osób). Należy mieć świadomość, że wyniki badań budżetów gospodarstw domowych powinny być wykorzystywane przede wszystkim do analiz zróżnicowania względnego oraz struktury dochodów i wydatków gospodarstw domowych, w zależności od cech społeczno-demograficznych⁶.

Narzędzia badawcze wykorzystane w prowadzonych analizach można podzielić na dwa rodzaje: metody klasyfikacji wielowymiarowej oraz modele ekonometryczne. Pierwsza grupa metod umożliwia przeprowadzenie analizy porównawczej (cech, obiektów i okresów), m.in. wyodrębnienie faz rozwojowych (podokresów) charakteryzujących się wewnętrznym podobieństwem struktury wydatków. Z kolei zastosowanie wielu postaci modeli regresyjnych pozwala określić prawidłowości w kształtowaniu się interesujących zjawisk, zależnie od sformułowania celu badania.

Do prostych metod stosowanych w analizach porównawczych struktur należy wskaźnik podobieństwa dwóch struktur d_{ij} wyrażony wzorem:

$$d_{ij} = \sum_{k=1}^r \min\{x_{ik}, x_{jk}\}$$

gdzie:

i, j – numery porównywanych dwóch obiektów;

k – numer składnika struktury;

x_{ik}, x_{jk} – udział k -tego składnika odpowiednio w strukturze i -tego oraz j -tego obiektu.

⁵ Wydatki przeznaczone są na zaspokojenie potrzeb gospodarstwa domowego. Obejmują towary i usługi zakupione za gotówkę, również przy użyciu karty płatniczej lub kredytowej, na kredyt, otrzymane bezpłatnie, oraz spożycie naturalne. Na pozostałe wydatki składają się m.in.: dary przekazane innym gospodarstwom domowym, niektóre podatki (w tym od spadków i darowizn), pozostałe rodzaje wydatków nieprzeznaczonych bezpośrednio na konsumpcję (np. odszkodowania za wyrządzone szkody).

⁶ *Budżety gospodarstw domowych w 2014 r.*, GUS, Warszawa 2015.

Wskaźnik podobieństwa struktur może być stosowany zarówno w badaniach statycznych (obiektami mogą być wówczas np. dwie grupy społeczno-ekonomiczne gospodarstw domowych, porównywane ze względu na podobieństwo struktury wydatków) oraz dynamicznych (obiektami mogą być np. dwa określone lata danej grupy gospodarstw, w celu określenia zmian zachodzących w strukturze wydatków). W przypadku dwóch identycznych struktur wskaźnik podobieństwa przyjmuje wartość 1,0 (100%), w przypadku zupełnej niezgodności struktur – wartość 0. Wyższa wartość wskaźnika wskazuje na większe podobieństwo porównywanych struktur⁷.

Gdy przedmiotem badania jest zbiór obiektów, wówczas obliczone wskaźniki podobieństwa między poszczególnymi parami obiektów tworzą macierz podobieństwa, będącą podstawą do zastosowania taksonomii struktur⁸. Powyższa metoda prowadzi do wyodrębnienia podzbiorów obiektów charakteryzujących się podobieństwem struktur, np. w przypadku zbioru województw – do otrzymania ich podzbiorów o podobnej strukturze wydatków gospodarstw domowych; w przypadku okresu badania – do otrzymania podokresów (faz rozwojowych) charakteryzujących się wewnętrznie podobną strukturą wydatków, przy założonym poziomie krytycznym braku podobieństwa.

W metodzie Warda punktem wyjścia jest macierz D euklidesowych odległości d_{ij} między klasyfikowanymi obiektami. Na początku każdy obiekt traktuje się jako osobną podgrupę. Na poszczególnych etapach aglomeracji łączy się pary najbliższych podgrup aż do uzyskania jednej grupy, w której znajdują się wszystkie elementy badanego zbioru W^9 . Różne wersje metod aglomeracyjnych wynikają z odmiennego sposobu definiowania odległości między grupami. W metodzie Warda duże znaczenie ma zmienność wewnątrzgrupowa. Odległość między grupami jest tu definiowana jako moduł różnicy między sumami kwadratów odległości punktów od środków grup, do których punkty należą. Graficznym obrazem przebiegu aglomeracji obiektów jest dendrogram zbioru. Zależnie od celu badania, podział zbioru może nastąpić na dowolnym etapie aglomeracji. Wskaźnik podobieństwa struktur oraz metoda Warda znalazły zastosowanie w analizach przeprowadzonych na podstawie zbioru pierwszego i drugiego.

Modelowaniu ekonometrycznemu, w tym także powyższym aspektem modelowania regresyjnego, poświęcono wiele miejsca w literaturze przedmiotu¹⁰. Model regresyjny możemy najogólniej zapisać za pomocą formuły:

⁷ B. Podolec, *Zachowania konsumpcyjne gospodarstw domowych. Analiza ekonometryczna*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 1995, Seria specjalna: Monografie nr 124, s. 59–60.

⁸ J. Pocięcha, B. Podolec, A. Sokołowski, K. Zając, *Metody taksonomiczne w badaniach społeczno-ekonomicznych*, PWN, Warszawa 1988, s. 181–185.

⁹ Por. *ibidem*, s. 76–84, a także T. Grabiński, *Metody taksonometrii*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1992, s. 101–104.

¹⁰ G.S. Maddala, *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006; por. także B. Podolec, P. Ulman, *Modele regresyjne w analizie wydatków gospodarstw domowych*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego” nr 790, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008.

$$Y = f(X, \varepsilon), \quad (1)$$

gdzie:

Y – oznacza wektor obserwacji dla zmiennej objaśnianej,

X – oznacza macierz obserwacji dla zmiennych objaśniających,

ε – oznacza wektor składników losowych,

f – oznacza pewną nieznaną nam funkcję.

W analizie kształtowania się wydatków, prowadzonej na podstawie zagregowanych danych liczbowych, za podstawowy można uznać model liniowy o postaci:

$$y_i = \alpha_0 + \alpha_1 x_{i1} + \alpha_2 x_{i2} + \dots + \alpha_k x_{ik} + \varepsilon_i \quad (i = 1, \dots, n), \quad (2)$$

gdzie:

y_i – oznacza przeciętny miesięczny wydatek na określony rodzaj dóbr i usług w złotych na osobę w i -tej grupie gospodarstw domowych (bądź jego udział w wydatkach ogółem),
 x_{ij} – oznacza przeciętną wartość j -tej zmiennej objaśniającej w i -tej grupie gospodarstw domowych,

α_i – oznacza parametr stojący przy j -tej zmiennej objaśniającej,

ε_i – wartość składnika losowego w i -tej grupie gospodarstw domowych.

Powszechne zastosowanie mają także modele nieliniowe (potęgowe i wykładnicze), które przez odpowiednie transformacje sprowadzane są do postaci liniowych¹¹.

Zmiennymi objaśniającymi w powyższych modelach, ogólnie rzecz ujmując, są cechy (ich wartości przeciętne) charakteryzujące i -tą grupę gospodarstw. Szczególną rolę pełni tu zmienna określająca sytuację finansową i -tej grupy gospodarstw (np. przeciętny dochód rozporządzalny¹² w złotych na osobę w i -tej grupie gospodarstw). Może ona, jako jedyna, objaśniać kształtowanie określonych wydatków. Analiza wydatków oparta na funkcji liniowej prowadzić może do określenia hierarchii potrzeb, bowiem punkt przecięcia krzywych Engla z osią wydatków stanowi kryterium uporządkowania dóbr według stopnia pilności potrzeb. Jeżeli błędy ocen szacowanych parametrów liniowych modeli wydatków uniemożliwiają zastosowanie tej metody, wówczas pomocne mogą okazać się współczynniki elastyczności dochodowej potęgowego modelu wydatków¹³. W przypadku danych w postaci szeregów czasowych lub przekrojowo-czaso-

¹¹ Por.: B. Podolec, *Wybrane aspekty analizy warunków życia ludności w Polsce. Metody ilościowe w badaniach empirycznych*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2014.

¹² Dochód rozporządzalny jest to suma bieżących dochodów gospodarstwa domowego z poszczególnych źródeł pomniejszona o zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych płacone przez płatnika w imieniu podatnika (np. od dochodów z pracy najemnej), o podatki od dochodów i własności płacone przez pracujących na własny rachunek oraz o składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne.

¹³ B. Podolec, *Zachowania konsumpcyjne gospodarstw domowych...*, op. cit., s. 125–126.

wych, do zbioru potencjalnych zmiennych objaśniających można wprowadzić zmienne czasowe (w tym także jako zmienne zero-jedynkowe). W badaniach dynamiki zjawisk, jedyną zmienną objaśnianą może być czas. Główną przesłanką decydującą o wyborze zmiennych objaśniających powinna być ich wartość merytoryczna odnosząca się do celu badania. Należy przy tym pamiętać o spełnieniu przez nie kryteriów formalno-statystycznych. Spośród wielu metod doboru (selekcji) zmiennych objaśniających w modelu regresyjnym, powszechnie stosowana jest procedura tzw. regresji krokowej. Jej nagminność wynika przede wszystkim z dostępności w większości pakietów statystycznych (wyposażona w tę metodę jest m.in. *Statistica*).

W niniejszym opracowaniu, oprócz modeli liniowych, potęgowych i wykładniczych, zaproponowano także model o postaci:

$$\ln y_i = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{1}{d_i} + \varepsilon_i, \quad (3)$$

w którym przyjęto oznaczenia jak we wzorze (2), zaś:

d_i – oznacza odpowiednio dochód rozporządzalny.

Zastosowanie powyższego modelu pozwala na podjęcie próby oceny poziomu nasycenia dla podstawowych agregatów dóbr i usług w gospodarstwach pracowniczych oraz sprawdzenia, czy poziom ten jest stały w czasie, bądź w jakim zmienia się kierunku. Jeżeli popyt na dane dobro (bądź agregat dóbr) jest mierzony wysokością wydatków, wówczas o poziomie nasycenia można mówić w przypadku stałych cen i nieograniczonym wzroście dochodów¹⁴. Zauważmy, że jeśli dochód wzrasta nieograniczenie, wówczas wydatki na dany agregat dóbr i usług będą dążyły do e^{α_0} , który można przyjąć za przybliżony poziom nasycenia.

Rezultaty empiryczne

Zgodnie z najnowszą publikacją GUS, prezentującą wyniki badania budżetów gospodarstw domowych w Polsce¹⁵, przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny na 1 osobę w 2014 roku wynosił 1340,44 zł, natomiast przeciętne wydatki ogółem kształtowały się na poziomie 1078,74 zł. Trzeba podkreślić, że ich zróżnicowanie jest duże i zależy od wielu czynników, w tym cech demograficznych oraz społeczno-ekonomicznych gospodarstwa domowego. Należą do nich m.in. wielkość gospodarstwa domowego, poziom wykształcenia osoby odniesienia, przynależność do grupy społeczno-ekonomicznej (główne źródło utrzymania), a także miejsce zamieszkania.

¹⁴ *Ibidem*, s. 182–184.

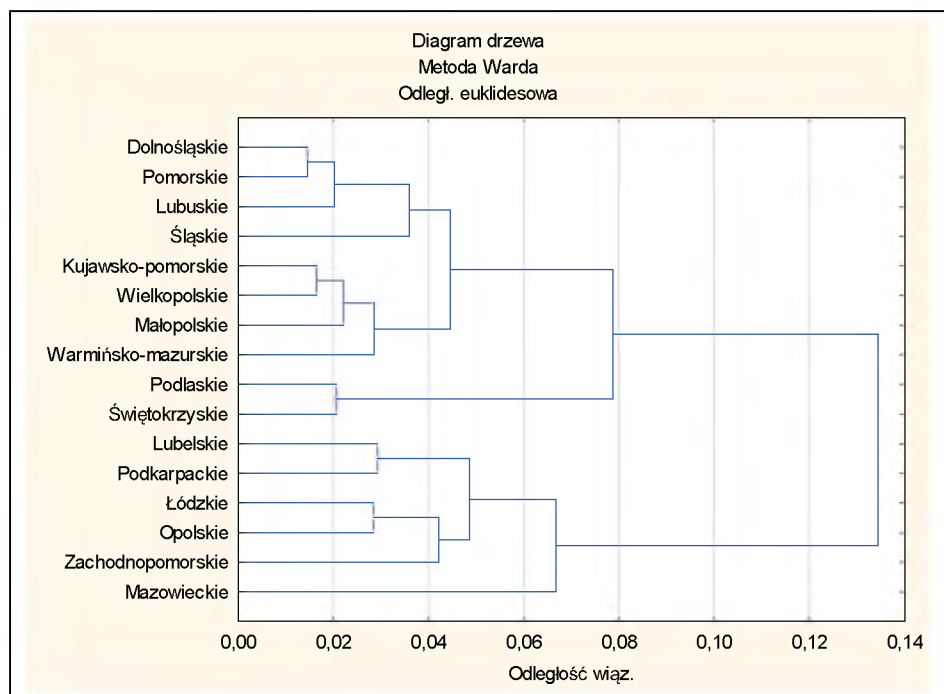
¹⁵ Por.: *Budżety gospodarstw domowych w 2014 r.*, GUS, Warszawa 2015, s. 100.

Obserwując kształtowanie się przeciętnego dochodu rozporządzalnego, przypadającego na osobę w 2014 roku, w zależności od liczby osób w gospodarstwie domowym można zauważyć, że w 1-osobowych gospodarstwach wynosił on 1974,69 zł, 4-osobowych – 1210,37 zł oraz 814,00 zł w gospodarstwach 6 i więcej osobowych. Z kolei, jeżeli osoba odniesienia posiadała wykształcenie wyższe – przeciętny dochód rozporządzalny w takich gospodarstwach wynosił wówczas 2032,22 zł; w przypadku wykształcenia policealnego – 1332,50 zł, zasadniczego zawodowego – 1054,52 zł oraz 940,99 zł – co najwyżej gimnazjalnego. Spośród grup społeczno-ekonomicznych najwyższy przeciętny dochód rozporządzalny, w wysokości 1631,64 zł, przypadał na osobę w gospodarstwach pracujących na własny rachunek, najniższy – 1072,44 zł w gospodarstwach rencistów. O zróżnicowaniu gospodarstw pracowników świadczy fakt, że przeciętny dochód rozporządzalny w tej grupie społeczno-ekonomicznej wynosił 1340,44 zł, ale jeśli osoba odniesienia pracowała na stanowisku robotniczym, wówczas przeciętny poziom dochodu rozporządzalnego w takim podzbiórze wynosił 1038,28 zł, a jeśli na stanowisku nierobotniczym – 1733,83 zł. Biorąc pod uwagę zmienność terytorialną, najwyższy poziom przeciętnych dochodów osiągają gospodarstwa domowe w województwie mazowieckim (1703,62 zł/osobę), najniższy zaś w województwie podkarpackim (1053,02 zł/osobę). Podobne zróżnicowanie dotyczy kształtowania się wydatków gospodarstw domowych, ich poziomu oraz struktury.

Grupowanie województw, za względu na strukturę wydatków, w 2014 roku przeprowadzono metodą Warda. Na rys. 1 zaprezentowano diagram połączeń, na podstawie którego dokonać można grupowania województw w podzbiory wewnętrznie, podobne pod względem struktury wydatków. Zależnie od przyjętego stopnia podobieństwa (odległości wiązań), zbiór województw może rozpaść się na większą lub mniejszą liczbę podzbiorów. W przypadku dokonania cięcia na wysokości wiązania, równego 0,06 widzimy, że tworzą się cztery podzbiory województw:

- 1) mazowieckie;
- 2) zachodniopomorskie, opolskie, łódzkie, podkarpackie, lubelskie;
- 3) świętokrzyskie, podlaskie;
- 4) warmińsko-mazurskie, małopolskie, wielkopolskie, kujawsko-pomorskie, śląskie, lubuskie, pomorskie, dolnośląskie.

Zakładając wyższy stopień podobieństwa struktury wydatków (odległość wiązań 0,045) otrzymujemy sześć podzbiorów. Z podzbioru drugiego wyodrębniają się województwa podkarpackie i lubelskie – tworząc oddzielny podzbiór, zaś z podzbioru czwartego województwa: śląskie, lubuskie, pomorskie, dolnośląskie, charakteryzujące się większym podobieństwem struktury wydatków od pozostałych województw dzielonego podzbioru.

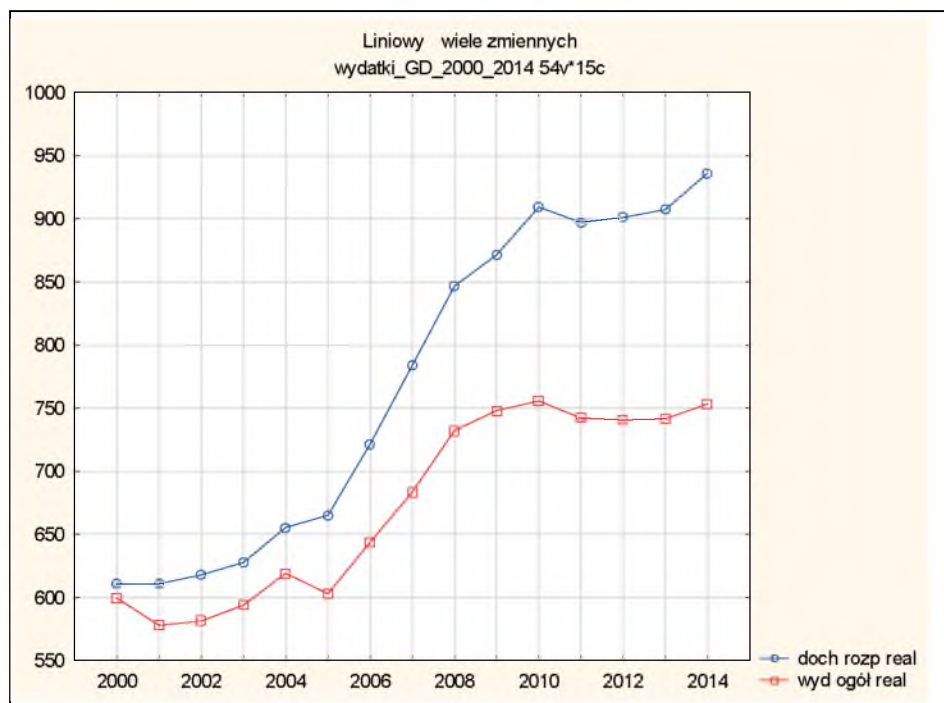


Rys. 1. Diagram połączeń Warda – podzbiory województw według struktury wydatków w 2014 roku

Przystępując do badania struktury wydatków gospodarstw domowych w latach 2000–2014, na wstępie przedstawiono dynamikę dochodu rozporządzalnego i wydatków ogółem, w cenach porównywalnych z 2000 roku (rys. 2). Wykres przedstawia wzrost realnego poziomu obu zmiennych, przy czym tempo wzrostu przeciętnego dochodu rozporządzalnego jest wyższe. Z roku na rok powiększała się wolna kwota dochodu rozporządzalnego, która mogła dawać pewną swobodę wyboru potrzeb konsumpcyjnych i kolejności ich zaspokajania. Kwota ta mogła także być przeznaczana na inne, niekonsumpcyjne cele. Udział wydatków ogółem w dochodzie rozporządzalnym obniżał się z roku na rok: w 2000 roku wynosił 98,2%, w 2005 – 90,6%, w 2010 – 83,1%, a w roku 2014 – 80,5%.

W tabeli 1. zawarto oceny parametrów wykładniczych modeli trendu dla realnego poziomu dochodu rozporządzalnego i wydatków ogółem w latach 2000–2014. Istotność ocen współczynników kierunkowych trendu (potwierdzona przy praktycznie dowolnie niskim poziomie istotności) wskazuje na systematyczny wzrost poziomu obu zmiennych. Z roku na rok realny poziom dochodu rozporządzalnego wzrastał przeciętnie o 3,77%¹⁶, natomiast wydatków ogółem o 2,29%.

¹⁶ $(e^{0,037} - 1) \cdot 100\% = 3,77\%$.



Rys. 2. Dochód rozporządzalny oraz wydatki ogółem gospodarstw domowych w zł/osobę w latach 2000–2014 (ceny stałe z 2000 roku)

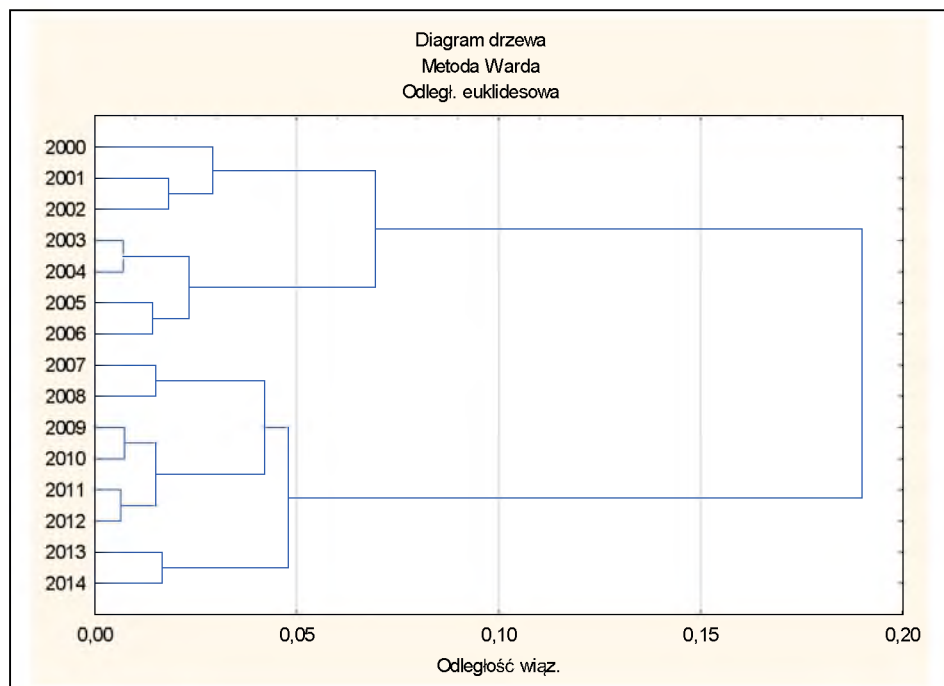
Tabela 1. Wartości ocen parametrów modeli wykładniczych opisujących realny dochód rozporządzalny oraz realne wydatki ogółem gospodarstw domowych w latach 2000–2014 (ceny stałe z 2000 roku)

Wyszczególnienie	Dochód rozporządzalny			Wydatki ogółem		
	Ocena parametru	Błąd standardowy	Poziom p	Ocena parametru	Błąd standardowy	Poziom p
Wyraz wolny	6,33778	0,02556	0,00000	6,32675	0,02289	0,00000
Czas t	0,03700	0,00281	0,00000	0,02268	0,00252	0,00000
X	$R^2=0,931$; $F(1;13)=173,11$ $p<0,00000$			$R^2=0,862$; $F(1;10)=81,199$ $p<0,00000$		

Źródło: obliczenia własne.

Poszukując odpowiedzi na pytanie, jak w badanym okresie kształtowała się struktura wydatków gospodarstw domowych i jakie nastąpiły zmiany, na wstępie obliczono wartość wskaźnika podobieństwa struktur dla lat 2000 i 2014, który wynosi $d_{2000, 2014} = 0,901$. Oznacza to, że przesunięcie porównywanych struktur stanowi prawie 10%, w takim stopniu struktura wydatków w 2014 roku nie pokrywa się ze strukturą z 2000 roku. Największe przesunięcia dotyczyły udziału wydatków na żywność w wydatkach ogółem, który w badanym okresie

zmniejszył się z 30,8% w 2000 roku do 24,4% w 2014 roku oraz udziału wydatków na użytkowanie mieszkania, który odpowiednio wzrósł z 17,9% do 20,1%. Statystyczna istotność zmian w czasie została potwierdzona liniowym modelem trendu dla tych składników struktury, a także dla malejącego udziału wydatków na alkohol i wyroby tytoniowe, wzrostu dla wydatków na zdrowie oraz wydatków na hotele i restauracje.



Rys. 3. Diagram połączeń Warda – podokresy o podobnej strukturze wydatków gospodarstw domowych w Polsce w latach 2000–2014

Próbę wyodrębnienia podokresów charakteryzujących się wewnętrznym podobieństwem struktury wydatków w latach 2000–2014 przeprowadzono metodą Warda (rys. 3). W diagramie wyróżnić można dwa zasadnicze podokresy: 2000–2006 oraz 2007–2014. Z przebiegu połączeń wynika, że w badanym okresie zmiany zachodziły w sposób systematyczny, bowiem kolejność następujących po sobie lat nie została zaburzona, a największe podobieństwo wykazują lata sąsiadujące. Zgłębiając dalsze podobieństwo podokresów, można zauważyć wyodrębnienie kolejnych faz, 2003–2006 w pierwszym podzbiorze oraz 2009–2012 w drugim. Najbardziej podobne są lata 2003 i 2004 oraz 2011–2012, dla których obliczone wartości wskaźnika podobieństwa struktur wynoszą: $d_{2003, 2004} = 0,990$ oraz $d_{2011, 2012} = 0,992$ wskazując na prawie idealne podobieństwo.

W kolejnym badaniu, przechodząc do niższego stopnia agregacji danych, tym samym wyższego stopnia informacji szczegółowej, utworzono najbardziej liczny ($n=180$) zbiór, zawierający cechy gospodarstw domowych pracowników w przekroju lat 2000–2014, z uwzględnieniem stanowiska zatrudnienia osoby odniesienia (robotniczego i nierobotniczego) oraz wielkości gospodarstwa domowego (1, 2, ..., 6 i więcej osobowe). Dane te umożliwiły zrealizowanie kilku celów badawczych. W pierwszej kolejności za celowe uznano określenie prawidłowości w kształtowaniu się dochodowej oraz wydatkowej strony budżetów gospodarstw domowych osób pracowników w latach 2000–2014 z wykorzystaniem modelu (2). Zweryfikowano istotność wpływu wielkości gospodarstwa domowego, stanowiska zatrudnienia osoby odniesienia oraz zmian zachodzących w czasie na poziom dochodu rozporządzalnego, a także wydatków ogółem. Dobór zmiennych objaśniających przeprowadzono metodą regresji krokowej, zaś do oszacowania parametrów strukturalnych modelu posłużono się MNK. Otrzymane wyniki przedstawiono w tabeli 2. Podobne badanie przeprowadzono dla poszczególnych grup wydatków gospodarstw domowych w dwóch wariantach, przy czym do zbioru potencjalnych zmiennych objaśniających włączono jeszcze dochód rozporządzalny. W pierwszym wariancie zmienną objaśnianą były realne wydatki na określony rodzaj towarów i usług konsumpcyjnych w złotych/osobę, w drugim – udział wyróżnionych grup wydatków w wydatkach ogółem. Syntetyczne zestawienie wyników przedstawiono w tabelach 3 (wariant 1) oraz 4 (wariant 2).

Tabela 2. Wartości ocen parametrów modeli (2) opisujących realny dochód rozporządzalny oraz realne wydatki gospodarstw domowych pracowników w latach 2000–2014 (ceny stałe z 2000 roku)

Wyszczególnienie	<i>Alfa</i>	Błąd standardowy	<i>A</i>	Błąd standardowy	<i>t</i> (176)	Poziom <i>p</i>
Dochód rozporządzalny						
Wyraz wolny			1208,63	43,153	28,008	0,0000
Liczba osób	-0,7558	0,0303	-193,23	7,747	-24,944	0,0000
Stanowisko nierobotnicze	0,4554	0,0303	423,07	28,148	15,030	0,0000
Czas (t)	0,2216	0,0303	23,82	3,257	7,312	0,0000
$R=0,916$; $R^2=0,838$; $F=304,42$ ($p<0,0000$)						
Wydatki ogółem						
Wyraz wolny			1192,77	38,720	30,804	0,0000
Liczba osób	-0,7938	0,0307	-179,94	6,951	-25,887	0,0000
Stanowisko nierobotnicze	0,4301	0,0307	354,27	25,257	14,027	0,0000
Czas (t)	0,1022	0,0307	9,74	2,923	3,332	0,0011
$R=0,913$; $R^2=0,834$; $F=295,88$ ($p<0,0000$)						

Źródło: obliczenia własne.

Z tabeli 2 wynika, że zaproponowane zmienne objaśniające wpływają statystycznie istotnie na poziom dochodu rozporządzalnego oraz wydatków gospodarstw domowych pracowników w latach 2000–2014. Największy wpływ na wyjaśnienie zmienności obu zmiennych objaśnianych ma liczba osób w gospodarstwie domowym (najwyższa bezwzględna wartość współczynnika *Alfa*). Jeżeli gospodarstwo domowe powiększa się o 1 osobę, wówczas poziom przeciętnego dochodu rozporządzalnego na osobę obniża się o 193,23 zł, przy założeniu stałości pozostałych zmiennych. W przypadku wydatków ogółem – odpowiednio o 179,94 zł. W dalszej kolejności na kształtowanie ich poziomu wpływa stanowisko osoby odniesienia. W gospodarstwach domowych pracowników zatrudnionych na stanowisku nierobotniczym przeciętny dochód rozporządzalny przypadający na osobę jest wyższy o 423,07 zł w porównaniu z gospodarstwami, w których osoba odniesienia jest zatrudniona na stanowisku robotniczym zakładając, że gospodarstwa nie różnią się wielkością. Potwierdzony został istotny wzrost realnego poziomu dochodów oraz wydatków, odpowiednio rocznie przeciętnie o 23,82 zł oraz 9,74 zł (*ceteris paribus*). Modele te wyjaśniają ponad 83% (R^2) zmienności każdej ze zmiennych objaśnianych.

Tabela 3. Wartości ocen parametrów modeli (2) opisujących realne wydatki na towary i usługi konsumpcyjne gospodarstw domowych pracowników w latach 2000–2014 (ceny stałe z 2000 roku) – wariant 1

Rodzaj wydatków	R^2	Wyraz wolny	Ocena parametru przy zmiennej objaśniającej			
			Dochód rozporz.	Liczba osób	Stanowisko nierobot.	Czas t
Żywność	0,954	193,574	0,061	-15,279	-	-0,920
Napoje alkoholowe	0,789	36,859	0,014	-5,489	-8,903	-
Odzież i obuwie	0,951	-13,022	0,063	2,204	4,815	-1,065
Użytkowanie mieszk.	0,941	45,180	0,181	-6,056	-31,566	-2,130
Wyposażenie mieszk.	0,906	5,105	0,049	-	-	-1,075
Zdrowie	0,950	-3,459	0,033	-	5,388	-
Transport	0,848	-17,414	0,102	-	16,823	-
Łączność	0,889	12,288	0,038	-1,511	-	-0,457
Kultura i rekreacja	0,942	-40,909	0,106	4,992	8,133	-1,688
Edukacja	0,707	5,328	0,004	-	11,437	-0,313
Restauracje i hotele	0,848	-22,004	0,055	-	-6,836	-
Pozostałe wydatki	0,871	-12,285	0,123	-	-	0,388

Źródło: obliczenia własne.

Istotność parametrów stojących przy zmiennych objaśniających w modelach wydatków (tabela 3) została potwierdzona testem *t-Studenta* na poziomie istotności bliskim zera (znacznie niższym od wartości standardowej $\alpha=0,05$). Ze względu na skorelowanie ze sobą proponowanych zmiennych objaśniają-

cych, po selekcji nie wszystkie dostały się do modelu. Ich rolę w wyjaśnieniu zmienności przejęły inne, np. dochód rozporządzalny, który we wszystkich modelach wyjaśnia zmienność wydatków. Porównując wartości, ocen parametru stojącego przy tej zmiennej w poszczególnych równaniach, można określić sposób rozdysponowania przyrostu dochodu rozporządzalnego w gospodarstwach pracowników (*ceteris paribus*). Dla przykładu, przy wzroście dochodu o 100 zł, wydatki na użytkowanie mieszkania wzrastały w badanym okresie średnio o 18,10 zł, następnie o ponad 10 zł wydatki na transport oraz kulturę i rekreację, podczas gdy na żywność przeznaczono tylko 6,10 zł. Zauważmy, że gospodarstwa pracowników zatrudnionych na stanowisku nierobotniczym przeznaczały więcej na transport o 16,82 zł, na edukację o 11,44 zł, natomiast mniej (o 31,57 zł) na użytkowanie mieszkania, a także o 8,90 zł na alkohol i wyroby tytoniowe – od gospodarstw robotniczych (*ceteris paribus*). Wartości ocen parametru stojącego przy zmiennej *czas t* wskazują, że poziom wielu grup wydatków obniżał się, przy założeniu stałości dochodu rozporządzalnego, liczby osób w gospodarstwie domowym i zajmowanym stanowisku pracy. Dodajmy, że przedstawione modele w wysokim stopniu wyjaśniają zmienność wydatków, a w przypadku żywności, odzieży i obuwia, użytkowania mieszkania, wyposażenia mieszkania, zdrowia, kultury oraz rekreacji – nawet w ponad 90%.

Tabela 4. Wartości ocen parametrów modeli (2) opisujących udział wydatków na towary i usługi konsumpcyjne w wydatkach ogółem gospodarstw domowych pracowników w latach 2000–2014 (ceny stałe z 2000 roku) – wariant 2

Rodzaj wydatków	R ²	Wyraz wolny	Ocena parametru przy zmiennej objaśniającej			
			Dochód rozporz.	Liczba osób	Stanowisko nierobot.	Czas t
Żywność	0,953	0,27430	-0,00002	0,01534	-0,06284	-0,00259
Napoje alkoholowe	0,719	0,05450	-	-0,00337	-0,01582	-0,00038
Odzież i obuwie	0,548	0,04788	-	0,00079	0,01203	-
Użytkowanie mieszk.	0,637	0,23301	-	-0,00723	-0,02963	-
Wyposażenie mieszk.	0,129	0,04854	-	-	0,00547	-
Zdrowie	0,532	0,02762	-	-	0,00778	0,00052
Transport	0,445	0,07993	-	-	0,02721	0,00099
Łączność*	-	-	-	-	-	-
Kultura i rekreacja	0,694	0,05745	0,00001	-	0,02590	-
Edukacja	0,703	0,01858	-0,00001	-	0,01615	-
Restauracje i hotele	0,617	0,00144**	0,00002	-	-	0,00067
Pozostałe wydatki	0,137	0,08648	0,00002	-	-	-

* – nieudana próba budowy modelu; ** – wyraz wolny statystycznie nieistotny.

Źródło: obliczenia własne.

Wyniki zawarte w tabeli 4 wskazują przede wszystkim na istotność wpływu zatrudnienia, na stanowisku nierobotniczym osoby odniesienia w gospodarstwie domowym, na zmienność struktury wydatków. Po selekcji zmiennych objaśniających metodą regresji krokowej, zmienna ta znalazła miejsce w większości modeli. Jej wpływ na udział wydatków ponoszonych na zakup żywności, alkoholu i wyrobów tytoniowych oraz użytkowanie mieszkania w wydatkach ogółem jest ujemny, natomiast wydatków na odzież i obuwie, wyposażenie mieszkania, zdrowie, transport, kulturę i rekreację oraz edukację – dodatni, przy założeniu stałości pozostałych zmiennych. Zmienna określająca stanowisko zatrudnienia osoby odniesienia w gospodarstwach pracowniczych przejęła rolę dochodu rozporządzalnego, bowiem między tymi zmiennymi zachodzi istotny związek. Ważna, z punktu widzenia poziomu wydatków, liczba osób w gospodarstwie domowym nie znalazła miejsca w większości modeli. Istotność zmian w czasie została potwierdzona w odniesieniu do udziału następujących grup wydatków w wydatkach ogółem: ujemna tendencja – dla udziału wydatków na żywność oraz wydatków na alkohol i wyroby tytoniowe, dodatnia – dla udziału wydatków na zdrowie, transport oraz restauracje i hotele.

Kolejna próba uszczegółowienia modelu (2), w zakresie zmian zachodzących w strukturze wydatków w każdym roku badanego okresu (wariant 3), polega na zaproponowaniu zestawu zmiennych zero-jedynkowych w miejsce zmiennej czasowej ($t = 1, 2, \dots, 15$). Za podstawę odniesienia przyjęto rok 2000. Statystycznie istotne zmiany występujące w największej liczbie identyfikowanych lat zostały potwierdzone w modelach opisujących udział wydatków na żywność oraz wydatków na łączność w wydatkach ogółem. Wyniki oszacowania parametrów tych modeli przedstawia tabela 5.

Kształtowanie się udziału wydatków na żywność w wydatkach ogółem w latach 2000–2014 zostało wyjaśnione 95,4% ($R^2=0,954$). Zawarte w tabeli 5 wartości ocen parametrów potwierdzają istotność wpływu liczby osób w gospodarstwie domowym, dochodu rozporządzalnego i stanowiska zatrudnienia osoby odniesienia na zmienną objaśnianą. Kierunek ich oddziaływania jest zgodny z przedstawionym w poprzednim wariancie modelu. W wariancie trzecim dodatkową informację wnoszą wartości ocen parametrów stojących przy zmiennych zero-jedynkowych identyfikujących poszczególne lata. Okazuje się, że do 2000 roku (podstawy odniesienia) dołączyły lata 2002–2007, tworząc podzbiór lat podobnych. Pozostałe lata różnią się od nich statystycznie istotnie udziałem wydatków na żywność w wydatkach ogółem, przy czym udział ten jest wyższy od podstawy odniesienia jedynie w 2001 roku, w pozostałych latach okresu 2008–2014 następowało istotne obniżenie udziału wydatków na żywność w wydatkach ogółem (*ceteris paribus*).

Tabela 5. Wartości ocen parametrów modeli (2) opisujących udział wydatków na żywność oraz wydatków na łączność w wydatkach ogółem gospodarstw domowych pracowników w latach 2000–2014 – wariant 3

Wyszczególnienie	Wydatki na żywność			Wydatki na łączność		
	Ocena parametru	Błąd standardowy	Poziom p	Ocena parametru	Błąd standardowy	Poziom p
Wyraz wolny	0,26104	0,00676	0,00000	0,04361	0,00087	0,00000
Liczba osób	0,01548	0,00106	0,00000	-0,00065	0,00018	0,00052
Dochód rozporządz.	-0,00002	0,00001	0,00005	-	-	-
Stanowisko nierob.	-0,06313	0,00272	0,00000	-	-	-
2001	0,01250	0,00370	0,00089	-	-	-
2002	-	-	-	0,00536	0,00142	0,00022
2003	-	-	-	0,00604	0,00142	0,00003
2004	-	-	-	0,00630	0,00142	0,00001
2005	-	-	-	0,01250	0,00142	0,00000
2006	-	-	-	0,01170	0,00142	0,00000
2007	-	-	-	0,00940	0,00142	0,00000
2008	-0,01620	0,00380	0,00003	0,00677	0,00142	0,00000
2009	-0,02061	0,00387	0,00000	0,00462	0,00142	0,00134
2010	-0,02101	0,00386	0,00000	-	-	-
2011	-0,01966	0,00386	0,00000	-	-	-
2012	-0,01796	0,00383	0,00000	-	-	-
2013	-0,02024	0,00382	0,00000	0,01226	0,00142	0,00000
2014	-0,02400	0,00386	0,00000	0,01073	0,00142	
X	R ² =0,954; F(11;168)=314,28 p<0,00000			R ² =0,556; F(11;168)=19,102 p<0,00000		

Źródło: obliczenia własne.

Inaczej przedstawia się dynamika udziału wydatków na łączność w wydatkach ogółem. Zbiór zmiennych objaśniających w modelu utworzony został przede wszystkim ze zmiennych zero-jedynkowych identyfikujących określone lata. Spośród pozostałych cech, tylko wielkość gospodarstwa domowego znalazła się w modelu. W przypadku zmiennych zero-jedynkowych podstawę odniesienia utworzyły lata 2000–2001 oraz 2010–2012. Śledząc wartości ocen parametrów stojących przy zmiennych identyfikujących poszczególne lata można zauważyć, że od 2002 roku udział wydatków na łączność nieprzerwanie rośnie do 2005 roku, następnie dodatnie różnice mają tendencję malejącą aż do 2009 roku. Kolejny, statystycznie istotny wzrost udziału wydatków na łączność w wydatkach ogółem, w odniesieniu do podstawy, wystąpił w 2013 oraz 2014 roku. Otrzymane rezultaty wskazują, że wydatki na ten segment dóbr i usług kształtowały się przede wszystkim pod wpływem zmieniających się ofert rynkowych.

Tabela 6. Wartości ocen parametrów modeli (2) opisujących udział wydatków na użytkowanie mieszkania oraz wydatków na kulturę i rekreację w wydatkach ogółem gospodarstw domowych pracowników w latach 2000–2014 – wariant 3

Wyszczególnienie	Wydatki na użytkowanie mieszkania			Wydatki na kulturę i rekreację		
	Ocena parametru	Błąd standardowy	Poziom p	Ocena parametru	Błąd standardowy	Poziom p
Wyraz wolny	0,23309	0,00259	0,00000	0,05816	0,00146	0,00000
Liczba osób	-0,00723	0,00058	0,00000	-	-	-
Dochód rozporządz.	-	-	-	0,00001	0,00000	0,00000
Stanowisko nierob.	-0,02963	0,00211	0,00000	-	-	-
2003	0,01369	0,00423	0,00146	-	-	-
2007	-0,01488	0,00423	0,00056	-	-	-
2013	-	-	-	-0,01147	0,00264	0,00002
2014	-	-	-	-0,01375	0,00264	0,00000
X	$R^2=0,681$; $F(4;175)=93,572$ $p<0,00000$			$R^2=0,754$; $F(4;175)=133,87$ $p<0,00000$		

Źródło: obliczenia własne.

Zastosowanie wariantu 3 w odniesieniu do pozostałych grup wydatków w niewielkim stopniu wzbogaciło wiedzę o zmieniającej się w czasie strukturze wydatków. Zmienne zero-jedynkowe, identyfikujące poszczególne lata badanego okresu, w wyniku selekcji zmiennych objaśniających zostały wyeliminowane z modelu, prowadząc tym samym do wyników pokrywających się z wariantem 2. Jedynie w modelach opisujących udział wydatków na użytkowanie mieszkania oraz wydatków na kulturę i rekreację w wydatkach ogółem pojawiły się zmienne czasowe. Rezultaty estymacji parametrów tych modeli przedstawiono w tabeli 6.

Porównując rezultaty zawarte w tabeli 6 z odpowiednimi wynikami z tabeli 4 można zauważyć, że wariant 3 modelu (2) lepiej opisuje kształtowanie się udziału omawianych wydatków w wydatkach ogółem. Zaobserwowane wcześniej prawidłowości zostały potwierdzone, ponadto wzbogacona została wiedza na temat ich kształtowania, to znaczy o statystycznie istotnym wzroście udziału wydatków na użytkowanie mieszkania w wydatkach ogółem w 2003 roku oraz jego obniżeniu w 2007 roku w porównaniu do podstawy, w skład której weszły wszystkie pozostałe lata badanego okresu (*ceteris paribus*). Podobne wnioski można sformułować w odniesieniu do wydatków na kulturę i rekreację z tym, że lata 2013 i 2014 charakteryzuje istotny spadek udziału owych wydatków w wydatkach ogółem, w porównaniu do podstawy odniesienia, czyli lat 2000–2012.

Podjmując próbę ustalenia hierarchii potrzeb w gospodarstwach pracowniczych, wraz z przeprowadzeniem analizy porównawczej w czasie, oraz w podzbiorach charakteryzujących się odmiennym stanowiskiem zatrudnienia osoby odniesienia – okazało się, że nie jest możliwe wykorzystanie krzywych Engla, ze względu na przypadki nieistotności ocen parametru α_0 w modelach dla różnych

grup wydatków. W związku z tym podjęto próbę ustalenia hierarchii potrzeb na podstawie współczynników elastyczności dochodowej wydatków. Oszacowano zatem parametry potęgowego modelu wydatków, w którym zmienną objaśnianą były przeciętne wydatki na określony agregat dóbr i usług, zaś zmienną objaśniającą przeciętny dochód rozporządzalny. Wyniki estymacji parametrów modeli wydatków spełniały kryteria formalno-statystyczne, z wyjątkiem modelu wydatków na edukację. Otrzymane rezultaty zaprezentowano w tabeli 7.

Wydatki na żywność charakteryzują się najniższą spośród wszystkich rodzajów wydatków, w obu podzbiorach gospodarstw, wartością współczynnika elastyczności dochodowej. Jednocześnie zauważyć można wzrost tej wartości w czasie. W latach 2000 i 2014 nastąpiły wyraźne zmiany we współczynniku elastyczności dla różnych grup wydatków. W gospodarstwach robotniczych w 2014 roku wzrosła elastyczność dochodowa wydatków na użytkowanie mieszkania oraz wydatków na napoje alkoholowe ($e > 1$), natomiast dla większości wydatków (na odzież i obuwie, wyposażenie mieszkania, transport oraz łączność) obniżyła się do wartości $e < 1$. W gospodarstwach nierobotniczych najwyższą wartość elastyczności dochodowej w 2000 roku odnosiła się do wydatków na restauracje i hotele. Pomimo znacznego obniżenia jej wartości, ten rodzaj wydatków należał do najbardziej elastycznych także w 2014 roku. Mniej elastyczne ($e < 1$) stały się natomiast wydatki na wyposażenie mieszkania oraz wydatki na zdrowie. Dość zaskakująca zmiana w czasie pojawiła się w odniesieniu do wartości współczynnika elastyczności dochodowej wydatków na transport. O ile w gospodarstwach robotniczych wydatki te w 2014 roku stały się mniej elastyczne, to w gospodarstwach nierobotniczych odwrotnie – wartość współczynnika elastyczności dochodowej tej grupy wydatków wzrosła ($e > 1$). Można sądzić, że wpływa na tę wartość decyzja o zakupie samochodów wyższej klasy.

Tabela 7. Ocena elastyczności dochodowej wydatków w gospodarstwach domowych pracowników według stanowiska zatrudnienia osoby odniesienia w latach 2000 i 2014 (ceny stałe z 2000 roku)

Rodzaj wydatków	Stanowisko robotnicze		Stanowisko nierobotnicze	
	2000	2014	2000	2014
Żywność	0,66215	0,84291	0,58426	0,64328
Napoje alkoholowe	1,48244	1,92453	1,27822	1,39849
Odzież i obuwie	0,88128	0,75797	1,02939	1,03231
Użytkowanie mieszkania	1,18853	1,34779	1,14179	1,19741
Wyposażenie mieszkania	1,24920	0,99613	1,07512	0,93031
Zdrowie	1,01900	1,02086	1,03594	0,89303
Transport	1,24561	0,85590	0,99944	1,16144
Łączność	1,35635	0,96566	1,33924	1,06649
Kultura i rekreacja	0,82249	0,97504	1,10893	1,13915
Restauracje i hotele	1,99871	1,78819	2,20201	1,66535

Źródło: obliczenia własne.

Tabela 8. Ocena poziomu nasycenia (e^{a_0}) oraz przecięte wydatki realne ($\bar{y}$) w gospodarstwach domowych pracowników według stanowiska zatrudnienia osoby odniesienia w latach 2000, 2007 i 2014 (ceny stałe z 2000 roku)

Rodzaj wydatków	ROK	Stanowisko robotnicze		Stanowisko nierobotnicze	
		e^{a_0}	$\bar{y}$	e^{a_0}	$\bar{y}$
Żywność	2000	346,54	160,30	382,99	199,90
	2007	393,86	153,94	380,70	193,48
	2014	411,17	155,56	379,93	193,12
Napoje alkoholowe	2000	110,19	5,43	84,77	9,95
	2007	144,03	17,37	89,12	21,32
	2014	151,41	17,24	86,49	21,16
Odzież i obuwie	2000	78,65	28,86	165,67	54,39
	2007	64,52	29,71	196,37	61,47
	2014	75,72	31,23	172,43	59,35
Użytkowanie mieszkania	2000	353,54	91,03	496,21	142,89
	2007	461,28	95,83	528,48	145,41
	2014	550,04	117,62	572,49	166,82
Wypożyczenie mieszkania	2000	126,98	30,48	167,50	52,38
	2007	98,69	28,43	152,93	52,54
	2014	86,14	27,27	131,63	50,40
Zdrowie	2000	47,94	14,93	93,88	30,53
	2007	54,71	16,73	119,10	37,39
	2014	67,02	20,64	99,48	39,79
Transport	2000	182,91	46,26	322,47	110,98
	2007	159,65	47,23	561,16	104,15
	2014	145,62	53,74	361,41	110,01
Łączność	2000	78,81	17,17	141,18	33,25
	2007	93,32	26,37	137,00	45,30
	2014	99,58	32,42	139,77	46,42
Kultura i rekreacja	2000	87,36	34,48	256,47	77,43
	2007	123,35	34,17	323,76	85,76
	2014	97,42	31,58	244,69	75,49
Restauracje i hotele	2000	65,36	7,11	179,47	18,08
	2007	90,02	8,28	181,27	22,96
	2014	154,47	20,64	267,73	49,96

Źródło: obliczenia własne.

Próbę określenia poziomu nasycenia podjęto na podstawie oszacowania parametrów modeli wydatków (3) dla trzech lat: 2000, 2007 i 2014, a otrzymane w ten sposób rezultaty pozwoliły na określenie zmian w czasie oraz na międzygrupową analizę porównawczą. Biorąc pod uwagę kryteria statystyczne można stwierdzić, że zaproponowana postać modelu bardzo dobrze opisuje większość badanych związków. Wyjątek stanowią we wszystkich trzech latach wydatki

na edukację w obu podzbiorach gospodarstw domowych (robotniczych i nierobotniczych). W pozostałych grupach wydatków potwierdzona została istotność szacowanych parametrów, przy dowolnie niskim poziomie istotności. Prawie wszystkie modele w wysokim stopniu wyjaśniają zmienność zmiennej objaśnianej, z reguły przekraczającym 95%. Do wyjątku należą wydatki na restauracje i hotele w gospodarstwach robotniczych, dla których współczynnik determinacji był niższy ($0,757 < R^2 < 0,841$), natomiast w gospodarstwach nierobotniczych, w 2007 roku, wydatki na użytkowanie mieszkania w gospodarstwach nierobotniczych ($R^2=0,851$) oraz transport ($R^2=0,875$).

Tabela 9. Rodzaje dóbr i usług według poziomu nasycenia w gospodarstwach domowych pracowników w latach 2000, 2007 i 2014

Stanowisko robotnicze			Stanowisko nierobotnicze		
2000	2007	2014	2000	2007	2014
użytk. mieszk.	użytk. mieszk.	użytk. mieszk.	użytk. mieszk.	transport	użytk. mieszk.
żywność	żywność	żywność	żywność	użytk. mieszk.	żywność
transport	transport	restaur. i hot.	transport	żywność	transport
wyposaż. m.	alkohol	alkohol	rekr. i kultura	rekr. i kultura	rekr. i kultura
alkohol	rekr. i kult.	transport	restaur. i hot.	odzież i obuwie	restaur. i hot.
rekr. i kult.	wyposaż. m.	łącznie	wyposaż. m.	restaur. i hot.	odzież i obuw.
łącznie	łącznie	rekreacja i kult.	odzież i obuw.	wyposaż. m.	łącznie
odzież i obuw.	restaur. i hot.	wyposaż. m.	łącznie	łącznie	wyposaż. m.
restaur. i hot.	odzież i obuw.	odzież i obuw.	zdrowie	zdrowie	zdrowie
zdrowie	zdrowie	zdrowie	alkohol	alkohol	alkohol

Źródło: obliczenia własne.

Obliczone na podstawie ocen parametru α_0 wartości poziomu nasycenia dla lat 2000, 2007 i 2014, wraz z poziomem przeciętnych wydatków ponoszonych na zakup określonych grup dóbr i usług, zawiera tabela 7. Najwyższy poziom nasycenia odnosi się do agregatu *użytkowanie mieszkania i nośniki energii* w gospodarstwach nierobotniczych w 2014 roku. Wówczas, przy nieograniczonym wzroście dochodu rozporządzalnego, gospodarstwa te wydawałyby miesięcznie przeciętnie 819,81 zł na osobę, co wyrażone w cenach z 2000 roku równa się 572,49 zł. Z danych empirycznych wynika, że przeciętne wydatki na ten rodzaj dóbr i usług w gospodarstwach nierobotniczych kształtowały się w 2014 roku na poziomie 238,89 zł, co w cenach z 2000 roku daje 166,82 zł, czyli były prawie 3,5-krotnie niższe od poziomu uznanego za poziom nasycenia. Biorąc pod uwagę określone poziomem nasycenia oczekiwania gospodarstw robotniczych można stwierdzić, że do priorytetowych należą także wydatki na użytkowanie mieszkania. W rzeczywistości jednak, obydwa podzbiory gospodarstw domowych przeznaczały największą część swoich wydatków na zakup żywności. Zwróćmy uwagę na kształtowanie się w czasie wartości poziomu nasycenia w obu podzbiorach

gospodarstw. Tempo wzrostu dla wydatków na użytkowanie mieszkania w gospodarstwach robotniczych jest znacznie wyższe niż nierobotniczych, co sprawia że różnica między obydwoima podzbiorami gospodarstw, w kwotach uznanych za wystarczające dla zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych, się zmniejsza.

Jeżeli porównujemy poziom nasycenia w obu podzbiórach gospodarstw domowych, to trzeba podkreślić, że jest on wyższy w gospodarstwach nierobotniczych w odniesieniu do prawie wszystkich agregatów dóbr i usług. Wyjątek stanowią *napoje alkoholowe i wyroby tytoniowe*, dla których poziom nasycenia jest znacznie wyższy w gospodarstwach robotniczych i ma tendencję wzrostową w czasie. Porównując z kolei poziom nasycenia z poziomem przeciętnych wydatków ponoszonych na zaspokojenie różnych potrzeb, regułą w obu podzbiórach gospodarstw pracowniczych jest niższa (czasem kilkakrotnie) empiryczna wartość wydatków od poziomem nasycenia.

Jeżeli poziom nasycenia będziemy utożsamiać z poziomem wydatków, do jakiego dąży gospodarstwo domowe, pragnąc zaspokoić określone potrzeby, to na jego podstawie można określić skłonność gospodarstwa do zarządzania wydatkami w perspektywie wzrostu poziomu dochodu rozporządzalnego. Trzy pierwsze pozycje, bez względu na stanowisko zatrudnienia osoby odniesienia, zajmują *użytkowanie mieszkania* i nośniki energii, żywność i *napoje bezalkoholowe* oraz *transport* (tabela 8). W innych grupach wydatków, różnice między podzbiórami gospodarstw dotyczą zarówno poziomu nasycenia, jak i zmian w czasie. Ostatnią pozycję w przypadku gospodarstw robotniczych we wszystkich latach zajmuje agregat *zdrowie*, natomiast gospodarstw nierobotniczych – *alkohol i wyroby tytoniowe*.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza statystyczna pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

1. Różnice w tempie wzrostu realnego dochodu rozporządzalnego i realnych wydatków ogółem spowodowały, w latach 2000–2014 istotne, powiększenie kwoty „swobodnej” decyzji gospodarstw domowych;
2. Wyodrębnienie podokresów o podobnej wewnętrznie strukturze wydatków w latach 2000–2014 wskazuje, że zmiany struktur następowały systematycznie z roku na rok;
3. Największe przesunięcia dotyczą zmniejszenia udziału wydatków na żywność w wydatkach ogółem oraz wzrostu udziału wydatków na mieszkanie;
4. Proponowane modele ekonometryczne dobrze opisują kształtowanie poziomu i struktury wydatków;
5. Na zróżnicowanie poziomu i struktury wydatków konsumpcyjnych istotnie wpływa: wielkość gospodarstwa domowego, sytuacja finansowa (do-

chód rozporządzalny), źródło dochodów (stanowisko zatrudnienia), miejsce zamieszkania oraz czas;

6. Mechanizm kształtowania poziomu wydatków na określone rodzaje towarów i usług różni się od mechanizmu kształtowania ich udziału w wydatkach ogółem;
7. Istotność zmian poziomu i struktury wydatków konsumpcyjnych w czasie dowodzi istnienia dynamiki zachowań konsumpcyjnych gospodarstw domowych;
8. Wartości ocen współczynników elastyczności dochodowej wydatków oraz poziomu nasycenia świadczą o różnicach w ustalaniu hierarchii potrzeb oraz ich zaspokajaniu, zależnie od przynależności gospodarstwa domowego do określonej grupy społeczno-ekonomicznej.

Anna Dębska-Rup

doc. dr, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Przemysław Rup

mgr, Biuro Doradztwa Podatkowego i Księgowości w Krakowie

LEASING JAKO ŹRÓDŁO FINANSOWANIA PRZEDSIĘBIORSTWA I JEGO UJĘCIE W KSIĘGACH RACHUNKOWYCH

Streszczenie

Leasing jest istotną formą finansowania inwestycji w przedsiębiorstwie. W Polsce gwałtowny rozwój transakcji leasingowych wystąpił po przemianach gospodarczych związanych z transformacją systemową w latach dziewięćdziesiątych, a za rozwojem leasingu w życiu gospodarczym podążyły zmiany legislacyjne.

W opracowaniu zaprezentowano wybrane zagadnienia z zakresu leasingu zawarte w podstawowych aktach prawa. Definicje i charakterystyka leasingu w tych uregulowaniach nie są jednoznaczne. W znacznie szerszym ujęciu leasing został zdefiniowany i omówiony w Krajowym Standardzie Rachunkowości nr 5 „Leasing, najem, dzierżawa”.

W opracowaniu przedstawiono kryteria kwalifikacji umów leasingu operacyjnego i leasingu finansowego. Zasady wyceny i ujęcie w księgach rachunkowych leasingu operacyjnego u korzystającego i finansującego. Ewidencję leasingu finansowego u korzystającego i finansującego zilustrowano przykładami. Zwrócono uwagę na fakt, iż nie zawsze urządzenia ewidencyjne związane z opercjami leasingu, prezentowane na schematach w KSR nr 5, można uznać za precyzyjne i zgodne z teorią oraz praktyką rachunkowości. Skutki umów leasingowych omówiono w sprawozdaniu finansowym.

Słowa kluczowe: zewnętrzne i wewnętrzne źródła finansowania firmy, umowy leasingowe, leasing operacyjny, leasing finansowy

Leasing as a source of investment financing and its recognition in accounting books**Abstract**

Leasing is an important form of financing an investment in an enterprise. In Poland, the rapid development of leasing took place after the economic transformation related to the system transformation in the 1990s. Leasing changes in economic life were followed by legislative changes.

The paper presents selected leasing issues contained in the basic acts of law. The definitions and characteristics of leasing in these regulations are not unequivocal. As shown by the economic history of developed countries, much leasing will increase with the development of market economy. This results in the need to improve leasing law. In a much broader sense, leasing has been defined and discussed in the National Accounting Standard No. 5. The standard takes account of the provisions of the Accounting Act and the Civil Code on leasing contracts, extending them to lease agreements for intangible assets.

Key words: External and internal sources of financing companies, lease contract, operational leasing, financial leasing

Wprowadzenie

Sytuacja ekonomiczna i problemy związane z finansowaniem przedsiębiorstwa zawarte są w sprawozdaniu finansowym. Bilans pokazuje majątek przedsiębiorstwa, który jednostka gospodarująca zgromadziła, oraz źródła finansowania, które dzielą się na kapitał własny i obcy. Zasadniczym kryterium podziału kapitału na te dwa rodzaje jest odpowiedź na pytanie, czy należy go zwrócić. Rachunek przepływów pieniężnych wykazuje ilość środków pieniężnych, którymi jednostka gospodarująca może dysponować na koniec roku. Zysk jest kategorią ekonomiczną, która łączy bilans, rachunek zysków i strat oraz rachunek przepływów pieniężnych. Źródłem finansowania firmy w długim okresie jest kapitał własny oraz wypracowany zysk. Zwiększenie ilości kapitału obcego, który trzeba zwrócić, z jednej strony stawia firmę przed ryzykiem bankructwa, z drugiej zaś strony może prowadzić do uruchomienia tzw. efektu dźwigni finansowej.

Na relację pomiędzy ilością kapitału własnego i obcego w jednostce gospodarującej ma wpływ wiele czynników, np.: podjęte inwestycje, wielkość aktywów własnych, zyskowność przedsiębiorstwa, rezerwa możliwości zaciągania długu, konserwatyzm menadżerów i inne.

W przypadku niewystarczającej ilości kapitału własnego jednostka gospodarująca może korzystać z innych źródeł finansowania, głównie takich jak:

- **pozyskanie nowych współników** poprzez emisję papierów wartościowych, sprzedaż własnych akcji (obligacji), dopłaty współników, zgodnie z unormowaniami kodeksu spółek handlowych oraz umową spółki;
- **zaciągnięcie kredytu** w banku, (pożyczki w wyspecjalizowanej instytucji finansowej), zgodnie z zawartą umową, która obliguje kredytobiorcę do spłaty zaciągniętego długu w określonym terminie wraz z odsetkami, czasem uwzględnia się okres karencji. Jest to ważne źródło pozyskiwania środków pieniężnych zarówno do realizacji bieżących zobowiązań firmy, jak i finansowania inwestycji. Kredyt udzielany jest zawsze na określony cel.

Bank przed udzieleniem kredytu bada zdolność kredytową firmy, stosując często uciążliwe procedury, jednocześnie minimalizując własne ryzyko. W przypadku trudności finansowych kredytobiorcy bank nalicza wysokie odsetki od kredytów przeterminowanych;

- formą kredytowania są także niespłacone przez naszą firmę **zobowiązania handlowe**, w momencie ich powstania. Przy udzielaniu kredytu **kupieckiego** firma kredytująca zwykle nie żąda zabezpieczeń, transakcje opierają się na zaufaniu kontrahentów;
- **wykorzystanie środków finansowych z budżetu Unii Europejskiej** (z funduszy strukturalnych);
- **pozyskanie kapitału typu venture capital**, który jest kapitałem inwestowanym w przedsięwzięcia inwestycyjne o dużym stopniu ryzyka, niezabezpieczone finansowo, dające ponad przeciętny zysk. Na ogół są to inwestycje w nowe technologie, źródła energii i inne;
- **factoring**, umowa factoringowa zawierana jest pomiędzy dostawcą towarów, usług lub sprzedającym wierzytelności (faktorem), a podmiotem nabywającym (faktorem).

Najczęściej rolę faktora pełnią wyspecjalizowane w obsłudze należności firmy lub banki. W procesie factoringu bierze udział również dłużnik nabywający towary lub usługi, który ma zobowiązanie wobec faktora. Zgodnie z umową faktorant (wierzyciel) przenosi na faktora własność wierzytelności wynikającą z umowy sprzedaży. Faktor finansuje dostawcę poprzez udzielenie mu zaliczki, prowadzi rozliczenia finansowe z dłużnikiem i przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika faktora. Wcześniej informuje dłużnika o przeniesieniu na niego własności wierzytelności. Zaletą factoringu jest przeniesienie ryzyka niewypłacalności dłużnika na faktora, co pozwala wyeliminować koszty ubezpieczania należności, a wierzyciel zachowuje płynność finansową. Korzystanie z factoringu jest uzasadnione nie tylko w przypadku braku kapitału, ale także wtedy, gdy gotówka jest zamrożona w należnościach, z odroczonym terminem płatności. Faktoring nie blokuje korzystającemu z niego przedsiębiorstwu dostępu do innych źródeł finansowania. Istotny jest aspekt częściowego lub całkowitego wyeliminowania ryzyka handlowego. Faktoring ponadto oferuje dodatkowe usługi, takie jak prowadzenie ksiąg rachunkowych, zarządzania wierzytelnościami, czy inkasa należności. Faktor, jako podmiot zewnętrzny w relacji przedsiębiorca – kontrahent, motywuje dłużnika do zwrotu wierzytelności w określonym terminie, w obawie przed bardziej dotkliwymi konsekwencjami windykacji zaciągniętego długu niż od strony samego przedsiębiorcy. Przystąpienie do factoringu przez wierzyciela, procedura zawarcia umowy, odbywa się na prostszych zasadach, niż zaciągnięcie kredytu. Negatywną stroną factoringu są jego koszty. Jest źródłem finansowania krótkoterminowego¹.

¹ J. Czarnecki, *Factoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 104.

Podkreślić należy fakt, że faktorzy nie skupują wierzytelności przedawnionych, spornych, nieściągalnych wierzytelności niepieniężnych;

- **franchising**, pochodzi od terminu *to franchise*, oznacza „udzielenie” przez jedną firmę innej firmie zezwolenia na sprzedaż produktów lub świadczenie usług na określonym terenie i w określonym czasie ze znakiem towarowym franchyzodawcy. Firmy, które nie posiadają dostatecznej wielkości kapitału własnego mogą prowadzić z firmą udzielającą franchisy wspólnie działalność gospodarczą pod wspólną nazwą. Franchising może być źródłem finansowania dla franchyzodawcy poprzez realizowanie opłat, natomiast dla franchizobiorcy niesie oszczędności. Dzieje się tak dlatego, że wypracowanie własnej marki więcej kosztuje niż franchisa;
- **fortaiting** stanowi sposób rozliczania pomiędzy eksporterem a importerem. Eksporter pozbywa się wierzytelności z odroczonym terminem płatności, która jest zabezpieczona wekslem własnym importera lub jest formą weksla trasowanego. Eksporter przekazuje weksel bankowi. Bank wypłaca eksporterowi kwotę wekslową pomniejszoną o dyskonto. Zaletą takiego rozwiązania jest przerzucenie ryzyka wekslowego eksportera na bank. Dla banku nie jest to transakcja ryzykowna, ponieważ importer musiał wcześniej uzyskać poręczenie własnego banku, co świadczy o wiarygodnym zabezpieczeniu weksla. Po upływie terminu wystawionego na wekslu, a więc w terminie płatności, bank eksportera przedstawia weksel do wykupienia bankowi importera.

W szczególności możliwość korzystania ze środków trwałych, bez konieczności ich zakupu, możliwe jest poprzez wykorzystanie: leasingu, najmu, dzierżawy.

Odpowiednia ilość środków finansowych, zaangażowanych w działalność gospodarczą, daje każdemu przedsiębiorstwu możliwość funkcjonowania na rynku. Jednostka gospodarująca, wprowadzając kapitał obcy do firmy, musi wziąć pod uwagę wzrost kosztów własnych, poprzez dodatkowe obciążenia związane z obsługą długu, koszt odsetek, lub zapłatę rat leasingowych. Dlatego bardzo istotną sprawą staje się oszacowanie ryzyka związanego z zewnętrznym dopływem kapitału.

Geneza leasingu

Formy świadczonych usług za odpłatnością, a zarazem finansowania, stosowane były już w starożytności. Około pięć tysięcy lat temu w Egipcie i Mezopotamii, w przypadku niemożności posiadania określonego dobra materialnego z własnych środków finansowych, zawierano umowy z właścicielem rzeczy, polegające na odpłatnym jej użyczeniu do czasowego korzystania, podobne w formie do umów najmu bądź dzierżawy, czasami z opcją sprzedaży.

Pierwsze tego typu regulacje prawne wystąpiły w XVIII wieku p.n.e. w kodeksie władcy Babilonii Hammurabiego.

W starożytnej Grecji i Rzymie także występowały umowy mogące stanowić genezę leasingu, w szczególności rzymski najem rzeczy (*locatio conductio rei*), ostatecznie ukształtowany jako kontrakt konsensualny w II wieku p.n.e.

W Europie i w Stanach Zjednoczonych do końca XIII wieku dominujące znaczenie miał leasing nieruchomości. W Wielkiej Brytanii, aż do końca XVIII wieku, przedmiotem umów leasingowych były nieruchomości oraz rzeczy ruchome mające z nimi bezpośredni związek.

Długoterminowe umowy leasingowe związane z rzeczami ruchomymi zaczęto zawierać na dużą skalę dopiero w pierwszej połowie XIX wieku, w związku z rozwojem przemysłu, produkcją nowych środków transportu, maszyn i mechanizacją rolnictwa².

W krajach, które były w XIX wieku liderami w rozwoju przemysłu, leasing stawał się narzędziem monopolizacji rynku. W USA i w Wielkiej Brytanii wytwórcy maszyn do produkcji dóbr konsumpcyjnych (głównie obuwia) zmuszali korzystających z tych maszyn kontrahentów do zawierania niekorzystnych transakcji, w celu realizacji własnych korzyści ekonomicznych, np. w Wielkiej Brytanii w 1919 r. około 80% fabryk zajmujących się produkcją obuwia korzystało z maszyn wziętych w leasing, będących własnością jednego producenta³.

Ważnym momentem w rozwoju leasingu był okres po II wojnie światowej, kiedy to w Stanach Zjednoczonych, na skutek rozwoju postępu naukowo-technicznego, wzrostu konkurencji na rynku dóbr i usług, wystąpił wzmożony popyt na kapitał. Leasing stał się alternatywnym, obok kredytu, zewnętrznym źródłem finansowania przedsiębiorstw. Pierwsza spółka leasingowa powstała w San Francisco, w Stanach Zjednoczonych w 1952 r., świadczyła usługi leasingowe w zakresie środków produkcji dla przemysłu spożywczego. Działała zgodnie z dewizą „płać w miarę jak zarabiasz”.

Rozwój spółek leasingowych zachęcał inne podmioty, głównie korporacje finansowe i przemysłowe, do inwestowania w leasing.

Rozwijały one także refinansowanie i ubezpieczanie transakcji leasingowych. W latach pięćdziesiątych z leasingu korzystały firmy nieposiadające dostatecznej ilości kapitału, żeby dostosować do siebie posiadane czynniki produkcji. Producenci dóbr traktowali leasing jako formę zbytu.

W kolejnych dekadach, w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych, występował wzrost transakcji leasingowych w krajach rozwiniętych o gospodarce rynkowej, w szczególności w Stanach Zjednoczonych, w Europie Zachodniej oraz w Japonii.

² J. Poczobut, *Umowa leasingu w prawie krajowym i międzynarodowym*, Wydawnictwo Prawnicze PWN, Warszawa 1996, s. 25–28.

³ M. Gołda, *Leasing*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin sp. z o.o., Warszawa 2003, s. 13–15.

W Europie zachodniej pierwsze spółki leasingowe powstały na początku lat sześćdziesiątych, które w dążeniu do koordynacji dalszego rozwoju leasingu i usuwania barier zakładały krajowe i międzynarodowe związki⁴.

W Polsce leasing zaczął rozwijać się głównie po upadku socjalizmu, a więc w czasie po przejściu od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej. Do 1988 r. transakcje leasingowe w obrocie krajowym zawierane były bardzo rzadko. Do rozwoju tej formy finansowania inwestycji przyczyniła się prywatyzacja majątku państwowego w połowie 1990 roku i w kolejnych latach.

W polskim systemie prawa umowa leasingowa uregulowana jest w kodeksie cywilnym – zgodnie z artykułem 709 przedmiotem umowy leasingowej mogą być tylko rzeczy, które dzielą się na obiekty inwestycyjne, nieruchomości oraz obiekty konsumpcyjne⁵.

Leasing jest rodzajem umowy cywilnoprawnej, która dotyczy zapewnienia finansowania inwestycji oraz nabycia praw własności przedmiotu leasingu.

Rozwój leasingu poprzedziły zmiany legislacyjne w zakresie prawa gospodarczego, cywilnego oraz prawa bilansowego i podatkowego.

Bardzo istotne znaczenie w rozwoju leasingu w latach dziewięćdziesiątych miały uregulowania prawne zawarte w ustawie z dnia 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej⁶.

Po 1989 r. wystąpił wzrost zainteresowania tą formą finansowania wraz z powstawaniem nowych przedsiębiorstw, które zgłaszały zapotrzebowanie na kapitał finansujący inwestycje, bez podjęcia których nie mogłyby utrzymać się na rynku. Leasing, obok kredytu, stał się alternatywnym źródłem finansowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Mógł być także wspierany finansującym go kredytem. Ponadto strony zawierające umowy leasingowe korzystały także z przywilejów podatkowych⁷. Z kolei dla firm świadczących usługi leasingowe stanowił bardzo dobry instrument marketingowy w porównaniu ze sprzedażą za gotówkę.

Już w 1990 r. zaczęto zakładać pierwsze spółki leasingowe. W kolejnych latach powstawały nowe spółki, niektóre z udziałem kapitału zagranicznego „joint ventures”, korzystające z tzw. wakacji podatkowych, a więc nieplacące podatku dochodowego od osób prawnych.

W następnych dekadach powstawały również firmy leasingowe. Część z nich to wyspecjalizowane w działalności leasingowej spółki córki banków. Istotną rolę stanowią także firmy leasingowe koncernów samochodowych zajmujące się finansowaniem sprzedaży w formie leasingu samochodów własnego

⁴ M. Kręglika, *Leasing. Aspekty prawne, organizacyjne i ekonomiczne*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2004, s. 13–15.

⁵ Z. Radwański, A. Olejniczak, *Prawo cywilne. Część ogólna*, wyd. 13, Warszawa 2015, s. 117.

⁶ Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. z 2015 r., poz. 584 z późn. zm.

⁷ M. Gołda, *Leasing...*, *op. cit.*, s. 19.

koncernu, a więc powołane są do realizacji określonego zadania, zwykle będącego rozszerzeniem oferty sprzedaży o finansowanie w formie leasingu. Dotyczy to nie tylko spółek tworzonych przez firmy motoryzacyjne, ale także przez producentów maszyn i urządzeń przemysłowych.

Większość firm specjalizuje się w jednym segmencie rynku, szukając niszy rynkowej, w której mogłyby działać.

W najbliższych latach prognozuje się rozwój leasingu komputerów, a w szczególności oprogramowania komputerowego, urządzeń biurowych.

Istota leasingu, jego cechy oraz regulacje prawne w kodeksie cywilnym

Pojęcie leasingu jest określane w: kodeksie cywilnym, prawie gospodarczym oraz w ustawie o rachunkowości.

Słowo „leasing” pochodzi z języka angielskiego *to lease*, co oznacza wynajmować, wydzierżawić. Leasing jest jednak pojęciem szerszym niż wskazuje to tłumaczenie. Zawiera oprócz dzierżawy czy wynajmu, możliwość sprzedaży na raty oraz prawo pobierania pożytków z tytułu zawartej umowy leasingowej. Istotny jest fakt, że korzystający z dóbr inwestycyjnych maszyn, urządzeń technologicznych, nieruchomości, czy też środków transportu wziętych w leasing, nie musi wydatkować własnych środków finansowych na ich zakup.

Leasing jest źródłem finansowania firmy podobnym do kredytu, ale nie tożsamym, ponieważ fakt braku zmiany własności przedmiotu leasingu powoduje, że nie ma uzasadnienia udzielanie wysokiego zabezpieczenia wierzytelności, jak byłoby to konieczne przy transakcji kredytowej.

Celem transakcji leasingowej jest nie tylko użytkowanie przedmiotu leasingu, ale także możliwość generowania zysków w wyniku jego wykorzystania. W każdym razie przy pomocy przedmiotu leasingu powinny być wypracowane środki finansowe pokrywające przynajmniej koszty jego pozyskania.

Zwykle przedmiot leasingu oddawany jest w użytkowanie na dłuższy okres, zbliżony do jego ekonomicznej użyteczności, określony w umowie leasingowej.

Umowa leasingowa związana jest z obrotem dóbr towarowych, kredytowaniem i finansowaniem. Polega na oddaniu w użytkowanie przedmiotu leasingu przez finansującego korzystającemu, za z góry określone opłaty, na uzgodnionych warunkach i przy spełnieniu określonych wymogów.

Umowa leasingu jest przedmiotem wielu regulacji prawnych na płaszczyźnie cywilistycznej, rachunkowej i podatkowej. W ostatnich latach w Polsce zaistniało wiele zmian w regulacjach dotyczących leasingu.

Poniżej zaprezentowane zostaną wybrane zagadnienia z zakresu leasingu zawarte w podstawowych aktach prawa.

Zgodnie z uregulowaniami, zawartymi w kodeksie cywilnym, umowa leasingu staje się umową nazwaną. W myśl ustawy: „Przez umowę leasingu fi-

nansujący zobowiązuje się w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz korzystającemu do używania, albo używania i pobierania pożytków na czas oznaczony, a korzystający zobowiązuje się zapłacić finansującemu w uzgodnionych ratach wynagrodzenia pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego (art. 709 k.c.)⁸.

Strony umowy mogą również zawrzeć inne wzajemne zobowiązania (art. 487 k.c.). Umowa tak zdefiniowana ma charakter umowy dwustronnie zobowiązującej, wzajemnej i odpłatnej.

Zgodnie z definicją, w umowie leasingu występują dwie strony umowy: finansujący (leasingodawca) i korzystający (leasingobiorca). W definicji wspomina się także o zbywcy (np. producent rzeczy, dostawca), który nie musi być stroną umowy. Zwykle zbywca zawiera oddzielną umowę sprzedaży z finansującym. Zbywca może być także finansującym.

Dopuszczalna jest także sytuacja, gdy zbywca staje się korzystającym, występuje wówczas leasing zwrotny.

Umowa leasingu, zgodnie z k.c., powinna być zawarta w formie pisemnej, pod rygorem nieważności (art. 709), na czas oznaczony i zawierać określone kwoty rat pieniężnych za oddanie rzeczy w minimalnej sumie, równej co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez finansującego.

Zgodnie z k.c., finansującym musi być podmiot prowadzący działalność gospodarczą, natomiast korzystającym może być podmiot prowadzący działalność gospodarczą lub osoba fizyczna niebędąca podmiotem prawa gospodarczego.

Na uwagę zasługuje fakt, że zgodnie z k.c., w leasing może zostać oddana tylko rzecz, a nie składnik wartości niematerialnej i prawnej. Jeśli strona umowy leasingowej nie spełni chociażby jednego z warunków, wówczas umowa nie jest traktowana jako umowa leasingu. Ponadto dodać należy, iż w przypadku leasingu nieruchomości z opcją zakupu umowa musi być zawarta w formie aktu notarialnego, pod rygorem nieważności.

Jeśli jednak strony umowy nie respektują tych postanowień mogą zawrzeć inną umowę zgodnie z k.c., pod warunkiem, że treść umowy i jej cele nie sprzeciwiają się właściwości (naturze) stosunku prawnego, ustawie, ani zasadom współżycia społecznego art. 353 k.c.

Gdy umowa dotyczy praw majątkowych związanych ze składnikami niematerialnymi i prawnymi, wówczas jest to umowa nienazwana, podobna do leasingu, gdyż zgodnie z k.c. przedmiotem umów leasingowych są tylko rzeczy materialne.

Ustawodawca określił prawa i obowiązki stron umowy leasingowej, gdy nie są zawarte w umowie.

⁸ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, tekst jednolity Dz.U. z 2016 r., poz. 380.

Korzystający jest zobowiązany:

- używać rzeczy i pobierać z niej pożytki w sposób określony w umowie, nie dokonując w niej zmian, które nie wynikają z jej przeznaczenia, bez zgody finansującego (art. 709 k.c.),
- utrzymać rzecz w należytym stanie, w szczególności dokonywać jej konserwacji, napraw etc., oraz ponosić ciężary związane z własnością i posiadaniem rzeczy (art. 709),
- płacić raty leasingowe w terminach umówionych,

Korzystający posiada także prawo do używania albo użytkowania i pobierania pożytków leasingowanej rzeczy przez czas oznaczony w umowie.

Finansujący z kolei, ma obowiązek wydania korzystającemu przedmiotu leasingu.

Finansujący korzysta z następujących praw:

- otrzymywania płatności za leasing w terminach ustalonych, w przypadku gdy korzystający dopuszcza się zwłoki z zapłatą co najmniej jednej raty, powinien na piśmie wyznaczyć korzystającemu odpowiedni termin dodatkowy do zapłacenia zaległości, a w razie bezskutecznego upływu wyznaczonego terminu może wypowiedzieć umowę leasingu ze skutkiem natychmiastowym, chyba że strony uzgodniły termin wypowiedzenia (art. 709 k.c.);
- bez wyrażenia zgody finansującego, korzystający nie może oddać rzeczy do używania osobie trzeciej (art. 709 k.c.), naruszenie tego unormowania może skutkować wypowiedzeniem umowy przez finansującego (art. 709);
- finansujący ma prawo kontrolowania prawidłowego korzystania z rzeczy i utrzymywania jej w należytym stanie przez korzystającego, a w przypadku ich naruszenia przez korzystającego do wypowiedzenia umowy.

Umowa leasingu jest zawierana na czas oznaczony i wygasa po upływie terminu ustalonego w umowie.

Umowa może zostać rozwiązana w pewnych okolicznościach, takich jak:

- wyrażenie zgody przez strony umowy wcześniejszego jej rozwiązania;
- utrata przedmiotu leasingu;
- odstąpienie przez finansującego.

Jest wiele klasyfikacji leasingu, jednak podstawowym rodzajem leasingu jest: leasing operacyjny oraz leasing finansowy.

Leasing operacyjny, inaczej nazywany eksploatacyjnym, bieżącym polega na oddaniu przedmiotu leasingu korzystającemu na określony okres do używania, na ogół na okres krótszy niż jego gospodarcza używalność. Każda z umów leasingu operacyjnego zawiera klauzulę zwrotu przedmiotu leasingu po ustalonym w umowie czasie, w należytym technicznie stanie. Korzystający ma obowiązek płacić miesięczne raty leasingowe w ustalonych terminach, a więc ponosi koszty bilansowe wyłącznie z tytułu tych rat, które są także kosztami uzyskania przychodu.

Umowa leasingowa jest umową krótkoterminową, w związku z tym przedmiot leasingu zwykle zmienia użytkowników, a więc jest bardziej eksploatowany, niż w leasingu finansowym. W tego typu umowie, skoro nie zmienia się podmiot będący właścicielem, finansujący nalicza i ewidencjonuje w księgach rachunkowych odpisy amortyzacyjne, będące dla niego zarówno kosztem bilansowym, jak i kosztem podatkowym.

Korzystający przedmiot leasingu przedstawia w ewidencji pozabilansowej w czasie trwania umowy.

Od każdej raty leasingu operacyjnego nalicza się podatek od towarów i usług VAT.

Jeśli korzystający korzysta z leasingowanej rzeczy w sposób niezgodny z umową finansujący ma prawo odstąpić od zawartej umowy.

Charakterystyka umów leasingowych w ustawie o rachunkowości

Umowa leasingu została przedstawiona w ustawie o rachunkowości, która stanowi podstawę w prowadzeniu ksiąg rachunkowych. Jedynie zagadnienia nieuregulowane w tym akcie prawnym mogą być rozstrzygane na podstawie krajowych standardów o rachunkowości, a w przypadku braku standardu krajowego, stosuje się Międzynarodowe Standardy Rachunkowości (MSR). Dla niektórych firm, np. spółek giełdowych, zasady przedstawione w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) mają charakter wiążący.

Zgodnie z postanowieniami ustawy o rachunkowości przedmiotem umowy leasingowej mogą być nie tylko rzeczowe aktywa trwałe, ale także wartości niematerialne i prawne.

W ustawie o rachunkowości opisano warunki zawierania umów leasingowych. Jednocześnie wskazując, na fakt spełnienia przynajmniej jednego z nich, który kwalifikuje umowę do umów o leasing finansowy.

Ustawa stanowi, że w przypadku gdy jednostka przyjęła do używania obce środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne na mocy umowy, zgodnie z którą jedna ze stron, zwana dalej „finansującym”, oddaje drugiej stronie, zwanej dalej „korzystającym”, środki trwałe lub wartości niematerialne i prawne do odpłatnego używania lub również pobierania pożytków na czas oznaczony, środki te oraz wartości zalicza się do aktywów trwałych korzystającego, jeżeli umowa spełnia co najmniej jeden z następujących warunków:

- 1) przenosi własność jej przedmiotu na korzystającego po zakończeniu okresu, na który została zawarta;
- 2) zawiera prawo do nabycia jej przedmiotu przez korzystającego, po zakończeniu okresu, na jaki została zawarta, po cenie niższej od wartości rynkowej z dnia nabycia;

- 3) okres, na jaki została zawarta, odpowiada w przeważającej części przewidywanemu okresowi ekonomicznej użyteczności środka trwałego lub prawa majątkowego, przy czym nie może być on krótszy niż 3/4 tego okresu. Prawo własności przedmiotu umowy może być, po okresie na jaki umowa została zawarta, przeniesione na korzystającego;
- 4) suma opłat, pomniejszonych o dyskonto, ustalona w dniu zawarcia umowy i przypadająca do zapłaty w okresie jej obowiązywania, przekracza 90% wartości rynkowej przedmiotu umowy na ten dzień. W sumie opłat uwzględnia się wartość końcową przedmiotu umowy, którą korzystający zobowiązuje się zapłacić za przeniesienie na niego własności tego przedmiotu. Do sumy opłat nie zalicza się płatności na rzecz finansującego za świadczenia dodatkowe, podatków oraz składek na ubezpieczenie tego przedmiotu, jeżeli korzystający pokrywa je niezależnie od opłat za używanie;
- 5) zawiera przyrzeczenie finansującego do zawarcia z korzystającym kolejnej umowy o oddanie w odpłatne używanie tego samego przedmiotu lub przedłużenia umowy dotychczasowej, na warunkach korzystniejszych od przewidzianych w dotychczasowej umowie;
- 6) przewiduje możliwość jej wypowiedzenia, z zastrzeżeniem, że wszelkie powstałe z tego tytułu koszty i straty poniesione przez finansującego pokrywa korzystający;
- 7) przedmiot umowy został dostosowany do indywidualnych potrzeb korzystającego. Może on być używany wyłącznie przez korzystającego, bez wprowadzania w nim istotnych zmian.

Leasing finansowy inaczej nazywany jest leasingiem kapitałowym. Umowy zawierane są na okres zbliżony do czasu amortyzacji przedmiotu, czyli jego gospodarczej używalności. Umowa leasingu finansowego zwykle zawiera przeniesienie własności przedmiotu leasingu na korzystającego. Są to umowy średnioterminowe i długoterminowe

Ustawa o rachunkowości nie zawiera żadnych unormowań w zakresie leasingu operacyjnego, w związku z tym należy uznać, że umowy niespełniające żadnego warunku z powyżej przedstawionych należy traktować jako umowy o leasing operacyjny.

Umowy leasingu w ujęciu Krajowego Standardu Rachunkowości nr 5 Leasing, najem, dzierżawa oraz Międzynarodowego Standardu Rachunkowości nr 17 Leasing

KSR nr 5 „Leasing, najem, dzierżawa” określa zasady wyceny i ujęcia w księgach rachunkowych leasingu, a także prezentuje skutki umów leasingowych w sprawozdaniu finansowym. Uregulowania standardu są zgodne z postanowie-

niami ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości (Dz.U. z 2009 roku, nr 152, poz. 1223 z późn. zm.), standard opisuje wszystkie rodzaje umów leasingu nazwanych w k.c., których przedmiotem są środki trwałe, a także mówi o leasingu wartości niematerialnych i prawnych, z wyjątkiem umów wynikających z przepisów o komercjalizacji oraz prywatyzacji. Przedstawione w standardzie rozwiązania dotyczące środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych stosuje się także do inwestycji w nieruchomości i prawa majątkowe, wycenionych i amortyzowanych według zasad stosowanych do środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych.

Celem KSR nr 5 jest pomoc w rozstrzyganiu problemów, jakie rodzi stosowanie umów leasingu dla rachunkowości w praktyce. Treść KSR nr 5 opiera się na regulacjach MSR nr 17 „Leasing”, wydanego przez Radę Międzynarodowych Standardów Rachunkowości. Podstawowe różnice między KSR nr 5 a MSR nr 17 wynikają z tego, że KSR nr 5 zawiera odmienne podejście do klasyfikacji umów leasingu, bardziej szczegółowo prezentuje takie zagadnienia, jak: opłata za zawarcie umowy, opłata wstępna, opłata podstawowa, opłata końcowa, wycena wartości początkowej przedmiotu leasingu finansowego, podział opłaty leasingowej na część kapitałową i odsetkową. KSR 5 umożliwia stosowanie uproszczonych rozwiązań w przypadku leasingu nieruchomości (podział opłat), na część dotyczącą gruntów i część dotyczącą budynków, inaczej ujmując skutki transakcji leasingu operacyjnego zwrotnego. Dodatkowo przedstawia wytyczne dotyczące ujmowania umów najmu i dzierżawy zawartych na czas nieoznaczony.

Definicja umowy leasingu opiera się na ustaleniach kodeksu cywilnego i traktuje leasing, jako umowę na czas oznaczony, wliczając w nią również nazywane w kodeksie cywilnym umowy najmu i dzierżawy zawarte na czas oznaczony.

KSR nr 5 dzieli umowy leasingowe na leasing finansowy i operacyjny.

Leasing operacyjny polega na oddaniu przedmiotu leasingu w odpłatne używanie korzystającemu i pobieranie pożytków przez niego na określony w umowie okres. Finansujący z tytułu leasingu otrzymuje każdego miesiąca opłatę za usługę leasingową, po ustalonym w umowie okresie, przedmiot leasingu zostaje zwrócony finansującemu. Przez cały okres umowy przedmiot leasingu operacyjnego jest zaliczany do środków trwałych, inwestycji w nieruchomości, czy do praw majątkowych u finansującego i ten liczy od nich koszty amortyzacji.

W **leasingu finansowym** przedmiot umowy leasingu finansowego jest zaliczany do środków trwałych, wartości niematerialnych i prawnych lub inwestycji w nieruchomości i prawa u korzystającego – i ten dokonuje odpisów amortyzacyjnych. Finansujący z tytułu leasingu otrzymuje każdego miesiąca opłatę za usługę leasingową oraz przypadającą na dany okres ratę kapitałową, czyli zwrot wartości przedmiotu leasingu. Po ustalonym w umowie okresie przedmiot leasingu staje w własnością korzystającego. Korzystający z leasingu, przez cały okres

umowy nalicza koszty amortyzacji od przedmiotu leasingu. Korzystający może ponosić opłaty: za zawarcie umowy, wstępną, podstawową.

Oplata za zawarcie umowy (opłata manipulacyjna) – jest to opłata wniesiona przez korzystającego przed rozpoczęciem leasingu, ma charakter prowizji przysługującej finansującemu za zawarcie umowy.

Oplata wstępna (opłata inicjalna) – uiszczana przez korzystającego na rzecz finansującego w momencie rozpoczęcia leasingu, służąca pokryciu określonej części wartości przedmiotu leasingu.

Oplaty podstawowe – to opłaty wnoszone przez korzystającego w okresie leasingu za prawo do używania lub/i pobierania pożytków z przedmiotu umowy.

Oplata końcowa – to opłata ponoszona przez korzystającego, stanowiąca cenę, za jaką korzystający nabywa przedmiot umowy leasingu.

Umowy o leasing finansowy zawierają opcje zakupu przedmiotu leasingu przez korzystającego. Zakwalifikowanie umowy do leasingu finansowego odbywa się na zasadach ustalonych w ustawie o rachunkowości, art. 3 ust. 4, powyżej opisanych.

MSR nr 17 określa umowę o leasing jako umowę, na mocy której w zamian za opłatę lub serię opłat, leasingodawca przekazuje leasingobiorcy prawo do użytkowania danego składnika aktywów przez uzgodniony okres.

Leasing finansowy MSR 17 definiuje jako umowę, na mocy której następuje przeniesienie całego ryzyka i pożytków z tytułu posiadania aktywów na leasingobiorcę. Ostateczne przeniesienie prawa własności może, lecz nie musi mieć miejsca.

W MSR nr 17 pkt. 10 przedstawiono przykłady, kiedy umowa leasingu zostanie zakwalifikowana do leasingu finansowego:

- na mocy umowy leasingowej następuje przeniesienie na leasingobiorcę własności danego składnika przed końcem okresu leasingu;
- leasingobiorca ma możliwość zakupu składnika aktywów za cenę, która będzie o tyle niższa od wartości godziwej ustalonej na dzień, gdy prawo zakupu składnika będzie mogło zostać zrealizowane, a w momencie rozpoczęcia leasingu istnieje wystarczająca pewność, że leasingobiorca skorzysta z tego prawa;
- okres leasingu stanowi większą część ekonomicznego okresu użytkowania składnika aktywów – nawet wtedy, gdy leasingobiorca nie stanie się właścicielem;
- wartość bieżąca minimalnych opłat leasingowych na dzień rozpoczęcia leasingu wynosi prawie tyle, ile wynosi łączna wartość godziwa przedmiotu leasingu;
- aktywa, będące przedmiotem leasingu, mają na tyle specjalistyczny charakter, że tylko leasingobiorca może z nich korzystać bez dokonywania większych modyfikacji.

Z kolei w pkt. 11 przedstawione są sytuacje, które mogą (ale nie muszą) powodować uznanie umowy za leasing finansowy:

- jeśli leasingobiorca może wypowiedzieć umowę, straty leasingodawcy z tego tytułu ponosi leasingobiorca;
- zyski lub straty z tytułu zmiany wartości godziwej, przypisanej do wartości końcowej przedmiotu leasingu, przypadają leasingobiorcy;
- leasingobiorca ma możliwość przedłużenia leasingu na dodatkowy okres za opłatą znacznie niższą od opłaty obowiązującej na rynku.

Z przedstawionego opisu umowy leasingowej wynika, że podstawą klasyfikacji umowy leasingu, jako finansowego albo operacyjnego, jest przeniesienie całego ryzyka i pożytków na korzystającego. Leasing finansowy od operacyjnego, według MSR nr 17, różni fakt przeniesienia całego ryzyka i pożytków z zawartej umowy na korzystającego. W przypadku poniesienia strat, na skutek niewykorzystania potencjału firmy, utraty wartości środka trwałego w leasingu, jego przydatności technicznej, całe ryzyko ponosi korzystający. Pożytki czerpane z przedmiotu leasingu to optymalne wykorzystanie potencjału produkcyjnego firmy, poprzez dostosowanie do siebie czynników produkcji.

Leasing w księgach rachunkowych

Zgodnie z prezentacją umów leasingowych w ustawie o rachunkowości i w KSR nr 5 poniżej przedstawiono ewidencję leasingu operacyjnego i finansowego w księgach rachunkowych finansującego oraz korzystającego.

1. Leasing operacyjny – ewidencja w firmie finansującego

Schemat ewidencyjny nr 1:

240 Pozostałe rozrachunki		Przychody ze sprzedaży usług		Rozrachunki z US z tytułu podatku VAT	
(2) 7380	1230 (4)		300 (3)		1380 (2)
(4) 1230			1000 (4)		230 (4)
Pozostałe koszty operacyjne		Rozliczenia międzyokresowe przychodów		Rachunek bieżący	
(6) 2 000		(3) 300	6000 (2)	Sp. (x) (4) 1230	2 000 (6)
		Środki trwale oddane w leasing (konto pozabilansowe)			
		500 000	500 000 (5)		

Operacje gospodarcze:

1. Oddano środek trwały w leasing, o wartości początkowej 500000 zł.
2. Wystawiono fakturę za opłatę wstępną 6000 zł + podatek VAT 1380 zł.

- Suma faktury 7380 zł. Oplata wstępna jest rozliczana w ciągu 20 miesięcy.
3. Zaksięgowano miesięczną ratę opłaty wstępnej 300 zł.
 4. Wystawiono fakturę za opłatę podstawową miesięczną w kwocie 1000 zł, + podatek VAT 230 zł, suma faktury 1230 zł – korzystający zapłacił tę kwotę na rachunek bieżący firmy.
 5. Zwrócono maszynę po zakończeniu leasingu.
 6. Udzielono korzystającemu rekompensaty za zwrot maszyny w dobrym stanie technicznym 2000 zł, którą wypłacono przelewem z rachunku bieżącego.

Przedmiot leasingu operacyjnego ujmowany jest przez finansującego w ewidencji środków trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych. Finansujący od tych składników majątku dokonuje odpisów amortyzacyjnych, zgodnie z zasadami rachunkowości przyjętymi dla podobnych składników aktywów.

Oplaty wynikające z umowy leasingu, takie jak: opłata za zawarcie umowy, opłata wstępna, opłaty podstawowe za usługę leasingu, są zaliczane odpowiednio:

- jeśli działalność leasingowa jest działalnością podstawową – do przychodów działalności operacyjnej (przychody ze sprzedaży usług);
- jeśli działalność leasingowa jest pozostałą działalnością – do pozostałych przychodów operacyjnych.

Przychody z umów leasingowych zalicza się do poszczególnych miesięcy objętych okresem leasingu w jednakowej wysokości (równomierne, albo w inny sposób).

Oplaty za zawarcie umowy oraz opłaty wstępne są początkowo ujmowane na koncie „Rozliczenia międzyokresowe przychodów” i następnie każdego miesiąca przenoszone na przychody właściwego okresu.

Poniesione koszty przez finansującego związane z zawarciem umowy, np. koszty porad prawnych, koszty pośredników i inne, zwykle ujmowane są jako „Rozliczenia międzyokresowe kosztów”, a następnie przenoszone proporcjonalnie do poszczególnych okresów (na konto „Usługi obce”). Jeśli koszty te nie są istotne można je od razu wliczyć w koszty bieżącego okresu, w którym zostały poniesione.

2. Leasing operacyjny – ewidencja w firmie korzystającego

Korzystający na początku zawarcia umowy, przed rozpoczęciem leasingu ponosić może opłatę za zawarcie umowy, tzw. manipulacyjną na rzecz finansującego, oraz opłatę wstępną (inicjalną) w momencie rozpoczęcia leasingu, która służy pokryciu określonej części wartości przedmiotu leasingu. Gdy te opłaty nie są rozdzielone to należy je traktować jako wstępną.

Ponosi również opłaty za prawo korzystania i pobierania pożytków z przedmiotu leasingu.

Oplaty te wliczane są w ciężar kosztów podstawowej działalności operacyjnej i są one odpowiednio odnoszone do kosztów zarządu, kosztów sprzedaży lub w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych. W zależności od celu użytkowania przedmiotu leasingu.

Przedmiot leasingu nie jest zaliczony do aktywów korzystającego.

Poniżej przedstawiono przykład liczbowy **leasingu operacyjnego w firmie korzystającego**.

Schemat ewidencyjny nr 2:

Rozrachunki z dostawcami		Rozliczenie zakupu		Koszty rodzajowe Usługi obce	
(4a) 1230	1230 (4)	(2) 7 380 (4) 1230	1380 (2) 6 000 (2) 1 000 (4) 230 (4)	(2) 6 000 (4) 1 000	
Rozrachunki z US z tytułu podatku VAT		Środki trwale w leasingu (konto pozabilansowe)		Rachunek bieżący	
1380 230		(1) 500 000	500 000 (5)	Sp. (X) (6) 2 000	7 380 (2) 1230 (4a)
Rozliczenie kosztów rodzajowych		Koszty według typów działalności Koszty wydzielone		Pozostałe przychody operacyjne	
	6 000 (2) 1 000 (4)	(3) 300 (4) 1 000			2 000 (6)
Rozliczenia międzyokresowe kosztów					
(2) 6 000	300 (3)				

Operacje gospodarcze:

1. Wzięto w leasing maszynę o wartości 500 000 zł.
2. Zapłacono opłatę wstępną 6 000 zł + 1380 zł VAT = 7380 zł. Opłata wstępna jest rozliczana w czasie 20 miesięcy.
3. Zaksięgowano miesięczną ratę opłaty wstępnej 300 zł.
4. Otrzymano i zapłacono fakturę za opłatę podstawową 1000 zł + 230 zł VAT = 1230 zł.
5. Zwrócono maszynę – po zakończeniu leasingu wartość maszyny 500 000 zł.
6. Otrzymano od finansującego rekompensatę za zwrot przedmiotu leasingu w dobrym stanie 2000 zł. Otrzymano wyciąg bankowy potwierdzający przelew.

3. Leasing finansowy – ewidencja w firmie finansującego

Przedmiot leasingu w firmie finansującego jest ujęty jako aktywa finansowe z tytułu należności długoterminowej.

Należność wycenia się w wartości inwestycji leasingowej netto, tzn. w wysokości inwestycji leasingowej brutto zdyskontowanej za pomocą stopy procentowej leasingu. Inwestycja leasingowa brutto to raty leasingowe plus opłata końcowa za przedmiot leasingu.

Opłata leasingowa miesięczna dzieli się na część kapitałową i odsetkową. Rata kapitałowa stanowi część wartości przedmiotu leasingu.

Część odsetkowa jest przychodem ze sprzedaży produktów, jeśli działalność leasingowa jest działalnością podstawową finansującego, natomiast stanowi przychód finansowy, gdy leasing ma charakter działalności dodatkowej.

Część odsetkowa jest przychodem finansowym, jeśli działalność leasingowa jest działalnością dodatkową finansującego.

Opłata za zawarcie umowy zaliczana jest do przychodów operacyjnych.

Podział opłaty na część kapitałową i odsetkową może odbywać się przy zastosowaniu metody wewnętrznej stopy zwrotu IRR, metody równomiernej lub innej.

Schemat ewidencyjny nr 3:

Oddano środek trwały w leasing finansowy. Wartość początkowa środka trwałego 80 000 zł. Opłata wstępna wynosi 2 000 zł (w całości jest ratą kapitałową). Po ustalonym w umowie okresie środek trwały stanie się własnością korzystającego. Wartość końcową przedmiotu leasingu ustalono na kwotę 2500 zł i wartość ta także stanowi część raty kapitałowej. Opłata miesięczna wyniesie 4 775 zł, w tym: 3 775 zł rata kapitałowa i 1000 zł część odsetkowa.

Suma opłat za leasing wyniesie 100 000 zł + 23 000 zł VAT = 123 000 zł.

Schemat ewidencyjny nr 3:

Rozrachunki bieżące z korzystającym		Rozrachunki z korzystającym z tytułu przedmiotu leasingu		Rozrachunki z US z tyt. podatku VAT	
(1) 25 000		(6) 80 000	2 000 (1)	(3) 23 000	23 000 (1)
(5) 4775	23 000 (2)		3 775(5)		
(6) 2 500			2 500(4)		
Przychody z tytułu leasingu finansowego		Środki trwałe		Rachunek bieżący	
	1 000 (5)	Sp. (x)	80 000 (6)	Sp. (x)	23 000 (3)
				(2) 23 000	
)		(			

Wystawiono fakturę za opłatę wstępną zgodnie z umową leasingu finansowego, wartość opłaty 2000 zł, w całości dotyczy raty kapitałowej, dodatkowo w fakturze ujęto VAT od wszystkich opłat netto ustalonych w umowie na 23 000 zł. Suma faktury wynosi 25 000 zł.

Od korzystającego otrzymano na rachunek bieżący podatek VAT od całej umowy 23 000 zł.

Zapłacono US należny podatek VAT 23 000 zł.

Przekazano korzystającemu środek trwały stanowiący przedmiot umowy o wartości 80 000 zł.

Wystawiono fakturę na opłatę podstawową miesięczną przedmiotu leasingu w kwocie 4775 zł, w tym: część dotycząca raty kapitałowej 3775 zł, część odsetkowa 1000 zł.

Po zapłaceniu wszystkich rat leasingowych (uproszczenie) otrzymano fakturę od finansującego za opłatę końcową przedmiotu leasingu 2500 zł.

4. Leasing finansowy – ewidencja w firmie korzystającego

Środek trwały lub składnik wartości niematerialnych i prawnych wzięty w leasing wykazywany jest w aktywach korzystającego z jednej strony, z drugiej zaś stanowi zobowiązanie długoterminowe.

Wartość początkowa przedmiotu leasingu to niższa spośród dwóch wartości:

- wartość rynkowa przedmiotu leasingu na moment rozpoczęcia leasingu;
- wartość bieżąca opłat leasingowych, ustalona za pomocą stopy procentowej leasingu lub stopy procentowej korzystającego. Do opłat leasingowych zalicza się: opłatę wstępną, opłaty podstawowe oraz opłatę końcową. Wartość początkowa umowy leasingu jest zwiększona o wszystkie koszty związane ze składnikiem aktywów, np. koszty zawarcia umowy, przystosowania, montażu.

Ważne jest rozliczenie raty na część kapitałową i odsetkową. Opłaty wstępne zalicza się na poczet spłaty kapitału.

Część odsetkowa stanowi dla korzystającego koszt finansowy, a część kapitałowa jest przypadającą na dany okres sprawozdawczy spłatą zobowiązania z tytułu leasingu.

Koszty amortyzacji nalicza w księgach rachunkowych korzystający.

Schemat ewidencyjny nr 4:

Rozrachunki bieżące z finansującym		Rozliczenie zakupu		Rozrachunki z finansującym z tytułu przedmiotu leasingu	
(1) 23 000	25 000 (1)	(1) 25 000	23 000 (1)	(1) 2 000	80 000 (2)
	4 775 (3)	(3) 4 775	2 000 (1)	(3) 3775	
	2 500 (5)		3775 (3)	(5) 2 500	
			1 000 (3)		
Rozrachunki z US z tytułu podatku VAT		Środki trwałe		Rachunek bieżący	
		(2) 80 000		Sp. (X)	
Koszty finansowe		Umorzenie śr trwałych		Amortyzacja	
(3) 1 000			3600 (4)	(4) 3600	

Operacje gospodarcze:

1. Otrzymano fakturę za opłatę wstępną leasingu finansowego, wartość opłaty 2000 zł, wraz z podatkiem VAT od całej umowy leasingu. Suma faktury 25 000 zł. Opłata wstępna nie jest rozliczana w czasie.
2. Otrzymano środek trwały w leasing o wartości początkowej 80 000 zł, który przyjęto do ewidencji.
3. Otrzymano fakturę za opłatę podstawową miesięczną o wartości 4775 zł, która dzieli się na część dotyczącą raty kapitałowej 3775 zł oraz część odsetkową 1000 zł.
4. Zaksięgowano amortyzację miesięczną 3600 zł.
5. Finansujący przysłał fakturę na opłatę końcową w kwocie 2500 zł.

W przypadku leasingu finansowego występuje konieczność opłacenia całego podatku VAT z góry, jednorazowo w momencie powstania obowiązku podatkowego. Podstawą naliczenia podatku jest cała kwota netto umowy leasingu (suma wszystkich rat leasingowych).

Podsumowanie

Umowa leasingowa jest przedmiotem regulacji prawnych zarówno na płaszczyźnie cywilistycznej, jak i rachunkowej. W 2000 r. znowelizowano kodeks cywilny, umowa leasingu stała się umową nazwaną. Po 2000 r. znowelizowano także ustawę o rachunkowości. Nałożono na niektóre firmy obowiązek prowadzenia ksiąg rachunkowych w oparciu o międzynarodowe standardy rachunkowości, w tym o standard nr 17 „Leasing”.

Definicje i charakterystyki leasingu w poszczególnych uregulowaniach nie są jednoznaczne.

Ustawa o rachunkowości rozszerza pojęcie przedmiotu leasingu nie tylko na środki trwale, jak to jest w kodeksie cywilnym, ale także na wartości niematerialne i prawne. Zarówno w ujęciu cywilistycznym, jak i bilansowym jest to umowa nazwana, zawarta na określony okres. Wszystkie inne umowy zalicza się do umów najmu lub dzierżawy. Co więcej zawierana jest w formie pisemnej pod rygorem nieważności.

Prezentacja pojęć z zakresu umów leasingowych w KSR nr 5 nie jest sprzeczna z uregulowaniami ustawy o rachunkowości. Ustawa o rachunkowości koncentruje się na zdefiniowaniu umów w zakresie leasingu finansowego.

W przeciwieństwie do ustawy o rachunkowości KSR nr 5 zawiera rozważania na temat leasingu operacyjnego.

Ponadto KSR nr 5 uszczegóławia pojęcia związane z umową leasingową, takie jak: opłata za zawarcie umowy, wstępna, podstawowa, końcowa. Przede wszystkim jednak prezentuje ewidencję leasingu operacyjnego i leasingu finan-

sowego w księgach rachunkowych finansującego oraz korzystającego. Składną nie zawsze urządzenia ewidencyjne związane z operacjami leasingu przedstawione na schematach można uznać za precyzyjne. Wybór konta rozrachunkowego do ewidencji rat kapitałowych, spłacanych w każdej miesięcznej racie przez korzystającego w leasingu finansowym, po to by potem wyksięgować je i zaewidencjonować jako wartość środka trwałego przyjętego do ewidencji, nie wydaje się szczęśliwym rozwiązaniem. Konta rozrachunkowe, zgodnie z teorią i praktyką rachunkowości, odzwierciedlają należności i zobowiązania firmy. W opisanym przypadku trafniejszym doбором byłoby konto rozliczeniowe, na którym można byłoby weryfikować kwoty spłacone w ramach rat kapitałowych.

Prezentacja leasingu w KSR nr 5 jest merytorycznie zgodna z założeniami MSR nr 17.

Istota leasingu, jako źródła finansowania działalności gospodarczej z jednej strony, czy jako nośnika postępu z drugiej, wymaga doskonalenia prawa w zakresie umów leasingowych. Ważną sprawą w gospodarce rynkowej jest także promocja sprzedaży środków trwałych i wartości niematerialnych poprzez leasing.

Jak wykazuje historia gospodarcza krajów rozwiniętych znaczenie leasingu w gospodarce będzie się zwiększało wraz z rozwojem gospodarki rynkowej i zapotrzebowaniem na kapitał. Leasing jest alternatywą do zaciągania kredytów, czasami jest wspomagany kredytem, a procedura zawarcia umowy leasingowej jest dużo prostsza niż podpisanie umowy o kredyt. Poza tym jest możliwy do wykorzystania przez firmę, która w ocenie banku ma niewystarczającą zdolność kredytową.

Jako pozytywne zjawisko wymagające podkreślenia jest wprowadzanie coraz większej spójności między krajowymi standardami rachunkowości a międzynarodowymi standardami rachunkowości w zakresie leasingu.

**FINANSOWE ASPEKTY ZRÓWNOWAŻONEGO
ROZWOJU PRZESTRZENNEGO**

Piotr Raźniak

dr, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

ZRÓŻNICOWANIE KONDYCJI FINANSOWEJ KORPORACJI W EUROPIE WSCHODNIEJ W CZASIE SPOWOLNIENIA GOSPODARCZEGO

Streszczenie

W niniejszym artykule zbadano zróżnicowanie kondycji finansowej największych firm Europy Środkowo-Wschodniej, opracowanych w raportach firmy Deloitte dla lat 2008–2012. Liczbę firm, ich przychody ze sprzedaży i zysk netto zagregowano do kraju, w którym znajduje się siedziba zarządu. Wykazano, że globalne spowolnienie gospodarcze generalnie nie wpłynęło negatywnie na kondycje badanych firm, aczkolwiek występuje silne regionalne zróżnicowanie. Wyższą dynamiką parametrów finansowych cechowały się kraje położone w północnej części Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie najwyższe przychody ze sprzedaży i zyski netto generują korporacje polskie i czeskie. Największa gospodarka, mierzona poziomem PKB, niekoniecznie sprzyja wysokim wynikom przeliczonym na jedną korporację. Przykładem tego może być Polska, gdzie mimo dużej ilości siedzib zarządów, najwyższych w regionie przychodów ze sprzedaży i zysków netto, nie wpływa to pozytywnie na średnie wyniki finansowe poszczególnych firm. Z kolei firmy ulokowane w krajach o mniejszych gospodarkach cechują się lepszymi wynikami finansowymi, co zauważono w Czechach, Słowacji, na Węgrzech i w Ukrainie.

Słowa kluczowe: korporacje, siedziby zarządów, Deloitte, spowolnienie gospodarcze

Differentiation of the financial condition of corporations in Eastern Europe during economic recession

Abstract

This article examines differences in the financial status of the largest corporations in Central Europe. The number of companies' revenues and net income has been aggregated to the country

where the management headquarter is located. It has been shown that the global economic crisis generally did not affect the condition of the analysed companies, although there is a strong regional variation. Higher dynamics of revenues and net income characterized the countries located in the northern part of Central Europe, where the highest income is generated by Polish and Czech corporations. The largest economy measured by GDP is not necessarily conducive to high performance corrected for one corporation. The highest number of corporations in Poland created the highest revenues and net income, but the revenues and net income of individual companies was only average. In turn, companies located in countries with smaller economies generate higher average net income and revenues, as noted in Slovenia, Bulgaria and Macedonia.

Key words: Corporation, headquarters, Deloitte, recession

Wprowadzenie

W XXI wieku można zaobserwować dynamiczny rozwój międzynarodowych korporacji dysponujących ogromnym majątkiem¹. W okresie kryzysu ekonomicznego następuje złożony proces zmian w funkcjonowaniu gospodarki. W tym czasie główną rolę pełnią zmiany w zakresie działalności banków i instytucji finansowych, które mają wpływ na rozwój działalności przedsiębiorstw innych sektorów oraz chłonność rynku². W ostatnich latach okazało się, że globalny kryzys ekonomiczny jest widoczny nie tylko w bogatych krajach, ale także wpływa na gospodarki państw biedniejszych³. W Europie kryzys gospodarczy w większym stopniu wpłynął na kondycję firm ulokowanych w Europie Zachodniej niż w Europie Środkowo-Wschodniej, gdzie zanotowano wyższą dynamikę zarówno zysków netto, jak i przychodów ze sprzedaży największych firm światowych, niż w zachodniej części kontynentu⁴. Duże korporacje pełnią istotną rolę w gospodarce światowej i często badane są pod kątem ich wpływu na funkcję kontrolno-zarządczą miasta, w którym występuje siedziba ich zarządu⁵.

¹ Z. Ziolo, *Zróżnicowanie światowej przestrzeni przemysłowej w świetle koncentracji siedzib zarządów wiodących korporacji*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego” 2006, 8, s. 9–26; S. Dorocki *Współczesne procesy internacjonalizacji produkcji i delokalizacji przemysłu samochodowego Francji*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego” 2010, 16, s. 125–136.

² Z. Ziolo, *Procesy kształtowania się światowych korporacji i ich wpływ na otoczenie*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego” 2009, 12, s. 11–31.

³ T. Egedy, *The effects of global economic crisis in Hungary*, „Hungarian Geographical Bulletin” 2012, 61 (2), s. 155–173.

⁴ P. Rażniak, A. Winiarczyk-Raźniak, *Did the 2008 global economic crisis affect large firms in Europe?* „Acta Geographica Slovenica” 2015, 55 (1), s. 127–139, DOI: <http://dx.doi.org/10.3986/AGS.740>; P. Rażniak, A. Winiarczyk-Raźniak, *Sytuacja finansowa korporacji europejskich w dobie kryzysu*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego” 2014, 27, s. 99–117; S. Dorocki, *Wpływ kryzysu gospodarczego na przemiany struktur regionalnych Francji*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego” 2011, 17, s. 67–86.

⁵ A.S. Alderson, J. Beckfield, *Power and position in the world city system*, „American Journal of Sociology” 2004, 109 (4), s. 811–51; P.J. Taylor, G. Csomós, *Cities as control and command centres: Analysis and interpretation*, „Cities” 2012, 29 (6), s. 408–411; P. Rażniak, S. Dorocki, A. Winiarczyk-Raźniak, *Ranga miasta w świetle syntetycznego wskaźnika stabilności gospodarczej*, „Studia Miejskie” 2015, 18, s. 119–130; P. Rażniak, S. Dorocki, A. Winiarczyk-Raźniak, *Permanence of Economic Potential of Cities Based on Sector Development*, „Chinese Geographical Sciences” 1(27), 123–136, doi: 10.1007/s11769-017-0850-5.

Gospodarka nakazowo-rozdzielcza, funkcjonująca w Polsce od zakończenia II wojny światowej do 1989 roku, opierała się na planach gospodarczych, które zwykle trwały pięć lat. Zakładały one ogólnie przewidywany poziom popytu na określone dobra i usługi, podaż pieniądza i inflację, popyt na pracę i rozmieszczenie sił wytwórczych, lokalizację i strukturę inwestycji. Realia pokazywały, że często musiały być one zmieniane lub były niezrealizowane⁶. Po przemianach polityczno-gospodarczych w Europie Środkowej, z przełomu lat 80. i 90. XX wieku, doszło do załamania gospodarczego, jednak kraje Europy Środkowej rozwijały się szybciej niż dominująca w tej części kontynentu Rosja⁷. Mimo tego załamanie się eksportu do Rosji negatywnie wpłynęło na wyniki finansowe firm środkowoeuropejskich⁸. W nowych realiach wiele firm, zwłaszcza reprezentujących przemysł ciężki, a których właścicielem było państwo – zbankrutowało, natomiast zaczęły dynamicznie rozwijać się firmy prywatne przy udziale inwestycji zagranicznych. Zmienił się także udział poszczególnych branż w produkcie krajowym brutto, gdzie coraz większe znaczenie zaczęły odgrywać usługi⁹.

Celem artykułu jest ukazanie potencjału gospodarczego państw Europy Środkowo-Wschodniej przejawiającego się wynikami finansowymi największych firm, które posiadają siedziby zarządów w tym regionie. Ponadto przeanalizowano wpływ spowolnienia gospodarczego na zmiany ich parametrów finansowych.

Źródło danych i metody

Od 2008 roku firma Deloitte publikuje listę największych firm, które posiadają siedzibę zarządu w Europie Środkowo-Wschodniej¹⁰. W zestawieniu znajduje się lista 500 korporacji o największych przychodach z: Albanii, Bośni i Hercegowiny, Bułgarii, Chorwacji, Czech, Estonii, Kosowa, Litwy, Łotwy, Macedonii, Mołdawii, Polski, Rumunii, Serbii, Słowacji, Słowenii, Ukrainy i Węgier. W zestawieniu nie ma firm z Rosji i Białorusi, ponieważ według opracowujących ranking, dane z tych krajów są niezbyt wiarygodne. W rankingu 500 korporacji brakuje firm z sektora bankowego i ubezpieczeniowego, które są publikowane przez Deloitte w osobnych zestawieniach. Aby otrzymać pełny obraz dominujących korporacji w Europie Środkowo-Wschodniej do listy 500 firm dodano po 50 największych banków i instytucji ubezpieczeniowych. W ten sposób powstała

⁶ P. Śleszyński, *Gospodarcze funkcje kontrolne w przestrzeni Polski*, Warszawa 2007, IGiPZ PAN.

⁷ L. Tanning, T. Tanning, *How Former Post-socialist Countries Have been the Economic Crisis?*, „Transactions on Economic Crisis” 2014, 1(3), s. 2372–3254, DOI: 10.15764/ER.2014.03002.

⁸ D. Lane, *Soviet society under perestroika*, Routledge 1992.

⁹ S. Tsenkova, *Managing change: the comeback of post-socialist cities*, „Urban Research & Practice” 2008, Vol. 1, No. 3, s. 291–310.

¹⁰ Deloitte Central Europe Top 500 report: www.deloitte.com.

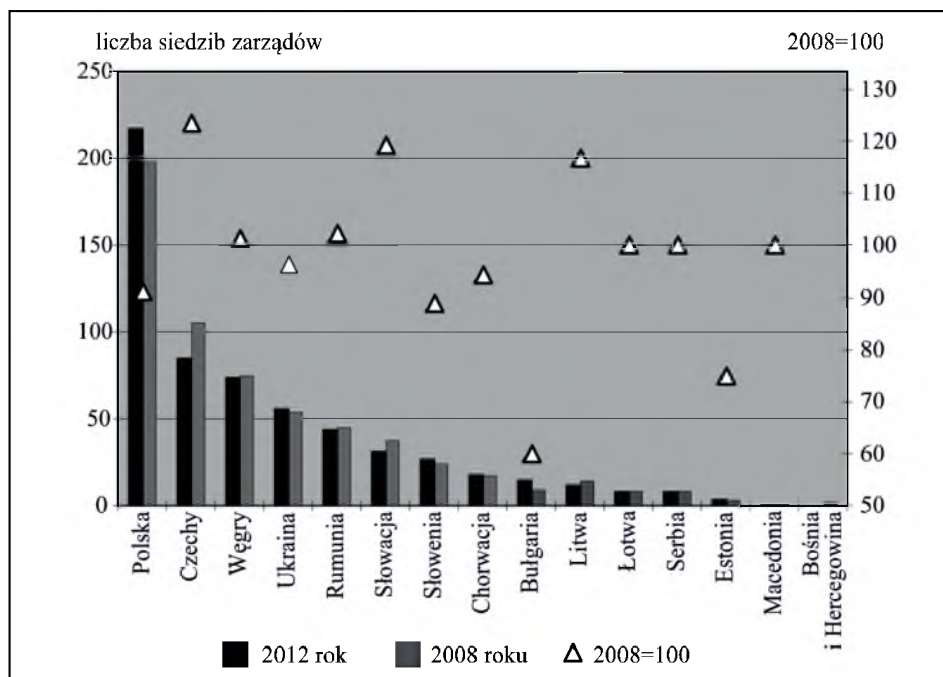
lista 600 największych firm regionu, których wyniki finansowe będą analizowane dla lat 2008 i 2012.

Dla syntetycznego ukazania siły poszczególnych państw, wynikającej z posiadania na swoim terenie największych firm w regionie, opracowano kilka typologii bazujących na zmianie liczby siedzib zarządów, przychodów ze sprzedaży i zysków netto w latach 2008–2012. Dane zostały zagregowane do poziomu krajów występowania siedziby zarządów. Pierwsza typologia bierze pod uwagę zmianę liczby siedzib zarządów i przychodów dla wszystkich 600 branych pod uwagę firm. Wyróżniono typy: 1 – cechujący się spadkiem liczby siedzib zarządów i spadkiem przychodów; 2 – w którym występuje brak zmian liczby siedzib zarządów i spadek przychodów; 3 – legitymujący się spadkiem liczby siedzib zarządów i wzrostem przychodów; 4 – odznaczający się brakiem zmian liczby siedzib zarządów i wzrostem przychodów; 5 – przedstawiający wzrost liczby siedzib zarządów przy spadku przychodów; 6 – cechujący się wzrostem zarówno liczby siedzib zarządów, jak i przychodów. W drugiej typologii zestawiono zmiany przychodów i zysków w stosunku do średnich zmian dla całej grupy badanych korporacji. Wyróżniono typy: I – cechujący się spadkiem zarówno zysków, jak i przychodów; typ II – ukazujący spadek zysków i wzrost przychodów poniżej średniej krajów Europy Środkowo-Wschodniej; typ III – przedstawiający spadek zysków przy wzroście przychodów powyżej średniej krajów Europy Środkowo-Wschodniej; typ IV – prezentuje wzrost zysków powyżej średniej i wzrost przychodów poniżej średniej krajów Europy Środkowej; typ V – ukazuje wzrost zarówno zysków, jak i przychodów powyżej średniej krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Biorąc pod uwagę sumaryczne wartości liczby siedzib zarządów, ich przychodów i zysków – dominują największe państwa. Aby ukazać kondycję finansową firm w poszczególnych krajach przeanalizowano średnie zyski i przychody przeliczone na jedną korporację w danym państwie. Tego typu wyniki mogą dać pewien obraz dotyczący łatwości prowadzenia biznesu lub też ogólnej sytuacji gospodarczej danego kraju. W tym celu przedstawiono średnie zyski i przychody przypadające na jedną firmę w danym państwie, które odniesiono do średnich parametrów dla wszystkich firm Europy Środkowo-Wschodniej. Utworzono typologię, biorącą pod uwagę zmiany średnich przychodów i zysków w stosunku do średniej dynamiki obliczonej dla wszystkich badanych firm. W ten sposób otrzymano cztery typy krajów: typ A – legitymujący się przychodami powyżej średniej i zyskami również powyżej średniej; typ B – ukazujący kraje, w których firmy uzyskują przychody powyżej średniej i zyski poniżej średniej; typ C – w których przychody są niższe od średniej, a zyski wyższe od średniej; typ D – przedstawiający zarówno przychody, jak i zyski poniżej średniej.

Sytuacja finansowa korporacji według kraju siedziby zarządu

Największych 600 firm regionu w 2008 roku zlokalizowanych było w 14 państwach (ryc. 1). Nie zauważono ich w Albanii, Bośni i Hercegowinie, Kosowie oraz Moldawii. Z kolei w 2012 roku pojawiły się w zestawieniu 2 firmy z Bośni i Hercegowiny, natomiast nadal gospodarki Albanii, Kosowa i Moldawii są zbyt słabe, aby wykreować tak silne firmy.



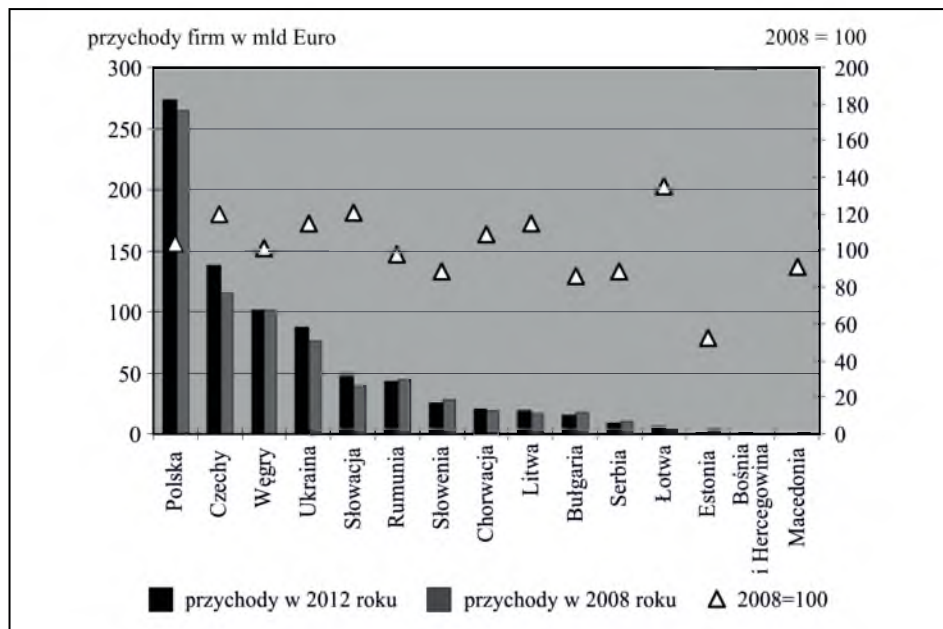
Ryc. 1. Dynamika liczby siedzib zarządów największych firm w Europie Środkowo-Wschodniej w latach 2008–2012 wg państw

Źródło: opracowanie własne na podstawie Deloitte Central Europe Top 500 report.

Zdecydowanie najwięcej siedzib zarządów w 2008 roku znajdowało się w Polsce (217), co stanowiło aż 36,2% badanych podmiotów gospodarczych (ryc. 1). Na kolejnym miejscu znalazła Czechy (85), Węgry (74) i Ukraina (56). Należy nadmienić, że większość z nich znajduje się w stołecznych obszarach metropolitalnych tych państw¹¹. Również w 2012 roku te kraje dominowały w Europie Środkowo-Wschodniej, jednakże występowały w nich nieco inne tendencje. W latach 2008–2012 zauważono znaczne zmniejszenie się liczby siedzib zarzą-

¹¹ P. Raźniak, S. Dorocki, A. Winiarczyk-Raźniak, M. Plaziak, A.I. Szymańska, *Dynamika zmian pozycji miast...*, op. cit.; P. Raźniak, S. Dorocki, A. Winiarczyk-Raźniak, *Eastern European cities as command and control centres in time of economic crisis*, „Acta Geographica Slovenica” 2018, <http://dx.doi.org/10.3986/AGS.3124>.

dów w Polsce (-8,2%), natomiast w tym samym czasie poprawiła się sytuacja firm czeskich, co przełożyło się na 23,5% wzrost ich liczby (+20 firm). Wysoką dynamikę liczby siedzib zarządów zanotowano również na Słowacji (19,4%) i na Litwie (16,7%). Jednakże w 6 krajach zauważono ujemną dynamikę, która najbardziej widoczna była w Bułgarii (-40%). Może to być związane ze złą sytuacją w gospodarce kraju, przejawiającą się spadkiem PKB, produkcji przemysłowej oraz wzrostem bezrobocia¹². Również duże spadki zanotowano w Estonii (-25%) i Słowenii (-11,1%).



Ryc. 2. Dynamika przychodów ze sprzedaży największych firm w Europie Środkowej w latach 2008–2012 wg państw

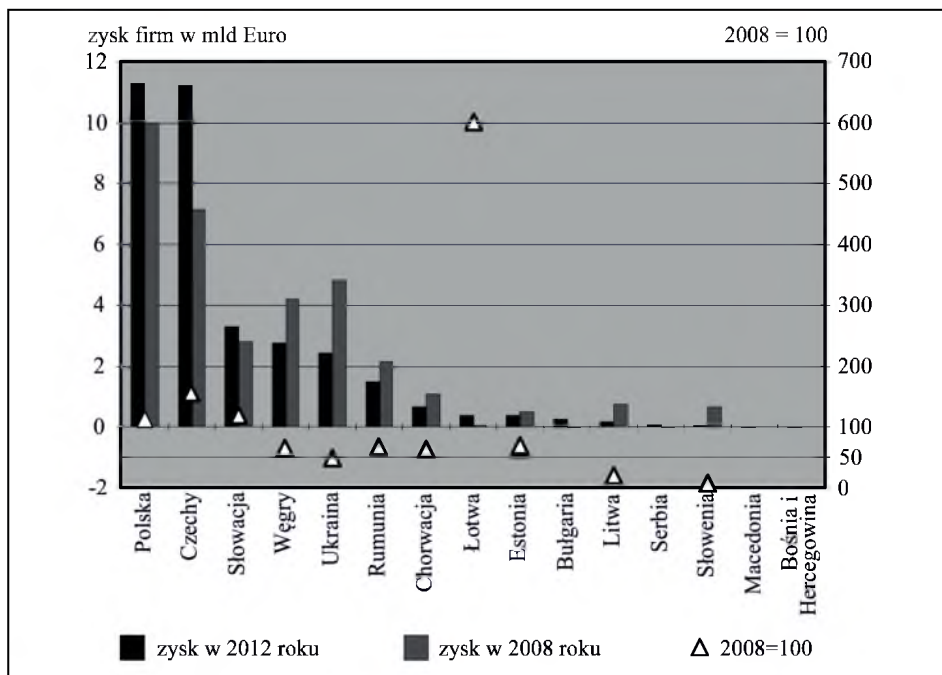
Źródło: opracowanie własne na podstawie Deloitte Central Europe Top 500 report.

Wszystkie analizowane firmy w 2012 roku wygenerowały przychody w wysokości 789,4 mld Euro (ryc. 2). Mimo spowolnienia gospodarczego 600 największych firm zanotowało 6,8% wzrost przychodów w latach 2008–2012. Największe przychody zanotowały korporacje zlokalizowane w Polsce (273,9 mld Euro) i była to ponad dwukrotnie większa wartość niż w przypadku firm czeskich (137,9 mld Euro) i prawie trzy razy więcej niż na Węgrzech (101,8 mld Euro). Z kolei najniższe przychody zauważono w Macedonii (0,58 mld Euro), co spowodowane jest występowaniem tylko jednej firmy w zestawieniu. Również

¹² W. Bartlett, I. Prica, *The Variable Impact of the Global Economic Crisis in South East Europe*, LSEE – Research on South Eastern Europe, London 2012, s. 37.

nieznaczne wartości zauważono w Bośni i Hercegowinie oraz Estonii. Jednakże biorąc pod uwagę dynamikę przychodów, zdecydowanie wybijają się Łotwa (35%), Słowacja (20,8%) i Czechy (19,6%). Interesująco przedstawia się sytuacja tzw. krajów bałtyckich (Estonia, Litwa i Łotwa). We wszystkich trzech przypadkach w latach 2008–2012 zanotowano spadek PKB, który najsilniejszy był w Estonii, a najmniejszy na Litwie¹³. Pod względem zmian przychodów badanych korporacji umiejscowionych w krajach bałtyckich zdecydowanie dominuje Łotwa (największa dynamika w Europie Środkowo-Wschodniej) oraz Litwa (14,4%), natomiast Estonia zanotowała prawie dwukrotny spadek przychodów (-48,1%), co było najgorszym wynikiem w badanych krajach.

Pozytywnym aspektem jest generalny wzrost przychodów największych firm, jednakże należy pamiętać, że w badanym regionie występuje znaczne zróżnicowanie i obok krajów, w których zauważono pozytywne zmiany występują takie, gdzie spowolnienie gospodarcze odbiło się na przychodach największych korporacji.



Ryc. 3. Dynamika zysków netto największych firm w Europie Środkowo-Wschodniej w latach 2008–2012 wg państw

Źródło: opracowanie własne na podstawie Deloitte Central Europe Top 500 report.

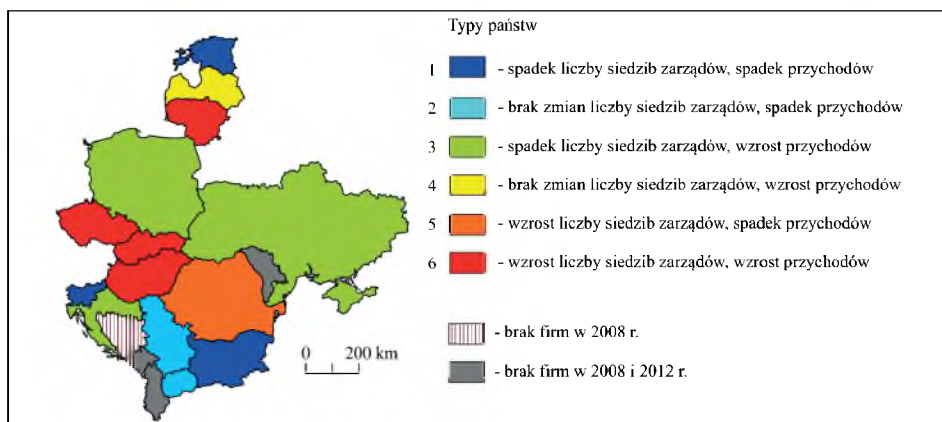
¹³ L. Tanning, T. Tanning, *Companies working efficiency before and after the economic crisis of the Latvia example*, „Global Advanced Research Journal of Management and Business Studies” 2013, 2 (3), s. 126–136.

Spowolnienie gospodarcze miało większy wpływ na zyski badanych firm niż na ich przychody. W 2012 roku zyski wyniosły 34,5 mld Euro i wzrosły tylko o 0,8% w stosunku do 2008 roku (ryc. 3). Należy zauważyć, że firmy zlokalizowane w Polsce i Czechach zanotowały bardzo zbliżone zyski – odpowiednio 11 280 i 11 226 mln Euro. Taka sytuacja ma miejsce mimo że w Polsce zlokalizowanych jest prawie dwukrotnie więcej firm (ryc. 1) generujących ponad dwukrotnie wyższe przychody (ryc. 2) niż w Czechach. Są to dwa wyraźnie dominujące kraje pod względem omawianego parametru, na co wskazuje fakt, iż firmy zlokalizowane na Słowacji wygenerowały zyski ponad trzykrotnie niższe niż polskie czy też czeskie (ryc. 3). Pozytywnym aspektem jest fakt, że w 2012 roku straty zanotowały jedynie firmy z Bośni i Hercegowiny, podczas gdy w 2008 roku straty zauważono w Serbii oraz Bułgarii. Z kolei bardzo interesująco przedstawia się dynamika zysków w latach 2008–2012 w przypadku firm czeskich i polskich, które w 2012 roku zanotowały bardzo zbliżone zyski. W obydwu krajach zauważono dodatnią dynamikę, jednak w Czechach była ona znacznie wyższa (57,1%), niż w Polsce (13,0%). Jeżeli tendencja się utrzyma, to już w niedługim czasie łączne zyski firm czeskich będą większe niż u północnego sąsiada. Największą dynamikę zysków zaobserwowano na Łotwie (502,2%), jednak należy pamiętać, że punktem wyjściowym w 2008 roku była bardzo niska ich wartość (63,5 mln Euro). Również bardzo pozytywne zmiany zaszły w firmach serbskich i bułgarskich, gdzie nastąpiło przejście ze strat w 2008 roku do wyniku dodatniego w 2012 roku, mimo spadku przychodów w tym okresie w obydwóch krajach.

Można zauważyć znacznie większy wpływ spowolnienia gospodarczego na zyski niż na przychody największych korporacji w Europie Środkowej. Zyski wzrosły jedynie w 6 krajach, podczas gdy spadek zanotowano w 8. Najbardziej negatywnie wybijają się Macedonia, Słowenia i Litwa, mimo iż w tej ostatniej wzrosły przychody i zwiększyła się liczba siedzib zarządów.

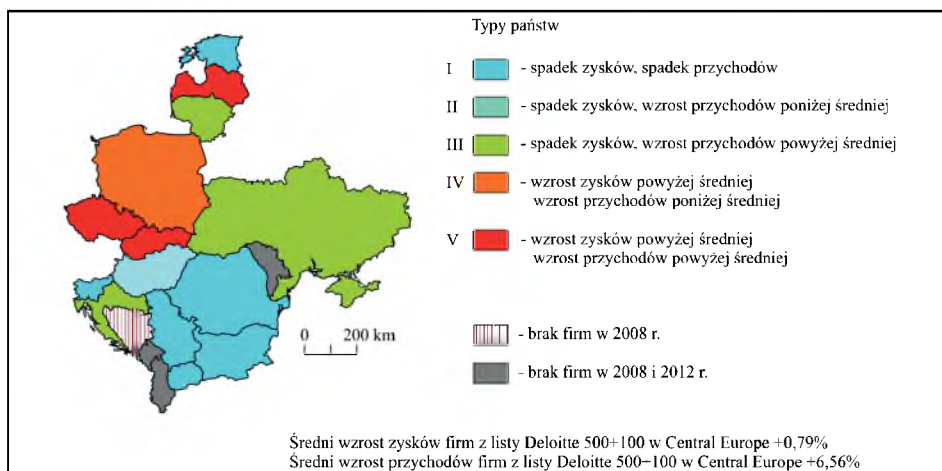
Typologie krajów według lokalizacji siedziby zarządów

Pod względem zmian liczby siedzib zarządów i przychodów Europa Środkowo-Wschodnia jest bardzo zróżnicowana (ryc. 4). Najlepszy typ 6 reprezentujący dodatnią dynamikę, zarówno liczby siedzib zarządów, jak i przychodów reprezentują: Czechy, Słowacja, Węgry i Litwa. Z kolei interesującym jest typ 3, gdzie mimo spadku liczby siedzib zarządów pozostałe firmy zanotowały znaczący wzrost przychodów (Polska, Ukraina i Chorwacja). Najgorsza sytuacja występuje w południowej części regionu, gdzie dominują najsłabsze typy 1 i 2 (Słowenia, Bułgaria, Serbia, Macedonia). Jednocześnie w tej części badanego obszaru w Kosowie i Albanii, zarówno w 2008, jak i 2012 roku, nie funkcjonowała żadna firma z analizowanej listy korporacji.



Ryc. 4. Typologia krajów według dynamiki liczby siedzib zarządów i przychodów największych firm w Europie Środkowej w latach 2008–2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie Deloitte Central Europe Top 500 report.



Ryc. 5. Typologia krajów według dynamiki zysków netto i przychodów ze sprzedaży największych firm w Europie Środkowo-Wschodniej w latach 2008–2012

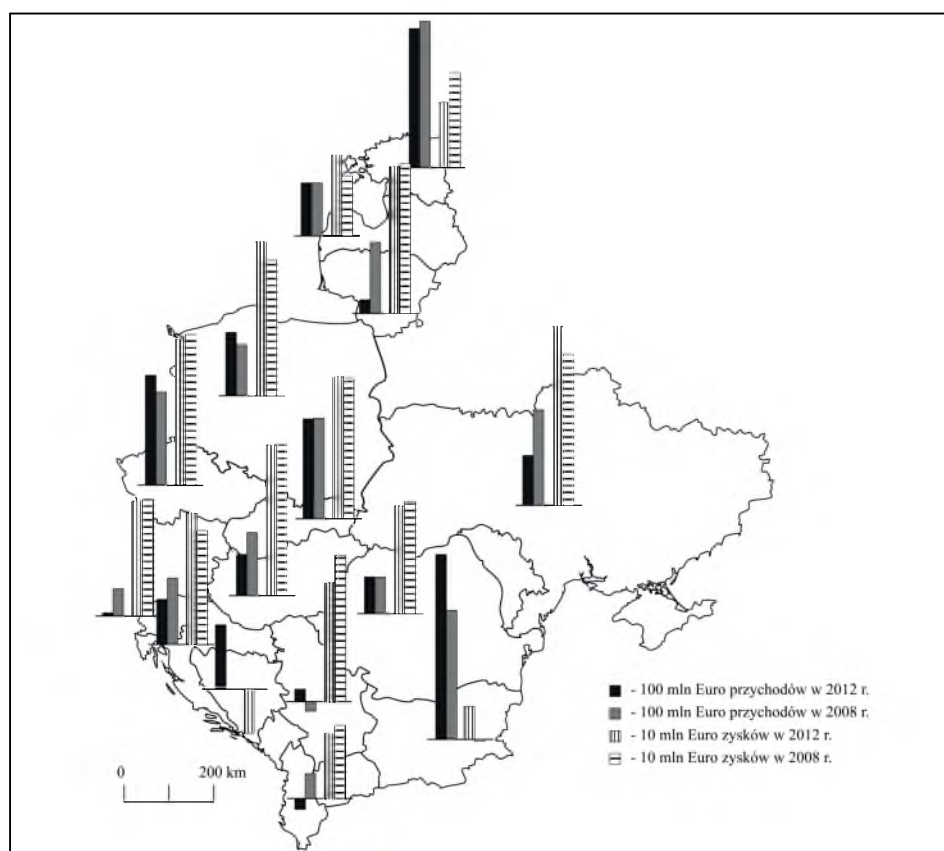
Źródło: opracowanie własne na podstawie Deloitte Central Europe Top 500 report.

W kolejnej typologii zestawiono dynamikę zysków i przychodów największych korporacji. Można zauważyć tutaj bardzo wyraźny podział na część północną i południową (ryc. 5). Tylko w części północnej występują kraje zaliczone do typu V (Czechy, Słowacja, Estonia), w których firmy zanotowały wzrost zysków oraz bardzo dynamiczny wzrost przychodów. Z kolei najsłabsze typy, poza Estonią, reprezentowane są w części południowej regionu. Interesującym przykładem są Węgry, które zanotowały wzrost liczby siedzib zarządów oraz

przychodów, jednak znaczny spadek zysków spowodował, że zostały zaliczone do słabego typu II. Jeszcze gorsza sytuacja występuje w Bułgarii, gdzie spadły zarówno zysk i przychody (typ I), mimo wzrostu liczby siedzib zarządów.

Średnie wyniki finansowe na jedną firmę według kraju siedziby zarządu

Parametry finansowe firm, zagregowane do poziomu kraju siedziby zarządu, ukazują ogólną siłę danego państwa. Poszczególne parametry finansowe zależą głównie od liczby siedzib zarządów i trudno sobie wyobrazić, żeby np. 200 firm z siedzibą w Polsce, wygenerowało mniejsze przychody niż kilka/kilkanaście korporacji zlokalizowanych w innych państwach. Średnie wyniki finansowe korporacji danego kraju, niezależnie od ich ilości, mogą ukazać łatwość prowadzenia biznesu bądź też ogólną sytuację gospodarczą kraju.



Ryc. 6. Średnie przychody ze sprzedaży i zyski netto na 1 firmę według kraju siedziby zarządu w Europie Środkowo-Wschodniej w latach 2008 i 2012

Źródło: opracowanie własne na podstawie Deloitte Central Europe Top 500 report.

Zdecydowanie najwyższe przychody przypadające na jedną firmę w 2012 roku występują w Bułgarii (1672 mln Euro, ryc. 6). Głównie jest to zasługą sektora energetycznego i wydobywczego, który generuje aż 61% przychodów analizowanych firm z tego kraju. Warto zwrócić uwagę na fakt, że w 2008 roku na jedną korporację przypadało jedynie 1168 mln Euro. Również wysokie średnie przychody zanotowały firmy ukraińskie (1616 mln Euro). Dopiero na kolejnych miejscach ze znacznie mniejszymi średnimi przychodami znajdują się korporacje polskie (1384 mln Euro) i węgierskie (1357 mln Euro). Z kolei najmniejsze firmy, pod względem generowanych przychodów, znajdują się w Macedonii i Estonii (po 589 mln Euro). Z drugiej strony prowadzenie biznesu w Estonii przynosi największe średnie zyski spośród analizowanych krajów (125 mln Euro). Również wysokie zyski generowały firmy czeskie (106 mln Euro), słowackie (90 mln Euro) i polskie (57 mln Euro). Należy zwrócić uwagę na Litwę, która zanotowała bardzo dynamiczny wzrost omawianego parametru z 8 do 48 mln Euro. Z kolei bardzo pozytywne zmiany zanotowano w Serbii i Bułgarii, gdzie w 2008 roku firmy zanotowały straty, a w 2012 r. wykazały już zyski, natomiast w Macedonii zaobserwowano sytuację odwrotną.

Tab. 1. Typologia podstawie przychodów i zysków przypadających na jedną firmę w Europie Środkowo-Wschodniej stosunku do średniej dla 600 firm

Kraj siedziby zarządu	Typ w 2008 r.	Typ w 2012 r.
Bośnia i Hercegowina	x	D
Bułgaria	D	B
Chorwacja	C	D
Czechy	A	C
Estonia	C	D
Litwa	A	C
Łotwa	D	D
Macedonia	D	C
Polska	D	B
Rumunia	D	B
Serbia	B	D
Słowacja	A	B
Słowenia	D	B
Ukraina	A	B
Węgry	B	D

x – brak firm w 2008 roku

Źródło: opracowanie własne na podstawie Deloitte Central Europe Top 500 report.

Analizując średnie przychody i zyski widać wyraźnie, że firmy zlokalizowane w państwach posiadających dużą liczbę siedzib zarządów, niekoniecznie

generują najwyższe średnie przychody i zyski. Tego typu przykładem jest Polska (duża liczba siedzib zarządu – średnie przychody), Bułgaria (mała liczba siedzib zarządu – najwyższe średnie dochody) czy Estonia (3 siedziby zarządu, niskie średnie przychody i najwyższe średnie dochody).

Biorąc pod uwagę dynamikę średnich przychodów i zysków przypadających na jedną firmę, utworzono typologię bazującą na zmianie tych parametrów względem średniej obliczonej dla wszystkich 600 firm (tab. 1). Można zauważyć, że najlepszy typ A, cechujący się wzrostem przychodów i zysków powyżej średniej, występował tylko w 2008 roku (Węgry, Czechy, Litwa, Słowacja, Ukraina). Z kolei w 2012 roku nie zanotowano żadnego państwa, w którym wzrost obydwu parametrów był wyższy od średniej. Spośród wymienionych 5 krajów najgorsza sytuacja występuje na Węgrzech, które z najlepszego typu A przesunęły się do najsłabszego typu D, na co mógł mieć wpływ kryzys gospodarczy zapoczątkowany w 2008 roku w Europie, przez który kraj traci silną pozycję gospodarczą w regionie¹⁴. Z drugiej strony Czechy i Litwa przesunęły się z najlepszego typu A do typu C, a Słowacja i Ukraina z typu A do B. Z kolei w przypadku Macedonii, Bułgarii, Rumunii i Słowenii zauważono częściowo pozytywne zmiany, cechujące się przejściem z typu D do C (Macedonia) i z D do B (Polska, Węgry, Bułgaria, Rumunia i Słowenia). Warto zwrócić uwagę na Polskę, która mimo iż legitymuje się najwyższym PKB w Europie Środkowo-Wschodniej (Eurostat) i posiada największą liczbę firm generujących najwyższe przychody oraz zyski, zarówno w 2008 została zaliczona do typu D.

Można zatem stwierdzić, że najsilniejsza gospodarka mierzona w wartościach bezwzględnych niekoniecznie sprzyja wysokim wynikom poszczególnych korporacji. Przykładem tego może być Polska, gdzie mimo dużej ilości siedzib zarządów, najwyższych w regionie przychodów i zysków, nie wpływa pozytywnie na średnie wyniki poszczególnych firm. Z drugiej strony, biorąc pod uwagę całość gospodarki krajów Europy Środkowo-Wschodniej, Polska ogółem najlepiej poradziła sobie z kryzysem gospodarczym, na co wpływ może mieć położenie kraju w pobliżu Niemiec¹⁵. Z drugiej strony firmy ulokowane w krajach o mniejszych gospodarkach radzą sobie lepiej ze spowolnieniem gospodarczym (Bułgaria, Czechy, Słowacja, Węgry i Ukraina).

Podsumowanie

Europa Środkowo-Wschodnia jest regionem, w którym spowolnienie gospodarcze generalnie nie wpłynęło na wyniki finansowe największych firm. Pozytywnym aspektem jest wzrost przychodów największych firm, jednakże należy

¹⁴ T. Egedy, *The effects of global economic crisis...*, op. cit.

¹⁵ J. Mazurek, (2015) *A Comparison Of PKB Growth Of European Countries During 2008–2012 From The Regional And Other Perspectives*, „Comparative Economic Research” 2015, 18 (3), s. 5–18, DOI: 10.1515/cer-2015-0018.

pamiętać, że w badanym regionie występuje znaczne zróżnicowanie i obok krajów, w których zauważono bardzo pozytywne zmiany (Łotwa, Słowacja, Czechy, Ukraina), występują takie, gdzie sytuacja gospodarcza odbiła się znacząco na przychodach największych korporacji (Estonia, Bułgaria). Zauważono znacznie większy wpływ spowolnienia gospodarczego na zyski niż na przychody największych korporacji. Zyski wzrosły jedynie w 6 krajach, podczas gdy spadek zanotowano w 8. Najbardziej negatywnie wybijają się Macedonia, Słowenia.

Największa gospodarka mierzona wartością PKB niekoniecznie sprzyja wysokim wynikom finansowym poszczególnych korporacji. Przykładem tego może być Polska, gdzie mimo dużej ilości siedzib zarządów, najwyższych w regionie przychodów i zysków, nie wpływa pozytywnie na średnie wyniki finansowe poszczególnych firm. Z kolei firmy ulokowane w krajach o mniejszych gospodarkach w 2012 roku generowały wyższe średnie przychody, co zauważono na Węgrzech, Ukrainie i w Bułgarii.

Piotr Raźniak

dr, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Sławomir Dorocki

dr, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie

Monika Płaziak

dr, Uniwersytet Pedagogiczny w Krakowie

POZYCJA EKONOMICZNA MIAST EUROPY WSCHODNIEJ NA TLE ŚWIATA

Streszczenie

W niniejszym opracowaniu dokonano przeglądu najważniejszych koncepcji miast na arenie międzynarodowej, ze szczególnym uwzględnieniem tych, które zlokalizowane są w Europie Wschodniej. Na arenie międzynarodowej dominują ośrodki zlokalizowane w Ameryce Północnej, Europie Zachodniej i Azji Południowo-Wschodniej. Z kolei w Europie Wschodniej znaczna liczba miast posiada powiązania międzynarodowe, jednak ich potencjał gospodarczy i liczba siedzib zarządów największych firm światowych jest stosunkowo niewielka. Z tego powodu, poza Warszawą, nie występują tutaj ośrodki pełniące funkcje kontrolno-zarządcze w gospodarce światowej. Pozytywnym aspektem jest natomiast wzrost znaczenia największych firm tego regionu na arenie międzynarodowej, zwłaszcza w kontekście spadku znaczenia korporacji zlokalizowanych w krajach Europy Zachodniej. Do najważniejszych gospodarczo miast Europy Wschodniej należy zaliczyć Pragę, Warszawę, Budapeszt i Kijów. Zauważono również, że Warszawa – mimo większej liczby siedzib zarządów – posiada mniejszy potencjał międzynarodowy niż Praga.

Słowa kluczowe: miasta światowe, miasta globalne, korporacje, gospodarka

The economic position of Eastern European cities against the background of the world**Abstract**

This paper presents an overview of the concept of the most important cities in the international arena, with particular attention to those that are located in Eastern Europe. International arena is dominated by cities located in North America, Western Europe and Southeast Asia. On the other hand, in Eastern Europe a significant number of cities have international connections, but their economic potential and the number of headquarters of the largest companies in the world is relatively small. For this reason except Warsaw there are no command and control centers of the global economy in the region. The positive aspect is, however, an increase in the importance of the largest companies in the region, especially in the context of the decline of the corporations located in Western Europe. The most important economic cities in Eastern Europe include Prague, Warsaw, Budapest and Kiev. It was also noted that Warsaw, despite the greater number of the registered offices, has a smaller international capacity than Prague.

Key words: world city, global city, corporation, economy

Wprowadzenie

Pojęcie funkcji kontrolno-zarządczych w mieście pojawia się w wielu opracowaniach i koncepcjach opisujących siłę miast i ich wzajemne powiązania. Jednym z najważniejszych opracowań jest praca P. Halla¹, który określił podstawy teoretyczne koncepcji miast światowych (world city). Według niego są one ośrodkami politycznymi, skupiającymi instytucje rządowe, związki zawodowe i federacje. Ponadto znajdują się w nich siedziby dużych firm, które prowadzą międzynarodową wymianę handlową poprzez porty morskie, międzynarodowe lotniska, główne szlaki drogowe i kolejowe. Są one również centrami finansowymi poprzez obecność central banków, firm ubezpieczeniowych i innych usług finansowych. Znajdują się w nich inne centra specjalistyczne, takie jak: główne szpitale, firmy prawnicze, wiodące uniwersytety i ośrodki badawcze, muzea, duże wydawnictwa czasopism, książek, biblioteki narodowe. Można w nich spotkać wiele sklepów z dobrami luksusowymi, drogimi markami i towarami specjalistycznymi. Są one również centrami rozrywkowymi, w których zlokalizowane są opery, teatry, sale koncertowe, kina i restauracje². Pod koniec lat 90. XX wieku J.V. Beaverstock, P.J. Taylor i R.G. Smith opracowali miernik, który pokazywał poziom powiązań międzynarodowych pomiędzy miastami³. Wzięli pod uwagę lokalizację siedzib zarządów, oddziałów regionalnych i lokalnych największych 100 firm z branży: rozrachunkowej (*accountancy*), reklamowej (*advertising*), konsultingowej (*management consultancy*), finansowo-bankowej (*financial services*) oraz prawniczej (*law*). Z kolei od 2000 roku do wcześniej badanych 100 firm dodatkowo poddawano analizie 75 największych korporacji z listy Forbes Global 2000.

¹ P. Hall, *The World Cities*, Heinemann, London 1966.

² *Ibidem*.

³ J.V. Beaverstock, R.G. Smith, P.J. Taylor, *A roster of world cities*, „Cities” 1999, 16 (6), s. 445–458.

Na podwalinach pracy P. Halla⁴ powstało wiele opracowań biorących pod uwagę liczbę siedzib zarządów i ich wyniki finansowe⁵. Od lat 70. XX wieku międzynarodowe korporacje zanotowały zdecydowany wzrost znaczenia, jednocześnie zmieniała się lokalizacja ich siedzib zarządów⁶. Wzrasta także mobilność kapitału, która jest jedną z najważniejszych cech globalizacji⁷. Coraz większą rolę w gospodarce światowej odgrywają duże międzynarodowe korporacje. Ten proces doprowadził do pojawienia się koncepcji miasta globalnego (*global city*)⁸, w której to właśnie obecność firm o zasięgu międzynarodowym odgrywa bardzo ważną rolę⁹. Obecnie duża mobilność kapitału wydaje się być najważniejszym aspektem globalizacji. Ponadto zmniejsza się znaczenie przestrzeni w przemieszczaniu się siły pracowników i środków finansowych. Zauważalna jest tendencja do powstania międzynarodowego systemu gospodarczego i zwiększenia zarówno komunikacji pomiędzy nimi, jak i ich władzy we współczesnym świecie¹⁰. Zespół, pod kierownictwem S. Sassen, stworzył ranking miast globalnych¹¹. Wzięto pod uwagę ponad 60 mierników zagregowanych do 7 grup: ramy prawne i polityczne, stabilność gospodarczą, łatwość prowadzenia biznesu, przepływy finansowe, centra biznesowe, kreatywność i przepływ informacji oraz warunki życia. Określono 75 wiodących miast globalnych (*global cities*), które są węzłowymi ośrodkami w światowym handlu i przepływach finansowych. Jednocześnie należy zauważyć, że autorzy wprowadzają pewne zamieszanie pojęciowe określając miasta globalne jako ośrodki handlu (*centers of commerce*).

Należy wspomnieć, że analiza lokalizacji siedzib zarządów największych firm ukazuje specyficzną siłę miasta pod kątem jego funkcji kontrolno-zarządczej, jednak nie jest to jedyny miernik pokazujący pozycję ośrodka w globalnej sieci miast¹². P.J. Taylor i G. Csomós stwierdzili, że funkcje kontrolno-zarząd-

⁴ P. Hall, *The World Cities...*, op. cit.

⁵ D.A. Heenan, *Global cities of tomorrow*, „Harvard Business Review” 1977, 55 (May/June), s. 79–92; J. Friedmann, G. Wolff, *World city formation: an agenda for research and action (urbanization process)*, „International Journal of Urban & Regional Research” 1982, 6, 3, s. 309–344; A.S. Alderson, J. Beckfield, *Power and position in the world city system*, „American Journal of Sociology” 2004, 109(4), s. 811–51; P.J. Taylor, P. Ni, B. Derudder, M. Hoyler, J. Huang, F. Lu, K. Pain, F. Witlox, X. Yang, D. Bassens, W. Shen, *The Way We Were: Command and Control Centres in the Global Space-Economy on the Eve of the 2008 Geoeconomic*, „Environment and Planning A” 2009, 41(1), s. 7–12; R. Musil, *Global Capital Control and City Hierarchies: An Attempt to Reposition Vienna in a World City Network*, „Cities” 2009, 26 (5), s. 255–265.

⁶ G. Csomós, B. Derudder, *Ranking Asia-Pacific cities: Economic performance of multinational corporations and the regional urban hierarchy*, „Bulletin of Geography. Socio-economic series” 2014, 25, s. 69–80.

⁷ S. Sassen, *The Global City: Strategic Site/New Frontier*, „American Studies” 2000, 41 (2/3), s. 79–95.

⁸ S. Hymer, *The multinational corporation and the law of uneven development*, [w:] *Economics and World Order from the 1970s to the 1990s*, ed. J. Bhagwati, New York 1972, s. 113–140.

⁹ S. Sassen, *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton: Princeton University Press 1991.

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ M. Goldberg, Y. Hedrick-Wong, M. Bhaskaran, F. Gang, W. Lever, M. Levi, A. Pellegrini, S. Sassen, P.J. Taylor, *Worldwide Centers of Commerce Index*, 2008, w: www.mastercardworldwide.com/insights.

¹² P.J. Taylor, *World City Network: A Global Urban Analysis*, Routledge, London 2004.

cze tworzą największe korporacje światowe umieszczone na liście Forbes Global 2000¹³. O ich sile świadczy to, że w 2011 roku dysponowały one gigantycznymi przychodami w wysokości 30 bilionów USD. Zwrócono uwagę na zdecydowaną dominację Tokio. W tym przypadku firmy zlokalizowane na jego terenie zanotowały większe przychody, niż wszystkie korporacje zlokalizowane w Chinach, mimo iż Chiny notują bardzo dynamiczny wzrost gospodarczy. Rozwinięciem tych badań była koncepcja wskaźnika siły kontrolno-zarządczej miasta (Command Control Index – CCI). Autor wziął pod uwagę przychody ze sprzedaży, zysk netto, wartość rynkową i wartość środków trwałych spółek publicznych zamieszczonych na liście Forbes Global 2000. W rankingu tym najwyższe miejsca zajęły Tokio, Nowy Jork, Londyn, Pekin i Paryż¹⁴.

Celem opracowania jest ukazanie potencjału gospodarczego największych korporacji Europy Wschodniej na tle świata i Europy oraz jego zróżnicowania wewnątrz badanej części kontynentu.

Źródła danych i metody

Aby ukazać pozycję miast Europy Wschodniej na tle świata i Europy wzięto pod uwagę międzynarodowe rankingi global cities, world cities oraz command control index. Z kolei dla ukazania zróżnicowania wewnętrznego Europy Środkowej Wzięto posłużono się największymi firmami z raportów Deloitte CE Top 500 Report¹⁵. Deloitte od 2008 roku tworzy ranking 500 największych firm z siedzibą w Europie Środkowej, biorąc pod uwagę wielkość przychodów dla: Albanii, Bośni i Hercegowiny, Bułgarii, Chorwacji, Czech, Estonii, Kosowa, Litwy, Łotwy, Macedonii, Moldawii, Polski, Rumunii, Serbii, Słowacji, Słowenii, Ukrainy, Węgier. Ponadto każda korporacja musi posiadać swoje przedstawicielstwa w co najmniej 3 państwach. Poza listą znalazła się Rosja i Białoruś, ponieważ jak twierdzi Deloitte wystąpiły trudności z uzyskaniem danych z tych krajów oraz nie są one zbyt wiarygodne. Ranking ten nie zawiera firm sektora bankowego i ubezpieczeniowego. Są one publikowane w osobnym zestawieniu (50 największych banków i 50 największych firm ubezpieczeniowych). Badając potencjał miast nie można ich wykluczyć. Lokalizację poszczególnych firm określono przypisując je do obszarów metropolitalnych, w której znajduje się siedziba zarządu. Obszar metropolitalny jest podstawową jednostką przestrzenną również w analizach world cities, global cities i CCI.

Potencjał miast w Europie Wschodniej określono na podstawie standaryzacji sumy wartości zysku netto oraz przychodów ze sprzedaży dla poszczegól-

¹³ P.J. Taylor, G. Csomós, *Cities as control and command centres: Analysis and interpretation*, „Cities” 2012, 29 (6), s. 408–411.

¹⁴ G. Csomós, *The Command and Control Centers of the United States (2006/2012): An Analysis of Industry Sectors Influencing the Position of Cities*, „Geoforum” 2013, 12 (50), s. 241–251.

¹⁵ www.deloitte.com.

nych miast. Standaryzacje dokonano w oparciu o wartość średnią oraz odchylenie standardowe wartości analizowanych wskaźników dla każdego miasta. W oparciu o wartości standaryzowane dokonano obliczenia syntetycznego wskaźnika w oparciu o wskaźnik normalizacji¹⁶. W odniesieniu do wartości najwyższych (100%), miasta mogły otrzymać maksymalnie wartość obliczonego potencjału pozycji międzynarodowej, równą 200.

1. Wskaźnik standaryzowany dla każdego miasta „i”

r – dla przychodów ze sprzedaży R;

p – dla zysków netto P;

SD() – odchylenie standardowe:

$$r_i = \frac{\bar{R} - R_i}{SD(R)},$$

$$p_i = \frac{\bar{P} - P_i}{SD(P)},$$

$$r_{p\%} = \frac{r_i}{\max(r_i)} \times 100,$$

$$p_{p\%} = \frac{p_i}{\max(p_i)} \times 100,$$

gdzie max () to wartości maksymalne poszczególnych danych dla miast.

2. Następnie obliczono PPM – potencjał pozycji międzynarodowej dla poszczególnych miast:

$$PPM_i = r_{p\%} + p_{p\%},$$

wartość max=200.

Funkcje globalne i kontrolno-zarządcze miast Europy Środkowo-Wschodniej na tle świata

Należy zauważyć, iż w koncepcjach miasta światowego (*world city*), miasta globalnego (*global city*), wskaźnika siły kontrolno-zarządczej (CCI), ich autorzy stosują słowo miasto (*city*), jednak dane zagregowane są do poziomu obszaru metropolitalnego lub aglomeracji (w zależności od przyjętej w danym kraju delimitacji). Dlatego również w niniejszym opracowaniu autorzy stosują pojęcie miasto, dla danych zagregowanych do obszarów metropolitalnych lub aglomeracji.

¹⁶ P. Raźniak, D. Nowotnik, *Pozycja gospodarcza miast Europy Środkowo-Wschodniej na tle świata*, „Ekonomia Międzynarodowa” 2015, 9, s. 23–39.

Jedną z najbardziej znanych koncepcji ukazujących siłę miasta, zarówno pod względem gospodarczym, jak i społecznym, jest koncepcja miasta globalnego (*global city*)¹⁷. Badane mierniki zostały zagregowane do 7 grup. W każdej grupie miasto mogło otrzymać od 0 do 100 punktów, następnie obliczono średnią wartość z 7 wartości, która to wyraża poziom zaawansowania funkcji globalnych danego miasta (minimalnie 0 pkt, maksymalnie 100 pkt)¹⁸. Jak stwierdziła Saskia Sassen „there is no perfect global city” (nie ma idealnego miasta światowego). Żadne miasto nie plasuje się na pierwszym miejscu we wszystkich miernikach. Nawet Londyn (79,2 pkt) i Nowy Jork (72,8 pkt), które zdecydowanie dominują, są na dalszych miejscach, np. w subkategorii zakładania i zamykania działalności gospodarczej Londyn zajmuje 43 miejsce, a Nowy Jork – 56. Mimo iż zdecydowanie dominują one nad kolejnym Tokio (66,6) i Singapurem (66,2), to nadal daleko im do wartości maksymalnej, która wynosi 100. W skali światowej można zauważyć trzy zgrupowania miast globalnych (*global city*) na świecie: Europa Zachodnia, Ameryka Północna i Azja Południowo Wschodnia (ryc. 1). Warto zwrócić uwagę na Stany Zjednoczone, gdzie występuje aż 10 tego typu ośrodków. Są to jedne z najważniejszych miast globalnych, ponieważ najsłabsze z nich zaliczone jest co najmniej do 3 kategorii (powyżej 50 pkt). Z kolei w Europie Wschodniej można mówić jedynie o trzech miastach globalnych, którymi są: Praga (49 miejsce i 45,5 pkt), Budapeszt (52 miejsce i 44,5 pkt) i Warszawa (59 miejsce i 41,3 pkt). Można zatem stwierdzić, iż w tej części kontynentu istnieją trzy miasta globalne, jednak ich potencjał w skali świata nie jest zbyt duży.

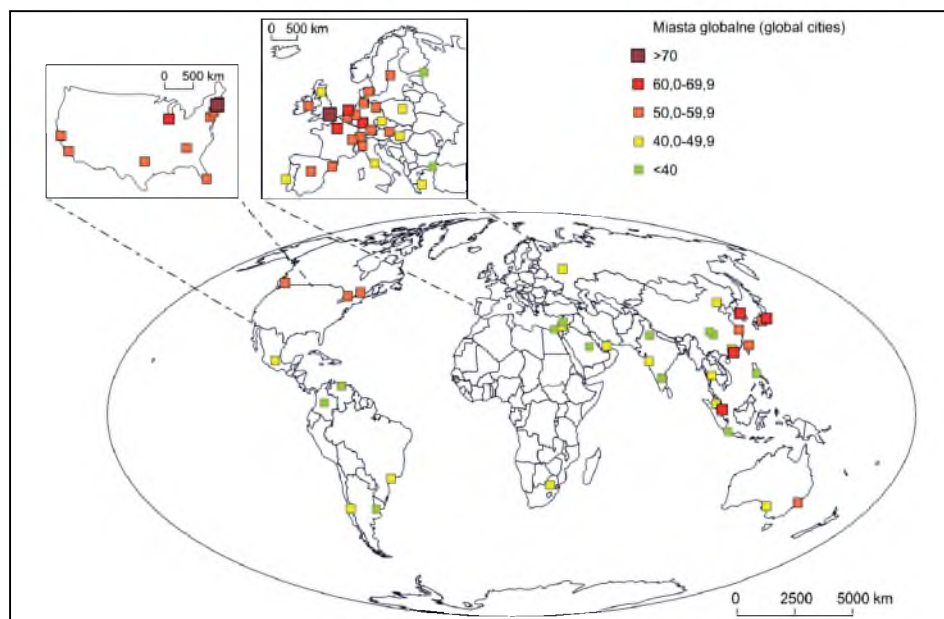
Światową gospodarkę można podzielić na trzy główne regiony pod względem obecności miast posiadających wysoki wskaźnik siły kontrolno-zarządczej (Command Control Index, ryc. 2). Pierwszym z nich są Stany Zjednoczone z Kanadą, gdzie znajduje się aż 8 miast, które posiadają CCI powyżej 1,0 (Nowy Jork, San Jose, San Francisco, Dallas, Waszyngton, Chicago, Toronto, Houston). Drugim, silnie rozwiniętym regionem jest Europa Zachodnia, zwłaszcza część obejmująca Zachodnie Niemcy, Belgię, Holandię, Północne Włochy, Francję i Południe Wielkiej Brytanii. Jest to gospodarczo najlepiej rozwinięty region na kontynencie, tworzący tzw. układ pentagonalny¹⁹. Tworzy on około 50% produktu globalnego brutto Unii Europejskiej, zamieszkaný jest przez 40% mieszkańców i zajmuje jedynie 20% jej powierzchni²⁰. Dominuje tutaj Londyn, Paryż i Mediolan (CCI powyżej 1,0). Ponadto do najważniejszych ośrodków zaliczony jest także Madryt położony poza tym układem.

¹⁷ S. Sassen, *The Global City: New York...*, *op. cit.*

¹⁸ M. Goldberg, Y. Hedrick-Wong, M. Bhaskaran, F. Gang, W. Lever, M. Levi, A. Pellegrini, S. Sassen, P.J. Taylor, *Worldwide Centers...*, *op. cit.*

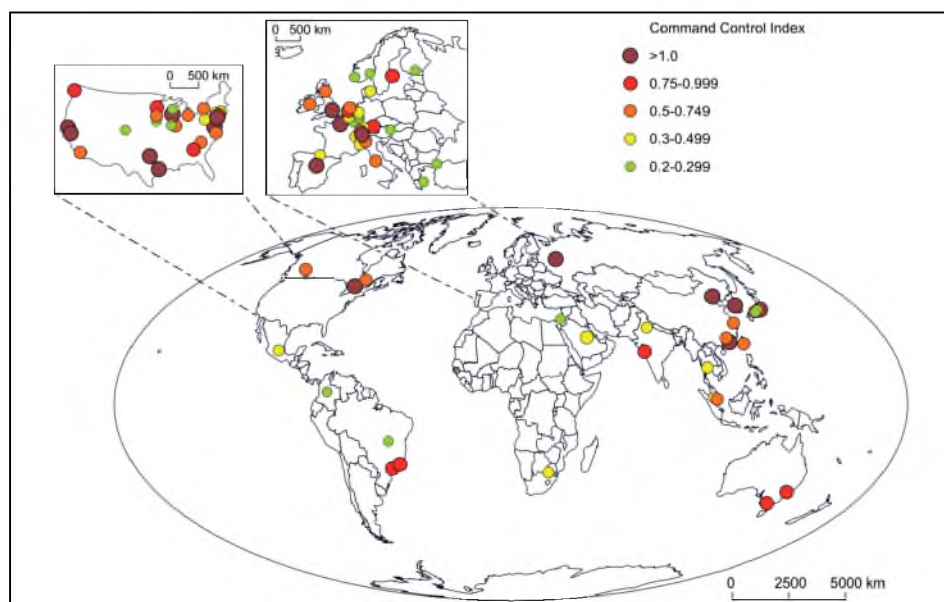
¹⁹ M. Finka, T. Kluvánková, *Managing complexity of urban systems: A polycentric approach*, „Land Use Policy” 2015, 42, s. 602–608.

²⁰ ESPON Atlas, *Mapping the structure of the European territory*, Federal Office for Building and Regional Planning 2006, s. 92.



Ryc. 1. Miasta globalne na świecie

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.mastercardworldwide.com/insights [dostęp: 15.05.2015].



Ryc. 2. wskaźnik siły kontrolno-zarządczej (Command Control Index) w 2012 roku (miasta z CCI powyżej 0,2)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: G. Csomós, *GaWC Data Set 26: Global Command and Control Centres*, 2006/2009/2012, w: <http://www.lboro.ac.uk> [dostęp: 10.11.2014].

Trzecim ważnym regionem jest Azja Wschodnia z dynamicznie rozwijającymi się miastami chińskimi, wśród których Szanghaj i Pekin określane są jako miasta sukcesu²¹. Najwyżej z miast tego kontynentu sklasyfikowano Pekin, który swój sukces może zawdzięczać nie tylko funkcjom stołecznym, ale także siłom rynkowym²². Ponadto należy zwrócić uwagę na Hong Kong oraz Tokio, legitymują się najwyższymi funkcjami *command and control* na świecie. W pozostałych regionach świata wysokie CCI posiadają Melbourne, Sydney, Moskwa, Rio de Janeiro i Sao Paulo. Europa Wschodnia posiada bardzo słabe funkcje kontrolno-zarządcze, reprezentowane jedynie przez Warszawę. Spowodowane to może być małą liczbą dużych korporacji, które mogą tworzyć tę funkcję²³. Nie liczy się natomiast w światowej ekonomii kontynent afrykański, gdzie jedynie Johannesburg posiada dosyć duże analizowane funkcje, które mogą rozwijać się dzięki zwiększającej dostępności lotniczej zarówno ze światem, jak i innymi państwami afrykańskimi²⁴. Należy zwrócić uwagę, że w Europie Wschodniej nie ma żadnego miasta, które posiada znaczącą pozycję w świecie pod względem funkcji kontroli i zarządzania, na co niewątpliwie ma wpływ przeszłość polityczna tego regionu.

Pozycja gospodarcza Europy Wschodniej na tle Europy

Kraje Europy Wschodniej zajmują powierzchnię bliską 2,2 mln km², zamieszkane są przez niemal 180 mln osób i – jak wskazuje porównanie – są to znaczące wartości na kontynencie (tab. 1). Jednak pod względem gospodarczym jest to region stosunkowo słaby. Ich sumaryczne PKB (1 233,2 mld Euro) stanowi jedynie 47,2% PKB Niemiec, posiadających najwyższe PKB w Europie. Europa Wschodnia posiada również niższy wskaźnik niż Francja czy też Wielka Brytania. Jeszcze większe różnice występują w przypadku Produktu Krajowego Brutto przeliczonego na 1 mieszkańca, który jest ponad czterokrotnie niższy (6,9 tys. Euro na osobę) od notowanych w bogatych krajach zachodniej części kontynentu.

²¹ M. Timberlake, Y.D. Wei, X. Ma, J. Hao, (2014). *Global cities with Chinese characteristics*, „Cities” 2014, 41, s. 162–170.

²² F. Pan, J. Guo, H. Zhang, J. Liang, *Building a „Headquarters Economy”: The geography of headquarters within Beijing and its implications for urban restructuring*, „Cities” 2015, 42, Part A, s. 1–12.

²³ P. Raźniak, S. Dorocki, A. Winiarczyk-Raźniak, *Funkcje kontrolno-zarządcze miast w dobie globalizacji*, „OPTIMUM Studia Ekonomiczne” 2016, 1(79), s. 100–117; P. Raźniak, S. Dorocki, A. Winiarczyk-Raźniak, *Ranga miasta w świetle syntetycznego wskaźnika stabilności gospodarczej*, „Studia Miejskie” 2015, 18, s. 119–130.

²⁴ K. Button, A. Brugnoli, G. Martini, D. Scotti, *Connecting African urban areas: airline networks and intra-Sub-Saharan trade*, „Journal of Transport Geography” 2015, 42, s. 84–89.

Tab. 1. Kraje Europy Wschodniej na tle największych gospodarek europejskich w 2012 roku

kraj	PKB (mld Euro)	PKB na 1 mieszkańca (tys. Euro)	liczba ludności (mln)	Powierzchnia (tys. km ²)
Polska	370,9	9,6	38,5	312,7
Czechy	155,5	14,8	10,5	78,9
Rumunia	131,5	6,2	20,1	238,4
Ukraina	115,7	2,5	45,5	603,6
Węgry	98,9	9,9	9,9	93,0
Słowacja	69,0	12,8	5,4	49,0
Białoruś	45,0	4,6	9,7	207,6
Chorwacja	44,4	10,4	4,3	56,5
Bulgaria	38,5	5,2	7,3	111,0
Słowenia	36,1	17,6	2,1	20,3
Litwa	31,0	10,2	3,0	65,3
Serbia	22,8	3,2	7,2	77,5
Łotwa	20,2	9,8	2,0	64,6
Estonia	16,2	12,1	1,3	45,2
Bośnia i Hercegowina	12,7	3,3	3,8	51,2
Albania	9,2	3,2	2,9	28,7
Macedonia	7,5	3,6	2,1	25,7
Moldawia	5,0	1,4	3,6	33,8
Czarnogóra	3,1	5,1	0,6	13,8
RAZEM	1 233,20	6,9	179,8	2176,8
Kraje europejskie z najwyższym PKB				
Niemcy	2 610,0	31,9	80,3	357,1
Francja	2 001,0	30,7	65,3	544,0
Wielka Brytania	1 771,0	28,2	63,5	243,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.eurostat.eu [dostęp: 25.03.2016].

Pod względem wartości PKB w Europie Środkowo-Wschodniej zdecydowanie dominuje Polska (370,9 mld Euro), co stanowi aż 30,1% produktu w regionie. Na kolejnych miejscach znalazły się Czechy i Rumunia, które razem z Polską wytwarzają 53,4% PKB w tej części kontynentu. Z kolei pozostała część jest wytwarzana w 16 krajach. Nieco inaczej wygląda sytuacja pod względem PKB przeliczonego na 1 mieszkańca. Najsilniejsza gospodarka – Polska, znalazła się dopiero na 9 miejscu z wartością 9,6 tys. Euro/osobę. Najlepiej pod tym względem wypada niewielka pod względem powierzchni i liczby mieszkańców Słowenia, której PKB na 1 mieszkańca wynosi 17,6 tys. Euro. Powyżej 10 tys. Euro na osobę zanotowano jeszcze w Czechach, Słowacji, Estonii, Chorwacji i na Litwie, jednak w porównaniu do państw zachodnioeuropejskich są to niskie wartości. Z kolei najuboższym krajem pod tym względem jest Moldawia, legitymująca się docho-

dem narodowym wynoszącym na 1 mieszkańca 1,4 tys. Euro/osobę, co stanowi 4,4% wartości odnotowanej w Niemczech i 4,6% we Francji. Na drugim miejscu od końca znajduje się Ukraina (2,5 tys. Euro na osobę), mimo iż jest największym pod względem powierzchni i liczby mieszkańców krajem w regionie. Można zatem stwierdzić, że kraje Europy Wschodniej charakteryzują się dużą powierzchnią i znacznym potencjałem ludnościowym, mimo to gospodarka niemiecka czy francuska jest dwukrotnie większa niż analizowany region (tab. 1).

Bardzo ważnym aspektem ukazującym procesy globalizacji są powiązania międzynarodowe miast (*world cities*). Według *Globalization and World Cities* wyróżnia się następujące poziomy globalnej integracji miast²⁵:

- alfa++ – miasta o największych powiązaniach międzynarodowych, zdecydowanie dominujących na świecie (tylko Londyn i Nowy Jork),
- alfa+ – mocno zintegrowane ośrodki uzupełniające powiązania Nowego Jorku i Londynu,
- alfa i alfa- – są ważnymi miastami światowymi (*world cities*), które łączą główne regiony ekonomiczne ze światową gospodarką,
- betan – są dosyć ważnymi miastami światowymi (*world cities*), które łączą główne regiony ekonomiczne ze światową gospodarką,
- gamma – grupuje miasta, które mogą być miastami światowymi (*world cities*), łączą mniejsze regiony ze światową gospodarką,
- miasta o zarysowanych powiązaniach (*high sufficiency* i *sufficiency cities*) – nie są one miastami światowymi (*world cities*), ale posiadają wystarczające funkcje, by nie być całkowicie zależnymi od miast światowych (*world cities*). Można tutaj znaleźć mniejsze stolicy państw oraz tradycyjne centra regionów produkcyjnych.

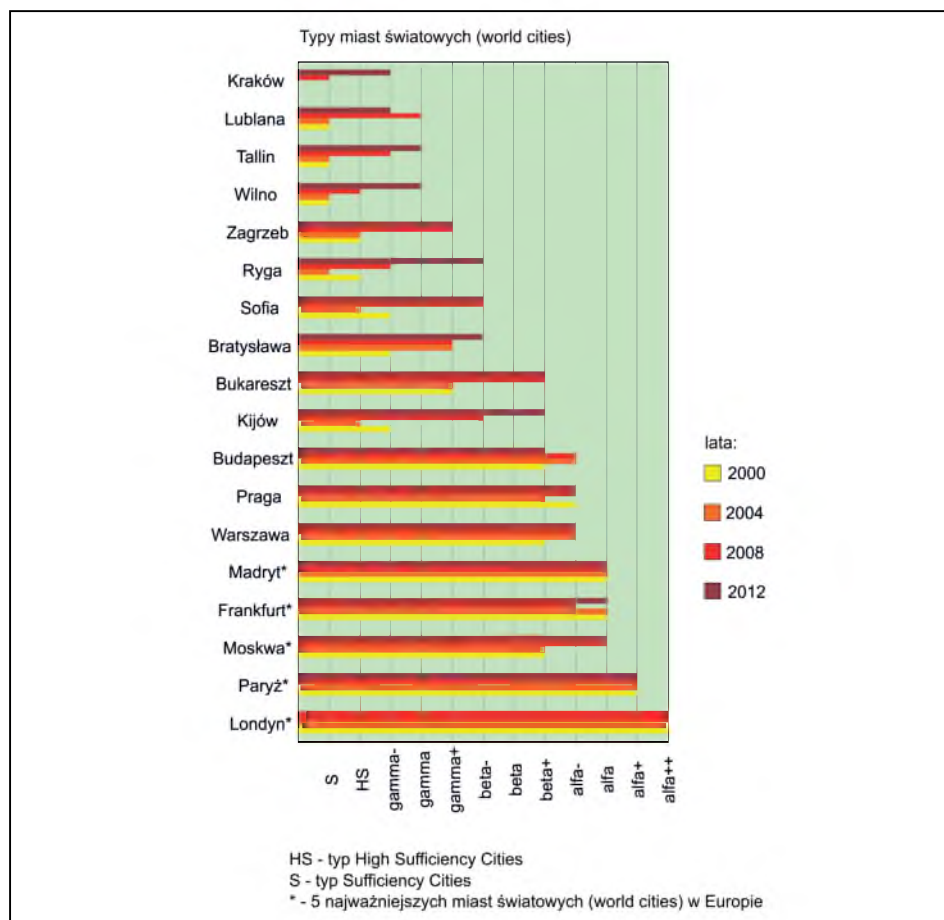
Od początku XXI wieku największe powiązania międzynarodowe w Europie posiada Londyn, który od 2000 roku jest niezmiennie lokowany w najwyższym typie alpha++ (ryc. 3). Jednocześnie jest miastem o największych powiązaniach międzynarodowych na świecie²⁶. Na drugim miejscu znajduje się Paryż, który zajmuje stabilną pozycję w typie alpha+. Należy zwrócić uwagę na wzrost powiązań międzynarodowych Moskwy, która od 2008 roku znajduje się w typie alpha. Z miast zlokalizowanych w Europie Wschodniej najważniejszym miastem światowym (*world city*) jest Warszawa, która od 2004 roku znajduje się w typie alpha-. Również Praga posiada obecnie zbliżone powiązania do Warszawy. Należy zwrócić uwagę na Budapeszt, który w ostatnich latach stracił część swoich powiązań, co sprawiło, że spadł z typu alpha- (2004 i 2008) do typu beta+ (2012). Mogło to być przyczyną ogólnego kryzysu gospodarczego na Węgrzech, spowodowanego m.in. zmianami politycznymi i nacjonalizacją części firm²⁷.

²⁵ www.lboro.ac.uk.

²⁶ *Globalization and World Cities*, www.lboro.ac.uk.

²⁷ J. Johnson, A. Barnes, *Financial nationalism and its international enablers: The Hungarian experience*, „Review of International Political Economy” 2014, online 22 May 2014.

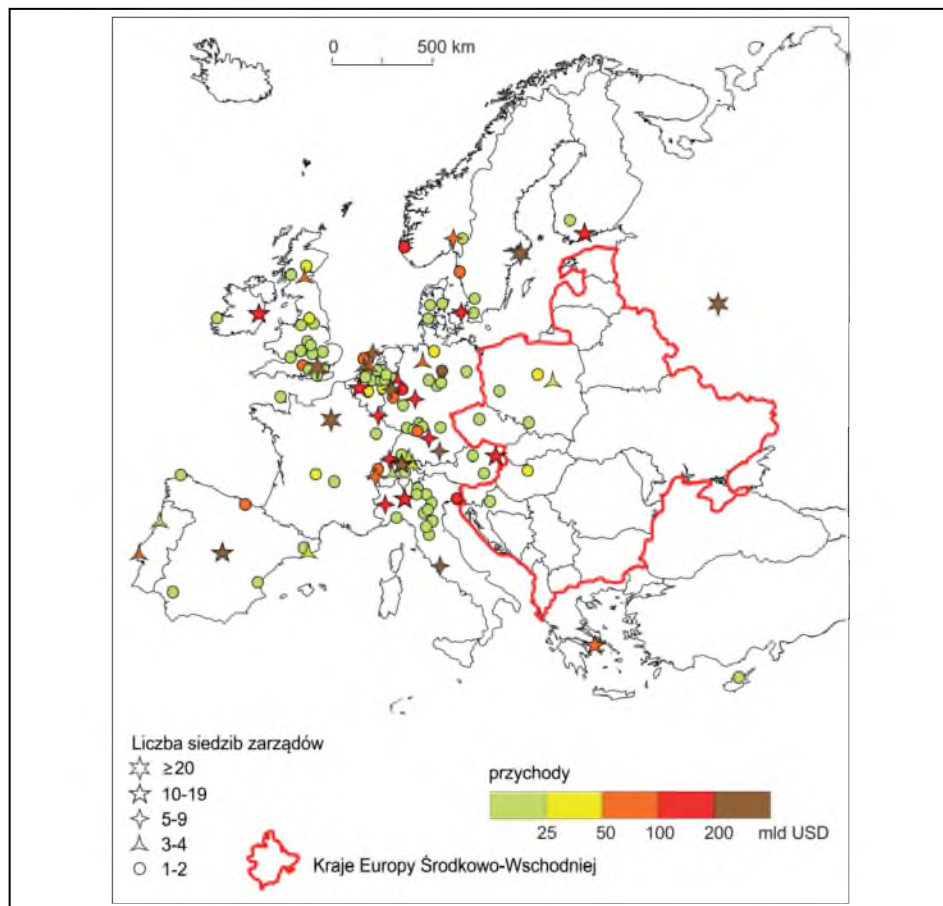
Należy zwrócić uwagę na miasta, które w ciągu kilkunastu lat znacznie zwiększyły powiązania międzynarodowe. Zdecydowanie wybijają się tutaj Kijów (Ukraina), który w 2004 roku legitymował się słabymi powiązaniami (typ High Sufficiency), natomiast w 2012 roku znalazł się już w typie beta+. Również znaczne wzrosty zaobserwowano w Bukareszcie, Bratysławie, Sofii, Rydze, Zagrzebiu, Wilnie, Tallinie i Ljublanie. Wszystkie wymienione miasta są miastami stołecznymi. Jedynym miastem niepełniącym funkcji stołecznych, które w 2012 roku znalazło się w zestawieniu, jest Kraków. W 2000 i 2004 roku znalazło się poza klasyfikacją, natomiast w ostatnich latach znacznie zwiększyła się jego waga na arenie międzynarodowej (typ gamma- w 2012 roku).



Ryc. 3. Powiązania międzynarodowe miast w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 2000–2012 (miasta zaliczone do typów alfa, beta i gamma w 2012 roku) na tle 5 miast europejskich z największymi powiązaniami międzynarodowymi

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.lboro.ac.uk [dostęp: 25.03.2016].

Biorąc pod uwagę wszystkie kraje europejskie zauważono zmniejszenie się liczby siedzib zarządów firm notowanych na liście Forbes Global 2000 w latach 2006–2012 z 516 w 2006 do 479 w 2012 roku ($-7,2\%$)²⁸. Wpływ na taką sytuację mogą mieć fuzje dużych firm, gdzie w miejsce dwóch zarządów powstaje jeden. Również kryzys gospodarczy i wzrastające obciążenia fiskalne mogą przyczyniać się do przenoszenia siedzib do krajów pozaeuropejskich. Ponadto spowolnienie gospodarcze w Europie może działać na korzyść firm z innych kontynentów, które rozwijając się szybciej, mogą wyprzedzić działające w Europie²⁹.



Ryc. 4. Lokalizacja siedzib zarządów i przychody ze sprzedaży największych firm świata w 2012 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.lboro.ac.uk [dostęp: 25.03.2016].

²⁸ www.forbes.com.

²⁹ P. Raźniak, A. Winiarczyk-Raźniak, *Did the 2008 global economic crisis affect large firms in Europe?*, „Acta Geographica Slovenica” 2015, 55(1), s. 127–139; P. Raźniak, A. Winiarczyk-Raźniak, *Sytuacja finansowa korporacji europejskich w dobie kryzysu*, „Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego” 2014, 27, s. 99–117.

Można zauważyć olbrzymie dysproporcje w rozmieszczeniu siedzib rządów na kontynencie. W Europie Środkowo-Wschodniej znajdowało się ogółem jedynie 6 firm w 2006 roku (1,16% europejskich) i 11 (2,30%) w 2012 roku. Mimo zwiększenie się udziału tej części kontynentu jest on nadal bardzo mały. W Europie w 2012 roku dominowały miasta zlokalizowane w europejskim układzie pentagonalnym obejmującym środkową część Europy Zachodniej. Dominuje tutaj Londyn (68 siedzib rządów) i Paryż (60). Ponadto dużą liczbę siedzib rządów zanotowano również w Sztokholmie (20), Moskwie (20), Madrycie (18), Dublinie i Zurychu (po 16) (ryc. 4). Są to również miasta, gdzie firmy generują najwyższe przychody, które w Londynie i Paryżu liczone są już w bilionach USD (odpowiednio 1,68 i 2,01 bln). Zasadniczo miasta z mniejszą liczbą siedzib rządów legitymują się stosunkowo niskimi przychodami. Wyjątkiem jest tutaj Haga, w której jedynie 3 firmy ulokowały swoje siedziby zarządu generujące 529 mld USD przychodu. Zdecydowana większość (89%) tej wartości przypada na Royal Dutch Shell, która wygenerowała przychód w wysokości 470 mld USD (Forbes Global 2000). Ponadto jest to miasto, które obok Amsterdamu i Rotterdamu jest centrum finansowym Holandii³⁰ (Boschma, Hartog 2014). Z drugiej strony, w pogrążonej w kryzysie finansowym Grecji, Ateny notują aż 11 siedzib rządów, jednak sytuacja gospodarcza niezbyt korzystnie wpłynęła na ich przychody, które wyniosły jedynie 72 mld USD. Z kolei w Europie Wschodniej tylko dwa miasta posiadały co najmniej 2 siedziby zarządu. W Warszawie jest ich 4 (przychód 27,4 mld USD), a w Budapeszcie 2 (przychód 27,6 mld USD). Widać więc wyraźnie, iż zachodnia granica krajów, tzw. UE15³¹, jest granicą dla lokalizacji siedzib największych firm światowych. Bardzo pozytywnym aspektem jest fakt rozwoju największych firm z Europy Wschodniej, które dzięki swoim wynikom finansowym coraz częściej pojawiają się w zestawieniu Forbes Global 2000³².

Pozycja gospodarcza miast w Europie Wschodniej

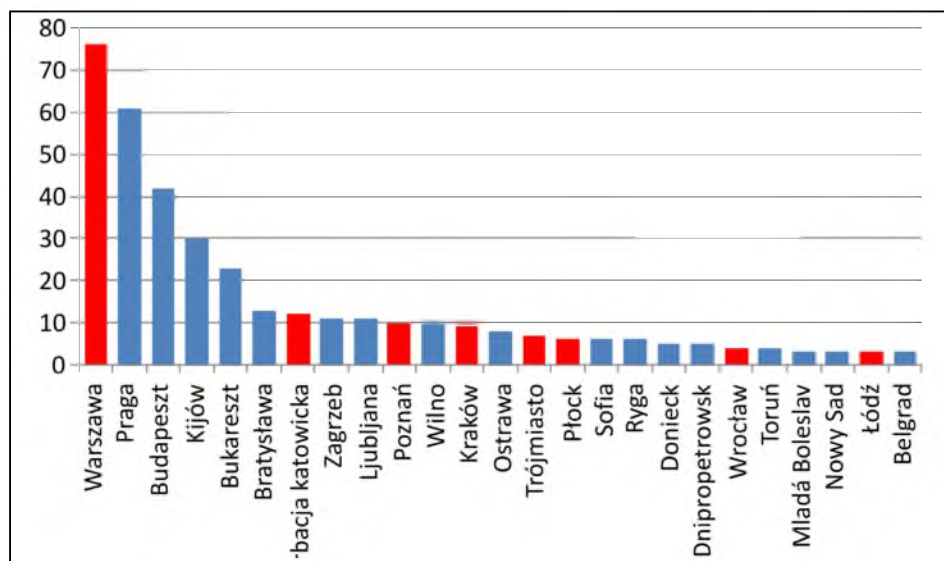
W celu określenia pozycji miasta, w oparciu o liczbę i potencjał zlokalizowanych na jego terenie firm, dokonano zliczenia ilości globalnych firm w poszczególnych miastach. W 2012 roku najwięcej firm zlokalizowanych było w Warszawie (76) i Pradze (61). Jednakże w przeliczeniu na liczbę mieszkańców aglomeracji w stolicy Polski, była to wartość 2,92 firm na 100 tys. mieszkańców, a w stolicy Republiki Czeskiej 3,10. Następnymi miastami według liczby firm międzynaro-

³⁰ R. Boschma, M. Hartog, *Merger and acquisition activity as driver of spatial clustering: The spatial evolution of the Dutch banking industry, 1850–1993*, „Economic Geography” 2014, 90(3), s. 247–266.

³¹ UE15 kraje, które były członkami UE przez 1 maja 2004 r: Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Luksemburg, Niemcy, Portugalia, Szwecja, Wielka Brytania oraz Włochy.

³² P. Raźniak, D. Nowotnik, *Pozycja gospodarcza miast...*, *op. cit.*

dowych były stolice: Budapeszt (42 firmy), Kijów (30 firm), Bukareszt (23 firm) i Bratysława (13 firm). Wysokie miejsce według liczby globalnych firm zajmuje konurbacja śląska, na której obszarze zlokalizowano 12 przedstawicielstw, czyli więcej niż na obszarze Zagrzebia i Lublany (11 firm). Również inne Polskie miasta, tj. Poznań, Kraków i Trójmiasto, znajdują się w czołówce lokalizacji siedzib międzynarodowych firm. Ranking 25 miast o największej ilości firm spośród analizowanych 134 obszarów metropolitalnych przedstawia ryc. 5.

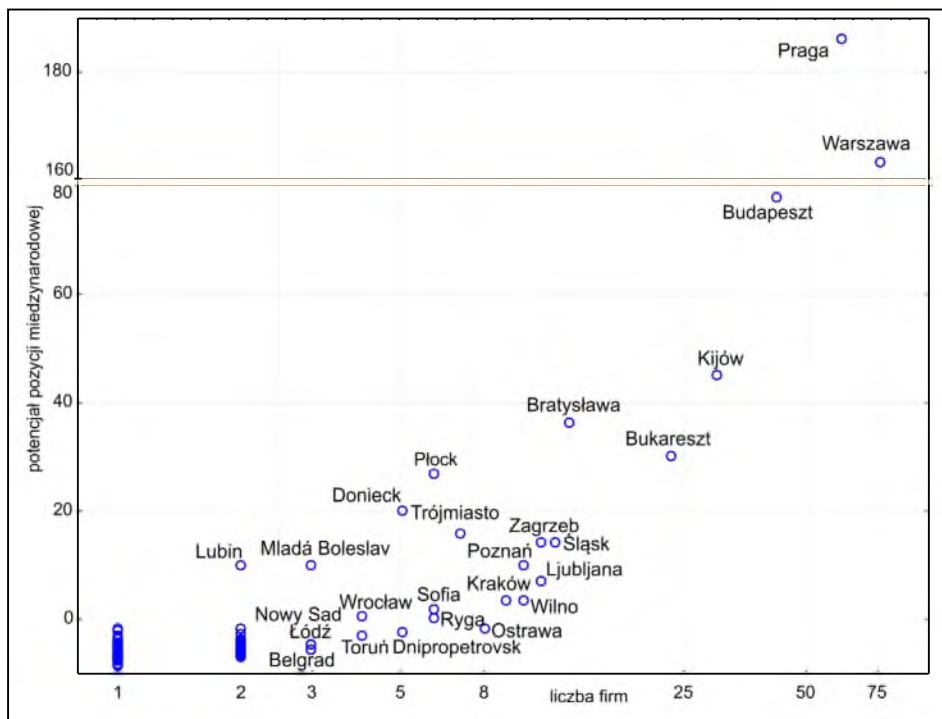


Ryc. 5 Miasta z największą liczbą siedzib firm międzynarodowych w 2012 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Deloitte Central Europe Top 500 report.

W 2012 r. największą wartość w regionie Europy Wschodniej odnotowała Praga (186,3) oraz Warszawa (163,2). Miasta te nie tylko posiadają największą liczbę globalnych firm, ale również firmy te posiadają największy potencjał współpracy międzynarodowej mierzony wielkością wskaźników finansowych i obrotów handlowych. Dominacja tych dwóch ośrodków jest bardzo wyraźna i pozostałe miasta posiadają wskaźnik poniżej 80 pkt. Według wielkości potencjału następnymi w kolejności są stołeczne miasta, tj. Budapeszt (77,9), Kijów (45,2), Bratysława (36,6) i Bukareszt (30,4). Wydaje się zatem, że jednym z głównych czynników przyciągających globalne firmy jest wielkość miasta oraz rozwinięte funkcje administracyjne i decyzyjne, a także funkcje usługowe, przemysłowe i naukowe. Inną grupą miast o wysokiej wartości wskaźnika potencjału są miasta przemysłowe. Jest to Płock, z wartością wskaźnika 27,1 (przemysł energetyczny), Donieck 20,2 (przemysł energetyczny), Trójmiasto – 15,9 (rynek finansowy i przemysł energetyczny) oraz aglomeracja śląska – 14,3 (przemysł

energetyczny i ciężki). Wysokie wartości wskaźnika, powyżej 10 pkt., mają Lubin, Poznań i Mładą Boleslav powiązane z przemysłem energetycznym, samochodowym oraz elektronicznym.



Ryc. Potencjał pozycji międzynarodowej miast w 2012 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Deloitte Central Europe Top 500 report.

Skądinąd można zauważyć, że największe powiązania międzynarodowe w Europie Wschodniej stanowią Warszawa i Praga. Pozostałe stolicy posiadają średnie lub słabe powiązania, jednak w ostatnich latach to w nich zaszły dynamiczne procesy globalizacji. Jednocześnie są to kraje, których gospodarki legitymują się niezbyt dużym potencjałem globalnego PKB oraz niezbyt dużą liczbą mieszkańców.

Region Europy Wschodniej jest znacznie słabiej rozwinięty niż kraje Europy Zachodniej, jednakże duży potencjał ludnościowy i niski PKB na osobę może być atrakcyjny dla inwestorów. Również niższe koszty pracy mogą być zachętą do ulokowania tutaj przedstawicielstw firm z innych części świata. O takim procesie mogą świadczyć duże powiązania międzynarodowe największych miast regionu, które w XXI wieku sukcesywnie się zwiększają. Również coraz bardziej zaznacza się obecność firm z tego regionu w gospodarce światowej, jednak mimo pozytywnej dynamiki nadal ich udział jest niewielki. Biorąc pod

uwagę Europę Wschodnią można mówić o regionalnych ośrodkach kontrolno-zarządczych, tworzonych przez największe korporacje regionu, umiejscowione w raporcie firmy Deloitte. Dominującą funkcję kontrolno-zarządczą posiadają: Praga, Warszawa, Budapeszt i Kijów³³. Jednocześnie, dzięki dużemu zróżnicowaniu sektorowemu największych korporacji, miasta te są odporne na ewentualny kryzys głównego sektora, który mógłby doprowadzić do spadku ich funkcji kontrolno-zarządczych³⁴.

Powyższe koncepcje i analizy odnoszą się do potencjału miast w danej chwili i biorą pod uwagę wartości mierników z badanego okresu. Można stwierdzić, że miasto dobrze rozwinięte gospodarczo nie musi utrzymywać swojej pozycji w stosunku do innych miast sytuacji kryzysu gospodarczego. Wysoka specjalizacja branżowa danego ośrodka może niekorzystnie odbić się na kondycji finansowej największych firm. Sposobem na zapobieżenie negatywnym skutkom kryzysu ekonomicznego może być jak największa dywersyfikacja sektora gospodarki miejskiej. W sytuacji, gdy kryzys dotyka część sektorów, miasto ma oparcie w pozostałych sektorach, które nie zareagowały na trudną sytuację. Dywersyfikacja sektorowa gospodarki miejskiej określona być może „efektem bociana”. W czasie kryzysu ekonomicznego, gdy jeden lub kilka sektorów przestaje wspierać gospodarkę miasta, pozostaje jeszcze druga „noga” – czyli sektory, które oparły się kryzysowi, a które utrzymają względną stabilizację miasta w tym zakresie³⁵.

Podsumowanie

W niniejszym opracowaniu dokonano przeglądu najważniejszych koncepcji miast na arenie międzynarodowej, ze szczególnym uwzględnieniem tych, które zlokalizowane są w Europie Wschodniej. Najwięcej siedzib zarządów firm, z analizowanego raportu firmy Deloitte, znajduje się w Warszawie, Pradze, Budapeszcie i Kijowie. Mimo znaczącej dominacji Warszawy w tym względzie, to Praga posiada większy potencjał międzynarodowy wyrażony wynikami finansowymi firm. Wynika to z lepszej kondycji finansowej firm czeskich. Znaczna liczba miast Europy Wschodniej posiada powiązania międzynarodowe, jednak ich potencjał gospodarczy i liczba siedzib zarządów największych firm światowych jest stosunkowo niewielka. Z tego powodu nie występują tutaj ośrodki pełniące funk-

³³ P. Raźniak, S. Dorocki, A. Winiarczyk-Raźniak, *Eastern European cities as command and control centres in time of economic crisis*, „Acta Geographica Slovenica” 2018, 58(1): <http://dx.doi.org/10.3986/AGS.3124> (w druku).

³⁴ P. Raźniak, S. Dorocki, A. Winiarczyk-Raźniak, M. Płaziak, A.I. Szymańska, *Dynamika zmian pozycji miast Europy Środkowo-Wschodniej w aspekcie potencjalnego kryzysu dominującego sektora*, „Ekonomista”, 2017(1), s. 67–83.

³⁵ P. Raźniak, S. Dorocki, A. Winiarczyk-Raźniak, *Permanence of Economic Potential of Cities Based on Sector Development*, „Chinese Geographical Sciences” 2017, 1(27), s. 123–136.

cje kontrolno-zarządcze w gospodarce światowej. Pozytywnym aspektem jest natomiast wzrost znaczenia największych firm tego regionu na arenie międzynarodowej, zwłaszcza w kontekście spadku znaczenia korporacji zlokalizowanych w krajach Europy Zachodniej. W skali światowej dominują ośrodki zlokalizowane w Ameryce Północnej, Europie Zachodniej i Azji Południowo-Wschodniej, zarówno jeżeli chodzi o koncepcję *global city*, *world city*, jak i funkcje kontrolno-zarządcze miast. W Europie Wschodniej zlokalizowanych jest stosunkowo dużo ośrodków, które można zaliczyć do *world cities* (Warszawa, Praga, Budapeszt, Kijów, Bukareszt, Bratysława, Sofia, Ryga, Zagrzeb, Tallin, Lubljana, Kraków), jedynie 3 miasta są *global cities* (Warszawa, Praga, Budapeszt). Niestety tylko Warszawa posiada funkcje kontrolno zarządcze w skali światowej.

Wzrastające powiązania międzynarodowe niekoniecznie mogą być pozytywne w świetle pojawiających się kryzysów gospodarczych. W analizowanym regionie dominują filie dużych koncernów i w przypadku kłopotów centrali mogą być likwidowane, np. te znajdujące się z Europy Wschodniej. Bardziej pożądanym procesem byłoby zwiększenie funkcji kontrolno-zarządczych firm z siedzibą zarządu w badanym regionie, dzięki którym mogłyby odgrywać znaczącą rolę w gospodarce światowej.

Przemysław Rup

mgr, Biuro Doradztwa Podatkowego i Księgowości w Krakowie

ASPEKTY PRAWNE I RACHUNKOWE KLASYFIKACJI ORAZ WYCENY NIERUCHOMOŚCI W JEDNOSTKACH SEKTORA FINANSÓW PUBLICZNYCH

Streszczenie

Artykuł poświęcony jest złożonej problematyce gospodarowania nieruchomościami w sektorze publicznym. Kluczowe znaczenie dla racjonalnego gospodarowania nieruchomościami przez jednostki samorządu terytorialnego i jednostki państwowego sektora finansów publicznych ma wycena i klasyfikacja nieruchomości, co stanowi przedmiot analizy w artykule. W tej analizie wykazano różnice w klasyfikacji i wycenie nieruchomości w prawie i w rachunkowości, co w szczególności dotyczy sektora finansów publicznych, ponieważ jest on objęty obowiązkiem stosowania, obok unormowań ogólnych Kodeksu Cywilnego, także szczegółowych regulacji przedstawionych w ustawie z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami. Jednakże wycena dla potrzeb gospodarki nieruchomościami jest odrębną od wyceny rachunkowej, a jej wyniki nie mogą być automatycznie przekładane na ewidencję księgową. Każdorazowe przełożenie na wycenę rachunkową wyceny nieruchomości, przeprowadzone przez rzeczoznawcę dla celów gospodarki nieruchomościami, byłoby możliwe w przypadku nieruchomości zaklasyfikowanych do inwestycji (w znaczeniu tego słowa przyjętym w ustawie o rachunkowości), jednak w jednostkach budżetowych, samorządowych zakładach budżetowych oraz państwowych i samorządowych osobach prawnych (innych niż spółki kapitałowe) nieruchomości inwestycyjne nie występują, w każdym razie system normatywny rachunkowości budżetowej nie upoważnia do wprowadzenia takiej kategorii do rachunkowości tych jednostek.

Słowa kluczowe: wycena nieruchomości w sektorze finansów publicznych, rachunkowość nieruchomości, gospodarka nieruchomościami w sektorze finansów publicznych

Legal and account aspects of classification and pricing of properties in public finance sector units

Abstract

The paper is devoted to the complex topic of real estate management in the public sector. The appraisal and classification of real estate is of key importance to a rational real estate management by local government units and national public finance sector units, which is the subject of analysis in the article. The analysis has shown the differences in the classification and appraisal of real estate in law and accounting, which concerns, in particular, the public finance sector. This sector is subject to the application, apart from general regulations of the Civil Code, the detailed regulations included in the Real Estate Management Act of August 21, 1997. The appraisal for real estate management is separate from balance sheet valuation and its results do not automatically correspond to the bookkeeping register. However, each correlation of real estate appraisal to balance sheet valuation made by an appraiser for the purposes of real estate management would be possible for real estate classified for investment (as specified in the Accounting Act), but in budget units, local government budgetary establishments as well as national and local government legal entities (other than limited companies) investment properties do not exist; in any case, the normative system of budget accounting does not allow for the introduction of such a category in the accountancy of these units.

Key words: real estate appraisal in the public finance sector, real estate accounting, real estate management in the public finance sector

Wprowadzenie

Gospodarowanie nieruchomościami w sektorze publicznym ma kluczowe znaczenie z punktu widzenia zaspokojenia potrzeb społecznych. Aby jednostki samorządu terytorialnego mogły racjonalnie gospodarować majątkiem komunalnym muszą posiadać rzetelne informacje o stanie tego majątku.

W związku z tym niezbędna jest ich wycena i klasyfikacja, jako warunek ich efektywnego wykorzystania. Gospodarowanie nieruchomościami komunalnymi jest procesem skomplikowanym i uregulowanym licznymi aktami normatywnymi. Zgodnie z ustawą z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, gospodarowanie nieruchomościami komunalnymi polega na prowadzeniu ewidencji nieruchomości, ich wycenie, sporządzaniu planów korzystania z nich, ochronie albo zabezpieczeniu nieruchomości przed ich uszkodzeniem lub zniszczeniem¹. Ponadto pojęcie to obejmuje zbywanie nieruchomości, ustalanie i windykację należności z tytułu dzierżawy oraz najmu mienia, dokonanie podziału czy scaleń nieruchomości oraz podejmowaniu czynności sądowych w sprawach spornych związanych z nieruchomościami².

Związki pomiędzy gospodarką nieruchomościami i rachunkowością nieruchomości powinny być bezpośrednie oraz jednoznaczne, gdyż rachunkowość zajmuje się odzwierciedleniem obrotu i wykorzystania nieruchomości w kategoriach finansowych. O jakości tych związków decyduje zgodność unormowań gospodarki nieruchomościami z zasadami rachunkowości stosowanymi w obszarze

¹ Dz.U. II, Tekst jedn. z 2004 r., nr 261 poz. 2603 z późn. zm.

² Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, Dz.U. 1997 nr 115 poz. 741.

ewidencji i sprawozdawczości nieruchomości. Przedmiotem niniejszego artykułu jest wykazanie różnic w klasyfikacji i wycenie nieruchomościami w prawie i w rachunkowości, co w szczególności dotyczy sektora finansów publicznych, ponieważ jest on objęty obowiązkiem stosowania, obok unormowań ogólnych Kodeksu cywilnego, także szczegółowych regulacji przedstawionych w ustawie z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami³.

Klasyfikacja nieruchomości w prawie i w rachunkowości

W polskim systemie prawnym pojęcie **nieruchomości** ma różny zakres znaczeniowy. W prawie cywilnym, w art. 46. § 1 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeksu cywilnego przyjęto, że nieruchomości są częściami powierzchni ziemskiej stanowiącymi odrębny przedmiot własności (grunty), jak również budynki trwale z gruntem związane lub części takich budynków, jeżeli na mocy przepisów szczególnych stanowią odrębny od gruntu przedmiot własności. Tak więc, w prawie cywilnym nieruchomościami są obiekty wchodzące w skład trzech kategorii, a mianowicie do nieruchomości zaliczane są nieruchomości gruntowe, budynki i wyodrębnione lokale w budynkach. Jak z tego wynika przedstawiona w prawie cywilnym definicja nieruchomości nie obejmuje budowli, którymi są m.in. obiekty infrastruktury technicznej i hydrotechnicznej, mosty i drogi). Budowle, których szczegółową definicję przyjęto w ustawie z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane, w prawie cywilnym mają zaledwie status części składowych nieruchomości gruntowych. Status „składowych rzeczy” określono w § 1 i § 2 art. 47 ustawy Kodeks cywilny ustalając, że „część składowa rzeczy nie może być odrębnym przedmiotem własności i innych praw rzeczowych” oraz „częścią składową rzeczy jest wszystko, co nie może być od niej odłączone bez uszkodzenia lub istotnej zmiany całości albo bez uszkodzenia lub istotnej zmiany przedmiotu odłączonego”. Ponadto art. 48 ustawy Kodeks cywilny stanowi, że z zastrzeżeniem wyjątków w ustawie, przewidzianych m.in. w art. 46 ustawy kodeks cywilny, „do części składowych gruntu należą w szczególności budynki i inne urządzenia trwale z gruntem związane, jak również drzewa i inne rośliny od chwili zasadzenia lub zasiania”. W tym przepisie chodzi o budynki stanowiące części składowe, gdy nie zostały wyodrębnione z nieruchomości gruntowej, co ma być potwierdzone stosownym wpisem do ksiąg wieczystych. Jednocześnie art. 49 § 1 ustawy Kodeks cywilny wyłącza z części składowych nieruchomości gruntowych urządzenia, służące do doprowadzania lub odprowadzania płynów, pary, gazu, energii elektrycznej oraz inne urządzenia podobne, jeżeli wchodzą w skład przedsiębiorstwa⁴.

³ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny, tekst jednolity, Dz.U. z 2016 poz. 380.

⁴ W. Rup, *Rachunkowość nieruchomości w jednostkach sektora finansów publicznych*, Oddk Sp. z o.o., Gdańsk 2015, s. 27.

Wylączenie w polskim prawie cywilnym budowli ze składu samodzielnych nieruchomości może być uznane za problematyczne, jeśli weźmie się pod uwagę niekiedy bardzo wysoką wartość budowli, np. urządzeń hydrotechnicznych, które traktowane jako część składowa nieruchomości gruntowej wielokrotnie przewyższają wartość gruntu, na którym się znajdują. Funkcjonowanie takiego rozwiązania dowodzi, że w środowisku notariatu dominujące jest przekonanie, że traktowanie budowli, nawet o bardzo dużej wartości, jako części składowych nieruchomości gruntowych nie przeszkadza w realizacji procedur prawnych związanych z potwierdzeniem stanu prawnego, poprzez wpis do księgi wieczystej nieruchomości gruntowych i ujawnieniu w nich części składowych nieruchomości w postaci budowli, a przy zmianie własności budowli stosuje się przepisy w formie aktu notarialnego dla czynności dotyczącej obrotu nieruchomościami gruntowymi, na których postawione są budowle. W aktach notarialnych, jako części składowe nieruchomości wymienia się budowle, co gwarantuje bezpieczeństwo obrotu takimi składnikami majątkowymi. Pomimo tego występuje dysproporcja pomiędzy wysoką niekiedy wartością budowli a ich znaczeniem prawnym, mogąca mieć wpływ na jakość obrotu nieruchomościami. Technicznie wydzielenie budowli z nieruchomości gruntowych, jako odrębnych nieruchomości, nie byłoby żadnym problemem, podobnie jak wyodrębnienie budynków z nieruchomości gruntowych, jednak rozstrzygają obowiązujące unormowania prawa cywilnego niepozwalające na taką klasyfikację budowli. Postęp techniczny i rozwój technologii budowlanej pozwala tworzyć obiekty architektoniczne spełniające jednocześnie wiele funkcji, m.in. budowli i budynku o różnym zakresie własności, co może świadczyć jednak o potrzebie wyodrębnienia budowli będącej przedmiotem odrębnej własności z nieruchomości gruntowej.

Do definicji nieruchomości obowiązującej w prawie cywilnym nawiązuje definicja nieruchomości gruntowych przedstawiona w art. 4 pkt. 1 ustawy z dnia 21 sierpnia 1977 r. o gospodarce nieruchomościami (tj. Dz.U. z 2015 r. poz. 1774), w myśl której przez nieruchomości gruntowe należy rozumieć „grunt wraz z częściami składowymi, z wyłączeniem budynków i lokali, jeżeli stanowią odrębny przedmiot własności”. W przepisach tej ustawy odrębnymi od gruntu nieruchomościami mogą być także tylko budynki i lokale⁵.

Ustawa z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych (tekst jednolity Dz.U. z 2014 r. poz. 849) w art. 3 stanowi, że podatkiem od nieruchomości opodatkowane są także budowle, jednak wprowadza jednoznaczne rozróżnienie pomiędzy nieruchomościami i budowlami, określając te drugie obiektami budowlanymi. W ten sposób zachowano zgodność klasyfikacji nieruchomości z kodeksem cywilnym i objęto budowle podatkiem od nieruchomości, chociaż w myśl przepisów ustawy z dnia 12 stycznia 1991 r. o podatkach i opłatach lokalnych – nie są nieruchomościami.

⁵ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1977 r. o gospodarce nieruchomościami (Dz.U. z 2015 r., poz. 1774).

Podejście odmienne do znaczenia nieruchomości przyjęto w art. 3 ust. 1 pkt 15 ustawy o rachunkowości (t.j. Dz.U. z 2013 r. poz. 330) określając, że do nieruchomości zalicza się: grunty, prawo użytkowania wieczystego gruntu, budowle i budynki, a także będące odrębną własnością lokale, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego oraz spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego⁶.

O wartości nieruchomości decydują korzyści, jakie można z niej uzyskać w wyniku prowadzonej działalności gospodarczej lub w wyniku innych korzyści, które przynosi aktualnie lub może przynieść w przyszłości. Nieruchomości są specyficznym towarem na rynku, z powodu dwóch cech: trwałości w miejscu i stosunkowo niewielkiej zmienności w czasie. Trwałość nieruchomości w miejscu oznacza, że podaż nieruchomości gruntowych jest w zasadzie stała w określonym czasie, a jej zwiększenie wymaga poniesienia wysokich nakładów.

Względna trwałość nieruchomości w czasie oznacza konieczność prac remontowych, adaptacyjnych, modernizacyjnych nieruchomości budowlanych, a nie zastępowanie jednego obiektu innym.

Do innych cech specyficznych nieruchomości można ponadto zaliczyć niepodzielność, np. trwałe połączenie budynków z gruntem. Mają one lokalny charakter, można je opodatkować. W przypadku nieruchomości zabudowanej występują trudności z jej podziałem (gruntu), jej wartość może się zwiększać o tzw. naniesienia, a więc o zlokalizowane na niej budynki i budowle. Ponadto każda nieruchomość posiada właściciela. Nieruchomości ze względu na swój trwały charakter, w odróżnieniu od innych aktywów obrotowych, nie można w każdym momencie zbyć, ponieważ procedura ich sprzedaży jest uregulowana przepisami prawa⁷.

Rynek nieruchomości rozpatrywany jest w wielu aspektach. Jako kategoria ekonomiczna może być rozumiany jako przestrzeń, w której nabywcy i sprzedający mogą dokonać wymiany dóbr. Jest to mechanizm praw wzajemnego oddziaływania na siebie popytu, podaży i ceny. Przez rynek nieruchomości można rozumieć „ogół warunków, w których odbywa się transfer praw do nieruchomości, na podstawie zawieranych umów stwarzających wzajemne prawa i obowiązki, związane z władaniem nieruchomościami”⁸.

W sektorze finansów publicznych niekiedy występują trudności w ustaleniu stanu prawnego niektórych nieruchomości, które faktycznie zajmuje gmina, co dotyczy niektórych dróg będących w posiadaniu gmin. Sprawa własności gruntów zajmowanych pod drogi publiczne, do których zalicza drogi krajowe, wojewódzkie i gminne, została uregulowana przez art. 73 ust. 1 ustawy z dnia 13 października 1998 r. Przepisy wprowadzające ustawy reformujące admini-

⁶ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jednolity Dz.U. z 2013 r., poz. 330.

⁷ J. Kotlińska, *Finansowe aspekty gospodarki nieruchomościami komunalnymi w Polsce (na przykładzie dużych miast)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009, s. 57–58.

⁸ E. Kucharska-Stasiak, *Nieruchomość w gospodarce rynkowej*, PWN, Warszawa 2006, s. 39.

stracę publiczną (Dz.U. Nr 133, poz. 872, z późn. zm.)⁹ regulowały ją w ten sposób, że nieruchomości, które w dniu 31 grudnia 1998 r. pozostawały we władaniu Skarbu Państwa lub jednostek samorządu terytorialnego (a zatem także gmin) i nie stanowiły ich własności, a zostały zajęte pod drogi publiczne, z dniem 1 stycznia 1999 r., stały się z mocy prawa własnością Skarbu Państwa lub właściwych jednostek samorządu terytorialnego za odszkodowaniem. Dla skutecznego załatwienia sprawy przejęcia własności gruntów pod drogami gminnymi konieczna była decyzja wojewody, na podstawie której można było dokonać stosownego wpisu do ksiąg wieczystych. Inny jest stan prawny dróg wewnętrznych, nie zaliczanych do dróg publicznych, a więc nie objętych przepisami art. 73 ust. 1 ustawy z dnia 13 października 1998 r. Przepisy wprowadzające ustawy reformujące administrację publiczną wiele dróg wewnętrznych w gminach, którymi są drogi dojazdowe, wewnętrzne, osiedlowe, jest położonych na gruntach o nieuregulowanym stanie prawnym i dla których w ewidencji gruntów i budynków wpisano gminę jako „władający”. Różne mogą być przyczyny braku udokumentowania stanu prawnego, m.in. zaginięcie ksiąg wieczystych lub niedokonanie ich założenia; księga wieczysta została założona bądź też istnieje, ale ostatniego wpisu dokonano w okresie międzywojennym, natomiast termin „władający” jest konstrukcją prawną z poprzedniego systemu społeczno-politycznego, respektowaną obecnie jako stan faktyczny nieruchomości. Uznanie gminy za posiadacza samoistnego takich nieruchomości, czyli podmiot, który włada nieruchomością, jak jej właściciel, może skutkować przejęciem jej przez gminę przez zasiedzenie, ale też nakłada obowiązki z tytułu podatku od nieruchomości ciężące na posiadaczu samoistnym. Pomimo upływu czasu w dalszym ciągu toleruje się posługiwanie tymczasową konstrukcją prawną „władający” – w stosunku do nieruchomości o nieuregulowanym stanie prawnym, a odpowiedzialne organy administracji nie planują jej uregulowania prawnego licząc na samoczynne rozwiązanie problemu przez zasiedzenie lub nabycie prawa własności przez gminy od prawowitych właścicieli. Takie stanowisko wynika z odpowiedzi podsekretarza stanu w Ministerstwie Sprawiedliwości na interpelację poselską nr 7223 z dnia 23 sierpnia 2012 r. Jednak funkcjonowanie konstrukcji prawnej „władający” wywołuje wiele kontrowersji, m.in. rozstrzygnięcia wymaga kwestia, czy zaliczyć grunty będące we władaniu gminy do gminnego zasobu nieruchomości? Czy ująć takie grunty w ewidencji księgowej urzędu gminy? Z punktu widzenia rachunkowości grunty, którymi gospodaruje gmina, jako „władający”, można uznać za spełniające warunek pozostawiania pod kontrolą urzędu gminy, więc można zakwalifikować do jego aktywów i wykazać w księgach rachunkowych, natomiast zaliczenie do zasobu nieruchomości gminy nie jest możliwe, gdyż grunty, dla których gmina jest „władającym” nie spełniają przesłanek zaliczania do zasobu nieruchomości¹⁰.

⁹ Ustawa z dnia 13 października 1998 r. przepisy wprowadzające ustawy reformujące administrację publiczną, Dz.U. z 1998 r., nr 133, poz. 872.

¹⁰ Odpowiedź podsekretarza stanu w Ministerstwie Sprawiedliwości na interpelację poselską nr 7223 z dnia 23 sierpnia 2012 r.

Przez zasób nieruchomości rozumie się nieruchomości, stanowiące odpowiednio przedmiot własności Skarbu Państwa, gminy, powiatu lub województwa, i które nie zostały oddane w użytkowanie wieczyste, oraz nieruchomości będące przedmiotem użytkowania wieczystego Skarbu Państwa, gminy, powiatu lub województwa. Państwowe i samorządowe osoby prawne gospodarują nieruchomościami, które im przydzielono z zasobu nieruchomości, co wiązało się ze zmniejszeniem tego zasobu oraz nabytymi nieruchomościami, jak również gruntami przejętymi w wieczyste użytkowanie. Państwowe i samorządowe osoby prawne mogą także gospodarować nieruchomościami stanowiącymi odpowiednio własność Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego, na podstawie wieczystego użytkowania, najmu, dzierżawy lub użyczenia. Jak wynika z powyższego, przedmiotem gospodarki nieruchomościami w jednostkach sektora finansów publicznych są nieruchomości stanowiące zasób nieruchomości Skarbu Państwa oraz jednostek samorządu terytorialnego, a także nieruchomości będące własnością lub objęte w wieczyste użytkowanie przez państwowe albo samorządowe osoby prawne¹¹.

W rachunkowości nieruchomości są składnikami majątkowymi, zaliczanymi do rzeczowych aktywów trwałych i zrównanych z nimi, czyli do środków trwałych, dla których przewidywany okres ekonomicznej użyteczności jest dłuższy niż rok i są kompletne, zdadne do użytku oraz przeznaczone na potrzeby jednostki. Do nieruchomości, zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 15 ustawy o rachunkowości, zalicza się w szczególności: grunty, prawo użytkowania wieczystego gruntu, budowle i budynki, a także będące odrębną własnością lokale, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu mieszkalnego oraz spółdzielcze prawo do lokalu użytkowego. Wobec powyższego, w rachunkowości budowle są nieruchomościami, co jest uzasadnione ich charakterystyką ekonomiczną, a obiekty zaliczane do budowli bardzo często mają wysoką wartość. Charakterystyka ekonomiczna budowli polega między innymi na bardzo długim okresie ich użytkowania, porównywalnym z budynkami, oraz bardzo niskim stopniu płynności. Te czynniki, które charakteryzują budowle, mają wpływ na strukturę bilansową aktywów jednostki i ocenę sytuacji ekonomicznej jednostki.

Szczegółową klasyfikację środków trwałych zaliczanych do budynków i budowli posiada także ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane (tekst jednolity Dz.U. z 2013 r., poz. 1409), która definiuje i klasyfikuje obiekty budowlane, w sposób następujący: „Ilekroć w ustawie jest mowa o¹²:

- 1) obiekcie budowlanym – należy przez to rozumieć:
 - a) budynek wraz z instalacjami i urządzeniami technicznymi,
 - b) budowlę stanowiącą całość techniczno-użytkową wraz z instalacjami i urządzeniami,
 - c) obiekt małej architektury;

¹¹ *Gospodarowanie gminnymi zasobami nieruchomości*, red. R. Wiśniewski, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego w Olsztynie, Olsztyn 2008, s. 31–32.

¹² Ustawa z dnia 7 lipca 1994 r. Prawo budowlane, Dz.U. z 1994 r., Nr 89, poz. 414.

- 2) budynku – należy przez to rozumieć taki obiekt budowlany, który jest trwale związany z gruntem, wydzielony z przestrzeni za pomocą przegród budowlanych oraz posiada fundamenty i dach;
- 2a) budynku mieszkalnym jednorodzinnym – należy przez to rozumieć budynek wolno stojący, albo budynek w zabudowie bliźniaczej, szeregowej lub grupowej, służący zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych, stanowiący konstrukcyjnie samodzielną całość, w którym dopuszcza się wydzielenie nie więcej niż dwóch lokali mieszkalnych albo jednego lokalu mieszkalnego i lokalu użytkowego o powierzchni całkowitej nieprzekraczającej 30% powierzchni całkowitej budynku;
- 3) budowli – należy przez to rozumieć każdy obiekt budowlany niebędący budynkiem lub obiektem małej architektury, jak: obiekty liniowe, lotniska, mosty, wiadukty, estakady, tunele, przepusty, sieci techniczne, wolno stojące maszty antenowe, wolno stojące trwale związane z gruntem urządzenia reklamowe, budowle ziemne, obronne (fortyfikacje), ochronne, hydrotechniczne, zbiorniki, wolno stojące instalacje przemysłowe lub urządzenia techniczne, oczyszczalnie ścieków, składowiska odpadów, stacje uzdatniania wody, konstrukcje oporowe, nadziemne i podziemne przejścia dla pieszych, sieci uzbrojenia terenu, budowle sportowe, cmentarze, pomniki, a także części budowlane urządzeń technicznych (kotłów, pieców przemysłowych, elektrowni wiatrowych, elektrowni jądrowych i innych urządzeń) oraz fundamenty pod maszyny i urządzenia, jako odrębne pod względem technicznym części przedmiotów składających się na całość użytkową;
- 3a) obiekcie liniowym – należy przez to rozumieć obiekt budowlany, którego charakterystycznym parametrem jest długość, w szczególności droga wraz ze zjazdami, linia kolejowa, wodociąg, kanał, gazociąg, ciepłociąg, rurociąg, linia i trakcja elektroenergetyczna, linia kablowa nadziemna i umieszczona bezpośrednio w ziemi, podziemna, wał przeciwpowodziowy oraz kanalizacja kablowa, przy czym kable w niej zainstalowane nie stanowią obiektu budowlanego lub jego części ani urządzenia budowlanego;
- 4) obiekcie małej architektury – należy przez to rozumieć niewielkie obiekty, a w szczególności:
 - a) kultu religijnego, jak: kapliczki, krzyże przydrożne, figury,
 - b) posągi, wodotryski i inne obiekty architektury ogrodowej,
 - c) użytkowe służące rekreacji codziennej i utrzymaniu porządku, jak: piaskownice, huśtawki, drabinki, śmietniki;
- 5) tymczasowym obiekcie budowlanym – należy przez to rozumieć obiekt budowlany przeznaczony do czasowego użytkowania w okresie krótszym od jego trwałości technicznej, przewidziany do przeniesienia w inne miejsce lub rozbiórki, a także obiekt budowlany niepołączony trwale z gruntem,

jak: strzelnice, kioski uliczne, pawilony sprzedaży ulicznej i wystawowe, przykrycia namiotowe i powłoki pneumatyczne, urządzenia rozrywkowe, barakowozy, obiekty kontenerowe”.

Przepisy ustawy Prawo budowlane charakteryzują i systematyzują całe spektrum obiektów budowlanych, które w rachunkowości zaliczane są do środków trwałych – nieruchomości (poza pewnymi wyjątkami z zakresu tymczasowych obiektów budowlanych). Ponadto klasyfikacja obiektów budowlanych (nieruchomości) jako środków trwałych jest oparta na szczegółowych unormowaniach klasyfikacji środków trwałych, wprowadzonej rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 10 grudnia 2010 r. w sprawie Klasyfikacji Środków Trwałych (KŚT) (Dz.U. Nr 242, poz. 1622). Klasyfikacja Środków Trwałych jest usystematyzowanym zbiorem obiektów majątku trwałego, służącym m.in. do celów ewidencyjnych, ustalaniu stawek odpisów amortyzacyjnych oraz badań statystycznych. Rozporządzenie zawiera taką samą definicję nieruchomości jak przytoczona wyżej definicja nieruchomości w ustawie o rachunkowości, natomiast przedstawiona w załączniku do rozporządzenia KŚT posiada trójstopniową strukturę. Pierwszym stopniem podziału są grupy, drugim stopniem podgrupy oznaczone symbolami dwucyfrowymi, natomiast trzecim stopniem podziału są rodzaje oznaczone symbolami trzycyfrowymi.

Wycena nieruchomości

Jednym z ważniejszych elementów operacji z udziałem nieruchomości jest ich wycena. Prawidłowa wycena nieruchomości, będących przedmiotem obrotu, zapewnia ekwiwalentność transakcji wymiany. Jednocześnie istotne jest ujęcie nieruchomości w księgach rachunkowych w cenie odzwierciedlającej jej rzeczywistą wartość, dla podmiotu prowadzącego ewidencję rachunkową. Wycena nieruchomości w jednostkach sektora finansów publicznych prowadzona jest odrębnie dla dwóch rodzajów ich działalności. Pierwszym obszarem działalności jest gospodarka nieruchomościami wraz z opodatkowaniem nieruchomości. W ramach gospodarki nieruchomościami wycena wiąże się z operacjami (pozyskania lub przekazania) przeprowadzanymi na nieruchomościach oraz realizacją dochodów z wykorzystania nieruchomości. Drugim obszarem działalności, w którym wykorzystuje się wycenę nieruchomości jest rachunkowość nieruchomości, czyli ujęcie ich w księgach rachunkowych oraz prezentacja w sprawozdaniach finansowych. W obu obszarach działalności inne są zasady wyceny oraz cele, dla których prowadzi się wycenę. Jednak wyniki wyceny nieruchomości, ustalone według technik obowiązujących w gospodarce nieruchomości, mogą być wykorzystane do wyceny niektórych operacji w rachunkowości.

Uregulowania wyceny nieruchomości zawiera Dział IV. „Wycena nieruchomości” w ustawie z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami,

w którym przedstawiono rodzaje wyceny, sposoby jej przeprowadzania oraz cele do jakich może być wykorzystana.

Wycena nieruchomości polega na określeniu wartości nieruchomości, jako przedmiotu własności i innych praw do nieruchomości. Szczególnym rodzajem wyceny nieruchomości jest powszechna taksacja nieruchomości, w wyniku której następuje ustalenie wartości katastralnej nieruchomości¹³.

W przypadkach określonych przepisami ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, do operacji związanych z gospodarką nieruchomości, takich jak sprzedaż nieruchomości, jej zamiana, ustanowienie trwałego zarządu i innych, potrzebna jest wycena nieruchomości. Taka wycena, zgodnie z wymaganiami art. 7 ustawy, przeprowadzona może być tylko przez uprawnionego rzeczoznawcę, który w sprawie wyceny nieruchomości opracowuje operat szacunkowy. Jednak zagadnienia wyceny nieruchomości w gospodarce nieruchomościami nie są wolne od problemów, takich jak: stosowania cen i wartości nieruchomości w kategoriach brutto lub netto, czyli bez naliczonego podatku VAT. Przy rozwiązywaniu problemów wyceny i interpretacji przepisów odwoływających się do cen i wartości nieruchomości stosuje m.in. orzecznictwo sądowe w tej sprawie, jak również utrwalone poglądy środowiska eksperckiego (rzeczoznawców). Dominującym poglądem jest twierdzenie, że wartość nieruchomości w operacie szacunkowym przedstawia się w kategoriach netto, czyli bez podatku VAT. Taki pogląd tylko częściowo można uzasadnić przepisami rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego (Dz.U. Nr 207, poz. 2109 z późn. zm.) zalecającego zachowanie porównywalności wyceny, poprzez eliminowanie obciążeń płatnościami niezapewniającymi jednoznaczności wyceny.

Ze stwierdzenia, że wartość nieruchomości podana w operacie szacunkowym jest wartością netto nie można jednak wyprowadzić jednoznacznego wniosku, że przepisy ustawy o gospodarce nieruchomościami posługują się terminem „wartość nieruchomości” w kategoriach netto za każdym razem. Pomimo dużej niejednoznaczności pojęć stosowanych w ustawie z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, jej przepisy od wartości nieruchomości odróżniają cenę nieruchomości, która jest ustalana na podstawie wartości nieruchomości.

Według art. 3 ust.1 pkt 1 ustawy z dnia 9 maja 2014 r. o informowaniu o cenach towarów i usług (Dz.U. z 2014 r. poz. 915) przez cenę rozumieć należy „wartość wyrażoną w jednostkach pieniężnych, którą kupujący jest obowiązany zapłacić przedsiębiorcy za towar lub usługę”, natomiast art. 3 ust. 2 ww. ustawy stanowi, że „w cenie uwzględnia się podatek od towarów i usług oraz podatek akcyzowy, jeżeli na podstawie odrębnych przepisów sprzedaż towaru (usługi) podlega obciążeniu podatkiem od towarów i usług lub podatkiem akcyzowym. Przez cenę rozumie się również stawkę taryfową”. Przytoczone przepisy wska-

¹³ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1977 r. o gospodarce nieruchomościami, tekst jednolity Dz.U. z 2015 r., poz. 1774.

zują, że cena obejmuje podatek od towarów i usług, który nie jest składnikiem wartości nieruchomości określonej w operacie szacunkowym. Chociaż pojęcia i określenia zdefiniowane w jednym akcie prawnym mają tylko pomocnicze zastosowanie do terminów używanych w innym akcie prawnym, w tym przypadku w ustawie z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami przyjmuje się, że przepisy ustawy o gospodarce nieruchomościami posługują się pojęciem „ceny nieruchomości”, która jest ceną brutto (z podatkiem od towarów i usług)¹⁴.

Podane wyżej zasady ustalania wartości i ceny nieruchomości nie mają charakteru bezwzględnie obowiązującego, gdyż w zależności od konkretnego przepisu mogą zmieniać znaczenie, czego przykładem jest art. 67 ust. 2 ustawy z dnia 21 sierpnia 1977 r. o gospodarce nieruchomościami, określający sposób ustalania ceny nieruchomości przy jej sprzedaży w sposób następujący:

- 1) cenę wywoławczą w pierwszym przetargu ustala się w wysokości nie niższej niż wartość nieruchomości;
- 2) cenę wywoławczą w drugim przetargu można ustalić w wysokości niższej niż wartość nieruchomości, jednak nie niższej niż 50% tej wartości;
- 3) cenę nieruchomości, którą jest obowiązany zapłacić jej nabywca, ustala się w wysokości ceny uzyskanej w wyniku przetargu;
- 4) jeżeli drugi przetarg zakończył się wynikiem negatywnym, cenę nieruchomości ustala się w rokowaniach z nabywcą w wysokości nie niższej niż 40% jej wartości.

W przypadku przytoczonego wyżej przepisu art. 67 ust. 2 ustawy z dnia 21 sierpnia 1977 r. o gospodarce nieruchomościami „cena nieruchomości” jest konfrontowana z „wartością nieruchomości”. Aby zachować porównywalność z ceną nieruchomości przyjmuje się, że w przepisach art. 67 ust. 2 „wartość nieruchomości” powinna być wyrażona w kategoriach brutto, czyli łącznie z należnym podatkiem VAT. Podobnie jak w przypadku innych przepisów ustawy z dnia 21 sierpnia 1977 r. o gospodarce nieruchomościami, cena oznacza cenę brutto (z podatkiem VAT), a wartość nieruchomości powinna być także traktowana w kategoriach brutto, gdy jest porównywana z ceną nieruchomości. Problemy z interpretacją pojęć *wartość* i *cena nieruchomości* można by rozwiązać określając w przepisach, czy chodzi o wartość i cenę w kategoriach (wymiarze) netto czy brutto, czyli łącznie z podatkiem VAT, czy bez podatku VAT. Takie rozwiązanie zastosowano skutecznie w ustawie o rachunkowości.

Przy sprzedaży nieruchomości w drodze bezprzetargowej, cenę nieruchomości ustala się w wysokości nie niższej niż jej wartość w wymiarze brutto, ale jeżeli nieruchomość jest sprzedawana w drodze bezprzetargowej, w celu realizacji roszczeń przysługujących na mocy ustawy z dnia 21 sierpnia 1977 r. o gospodarce nieruchomościami lub odrębnych przepisów, cenę nieruchomości ustala się w wysokości równej jej wartości brutto, o czym stanowią przepisy art. 67 ust. 3 i ust. 3a ustawy o gospodarce nieruchomościami. Jeśli nieruchomość

¹⁴ Ustawa z dnia 9 maja 2014 r. o informowaniu o cenach towarów i usług, Dz.U. z 2014 r., poz. 915.

jest sprzedawana w trybie bezprzetargowym na cele szczególne, podane w wyżej wymienionej ustawie, możliwe jest zastosowanie bonifikaty w ustaleniu ceny nieruchomości.

W gospodarce nieruchomościami (według art. 150 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami) stosuje się podane niżej warianty kategorii wartości nieruchomości:

- 1) wartość rynkową nieruchomości, które mogą być przedmiotem obrotu;
- 2) wartość odtworzeniową nieruchomości ustala się dla nieruchomości, które ze względu na rodzaj, obecne użytkowanie lub przeznaczenie nie są lub nie mogą być przedmiotem obrotu rynkowego, a także jeżeli wymagają tego przepisy szczególne;
- 3) wartość katastralną nieruchomości ustala się dla nieruchomości, w realizacji celów wynikających z przepisów o podatku od nieruchomości.

Wartość rynkową i odtworzeniową nieruchomości ustalają rzeczoznawcy majątkowi.

Wartością rynkową nieruchomości, według art. 151 ust. 1 ustawy, powinna być najbardziej prawdopodobną jej ceną, możliwą do uzyskania na rynku, określoną z uwzględnieniem cen transakcyjnych, przy przyjęciu następujących założeń:

- 1) strony umowy były od siebie niezależne, nie działały w sytuacji przymusowej oraz miały stanowczy zamiar zawarcia umowy;
- 2) upłynął czas niezbędny do wyeksponowania nieruchomości na rynku i do wynegocjowania warunków umowy.

Wartość odtworzeniowa nieruchomości, według art. 151 ust. 2 ustawy, jest równa kosztom jej odtworzenia, z uwzględnieniem stopnia zużycia.

Z kolei wartość katastralną nieruchomości stanowi wartość ustalona w procesie powszechnej taksacji nieruchomości.

Metodyka wyceny nieruchomości jest szeroko prezentowana w literaturze specjalistycznej i w oparciu o utrwalone i powszechnie akceptowane poglądy w tej literaturze wyrażane, znalazła swoje odzwierciedlenie także w przepisach ustawy z dnia 21 sierpnia 1977 r. o gospodarce nieruchomościami. Wyceny nieruchomości (art. 152 ust. 2 ustawy) dokonuje się przy zastosowaniu podejść: porównawczego, dochodowego lub kosztowego, albo mieszanego, zawierającego elementy podejść poprzednich.

Według art. 152 ust. 3 ustawy przy zastosowaniu podejścia porównawczego lub dochodowego określa się wartość rynkową nieruchomości. Jeżeli istniejące uwarunkowania nie pozwalają na zastosowanie podejścia porównawczego lub dochodowego, wartość rynkową nieruchomości określa się w podejściu mieszanym. Przy zastosowaniu podejścia kosztowego określa się wartość odtworzeniową nieruchomości.

W art. 153 ustawy o gospodarce nieruchomościami określono zasady przeprowadzenia wyceny według podejścia porównawczego, dochodowego i kosztowego.

wego. Ze względu na znaczenie charakterystyki poszczególnych metod wyceny przepisy art. 153 ww. ustawy przytoczono w całości:

„1. Podejście porównawcze polega na określeniu wartości nieruchomości przy założeniu, że wartość ta odpowiada cenom, jakie uzyskano za nieruchomości podobne, które były przedmiotem obrotu rynkowego. Ceny te koryguje się ze względu na cechy różniące nieruchomości podobne do nieruchomości wycenianej oraz uwzględnia się zmiany poziomu cen wskutek upływu czasu. Podejście porównawcze stosuje się, jeżeli są znane ceny i cechy nieruchomości podobnych do nieruchomości wycenianej.

Metoda cenowo-porównawcza jest podstawową metodą w obliczaniu wartości nieruchomości gruntowych. W przypadku, gdy transakcje w zakresie wyceny podobnej nieruchomości wystąpiły w niedostatecznej ilości lub nie wystąpiły wcale rzeczoznawca może korzystać z innych metod, jednak wartość gruntu powinna odzwierciedlać wartość rynkową na podstawie wyestymowanej wartości gruntów notowanych na innym obszarze¹⁵.

2. Podejście dochodowe polega na określaniu wartości nieruchomości przy założeniu, że jej nabywca zapłaci za nią cenę, której wysokość uzależnia od przewidywanego dochodu, jaki uzyska z nieruchomości. Stosuje się je przy wycenie nieruchomości przynoszących lub mogących przynosić dochód.

3. Podejście kosztowe polega na określaniu wartości nieruchomości przy założeniu, że wartość ta odpowiada kosztom jej odtworzenia, pomniejszonym o wartość zużycia nieruchomości. Przy podejściu tym określa się oddzielnie koszt nabycia gruntu i koszt odtworzenia jego części składowych¹⁶.

Metodyka wyceny nieruchomości w rachunkowości, odnośnie ustalania cen rynkowych nieruchomości, jest w większości przypadków taka, jak przytoczonych wyżej przepisach ustawy z dnia 21 sierpnia 1977 r. o gospodarce nieruchomościami, jednak zasady wyceny nieruchomości, podobnie jak innych składników aktywów, są zagadnieniem szerszym i zależą także od celu, jakiemu ma służyć wycena. W rachunkowości zasady wyceny zostały ściśle i precyzyjnie określone w 4 rozdziale: „Wycena aktywów i pasywów oraz ustalanie wyniku finansowego” ustawy o rachunkowości. W ewidencji nieruchomości prowadzonej na podstawie ustawy o rachunkowości w ogóle nie występują problemy ze stosowaniem cen i wartości nieruchomości w wymiarze brutto i netto.

W rachunkowości obowiązuje generalna zasada wyceny aktywów i pasywów określana kosztem historycznym, natomiast szczegółowe sposoby wyceny określono w ustawie o rachunkowości. Zgodnie z art. 28 tej ustawy rzeczowe aktywa trwałe, a więc również nieruchomości, wycenia się nie rzadziej niż na dzień bilansowy według cen nabycia lub kosztów wytworzenia, lub wartości przesza-

¹⁵ A. Hopfer, H. Jędrzejewski, R. Żróbek, S. Żróbek, *Wycena nieruchomości i przedsiębiorstw*, t. 1: *Szacowanie nieruchomości*, TWIGGER S.A., Warszawa 1994, s. 207.

¹⁶ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1977 r. o gospodarce nieruchomościami, t.j. Dz.U. z 2015 r., poz. 1774, art. 153.

cowanej (po aktualizacji wyceny środków trwałych), pomniejszonych o odpisy amortyzacyjne lub umorzeniowe, a także o odpisy z tytułu trwałej utraty wartości. Nieruchomości gruntowe, poza nielicznymi przypadkami, nie podlegają amortyzacji.

Cena nabycia, według art. 28 ust. 2 ustawy o rachunkowości, „to cena zakupu składnika aktywów, obejmująca kwotę należną sprzedającemu, bez podlegających odliczeniu podatku od towarów i usług oraz podatku akcyzowego, a w przypadku importu powiększona o obciążenia o charakterze publicznoprawnym oraz powiększona o koszty bezpośrednio związane z zakupem i przystosowaniem składnika aktywów do stanu zdatnego do używania lub wprowadzenia do obrotu, łącznie z kosztami transportu, jak też załadunku, wyładunku, składowania lub wprowadzenia do obrotu, a obniżona o rabaty, opusty, inne podobne zmniejszenia i odzyski. Jeżeli nie jest możliwe ustalenie ceny nabycia składnika aktywów, a w szczególności przyjętego nieodpłatnie, w tym w drodze darowizny – jego wyceny dokonuje się według ceny sprzedaży takiego samego lub podobnego przedmiotu”¹⁷.

Z kolei art. 28 ust. 8 ustawy o rachunkowości stanowi, że cena nabycia nieruchomości obejmuje niepodlegający odliczeniu podatek od towarów i usług, natomiast na koszt wytworzenia środków trwałych w budowie składa się ogół kosztów poniesionych przez jednostkę za okres budowy, montażu, przystosowania i ulepszenia, do dnia bilansowego lub przyjęcia do używania, w tym również: niepodlegający odliczeniu podatek od towarów i usług oraz podatek akcyzowy oraz koszt obsługi zobowiązań zaciągniętych w celu ich finansowania i związane z nimi różnice kursowe, pomniejszony o przychody z tego tytułu.

W ewidencji księgowej nieruchomości cena nabycia nieruchomości, która jest ceną ewidencyjną nieruchomości w księgach rachunkowych, obejmuje niepodlegający odliczeniu podatek VAT, a także opłaty notarialne i inne bezpośrednio związane z zakupem. Nie zalicza się do ceny nabycia nieruchomości wcześniej poniesionych kosztów związanych z wyceną nieruchomości i ekspertyzami dotyczącymi m.in. sposobu zagospodarowania nieruchomości.

Dodatkowo w ewidencji rachunkowej nieruchomości stosuje się pojęcia przedstawione w art. 28 ustawy o rachunkowości wykorzystywane do wyceny nieruchomości.

Ceną (wartością) sprzedaży netto składnika aktywów, według art. 28 ust. 5 ustawy, jest możliwa do uzyskania na dzień bilansowy cena jego sprzedaży, bez podatku od towarów i usług i podatku akcyzowego, pomniejszona o rabaty, opusty oraz inne podobne zmniejszenia i koszty związane z przystosowaniem składnika aktywów do sprzedaży, a także dokonaniem tej sprzedaży, a powiększoną o należną dotację przedmiotową.

¹⁷ Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r., tekst jednolity Dz.U. z 2013 r., poz. 330 z późn. zm.

Wartość godziwą ustaloną na dzień bilansowy stosuje się, jeżeli nie jest możliwe ustalenie ceny sprzedaży netto danego składnika aktywów, a przez którą art. 28 ust. 6 ustawy rozumie „kwotę, za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej, pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, niepowiązаныmi ze sobą stronami”. W ustalaniu wartości godziwej nieruchomości stosuje się zasady wyceny nieruchomości podane w art. 153 ustawy o gospodarce nieruchomościami, zwłaszcza podejście porównawcze. Metody wyceny nieruchomości, przedstawione w art. 153 ustawy o nieruchomości, są obecne w literaturze rachunkowości od wielu lat. Jednak przy szacowaniu wartości godziwej nieruchomości dla celów rachunkowości nie jest konieczne (obligatoryjne) korzystanie z usług rzeczoznawców, jak ma to miejsce przy ustalaniu wartości nieruchomości przy ich obrocie i innych okolicznościach przewidzianych przepisami ustawy o gospodarce nieruchomościami. Ustalenie wartości przez rzeczoznawcę, przy okazji przygotowania jej do sprzedaży, nie stanowi podstawy do zmiany jej wartości w ewidencji rachunkowej. Operacja sprzedaży lub inne formy obrotu nieruchomości pozwoli zrealizować zyski lub straty wynikające z wyższej ceny sprzedaży niż cena ewidencyjna nieruchomości, będąca ceną „historyczną”. Występujące w gospodarce nieruchomościami rozróżnienie pomiędzy ceną nieruchomości a jej wartością, nie obowiązuje w takiej formie w rachunkowości, ponieważ dotyczy innych zwrotów językowych, a mianowicie ceny (brutto) i ceny netto. W ewidencji księgowej cenę i wartość nieruchomości można także stosować zamiennie. Z kolei, przy sprzedaży nieruchomości stosuje się w rachunkowości rozróżnienie pomiędzy ceną sprzedaży, obejmującą podatek VAT, i ceną sprzedaży netto (księgową wartością sprzedaży) nieuwzględniającą podatku od towarów i usług, a wynik sprzedaży ustala się poprzez konfrontację ceny sprzedaży netto i wartości księgowej netto, jako ceny ewidencyjnej. Cena sprzedaży netto w rachunkowości odpowiada więc wartości nieruchomości z operatu szacunkowego, czyli bez podatku VAT, natomiast wartość księgowa netto odzwierciedla wartość początkową pomniejszoną o umorzenie i odpisy z tytułu trwałej utraty wartości¹⁸.

W rachunkowości jednostek sektora finansów publicznych występuje wiele szczególnych przypadków ustalania wartości początkowej, do których zaliczyć należy m.in. nieodpłatne przekazanie prawa własności do nieruchomości drogą decyzji administracyjnej przez organ administracji, co zostało uregulowane w szczególnych zasadach wyceny obowiązujących w rachunkowości budżetowej. Według § 6 ust. 1 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 5 lipca 2010 r. „środki trwale stanowiące własność Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego otrzymane nieodpłatnie, na podstawie decyzji właściwego organu, mogą być wycenione w wartości określonej w tej decyzji”. Niekiedy jednak jednostki otrzymują nieodpłatnie nieruchomości na podstawie decyzji, które nie zawierają informacji o wartości nieruchomości. W takiej sytuacji należy we

¹⁸ Ustawa z dnia 21 sierpnia 1977 r. o gospodarce nieruchomościami, t.j. Dz.U. z 2015 r., poz. 1774.

własnym zakresie zastosować procedury wyceny opisane powyżej, tzn. „Jeżeli nie jest możliwe ustalenie ceny nabycia składnika aktywów, a w szczególności przyjętego nieodpłatnie, jego wyceny dokonuje się według ceny sprzedaży takiego samego lub podobnego przedmiotu”. Z kolei ustalenie ceny sprzedaży netto, takiej samej lub podobnej nieruchomości, jednostki przeprowadzają w oparciu o zebrane informacje o transakcjach sprzedaży i zakupu w danej miejscowości lub jej rejonie, a na okoliczność przeprowadzenia tych czynności sporządzić należy protokół lub inny dokument potwierdzający sposób przeprowadzenia wyceny i jej rezultat¹⁹.

Procedury wewnętrznej wyceny, w tym ustalania wartości nieodpłatnie otrzymanych nieruchomości powinny być określone w zakładowych zasadach rachunkowości każdej jednostki, poprzez wyznaczenie pracowników uprawnionych do przeprowadzenia wyceny (komisyjnie lub indywidualnie), poprzez przypisanie określonego stanowisku pracy lub powołanej w tym celu komisji uprawnień w tym zakresie. Ponadto zasady rachunkowości powinny określać metodę wyceny i sposób jej udokumentowania. Tak należy niewątpliwie postępować w jednostkach mających status osoby prawnej zaliczanej do sektora finansów publicznych. Sprawa wyceny nieruchomości otrzymanych nieodpłatnie, bez podania wartości nieruchomości w państwowych i samorządowych jednostkach budżetowych oraz w samorządowych zakładach budżetowych, ma jednak bardziej złożony charakter. Przedstawione wyżej procedury wyceny nie zostały zastrzeżone dla dysponentów części budżetowych lub zarządów jednostek samorządu terytorialnego, więc mogą być stosowane samodzielnie przez jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej do wszystkich środków trwałych poza nieruchomościami. Do jednostek organizacyjnych nieruchomości powinny być przekazywane w formie decyzji o ustanowieniu trwałego zarządu, gdyż inne formy transferu nieruchomości o charakterze cywilnoprawnym, o których mowa w art. 18 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, nie powinny mieć miejsca w relacjach pomiędzy organem wykonawczym jednostki samorządu terytorialnego i jej jednostką organizacyjną niemającą osobowości prawnej. W praktyce w wielu jednostkach, szczególnie samorządowych, zamiast trwałego zarządu stosuje się jednak inne formy przekazania nieruchomości jednostkom organizacyjnym przewidziane art. 18 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, co jest często uzasadniane uproszczeniem procedur. W sytuacji wydania decyzji o trwałym zarządzie konieczna jest wycena nieruchomości przez rzeczoznawcę, co wynika z art. 45 ust. 2 pkt 7 ustawy o gospodarce nieruchomościami, który stanowi, że decyzja o ustanowieniu trwałego zarządu powinna zawierać m.in. cenę nieruchomości oddanej w trwały zarząd jednostce organizacyjnej. Gdy nieruchomość została otrzymana bezpłatnie lub jako darowizna i jest bezpośrednio po otrzymaniu oddawana w trwały zarząd

¹⁹ W. Rup, *op. cit.*, s. 51–52.

jednostce organizacyjnej, wycenę rzeczoznawcy można wykorzystać do celów ewidencji rachunkowej w jednostce organizacyjnej otrzymującej trwały zarząd. Inną jest sytuacja przekazania w trwały zarząd nieruchomości dotychczas pozostającej w zasobie nieruchomości, która posiada w ewidencji księgowej wartość ewidencyjną, będącą ceną historyczną. Wycena dla potrzeb decyzji o trwałym zarządzie, w oparciu o przepisy ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami, nie może być w tych sytuacjach zastosowana jako wycena dla potrzeb ewidencji księgowej, gdyż narusza cenę historyczną wynikającą z aktu notarialnego lub innego udokumentowanego sposobu przejęcia nieruchomości przez właściciela, czyli jednostkę samorządu terytorialnego lub Skarb Państwa. Przesunięcie nieruchomości pomiędzy jednostkami organizacyjnymi, w ramach tego samego właściciela, nie może być podstawą do zmiany wyceny rachunkowej nieruchomości, podobnie jak aktualizacja wyceny przeprowadzona przez rzeczoznawcę dla potrzeb ustalenia opłat trwałego zarządu, gdyż naruszona byłaby ciągłość ewidencji wynikająca z zasady kosztu historycznego, a wycena niektórych nieruchomości (tych oddanych w trwały zarząd) według innych zasad byłaby fragmentaryczna i skutkowałaby dezintegracją rachunkowych zasad wyceny aktywów. Paragraf 6 ust. 1 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 5 lipca 2010 r. w sprawie rachunkowości budżetowej daje możliwość wyceny środków trwałych otrzymanych nieodpłatnie na podstawie decyzji organu administracyjnego według ceny podanej w decyzji, ale w świetle powyższych argumentów zastosowanie tego przepisu należy ograniczyć do decyzji komunalizacji lub nacjonalizacji, kiedy to nieruchomości po raz pierwszy wprowadzane są do ewidencji rachunkowej jednostki samorządu terytorialnego lub państwowej jednostki organizacyjnej.

Główną formą sprzedaży nieruchomości w podmiotach sektora finansów publicznych jest wieczyste użytkowanie gruntu. Forma przetargu ma gwarantować racjonalne gospodarowanie majątkiem publicznym²⁰.

Nieruchomości pozyskane jako prawo wieczystego użytkowania gruntu przy zakupie tego prawa na rynku wtórnym wycenia się według ceny nabycia powiększonej o opłaty notarialne, skarbowe, sądowe i cywilnoprawne, które ponosi nabywca nieruchomości. W przypadku pozyskania prawa wieczystego użytkowania gruntu bezpośrednio od jednostki samorządu terytorialnego lub z zasobów Skarbu Państwa wycenia się go w wysokości pierwszej opłaty zwiększonej o opłaty notarialne, sądowe, skarbowe i cywilnoprawne. Pierwsza opłata z tytułu wieczystego użytkowania, według art. 72 ustawy o gospodarce nieruchomościami, jest ustalana w wysokości 15%–25% ceny nieruchomości. W rezultacie cenę nabycia pozyskanego w ten sposób prawa wieczystego użytkowania w rachunkowości utożsamiono z pierwszą opłatą z tyt. prawa wieczystego użytkowania zwiększaną o opłaty notarialne, sądowe, skarbowe i cywilnoprawne, które wno-

²⁰ A. Pawlikowska-Piechotka, *Gospodarka nieruchomości*, Wydawnictwo Polskie Centrum Budownictwa sp. z o.o., Warszawa 1999, s. 39.

si nabywający wieczyste użytkowanie gruntu. Wycena nabytego bezpośrednio od właściciela prawa wieczystego użytkowania w wysokości pierwszej opłaty nie wynika wprost z przepisów ustawy o rachunkowości, ale funkcjonuje w powszechnej opinii środowiska księgowych. Gdy jednostka jest zwolniona z wniesienia pierwszej opłaty z tytułu prawa wieczystego użytkowania gruntu (art. 14 ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami) jego wyceny dokonuje się według art. 28 ust. 2 ustawy o rachunkowości w cenie sprzedaży takiego samego lub podobnego przedmiotu, co jest metodą mało adekwatną do rozpatrywanego przypadku. W przypadku otrzymania prawa wieczystego użytkowania gruntu bez ponoszenia pierwszej opłaty, jej hipotetyczną wartość ustalić należy w oparciu o ceny podobnych nieruchomości i stawkę pierwszej opłaty dla celu ustanowienia prawa wieczystego użytkowania gruntu. W ten sposób ustalona wartość początkowa prawa wieczystego użytkowania gruntu jest ewidencjonowana na koncie 011 Środki trwałe”.

„Trwała utrata wartości zachodzi wtedy, gdy istnieje duże prawdopodobieństwo, że kontrolowany przez jednostkę składnik aktywów nie przyniesie w przyszłości w znaczącej części lub w całości przewidywanych korzyści ekonomicznych. Uzasadnia to dokonanie odpisu aktualizującego doprowadzającego wartość składnika aktywów wynikającą z ksiąg rachunkowych do ceny sprzedaży netto, a w przypadku jej braku – do ustalonej w inny sposób wartości godziwej”. Trwała utrata wartości występuje w sytuacji, gdy należy zmienić cenę ewidencyjną, będącą ceną „historyczną” powstałą w wyniku przeszłych zdarzeń. Obowiązująca w rachunkowości ogólna zasada rachunkowości – ostrożnej wyceny – nakazuje ujmować wszystkie – nawet prawdopodobne koszty, a takim jest niewątpliwie trwała utrata wartości nieruchomości. Równocześnie, zgodnie z zasadą ostrożnej wyceny, zwiększenie wartości rynkowej nieruchomości ponad jej wartość ewidencyjną nie daje podstawy do zmiany wartości ewidencyjnej. Wyjątkiem jest ponoszenie na środek trwałe nakładów podnoszących ich wartość użytkową. Przy spełnieniu określonych warunków dodatkowe nakłady zwiększają wartość budynków, budowli i lokali. Wartość nieruchomości poza gruntowymi (nieobjętymi amortyzacją), może być natomiast podniesiona w wyniku aktualizacji wyceny zarządzonej przez Ministra Finansów. Aktualizację wyceny środków trwałych stosuje się w okresach silnego inflacyjnego wzrostu cen, aby urealnić koszty amortyzacji. Z punktu widzenia praktyki wyceny nieruchomości określić należy przypadki, które zakwalifikować można do trwałej utraty wartości. Niewątpliwie spadek wartości nieruchomości spowodowany trwałymi zniszczeniami ekologicznymi, w przypadku gruntów, i istotne uszkodzenia techniczne budynków spowodowane m.in. czynnikami losowymi oraz lokalizacja uciążliwych obiektów w bezpośrednim sąsiedztwie nieruchomości powinny być potraktowane jako trwała utrata wartości nieruchomości, a nowa wycena może być przeprowadzona metodami przewidzianymi w art. 153 ustawy o gospodarce nieruchomo-

ściami. Do szacowania skutków trwałej utraty wartości mogą być niewątpliwie wykorzystane wyceny rzeczoznawców w przygotowanych operatach szacunkowych przy okazji operacji z zakresu gospodarki nieruchomościami, jak np. ustanowienie trwałego zarządu. Nie może być uznany za trwałą utratę wartości spadek cen nieruchomości spowodowany wahaniami cen rynkowych. Trwała utrata wartości pociąga za sobą konieczność zastosowania odpisu zmniejszającego jego wartość księgową netto, którego sposób ewidencji przedstawiono poniżej, natomiast w tym miejscu należy zauważyć, że ustawa o rachunkowości wprowadza dla środków trwałych rozróżnienie pomiędzy aktualizacją wyceny środków trwałych zwiększających ich wartości księgowe netto, a odpisem wartości środka trwałego z tytułu trwałej utraty pociągającym zmniejszenie wartości netto środka trwałego. Analiza przepisów art. 28 ust.1, art. 31 ust. 3, art. 32 ust. 4 i ust. 5 ustawy o rachunkowości wykazuje, że nie można pod pojęciem aktualizacji wyceny środków trwałych rozumieć także odpisów wartości z tytułu trwałej utraty wartości.

W ewidencji środków trwałych, więc także i nieruchomości, posługujemy się trzema pojęciami wzajemnie ze sobą powiązаныmi, a mianowicie: wartością początkową, wartością księgową netto oraz umorzeniem. Występujący pomiędzy tymi pojęciami związek przedstawia się następująco: wartość początkowa pomniejszona o umorzenie (liczone narastająco) równa się wartości księgowej netto.

Według wartości początkowej jednostki budżetowe i samorządowe zakłady budżetowe, podobnie jak osoby prawne, ewidencjonują środki trwale na koncie 011 „Środki trwale”. Wartość początkową stanowią cena nabycia lub koszt wytworzenia. Wartość początkowa przez cały czas używania i pozostawiania w ewidencji środka trwałego, poza szczególnymi wyjątkami, nie ulega zmianie. Tymi wyjątkami mogą być modernizacja budynków i budowli oraz aktualizacja wyceny budynków oraz budowli. W obu przypadkach zmiana wartości początkowej jest zwiększeniem wartości początkowej. Trwała utrata wartości środka trwałego nie pociąga za sobą zmniejszenia wartości początkowej, natomiast jest odzwierciedlana poprzez zwiększenie umorzenia środka trwałego. Jednak w przypadku gruntów, dla których nie nalicza się umorzenia, konieczne jest odzwierciedlenie w ewidencji księgowej zmniejszenia wartości środka trwałego poprzez zmniejszenie jego wartości początkowej.

Amortyzacja wyrażonym jest w jednostkach pieniężnych zużyciem środka trwałego, czyli jego kosztem w określonym okresie (miesięcznym albo rocznym). Jak stanowi art. 32 ust. 1 ustawy o rachunkowości: „odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych od środka trwałego dokonuje się drogą systematycznego, planowego rozłożenia jego wartości początkowej na ustalony okres amortyzacji”. Systematyczne rozłożenie odpisów amortyzacyjnych na kolejne okresy obliczeniowe nie oznacza równego rozłożenia amortyzacji. W rachunkowości stosuje się różne metody amortyzacji, wśród których wy-

różnić można: amortyzację liniową, amortyzację progresywną i amortyzację regresywną.

W stosunku do nieruchomości powszechnie stosuje się metodę liniową oznaczającą właśnie równe rozłożenie odpisów amortyzacyjnych na kolejne okresy obliczeniowe. Amortyzuje się budynki i budowle, natomiast grunty nie są objęte amortyzacją, poza szczególnym przypadkiem gruntów przeznaczonych do wydobywania kopaliny metodą odkrywkową.

Początkiem amortyzacji jest miesiąc, w którym przyjęto środek trwały do używania, a zakończenie amortyzacji następuje nie później niż z chwilą zrównania wartości odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych z wartością początkową środka trwałego lub przeznaczenia go do likwidacji, sprzedaży lub stwierdzenia jego niedoboru, z ewentualnym uwzględnieniem przewidywanej przy likwidacji ceny sprzedaży netto pozostałości środka trwałego.

Jak przyjęto w art. 32 ust. 2 ustawy o rachunkowości, przy ustalaniu okresu amortyzacji i rocznej stawki amortyzacyjnej uwzględnia się okres ekonomicznej użyteczności środka trwałego, na określenie którego wpływają w szczególności:

- 1) liczba zmian, na których pracuje środek trwały;
- 2) tempo postępu techniczno-ekonomicznego;
- 3) wydajność środka trwałego mierzona liczbą godzin jego pracy lub liczbą wytworzonych produktów albo innym właściwym miernikiem;
- 4) prawne lub inne ograniczenia czasu używania środka trwałego;
- 5) przewidywana przy likwidacji cena sprzedaży netto istotnej pozostałości środka trwałego.

Amortyzacja, obok kosztu w rachunkowości dla podatników podatku dochodowego od osób prawnych, jest także podatkowym kosztem uzyskania przychodu. Jednostki budżetowe oraz samorządowe zakłady budżetowe mogą stosować podatkowe stawki amortyzacji (przyjęte ustawą o podatku dochodowym od osób prawnych), jak czyni większość jednostek, lub stosować stawki amortyzacyjne przyjęte przez dysponenta części budżetowej dla państwowych jednostek budżetowych albo zarząd jednostki samorządu terytorialnego dla samorządowych jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej i urzędu jst., o czym stanowi § 6 ust. 2 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 5 lipca 2010 r. Jednak przywołany przepis jest nieprecyzyjny, gdyż przedstawia alternatywę rozłączną dającą każdej jednostce organizacyjnej, działającej w ramach dysponenta części budżetowej lub jednostki samorządu terytorialnego, możliwość samodzielnego wyboru stawek amortyzacji pomiędzy stawkami podatkowymi albo stawkami ustalonymi przez organ nadrzędny. Jednak celem wprowadzenia zapisu o ustalaniu stawek amortyzacyjnych dla całej grupy jednostek organizacyjnych przez organ nadrzędny było ujednolicenie zasad obliczania amortyzacji dla całej grupy jednostek organizacyjnych, więc uzasadnione jest ustalenie przez organ nadrzędny, a nie poszczególne jed-

nostki organizacyjne, które stawki amortyzacyjne będą obowiązywały w całej grupie jednostek²¹.

Państwowe i samorządowe osoby prawne zaliczane do sektora finansów publicznych samodzielnie określają rachunkowe stawki amortyzacji lub przyjmują podatkowe stawki amortyzacji. Ustalenia o metodzie i stawkach amortyzacji każda jednostka podaje w zakładowych zasadach (polityce) rachunkowości. Przyjęcia środka do używania trwałego, więc i nieruchomości inna niż gruntowa, zobowiązuje jednostkę do określenia okresu lub stawki amortyzacji oraz jej metodę, którą najczęściej jest metodą liniową. Poprawność przyjętych stawek amortyzacji powinna być przez jednostkę sprawdzana okresowo, a w sytuacji stwierdzenia niedoszacowania lub naliczenia nadmiernego zużycia środka trwałego zastosować należy korektę odpisów amortyzacyjnych, odpowiednio zwiększając lub zmniejszając stawki amortyzacji w następnych latach obrotowych. Jeśli jednostka jest podatnikiem podatku dochodowego, a w ewidencji księgowej stosuje stawki amortyzacji inne niż podatkowe, to przy obliczaniu dochodu do opodatkowania ustala różnice przejściowe w kosztach rachunkowych i podatkowych wynikające z tego tytułu.

Prawo wieczystego użytkowania gruntu podlega amortyzacji rachunkowej. Odpisy amortyzacyjne ustala się rozkładając jego wartość początkową na okres czasu, na jaki zostało ustanowione prawo wieczystego użytkowania gruntu. Dla celów podatkowych prawa wieczystego użytkowania gruntu nie amortyzuje się.

Amortyzację nalicza się za okresy sprawozdawcze, czyli comiesięcznie, ale jednostki zwolnione z podatku dochodowego mogą naliczać amortyzację za cały rok jednorazowo. Amortyzację nieruchomości ewidencjonuje się na koncie 400 „Amortyzacja” w korespondencji z kontem 071. Na schemacie ewidencyjnym przedstawiono przykład, wyceny i naliczania planowych odpisów amortyzacyjnych oraz odpisy z tytułu trwałej utraty wartości przez nieruchomość, jak również szczególny przykład amortyzacji nieruchomości gruntowych przeznaczonych do wydobywania kopalin (żwiru i piasku).

Znajomość opisanych powyżej zagadnień jest niezbędna w zarządzaniu nieruchomościami w sektorze publicznym, przez które należy rozumieć osiąganie zaplanowanych rezultatów poprzez wykorzystanie nieruchomości dla realizowania planowanych zamierzeń. Zarządzający nieruchomościami powinni być z jednej strony ekspertami w tym zakresie, z drugiej zaś kontrolerami i jednocześnie osobami ustalającymi priorytety w zaspokajaniu potrzeb społecznych²².

²¹ Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 5 lipca 2010 r. w sprawie szczególnych zasad rachunkowości oraz planów kont dla budżetu państwa, budżetów jednostek samorządu terytorialnego, jednostek budżetowych, samorządowych zakładów budżetowych, państwowych funduszy celowych oraz państwowych jednostek budżetowych mających siedzibę poza granicami Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. z 2013 r., poz. 289 z późn. zm.

²² A. Sobczak, *Plany zarządzania nieruchomościami*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2008, s. 18–19.

Podsumowanie

W poszczególnych gałęziach prawa i odpowiadających im ustawach stosuje się pojęcie nieruchomości w różnym znaczeniu. Dotyczy to zwłaszcza prawa cywilnego i prawa o rachunkowości. W prawie cywilnym budowle nie są odrębnymi nieruchomościami i są zaliczane do części składowych nieruchomości gruntowych, pomimo że wartość budowli niekiedy wielokrotnie przewyższa wartość gruntu, na którym się ta budowla znajduje. W prawie o rachunkowości usunięto dysproporcje pomiędzy wartością aktywów, jakimi są budowle i ich znaczeniem w strukturze aktywów, poprzez zaliczenie ich do nieruchomości, jako odrębnych obiektów inwentarzowych. To zagadnienie zilustrować można przykładem: droga, jako budowla, będzie tylko częścią składową nieruchomości gruntowej, na której się znajduje – co zostanie ujawnione w akcie notarialnym lub w księgach wieczystych, potwierdzającym stan cywilno-prawny, natomiast w rachunkowości droga i grunt, jaki pod nią się znajduje, będą dwoma odrębnymi obiektami inwentarzowymi zaliczanymi do nieruchomości. Tak samo w myśl przepisów ustawy o podatkach i opłatach lokalnych odrębnym przedmiotem opodatkowania będą budowla – droga i grunt, jeśli nie są zwolnione z podatku.

Wycena nieruchomości w gospodarce nieruchomościami oraz rachunkowości stanowią zagadnienia odmienne, gdyż służą innym celom i oparte są na innych zasadach. W gospodarce nieruchomościami wycena nieruchomości w pierwszym rzędzie służy ustaleniu podstawy dla cen stosowanych w obrocie nieruchomościami, do pobierania pożytków z udostępniania nieruchomości oraz ustaleniu bazy do podatkovania nieruchomości. W rachunkowości wycena aktywów ma istotny wpływ na ocenę stanu majątkowego jednostki oraz jej wyniku finansowego, co nakazuje zachowanie zasady ostrożności przy wycenie dla zapewnienia jej wiarygodności.

Konkluzja z powyższych rozważań jest jednoznaczna – wycena dla potrzeb gospodarki nieruchomościami jest odrębną od wyceny rachunkowej, a jej wyniki nie mogą być automatycznie przekładane na ewidencję księgową. Każdorazowe przełożenie na wycenę rachunkową wyceny nieruchomości, przeprowadzone przez rzeczoznawcę dla celów gospodarki nieruchomościami, byłoby możliwe w przypadku nieruchomości zaklasyfikowanych do inwestycji (w znaczeniu tego słowa przyjętym w ustawie o rachunkowości), jednak w jednostkach budżetowych, samorządowych zakładach budżetowych oraz państwowych i samorządowych osobach prawnych (innych niż spółki kapitałowe) nieruchomości inwestycyjne nie występują, w każdym razie system normatywny rachunkowości budżetowej nie upoważnia do wprowadzenia takiej kategorii do rachunkowości tych jednostek.

W ocenie autora wyceny przez rzeczoznawcę nie ma potrzeby stosować przy ustanowieniu trwałego zarządu z mocy prawa, bezpośrednio po zakupie przez jednostkę organizacyjną nieruchomości na własność Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego, gdyż mamy wówczas rzeczywistą cenę transakcyjną.

**EDUKACJA ZAWODOWA
WOBEC WYZWAŃ WSPÓŁCZESNOŚCI**

Magdolna Lączay

Prof. hc dr. habil, College Professor, University of Debrecen

MANAGEMENT-BASED APPROACH TO THE REFORM OF THE VOCATIONAL TRAINING

Abstract

Reaching, measuring and improving effectiveness has been the focus of many scholars and practitioners of economics since the beginnings of commodity production. Human factors were not considered so early. Some find it degrading to regard humans as part of capital while others find that investment in people (education and development) creates valuable resources for organizations. This debate is present in many disciplines in both theoretical and practical economics including economic sociology, education and management studies. Quality enhancement of human resources is the object of different types of educational cooperation, developmental concepts that target readily usable competencies and outstanding outcomes from the talent pool. Talent, however is a scarce resource, hence in the age of knowledge-based economy there is competition for talents. The meaning of „talent” has expanded to include high-qualified, multicompetent versatile workforce. There is a growing demand for such people and the economy as well as the society expects education to produce them. Hungarian economy follows the global trend but the status of multiple disadvantaged groups and particularly the Roma communities make a serious diversion from these trends.

Key words: human capital, educational system, change of paradigms, talent, multicompetent versatile workforce, underprivileged groups, vocational education, development, innovation

Podejście do reformy praktyk zawodowych oparte na zarządzaniu

Streszczenie

Osiąganie, mierzenie i poprawianie wydajności jest przedmiotem zainteresowania wielu badaczy i praktyków ekonomii od początków produkcji towarowej. Na tak wczesnym etapie nie brano pod

uwagę czynnika ludzkiego. Zdaniem niektórych poniżające jest traktowanie ludzi jako części kapitału, podczas gdy inni twierdzą, że inwestycja w ludzi (edukację i rozwój) stwarza cenne zasoby dla organizacji. Spór ten toczy się w wielu dziedzinach ekonomii zarówno teoretycznej, jak i praktycznej, włączając socjologię ekonomiczną edukację i zarządzanie. Podnoszenie jakości zasobów ludzkich jest przedmiotem współpracy w wielu dziedzinach edukacji oraz koncepcji rozwojowych dotyczących łatwo wykorzystywalnych kompetencji i wybitnych wyników w puli talentów. Talent jest jednak zasobem deficytowym, stąd w czasach gospodarki opartej na wiedzy istnieje w tej dziedzinie konkurencja. Znaczenie słowa „talent” rozszerzyło się i obejmuje wysoce wykwalifikowaną, wszechstronną siłę roboczą o wielorakich kompetencjach. Na takie osoby istnieje rosnące zapotrzebowanie, stąd zarówno gospodarka, jak i społeczeństwo oczekują tak wyedukowanych jednostek na rynku pracy. Gospodarka Węgier podąża za trendami globalnymi, jednak status wielu grup nieuprzywilejowanych, a w szczególności społeczności romskich wykazuje znaczne odstępstwa od tych trendów.

Słowa kluczowe: kapitał ludzki, system edukacyjny, zmiana paradygmatów, talent, wszechstronna siła robocza o wielorakich kompetencjach, grupy nieuprzywilejowane, edukacja zawodowa, rozwój, innowacja

Introduction. The change of judging human capital

The contemporary phrase of knowledge-based economy can be explained firstly by the fact that most business activities require knowledge, more often new knowledge or to adapt to them while working. Actually, human capital assimilated to types of capitals accepted at the beginning of commodity production. Although theories about human capital and the investments aiming to develop it have been in focus of eco-sociologists, psychologists and also Nobel-prize winner economists, their acceptance is still not achieved. Man is the special kind of capital used by others by the knowledge acquired by learning for the sake of their own or their society's needs and this fact contributes to individual supply of abilities becoming the crucial condition of conscious investment. However, there seem to be some moral and philosophical questions raised which are often answered by the sentences of the Nobel-prize expert T.W. Schultz¹, referring to sceptics: „The mere thought of investment in human beings is offensive to some among us. Our values and beliefs inhibit us from looking upon human beings as capital goods, except in slavery, and this we abhor. We are not unaffected by the long struggle to rid society of indentured service and to evolve political and legal institutions to keep men free from bondage. These are achievements that we prize highly. Hence, to treat human beings as wealth that can be augmented by investment runs counter to deeply held values. It seems to reduce man once again to a mere material component, something akin to property. And for man to look upon himself as a capital good, [...] may seem to debase him...” The idea

¹ T.W. Schultz, *Beruházás az emberi tőkébe [Investment in Human Capital]*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó 1983, p. 49–50.

that employees have been „advanced”² to become resources has been doubted by the experts of critical management. But they cannot help accepting the fact that for successful adaptation, for purchasing and maintaining competitive advantage there is a need for committed leaders and personal and/or collective competences based on human knowledge. However, little is known today how the spread of writing and reading, vocational knowledge, improving life conditions (including healthcare promoting longer life-expectancy) have turned into a new scale of values where people are able to prefinance their own future in the hope of a better and more comfortable life.

For the sake of a more advanced judgement of reality it is worth to consider present-day ideals in a wider context. The new contradictions reflect a prodigal, wasting lifestyle parallel to new forms of defencelessness and poverty. These can – undoubtedly – be changed by the value-creating ability of the human mind. The sum of investment, the calculation of its use and the rate of return can be measured from the aspect of the individual and the society, but this study focuses on the fields experts identified – by keeping Shultz’s views in mind – as belonging to the circle of activities developing abilities of human investment³.

The five fields are as follows:

1. Healthcare institutions and services. They influence the growth of human lifespan, vitality and quality;
2. Education during work. Including earlier and contemporary forms of education at workplaces, companies;
3. Formal, organized elementary (basic), secondary and higher education;
4. Adult education programs. Programs or refresher courses organized by an outside firm;
5. Mobility of individuals and families, moving towards the workplace.

Although vocational training is not included in the list above, the second, third and fourth items describe the possible forms of gaining professional knowledge. They correspond to the fields of the educational reforms nowadays. The present paper was made in connection with them.

Today, education and development of abilities have overgrown enforcement of personal interests. They have become the essential conditions of the development enforced on humanity by the 21st century globalization. In this century it is not mining or the accumulation of money that give a competitive advantage, rather – as Széchenyi used to realize – the educated men, and mostly the ones who are creative, able to change – to adapt to new situations – teachable, suitable for innovation, for independent decisions. Shortly, the versatile workforce. To

² A.L. Hideg, A. Gelei, H. Primecz, *Mi a baj a modern szervezetekkel? – kritikai menedzsment elméletek* [What is the problem with modern organizations? – theories of critical management], „Vezetéstudomány” 2014, Vol XIV, Issue 6, p. 2–10.

³ Gy. Lengyel, Z. Szántó, *A gazdasági élet szociológiája* [The Sociology of Economy], Aula Kiadó 1998, p. 60; T.W. Schultz, *Investment in Human Capital* [Beruházás az emberi tőkébe], 1961, p. 49–50.

sum up, in market competition the most wanted capital is the talented workforce which is difficult to access. Human capital refers to the stock of knowledge, habits, social and personality attributes, including creativity, embodied in the ability to perform labor so as to produce economic value, that the labor force possesses⁴.

Talent as resource

The history of mankind is a list of competitions and battles in which one of the opponents accesses the valuable goods of the other one. In this sense the constraint of rivalry can be identified in the earliest sources⁵. Competition could and can still be realized in all fields of life and although there are several disciplines today forced to deal with its manifestations and importance, it is more often linked to economy, management sciences and to the emergence of market economy. The goals of the competition, to improve organizations and to increase efficiency, have also changed course nowadays and getting hold of the talented ones has become the „secret weapon”. Man is a resource difficult to access or to hold, since he does not become property of the company. Figuratively, his sovereignty is kept by „going home each night”⁶. It is thus worth to get to know the man whom the big companies of today fight for, and whose existence is proven by the birth and world-conquering results of new branches of industries like the social services of the Internet.

The concept of talent has been examined from new aspects by modern pedagogy. As a national verification it has also been highlighted in legislation. The number 126/2008 Parliamentary Resolution was issued on 13 June on the adoption of National Talent Programme, the financing principles of the National Talent Programme and the principles of the establishment and operation of the National Talent Coordination Board with an annex containing the Talent Programme itself. In its first stage there is a long-term approach including „Economic progress in Hungary can be realised through the development of the knowledge- and skills-intensive branches. It is crucial for the development of these branches whether the youth capable of outstanding achievements in the knowledge and skills area concerned, the talents, can emerge; whether their talent can unfold and

⁴ C. Goldin, *Human Capital*, [In:] *Handbook of Cliometrics*, Heidelberg, Germany: Springer Verlag 2016.

⁵ B. Hámori, *A versenyfogalom dinamikája [The dynamics of competition]* OM 114/2004 tanulmány, as cited in the study OM 114/2004 by anthropologists Bulte-Horan Shogren (2005) which says that even in the competitions between our ancestors, between the Neanderthal man and the Homo Sapiens, the latter could win because his behaviour more significantly reflected innovation and a relatively strong division of labour within the group. In this sense, competition existed 30,000 years before Christ with a stake similar to that of today.

⁶ G. Bógel, *A vagyon estére hazamegy [Wealth goes home for the night]*, „Vezetéstudomány” XXIX, 1998/1, p. 22–27.

be put to use; whether the talents are provided adequate and continuous support throughout their career and whether, as a result of the foregoing, the country will be able to retain its most excellent talents”.

It has been chronologically followed by Act CXC of 2011 on National Public Education stating that „Its prioritised objective is to prevent the widening of the social gap and promote talent through the tools of education”. Paragraphs 12 and 13 of Article 4 contain specifications corresponding to the EU programmes of today, namely that education shall prevent social gaps. Before examining the possibilities of their validation it is worth to talk about the concept of talent and the national sociocultural and demographic circumstances. It is especially important to note that in the multiple disadvantaged regions talents can naturally be found and the support and development of them is the common national interest. As Katalin Szabó says⁷, talent is given at an age, in a country, it is impossible to be trained or created, at the most, hidden talents or gifted ones can be discovered, or the extant resources of the revealed talents can be more efficiently utilized. Besides, similar to greater countries, more efforts should be done in order to import, bring back and keep particularly talented ones at home. Recognizing and identifying talent is only seemingly easy. They are more often appreciated until afterwards, following their results. However, there are criteria based on new researches⁸. The most effective method is observation, which has been expanded into four main fields: creativity, the atypical work of the brain, the change of talent examinations (focusing not on memory but on individual solutions) and digital intelligence. Experts have discovered that behind prominent achievements there often seems to be unusual data-processing found. When examining talents with special attitudes they have realized that unusual brain organization regularly lead to their irregular solutions, reactions⁹. Many talents own specific cognitive organizations, unbalanced structures of abilities, the dominance of the right cerebral hemisphere, linguistic disorders or autoimmune diseases, which are more often represented by the form of dyslexia or similar specific learning disorders for the professionals. In several cases, the personal particulars of the talented ones, their weakness of social skills and the unbelievable level of motivation resemble compulsive, autistic behaviour. The so-called abnormal level of activ-

⁷ K. Szabó, *Tehettséghiány: állandósult túlkéréslet a „többségtudomány” munkapiacán* [Diagnosis és terápiás javaslatok [Lack of talented peoples: persistent over-demand at the labor market of the “surplus economy”] Diagnosis and therapeutic proposals], p. 5. A tanulmány a TÁMOP-4.2.1/B-09/1/KMR-2010-0005 azonosítójú projekt „A tudás alapú gazdaság Magyarországon, az innovációs szemlélet erősödésének és a K+F teljesítmények növelésének feltételei” című kutatási alprojektjének a keretében készült.

⁸ The work of Éva Gyarmaty is prominent in this field. She does not only publish her own researches but also the directions of past and present-day talent management and the results of foreign researches as well. É. Gyarmaty, *Tehetség és tehetséggondozás a 21. század elején Magyarországon*, „Neveléstudomány” 2013, Vol. 2., p. 90–106; M. Csapó, O. Gajić, J. Ivanović, *A tehetséggondozás mai nézetei*, [In:] *A tehetséges tanulók-kal való munka módszertana*, eds. M. Takács, A. Bene, V. Nemzetközi tudományos konferenciájának előadásai, Magyar Tannyelvű Tanítóképző Kar, Szabadka, Szerbia 2011.

⁹ H. Gardner, *Frames Of Mind: The Theory Of Multiple Intelligences*, Basic Books 1993.

ity is often diagnosed as hyperactivity¹⁰. In this way talent as a gift leads to a state of minority, which may strongly be influenced or hidden by the external circumstances. The following differentiating factors can be distinguished: socio-cultural environment, ethnic-nationality situation, neurologic deviations, behavioural and emotional particulars and organic-locomotor disorders. However, these attitudes may occur when examining efficiency or, more precisely, inefficiency of disadvantaged children rather than unidentified talents (excepting handicaps diagnosed by physicians). In order to differentiate the combinations, it is necessary to return to the elements of talent and its deployment. Talent, originally a Sumerian-Babylonian unit of measurement, has turned into the attribute of a person with realized values. Genius is a Greek word and refers to the people with particular achievements who has influenced the flow of fate and culture of mankind. (Eistein, Freud, Neuman, Beethoven, etc.). There have been few of them and though being watched carefully, found it difficult to adapt to everyday routines. There is a more frequent category of talent, which can be described by the expression *talented*, and is used for the ones who are born with a certain genetic level of gift and who are able to develop their abilities into creative skills and achievements by the help of their environment. Instead of analysing definitions of talent this paper intends to focus on the connection of talent management with economy and society by applying the most frequently used models. In Renzulli's Three-Ring Conception¹¹ *giftedness* is found in the intersection of three traits: particular abilities (above and/or exceeding average), creativity and strong task commitment.

Examining the existence and the unfolding of individual attributes Mönks draws attention to environmental factors. By setting the three-ring model into a triangle he identifies the environment responsible for talent management: family, school and peers – effecting commonly. The issues above may suggest that born abilities themselves are not enough – there is a need for the support of a family, of peers and of school, or at least supporters substituting them.

Among the Hungarian experts Endre Czeizel¹² expanded the model into a two times four set. In the outer set a new element is the society and also the factor of fate which may appear as an accidental element in the development of an individual's fate. The biological component of giftedness is 50–67% and thus the outer factors, that is the rate of changeability, is 33–50%. Developing the thought concentrating on outer factors will now tend to concretize whether the youth from the multiple disadvantaged layers have any chance to unfold their talent.

¹⁰ The results of K. Dabrowski, M.M. Piechowski, *Theory of levels of emotional development*, 1977, as cited by É. Gyarmaty.

¹¹ J.S. Renzulli, *What makes giftedness? Reexamining a definition*, Phi Delta Kappa 1978.

¹² E. Czeizel, *Sors és tehetség*, FITT Image és Minerva 1997.

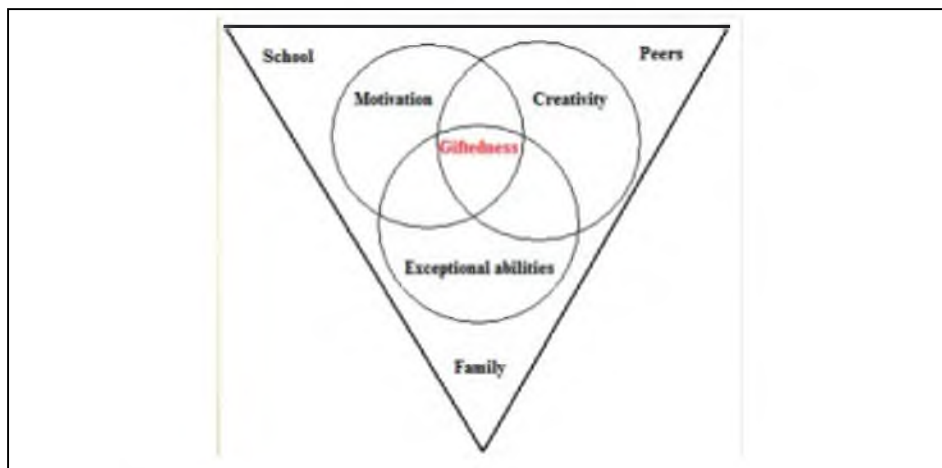


Figure 1. Mönks-Renzulli model

The situation of hidden talents in the multiple disadvantaged regions

In the small villages of the borderline only the historical past and nature seem to be beautiful. The high number of the unemployed, the zoning of the schools and the ethnic problems make not only the present but also the future became uncertain. The programmes proclaiming to close up have all been in vain and evidently seem impossible to be carried out. Instead, closing up may become the aim requiring quite a number of changes, including the security of subsistence for the coming generation and for those of the active age and also the improvement of vocational skills apart from public works. Hope may be raised by the fact that in this region there are talented children born, as well as great teachers and knowledge is still respected. However, in order to overcome difficulties there is a rather deep gap to be ramped. Aiming to demonstrate present-day backwardness when publishing the social circumstances of children in 2015¹³ international educational measuring tools were used and tended to present the national environment by applying specific indicators such as the data referring to demography, social and economic background of students, drop-out of students and also to the learning environment.

Poverty, measured under the international calculation methods of the EUROSTAT, has resulted in staggering numbers. Since 2011 poverty has increased in almost all age groups making it 23% among the ages of 0–5 and 6–17. The correlation between the education of parents and poverty is demonstrated by the fact that between the ages of 0–5 73,5% of the children of parents with primary

¹³ *A közoktatás indikátor rendszere 2015. [The Indicator System of Public Education 2015]*, ed. J. Varga, MTA KRTK KTI 2015, p. 12–18.

education live in poor household. But the number is also high with parents with secondary education: 21,3% of children live in income poverty. The data about the disadvantaged and multiple disadvantaged schoolchildren reflect a really sad notion.

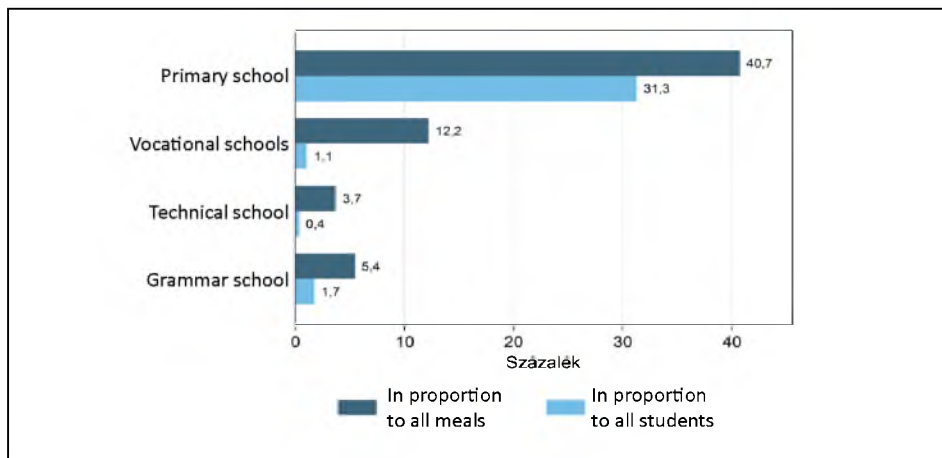


Figure 2. The proportion of free school students by type of dining in proportion of all dining students in proportion of all students

Source: *A közoktatás indikátor rendszere 2015 [The Indicator System of Public Education 2015]*, ed. J. Varga, MTA KRTK KTI 2015, p. 16.

In primary schools almost 41% of all dining children can have their meals free because they are disadvantaged. It may narrow their chances or opportunities of further education. Conditions are even worse in Szabolcs-Szatmár-Bereg county where in 2013 the rate of disadvantaged pupils of grades 1–8 was 55% and that of the multiple disadvantaged ones was 30%. Altogether 85% of children lived in deprived conditions. The rate is similar in Borsod-Abaúj-Zemplén county. The studies of TÁRKI deal with the tendency of school achievements based on data of 2014¹⁴. According to international surveys Hungary is one of the countries with the greatest difference among its schools. The choosing of students and the selection of them based on their social background is started early and takes all the time through public education. The effect of the family background on achievements is rather significant and Hungarian schools are quite unable to reconcile chances and the rate of resilient students is low. Resilient students are disadvantaged ones who, in spite of their disadvantageous circumstances, have great achievements. In Hungary the number of them have lessened compare to that in 2003 and what is more, 20% of the students are re-

¹⁴ B. Csapó, J.B. Fejes, L. Kinyó, E. Tóth, *Az iskolai teljesítmények alakulása Magyarországon nemzetközi összehasonlításban, [The Development of School Achievements in Hungary in an International Correlation]*, In: Társadalmi riport 2014.

surgent illiterates. All these suggest that the school is unable to compensate for the disadvantages of the family life. There are findings that due to the effects of the economic recession we can witness the birth of an ethnically mixed under-class living in a new type of poverty at the very bottom of the social hierarchy¹⁵. Tamás Kolosi and Krisztián Pósch determined the change of the proportion of occupational classes based on the aspects of Bourdieu as classes and types of capitals¹⁶.

Figure 3. The proportion of occupational classes in Hungary

	2002	2012	EU12 (2012)
unskilled	30,2%	36,9%	20,7%
élite	10,1%	8,4%	13,7%
intellectual	14,4%	14,0%	21,5%
mental	14,4%	11,1%	15,6%
skilled	30,9%	29,5%	28,5%

Edited by Lácza using the data from the source.

Source: T. Kolosi, K. Pósch, *Osztályok és Társadalomkép [Classes and Image of Society]*, [in:] *Társadalmi riport 2014*, ed. T. Kolosi, I.G. Tóth, 2015, p. 142.

The figure deliberately shows the row of unskilled ones reflecting not only the significant difference from the European rates but also the decay of home circumstances of the past decade. The other categories have also represented deterioration which are disadvantageous even if it is evident that these were the hardest years of the economic recession. All these happen at an age when the demographic shock developed by an aging society can be experienced. It can (may) only be compensated by much more dynamic improvements and a workforce with versatile abilities. In this way the role of education, training and talent management gain more importance. In the Hungarian programme of the Europe 2020 Strategy there are three policies to be improved: decrease of the number of early school-leavers, to decrease the rate of the ones with weak reading and writing competences and to increase the rate of lifelong learning¹⁷.

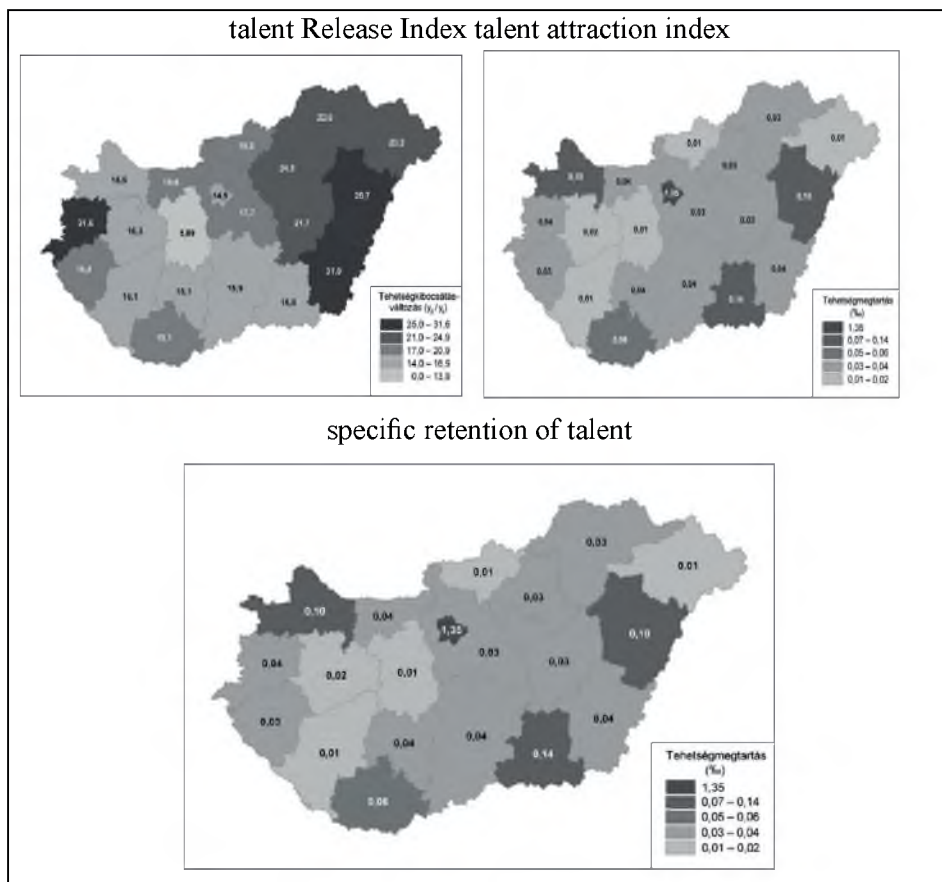
In reality, however, there are hardly any pillars left. The maps of Ferenc Győri for the balance of talent¹⁸ are warningly important, although he applied the data from the Compromise of 1867 to the Change of Regime in 1990.

¹⁵ Sz. Ladányi, *A kirekesztettség változó formái [The Changing Forms of Exclusion]*, Napvilág kiadó 2004.

¹⁶ T. Kolosi, K. Pósch, *Osztályok és társadalomkép [Classes and Image of Society]*, 2014, <http://www.tarki.hu/adatbank-h/kutjel/pdf/b328.pdf>.

¹⁷ *Europe 2020 Strategy and the Reform Programme of Hungary*, 2014, p. 49–50.

¹⁸ F. Győri, *A tehetségértékektől a tehetségföldrajzig [From Maps of Talent to Geography of Talent]*, „Tér és Társadalom” 2011, Vol. 25, Is. 4, p. 39–59.



Map 1. Counties of Hungary between 1867–1990

Source: F. Györi, *A tehetségterképektől a tehetségtérképig* [From Maps of Talent to Geography of Talent], „Tér és Társadalom” 2011, Vol. 25, Is. 4, p. 54–56.

As it can clearly be seen, the most densely populated areas have experienced great losses in the decade-length progress explained by emigration, wars beside the lack of industrial development and underdeveloped services. Today it is not a lot better. one of the greatest matters of today's society and economy is the undereducation of the youth from the multiple disadvantaged regions and the resulting lack of labour market skills. In the north-eastern regions of the country the work opportunities for most of the Roma inhabitants are hindered by further negative factors. The situation seems to be hopeless because of their family background, unemployment, poverty and the fallout due to the reduction of public services (zoning of schools, healthcare and administration) in the small settlements omitted from economic developments (sack settlements). Public work programs offer only partial, short-term solutions. The ones struggling with resurgent il-

literacy are unable to learn skills which would be necessary for most business activities. Without the competences and the material needs and also because of their marketing difficulties they cannot become private contractors, family or agricultural entrepreneurs.

Conclusions

Therefore it is challenging for education, more precisely for vocational training, to develop the employment skills of the ones living on benefits or on public work today, to provide a supplementary support of family or peers for their talented children. In the national public education act talent management is an issue of high importance which, under these circumstances, could mean the overcoming of the disadvantages. The first stage of its realization may be achieved by obtaining the suitable vocational and general competences. On the contrary, the settlements falling behind in deep poverty lack almost all elements of the outer ring of the Mönk-Renzulli model. These cannot be identified as the fate factors of the Czeizel model but rather as the problem of the whole society. Since the structure of families, the responsibility of having children and the traditions of preparation for family life widely differ from the requirements, it is up to public education and vocational institutions to fill in the gaps. There is a lack of new types of day-care centres, schools or institutions with other names where the development of hidden talents could be achieved, occasionally by involving parents into the educational-vocational training by the means of adult education. For this reason an educational institution and a teacher (teachers) and also an expert of adult education should be returned to each settlement. By applying modern educational solutions on new basis and with suitable investments they would be able to prepare the inhabitants to adapt to future challenges, to convince and to start present-day defenceless layers in life in order to become professionals ready to learn skills required by the economy.

Marta Woźniak-Zapór

dr inż. Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Mariusz Grzyb

mgr inż. Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Sebastian Rymarczyk

mgr inż. Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

MECHANIZMY GAMIFIKACJI W KSZTAŁTOWANIU POSTAW STUDENTÓW

Streszczenie

Zgodnie z jedną z definicji gamifikacja polega na wykorzystaniu technik znanych z gier fabularnych do kształtowania zachowań i postaw ludzi w sytuacjach, które grammi nie są. Działania te służyć mają zwiększeniu zaangażowania uczestników danego działania w procesy – szczególnie te, które wydają się być rutynowe i nudne. Sama technika opiera się na odczuciach zadowolenia, jakie czują ludzie w wyniku np. pokonywania trudności, zdobywania nagród, ale także w wyniku rywalizacji czy współpracy.

Technika gamifikacji wykorzystywana jest w różnych dziedzinach życia społecznego. W artykule podjęta zostanie próba przyjrzenia się możliwościom zastosowania gamifikacji w kształceniu studentów, dodatkowo z wykorzystaniem metod i technik kształcenia na odległość.

Studenci z trudem uczą się przedmiotów, które uważają za niezbyt interesujące, trudne lub nudne. Działania związane z gamifikacją mają prowadzić do wytworzenia u odbiorców odczuć zadowolenia i satysfakcji z pokonywania poszczególnych poziomów trudności zagadnień dydaktycznych, czy też radości ze wspólnych osiągnięć grupy, albo zaangażowania w rywalizację. Wprowadzenie tych działań do procesu dydaktycznego mogłoby korzystnie wpłynąć na uzyskanie przez studentów

planowanych efektów kształcenia. W takiej sytuacji nauczyciel powinien podejść do organizacji procesu dydaktycznego jak kierownik, któremu został powierzony projekt do realizacji. W związku z tym już na początku prowadzonych zajęć powinny zostać ustalone zasady pracy na zajęciach dydaktycznych i poza nimi, uwzględniające elementy mechaniki gier. W artykule przeanalizowane zostaną niektóre elementy gamifikacji wraz z podaniem możliwości zrealizowania ich z wykorzystaniem platformy e-learningowej KAAFM.

Słowa kluczowe: gamifikacja, e-learning, kształcenie z wykorzystaniem elementów gier

Mechanisms of gamification in creating student attitudes

Abstract

According to one definition, gamification consists in using techniques known from role-playing games to shape behaviors and attitudes of people in situations which are not games. These actions are designed to increase the involvement of participants in the process, especially in those which appear to be routine and boring. The technique itself is based on the feelings of satisfaction experienced by people as a result of, for example, overcoming difficulties, winning awards, but also as a result of competition or cooperation.

The technique of gamification is used in various areas of social life. The article attempts to look at the possibilities of using gamification in the education of students in addition to the use of distance learning methods and techniques.

Students have some difficulty to learn the subjects that they find not very interesting, difficult or boring. The activities associated with the gamification are intended to create a sense of satisfaction for the learners on defeating the difficulty levels of didactic issues, to the joys of the group's collective achievements, or to engage in competition. Introducing these activities to the didactic process could have a positive impact on the student's achievement of the planned learning outcomes. In such a situation, the teacher should approach the organization of the didactic process like a manager to whom the project was entrusted. As a consequence, at the beginning of the classes, the principles of working in and outside of the classroom should be established, taking into account the elements of the game mechanics. The article will analyze some elements of the gamification together with the possibility of applying them using the KAAFM e-learning platform.

Key words: gamification, e-learning, learning with using game elements

Wprowadzenie

Gamifikacja w edukacji to kolejny sposób podejścia do procesu dydaktycznego. Korzystając z definicji gamifikacji można stwierdzić, że opiera się ona na wykorzystaniu technik znanych z gier fabularnych do kształtowania zachowań i postaw ludzi w sytuacjach, które grami nie są¹. „Gamifikacja polega na użyciu mechanizmów z gier, które mobilizują do działania, zwiększają zaangażowanie lub zwyczajnie uprzyjemniają nudne, powtarzalne i monotonne czynności. Dzięki niej dobrowolnie podejmujemy się wykonania zadań, do których zazwyczaj sami nie umiemy się zmusić. To co kochamy w grach, to *friends, feedback and fun* – przyjaciele, informacja zwrotna i zabawa”². Ma to zwykle na celu zwiększenie zaangażowania użytkowników w procesy, które wydają się rutynowe i nud-

¹ G. Zichermann, C. Cunningham, *Gamification by Design: Implementing Game Mechanics In Web and Mobile Apps*, O'Reilly Media, 2011, s. 14.

² A. Bilska, *Gamifikacja w edukacji*, <http://www.nina.gov.pl/baza-wiedzy/gamifikacja-w-edukacji-agnieszka-bilska> [dostęp: 21.05.2016].

ne. Sama technika opiera się na poczuciu zadowolenia, jakie odczuwają ludzie w wyniku podejmowania pewnych działań. Z taką sytuacją mamy do czynienia np. podczas pokonywania trudności, zdobywania nagród, ale także w wyniku rywalizacji czy współpracy. Do głównych założeń gamifikacji należy kierowanie działaniami uczestników w określonym kierunku, czyli zgodnie z zamierzeniami osoby będącej kreatorem projektu, przy jednoczesnym motywowaniu do podejmowania właściwych działań.

Sam termin gamifikacja, który będzie używany również w dalszej części niniejszego opracowania, nie jest jedynym określeniem powyżej przedstawionych działań. W literaturze można spotkać się również z określeniem gryfikacja³ lub też grywalizacja⁴.

Technika gamifikacji wykorzystywana jest w różnych dziedzinach życia społecznego⁵. Możliwe jest jej zastosowanie w biznesie, gdzie koncepcja gier wraz z programami lojalnościowymi, w zgodzie z założeniami ekonomii behawioralnej, służy do budowania motywacji osób zaangażowanych w procesy biznesowe⁶. Przykładem budowania długotrwałego zaangażowania konsumentów może być platforma konsumencka „Warzywne inspiracje”, stworzona przez firm Gamfi dla marki Bonduelle⁷. Założeniem projektu było zwiększenie zainteresowania klientów marką oraz produktami. W praktyce odbywało się to poprzez systematyczną edukację odbiorców, jednak nie w formie tekstu opisującego zalety zdrowego żywienia, ale poprzez quizy, łamigłówki, rebusy, których rozwiązanie wiązało się z otrzymaniem punktów. Punkty za poszczególne zadania były zliczane i w efekcie na ich podstawie przygotowywany był automatyczny ranking uczestników zabawy. Dodatkową zachętą była możliwość otrzymania nagrody. Zastosowane mechanizmy w efekcie powodowały u uczestników chęć powrotu do zabawy, dalszej rywalizacji i zdobycia nagrody. Uczestnicy zachowywali się dokładnie tak, jak chcieli organizatorzy zabawy. Ze strony uczestnika była to gra, ze strony organizatorów dopracowana kampania informacyjno-lojalnościowa przekazująca i utrwalająca wiedzę o produktach oraz marce.

Gamifikacja wykorzystywana może być również w obszarze działań marketingowych⁸. Może służyć do podnoszenia umiejętności handlowców⁹.

³ <http://www.gryfikacja.pl/index.php/gryfikacja> [dostęp: 21.05.2016].

⁴ P. Tkaczyk, *Grywalizacja. Jak zastosować mechanizmy gier w działaniach marketingowych*, Helion, Gliwice 2012.

⁵ K. Kaźmierczak, *Grywalizacja – od rutyny do zabawy dającej efekty e-book*, Wydawnictwo Wiedza i praktyka, 2016.

⁶ G. Zichermann, J. Linder, *The Gamification Revolution. How Leaders Leverage Game Mechanics to Crush the Competition*, McGraw Hill Education, New York 2013, s. 12.

⁷ <http://adnext.pl/przyklady-grywalizacji> [dostęp: 26.05.2016].

⁸ P. Tkaczyk, *Grywalizacja. Jak zastosować mechanizmy gier w działaniach marketingowych*, Helion, Gliwice 2012.

⁹ S. Starzyński, *Hansa – polska platforma gamifikująca pracę handlowców*, <http://www.gryfikacja.pl/index.php/category/zastosowanie/praca-zarzadzanie>, opublikowano 20.07.2015 [dostęp: 25.05.2016].

Może również zostać wykorzystana do zwiększenia zaangażowania pracowników w wykonywanie swoich obowiązków, a nawet dodatkowej pracy na rzecz organizacji, która ich zatrudnia. Przykładem może być także „Idea Street – internetowa platforma służąca generowaniu, wymianie i doskonaleniu pomysłów usprawniających działanie brytyjskiego Departamentu Pracy i Emerytur. Celem jej twórców było przekształcenie tradycyjnej «skrzynki na pomysły» w otwartą i angażującą wszystkich pracowników giełdę innowacji. Udało się go osiągnąć dzięki wdrożeniu mechanizmów takich, jak: komentowanie, głosowanie, tworzenie grup roboczych, zdobywanie punktów umożliwiających inwestowanie w wybrane pomysły oraz przechodzenie przez kolejne etapy ich udoskonalania”¹⁰.

Gamifikacja w uczelni – elementy mechaniki gier

W związku z możliwym zastosowaniem gamifikacji praktycznie w każdym aspekcie życia społecznego, możliwe jest również wykorzystanie mechanizmów występujących w grach w celach edukacyjnych. Do najpopularniejszych zastosowań edukacyjnych gamifikacji należy Playmaker School – projekt Instytutu Game Desk, który został założony przez Melindę i Billa Gatesów. Dobrym przykładem jest także Efterscole w Danii. Z kolei przykładem w pełni zgamifikowanego nauczania jest szkoła Quest to Learn.

Gamifikacja wykorzystywana jest w celach edukacyjnych w postaci gier edukacyjnych. Przykładem mogą być edukacyjne gry fabularne, w ramach których dziecko wspiera ulubionych bohaterów w dążeniu do zdobycia określonego celu. Cel edukacyjny w takim wypadku nie jest podany wprost. Dziecko wraz ze swoim bohaterem z gry pokonuje przeciwności losu, rozwiązuje zagadki, odkrywa tajemnice. Czynności, które są dla dzieci przyjemne, spełniają przy okazji także funkcję edukacyjną. Proces nauczania trwa niejako przy okazji wykonywania czegoś, co sprawia dzieciom przyjemność, czyli grania. W taki sposób łatwiej przyswajają one słowa z języków obcych, czy rozwiązują zagadki ucząc się przy okazji rozwiązywania zadań matematycznych. Dodatkowo rozwijają swoją kreatywność i umiejętność logicznego myślenia. Taki sposób uczenia się jest dla dzieci przede wszystkim atrakcyjny. Dzieje się tak dlatego, że ten sposób przekazywania wiedzy nie ma nic wspólnego z czynnościami, które zwykle wykonujemy podczas uczenia się, czyli biernego przyjmowania tego, co mówi nauczyciel. Uczniowie w taki sposób mają szansę na rozwinięcie swoich zdolności, gdyż poprzez angażowanie się w wykonywanie kolejnych zadań zwiększają również zasób swojej wiedzy na dany temat. Dzięki zastosowaniu gier dydaktycznych lub choćby elementów wykorzystywanych w grach na potrzeby procesu edu-

¹⁰ K. Rowgało, *Gamifikacja – co to, po co, jak działa?*, <http://hrstandard.pl/2014/03/03/gamifikacja-co-to-po-co-jak-dziala> [dostęp: 25.05.2016].

cyjnego, w praktyce możliwe jest zwiększenie tempa nauki, jak również samego zaangażowania uczniów w proces dydaktyczny¹¹.

Mechanizm gamifikacji sprawdza się w przypadku dzieci. A co w przypadku osób dorosłych? W praktyce osoby dorosłe również chętnie angażują się w różnego rodzaju rozgrywki na platformach gier. Podobnie jak dzieci, w grach fabularnych pomagają swoim bohaterom w pokonywaniu kolejnych stawianych przed nimi wyzwań, rozwiązywaniu zagadek. Prawidłowe wykonanie zadania jest premiowane punktami, miejscem w rankingu. Skoro dorośli są w stanie zaangażować się w gry dokładnie tak jak dzieci, to nic nie stoi na przeszkodzie, aby również dla dorosłych tworzyć gry edukacyjne lub chociażby szkolenia z elementami grywalizacji.

Należy się zastanowić, jakie elementy mechaniki gier wpływają na to, że liczba graczy stale się powiększa, a także czy jednocześnie istnieje możliwość wykorzystania ich do procesów dydaktycznych. W związku z tym zebrano wiele zaleceń, z których kilka najważniejszych przytoczono poniżej¹².

Po pierwsze, zaplanowanie wielu możliwości dojścia do sukcesu – w przypadku edukacji, np. zaliczenia przedmiotu w taki sposób, aby student mógł wybrać własną ścieżkę. Umożliwienie poniesienia porażki tak, aby możliwe było wytworzenie lęku przed stratą i jednocześnie motywacji do poniesienia wysiłku. Ułożenie materiału dydaktycznego w taki sposób, by kolejne treści były udostępniane w miarę postępów studentów. Tak jak w grach osiągnięcie pierwszych sukcesów, zaliczenie pierwszych partii materiału jest proste, a wraz ze wzrostem doświadczenia i wiedzy poziom trudności materiału dydaktycznego rośnie w taki sposób, że czasem do wykonania zadania potrzebne jest tylko większe zaangażowanie. Dodanie zadań wymagających współpracy przy osiąganiu wspólnego celu, służy zacieśnieniu więzi społecznych i pracy w grupie. Wprowadzenie zadań, które należy zrealizować w krótkim czasie – uczy pracy pod presją. Udośćpełnienie szczegółowej mapy zajęć, w której uwzględnione jest powiązanie poszczególnych zadań do wykonania z celami kształcenia, jak również z możliwościami bezpośredniego zastosowania zdobytej wiedzy w praktyce. Zaplanowanie epickiej formuły zadań poprzez nadanie studentom ról i prowadzenie narracji całego kursu w oparciu o tematykę przedmiotu. Wprowadzenie systemu oceny, np. w postaci punktów, czy też możliwości uzyskania wskazówek do realizacji kolejnego zadania. Nagrody za osiągnięcia powinny być adekwatne do realizowanego zadania dydaktycznego.

W uczelniach wyższych możliwe jest zastosowanie gamifikacji. Należy jedynie wybrać odpowiednie elementy gier i sprawdzić możliwość wdrożenia ich

¹¹ Gamifikacja: na czym polega ta metoda nauczania?, http://www.mjakmama24.pl/dziecko/edukacja/gamifikacja-na-czym-polega-ta-metoda-nauczania,563_8062.html [dostęp: 25.06.2016].

¹² M. Mochocki, *Gamifikacja szkolnictwa wyższego – obce wzorce, polskie perspektywy*, Warszawa: Game Industry Trends, prezentacja, <http://www.slideshare.net/BILUSZ/gamifikacja-szkolnictwa-wyszego-obce-wzorce-polskie-perspektywy-14413868>, s. 44–45, publikacja: 23.09.2012 [dostęp: 22.05.2016]; G. Zichermann, C. Cunningham, *Gamification by Design...*, *op. cit.*, s. 36.

w proces dydaktyczny tak, aby cel i uzyskany efekt ich stosowania był zgodny z planami autora kursu.

Należy pamiętać, że wprowadzenie elementów zaczerpniętych z gier w uczelni ma na celu głównie wywołanie zaangażowania studentów w proces dydaktyczny, a także chęci do dalszego zdobywania wiedzy¹³. Zastosowanie elementów gamifikacji w tym przypadku powinno dodatkowo ich do tego mobilizować.

Gamifikacja a platforma e-learningowa KAAFM

Zdarza się, że zastosowanie niektórych mechanizmów gier wymaga stworzenia odpowiedniego środowiska informatycznego lub zaadaptowania już istniejących. Z tego też powodu podjęta została próba sprawdzenia, w jakim stopniu możliwe jest zaimplementowanie niektórych mechanizmów gier, w celu motywowania i angażowania studentów w proces dydaktyczny, na platformie e-learningowej KAAFM¹⁴. Analiza dokonana zostanie w oparciu o cztery rodzaje misji do wykonania o różnym charakterze¹⁵, wykorzystywane już w praktyce na jednej z gdynskich uczelni¹⁶, a przystosowane do warunków i możliwości ich realizacji na platformie KAAFM. Na potrzeby platformy e-learningowej KAAFM, w dalszej części opracowania nazywanej w skrócie platformą e-learningową lub platformą, gdzie istnieje specjalny moduł umożliwiający realizację zadań i testów, elementy te noszą odpowiednio nazwy: zadanie laboratoryjne, zadanie specjalne, zadanie–niespodzianka, zadanie–wyzwanie. Przykłady realizacji poszczególnych rodzajów zadań będą przytoczone dla przedmiotu z zakresu technologii informacyjnej.

Zadanie laboratoryjne może polegać na wykonaniu zadania podczas ćwiczeń lub zadania domowego i przekazaniu swojej pracy do oceny na platformie e-learningowej KAAFM w określonym terminie. Liczba punktów za takie zadanie może być uzależniona od terminu oddania pracy. Im dłuższy termin oddania pracy, tym mniej punktów przyznanych za jego wykonanie. Punkty za terminowość powinny być w takiej sytuacji dodane do punktów wynikających z samej oceny uzyskanej z opracowanej przez studenta odpowiedzi na zadanie. Na rysunku 1 przedstawiony został przykład możliwości zastosowania modułu zadanie. Po lewej stronie okna istnieje możliwość dodania treści zadania, a także warunków, jakie muszą zostać spełnione w celu uzyskania pożądanej oceny lub punktów. Dla każdego zadania istnieje techniczna możliwość ograniczenia czasu dostępu i możliwości podłączenia swojej odpowiedzi. W praktyce istnieje jednak

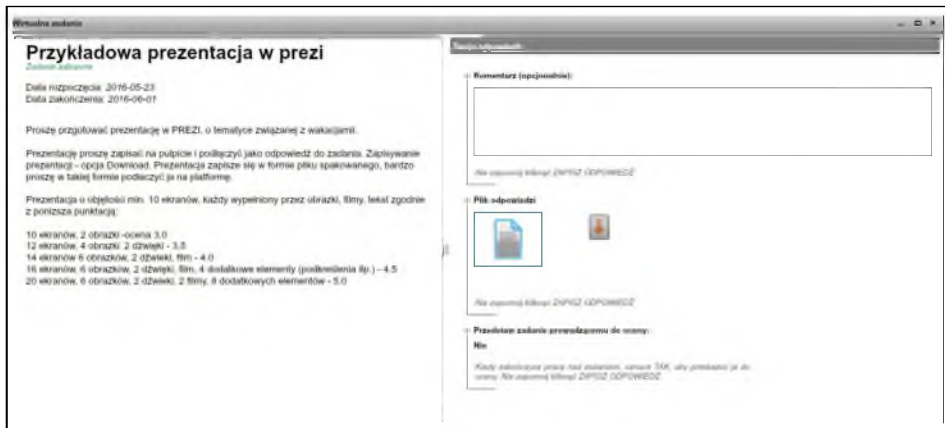
¹³ P. Rodwald, *Edukacyjny system gamifikacyjny*, „EduAkcja. Magazyn edukacji elektronicznej” 2015, nr 1 (9), s. 19–28.

¹⁴ Platforma e-learningowa Krakowskiej Akademii im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, dostępna pod adresem learning-ka.edu.pl.

¹⁵ P. Rodwald, *Edukacyjny system gamifikacyjny...*, *op. cit.*

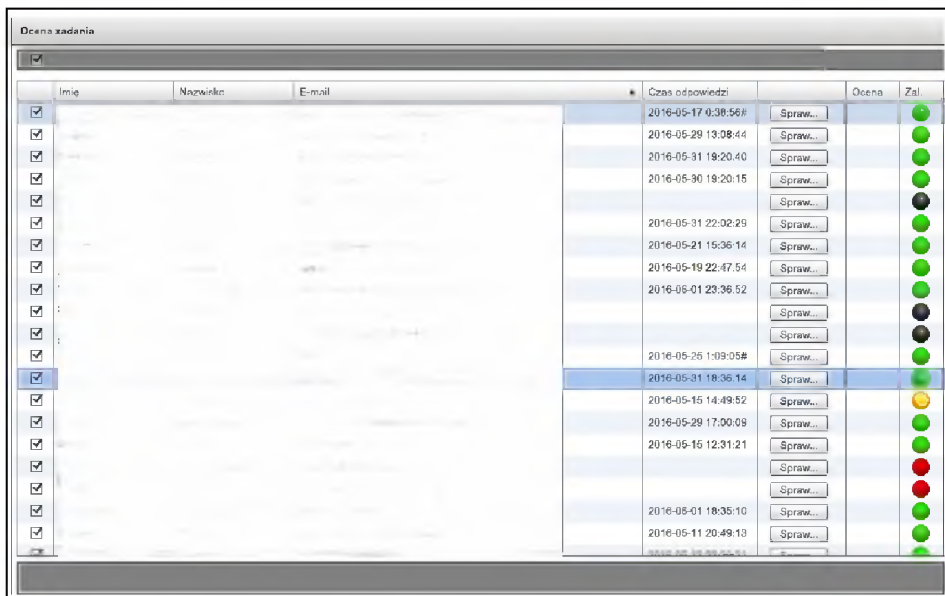
¹⁶ Akademia Marynarki Wojennej w Gdyni, przedmiot „Bezpieczeństwo systemów informatycznych”, prowadzący: Przemysław Rodwald, informacja z: P. Rodwald, *Edukacyjny system gamifikacyjny...*, *op. cit.*

możliwość przedłużenia terminu oddania pracy dla pojedynczych osób w grupie lub też całej grupy studentów.



Rys. 1. Okno obsługi zadania – widok studenta

Źródło: opracowanie własne.



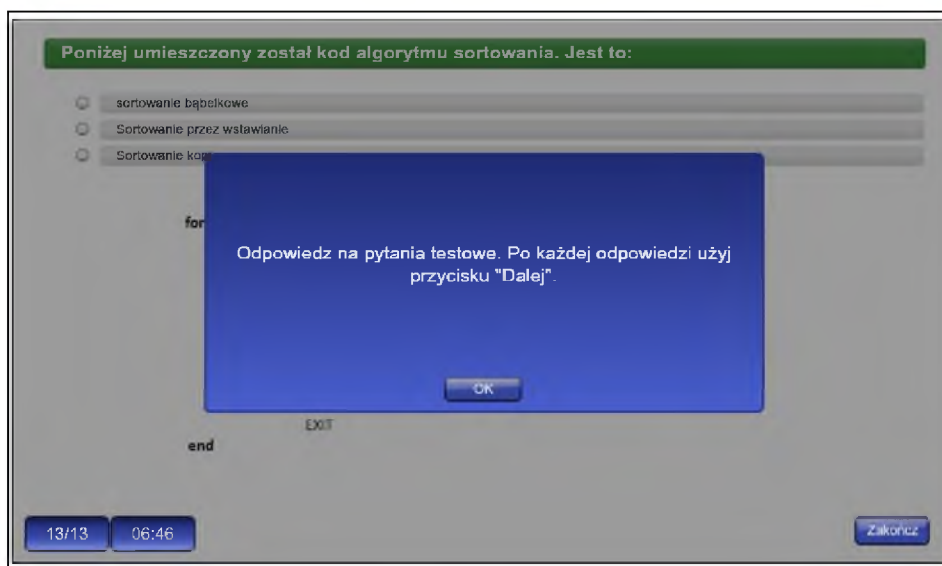
Rys. 2. Okno oceny zadania. Widok nauczyciela. W celu ochrony danych osobowych, informacje dotyczące studentów zostały zniekształcone

Źródło: opracowanie własne.

Z kolei na rysunku 2 pokazany został widok okna, za pomocą którego możliwe jest dokonywanie oceny poszczególnych prac. Praca może zostać oceniona

jedynie wtedy, gdy student ją udostępni do oceny. Dopóki student tego nie zrobi, praca jest widoczna, jako nieprzedstawiona nauczycielowi do oceny, co może oznaczać, że jest jeszcze niekompletna i student w dalszym ciągu nad nią pracuje.

Ponieważ na platformie istnieje możliwość dodania do grupy dydaktycznej zadania, na które studenci indywidualnie odpowiadają, ustalenie terminu oddania pracy i przekazania do oceny, a także wszystkie kluczowe informacje dotyczące danego zadania powinny być widoczne zarówno przez studenta, jak i nauczyciela. W związku z tym widoczna jest informacja o tym, czy student otworzył treść zadania, czy praca została oddana do oceny, student jeszcze nad nią pracuje, została zaliczona, a także – w przypadku wystawienia oceny czy nadaniu punktów – informacja o ich przyznanej liczbie. Informację o statusie realizacji każdego zadania posiada również student w swoim panelu.



Rys. 3. Przykład okna z testem

Źródło: opracowanie własne.

Kolejny rodzaj zadania, jakie może zostać wykorzystane w procesie dydaktycznym na platformie e-learningowej, to zadanie specjalne. Tego rodzaju zadanie może polegać np. na punktowaniu aktywnej obecności na zajęciach nieobowiązkowych. Do takich zajęć na uczelni należą wykłady, na których obecność studentów nie jest odnotowywana. Można w tym zakresie stosować premiowanie studentów w różny sposób. Po wykładzie premiowana może zostać sama obecność. Możliwe jest także stosowanie premii – w postaci dodatkowych ocen lub punktów liczonych do oceny końcowej za dodatkowo zapamiętane przez studentów wiadomości. Taki sposób nagradzania dodatkowo wpływa na zaangażowanie

studentów podczas wykładów. W praktyce, jeżeli chcą zyskać dodatkową ocenę lub punkty, zmuszeni są do aktywnego słuchania tego co mówi wykładowca. Z jednej strony ich uwaga skierowana zostaje na treści przekazywane podczas wykładów i wiąże się z chęcią zdobycia premii, z drugiej jednak strony – poprzez aktywne słuchanie studenci zdobywają wiedzę, która zostanie przyswojona na dłużej. Sam proces sprawdzenia tego, ile wiedzy studenci zdołali zapamiętać z wykładu, może odbywać się z wykorzystaniem platformy e-learningowej. W ramach platformy e-learningowej udostępniony jest nauczycielom moduł testów. Dzięki takiej możliwości test sprawdzający wiedzę można przeprowadzić szybko i sprawnie. Dodatkowym atutem jest informacja o wyniku testu, która pojawi się automatycznie po jego zakończeniu.

Zadanie – niespodzianka to dodatkowe zadanie, które nie jest wcześniej zaplanowane, a może pojawić się w każdej chwili prowadzonego kursu. Zadanie to służyć ma zaangażowaniu studentów w systematyczne przyswajanie wiedzy nie tylko przekazywanej na zajęciach, ale również z innych źródeł. Informacja o rozpoczęciu i zakończeniu zadania przekazywana powinna być studentom dynamicznie. Na platformie istnieje możliwość wysłania wiadomości do studentów z informacją o udostępnieniu nowego zasobu – opcja Powiadom o zasobie. Informacja wysyłana jest do studentów na studenckie konto mailowe i jako wiadomość na platformie. Po zalogowaniu do platformy student zawsze widzi informacje o nowych wiadomościach przesłanych przez prowadzącego, nowych zasobach i kończących się terminach dostępu do zasobów (rysunek 4).



Rys. 4. Widok informacji w oknie głównym platformy

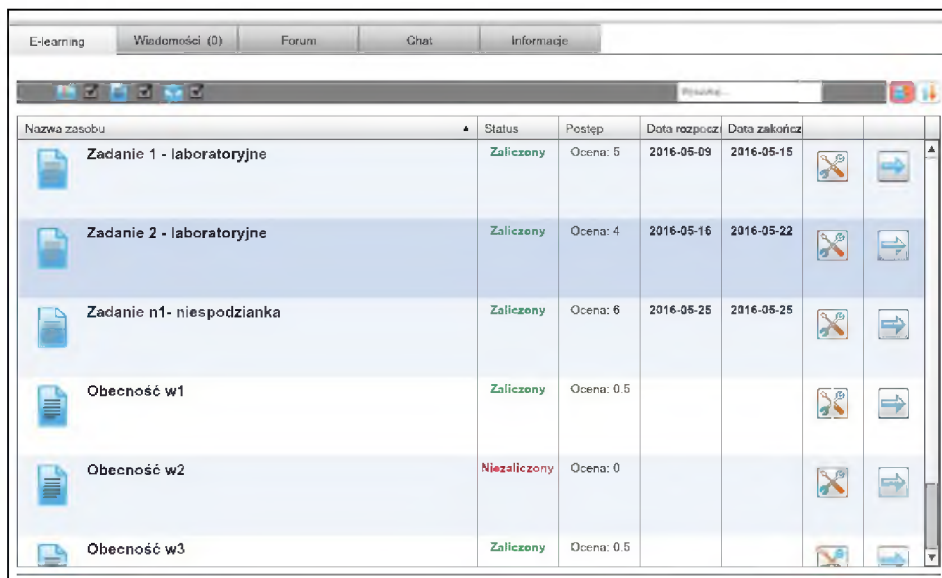
Źródło: opracowanie własne.

Kolejny rodzaj zadania do wykonania to zadanie–wyzwanie, będące zadaniem dodatkowym. Tego rodzaju zadanie obejmuje zakres wiedzy dotyczący całego materiału dydaktycznego omawianego w trakcie zajęć. Dostęp do takiego zadania możliwy staje się po uzyskaniu odpowiedniej liczby punktów z wcześniejszych zadań. Nie jest to zadanie umożliwiające uzyskanie dodatkowych punktów służących jedynie do zaliczenia przedmiotu. Jest to rodzaj zadania przeznaczony dla osób, które systematycznie pracowały nad zdobywaniem wiedzy i umiejętności oraz dzięki temu zdobywały punkty, które mogą wykorzystać w dalszym procesie edukacyjnym. Do takiego zadania istnieje możliwość podejścia poprzez „wykupienie zadania” w zamian za część zebranych punktów. Oznacza to, że za poprawne przejście zadania otrzymuje się punkty, a za niepoprawne, czyli w przypadku porażki, punkty które zostały wymienione na zadanie, zostaną odjęte od sumy uzyskanych przez studenta punktów. Takie zadanie może być realizowane w różnej formie. Może to być rozwiązanie testu, jak na rysunku 3. Równie dobrze w roli zadania–wyzwania sprawdzi się zadanie w formie przygotowania pracy przez studenta lub opracowania na podstawie dokumentu dostarczonego przez nauczyciela albo pracy. Taka praca może zostać przekazana w formie pliku, jak na rysunku 2.

Przykład okna, w którym wyświetlane są zasoby udostępniane studentom, możliwe do zrealizowania na platformie e-learningowej, przedstawione zostały na rysunku 5. W celu wizualizacji wstawione zostały dwa zadania laboratoryjne, informacja o premiach za obecność na zajęciach i zadanie–niespodzianka. W przypadku zadań widoczne są terminy rozpoczęcia i zakończenia, czyli czas w którym student może przesłać odpowiedź do oceny, a także uzyskana ocena. W przypadku premii za obecność na zajęciach nieobowiązkowych widoczna jest liczba uzyskanych punktów.

Oprócz umieszczania wymienionych wyżej zadań możliwa jest także współpraca studentów w grupach. W przypadku realizacji zadań zespołowych informacje o podziale tematów zadań mogą zostać dokonane na Forum, które widoczne jest dla wszystkich studentów w danej grupie dydaktycznej i nauczyciela. Odbywa się to w taki sposób, że nauczyciel otwiera nowy temat na forum, w ramach którego podaje listę tematów oraz określa zasady pracy podczas wykonywania zadania. Zasady powinny być jasno sformułowane i dostępne dla każdego studenta. Nauczyciel z kolei, powinien określić dokładnie m.in. to, ile osób może pracować w ramach jednego zespołu, termin zakończenia realizacji zadania lub poszczególnych jego etapów. Dla takiego zadania powinny zostać określone również klarowne kryteria oceny tak, aby każda grupa dokładnie wiedziała co trzeba przygotować, aby uzyskać pożądaną stopień. Podczas realizacji zadania studenci mogą się kontaktować ze sobą przy użyciu wbudowanego w platformę chatu. W przypadku zadań grupowych zwykle trudno jest określić wkład poszczególnych osób w jego realizację. W takiej sytuacji studenci najczęściej sami muszą określić wkład poszczególnych osób w proces realizacji danego zadania. Można

także wprowadzić obowiązek pracy na forum dyskusyjnym wbudowanym w platformę. Dyskusje służące realizacji danego zadania, prowadzone przez studentów z wykorzystaniem Forum, mogą pozwolić nauczycielowi na sprawdzenie, która z osób pracowała przy realizacji zadania. Należy jednak poinformować studentów, że przy ocenie zadania brane będą pod uwagę posty umieszczane na forum – zarówno ich ilość, jak i jakościowy wkład w rozwiązanie zadania. W praktyce może się okazać, że będzie to jedyny obiektywny miernik oceny zaangażowania studentów w realizację zadania grupowego.



The screenshot shows a web application interface for an e-learning system. At the top, there are navigation tabs: 'E-learning', 'Wiedomości (0)', 'Forum', 'Chat', and 'Informacje'. Below these is a search bar labeled 'Wyszukaj...'. The main content area displays a table with the following columns: 'Nazwa zasobu', 'Status', 'Postęp', 'Data rozpoczęcia', 'Data zakończenia', and two columns for icons. The table lists six tasks:

Nazwa zasobu	Status	Postęp	Data rozpoczęcia	Data zakończenia	Icon 1	Icon 2
Zadanie 1 - laboratoryjne	Zaliczony	Ocena: 5				
Zadanie 2 - laboratoryjne	Zaliczony	Ocena: 4	2016-05-16	2016-05-22		
Zadanie n1- niespodzianka	Zaliczony	Ocena: 6	2016-05-25	2016-05-25		
Obecność w1	Zaliczony	Ocena: 0.5				
Obecność w2	Niezaliczony	Ocena: 0				
Obecność w3	Zaliczony	Ocena: 0.5				

Rys. 5. Okno, w którym student widzi wszystkie dostępne zasoby i ma informację o uzyskanych punktach

Źródło: opracowanie własne.

Wszystkie powyższe działania służą przede wszystkim realizacji celów kształcenia. Dlatego również informacje dotyczące powiązania poszczególnych zadań z celami kształcenia i sposób wykorzystania zdobytej wiedzy powinny zostać udostępnione studentom. Można to zrobić na dwa sposoby. Pierwszy sposób to umieszczenie tekstu w zakładce „Informacje” – widocznej w górnej części rysunku nr 5. Drugi sposób to umieszczenie informacji bezpośrednio w treści każdego z zadań.

Podsumowanie

Gamifikacja może być stosowana w edukacji na różnych jej poziomach. Stopień wykorzystania mechanizmów, które czynią gry atrakcyjne i wywołują u użyt-

kowników zaangażowanie zależy od wielu czynników. Należą do nich m.in.: stopień zaangażowania autorów kursu i osoby prowadzącej zajęcia z danego przedmiotu, a także możliwości realizacji zaplanowanych działań w ramach dostępnej infrastruktury, zwłaszcza w przypadku realizacji kursu z wykorzystaniem narzędzi informatycznych.

Należy pamiętać, że studenci często niechętnie podchodzą do uczenia się zagadnień trudnych lub niezbyt dla nich interesujących. Natomiast wytworzenie u nich odczuć zadowolenia i satysfakcji z pokonywania poszczególnych poziomów trudności zagadnień dydaktycznych, czy też radości ze wspólnych osiągnięć grupy, albo zaangażowania w rywalizację, mogłoby korzystnie wpłynąć na uzyskanie przez nich, planowanych w ramach danego przedmiotu, efektów kształcenia. W końcu przecież „gry mają niezwykle silę wciągania nas w swój świat oraz motywowania do wykonywania określonych akcji. Kryją się za tym mechanizmy psychologiczne, które ukształtowały się wraz z nami tysiące lat temu. Gdy odkrywamy nowe miejsca, zdobywamy kolejne poziomy, wchodzimy w interakcję z innymi użytkownikami i w przyjemnym poczuciu kontroli kierujemy się ku ostatecznemu zwycięstwu, nie mamy wątpliwości, że doświadczenie, które przeżywamy, jest pozytywne i zrobimy wiele, aby móc je powtarzać”¹⁷. W takiej sytuacji warto chociaż spróbować ponieść wysiłek związany z wprowadzeniem do realizacji zajęć dydaktycznych elementów gamifikacji.

¹⁷ Osiągnij przewagę w biznesie dzięki grywalizacji (e-book), <https://gamfi.pl/pl/textpage/grywalizacja-ebook,64.html> [dostęp: 25.05.2016].

RECENZJE

Anna Świętek

mgr, doktorantka, Krakowska Akademia im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego w Krakowie

**SEKTORY BANKOWE W UNII EUROPEJSKIEJ,
RED. JANUSZ CICHY, BLANDYNA PUSZER,
WYDAWNICTWO UNIwersYTETU EKONOMICZNEGO
W KATOWICACH, KATOWICE 2016**

Sektor bankowy podlega ciągłym przemianom. Od dawna przestały tworzyć go jedynie banki krajowe, a obecnie – oprócz instytucji finansowych, charakterystycznych dla danego kraju – w dużej mierze tworzą go instytucje o charakterze międzynarodowym. Ich znaczenie dla gospodarki, a w szczególności w prawidłowym jej funkcjonowaniu i w możliwościach dalszego jej rozwoju, jest fundamentalne. Procesy polityczne i gospodarcze, jakie zaszły w Europie, prowadzące do jej zjednoczenia, miały bezpośredni wpływ na tworzenie się sektora bankowego na tym obszarze. Kształtowanie się europejskiego sektora bankowego w Unii Europejskiej nabrało szczególnego znaczenia zwłaszcza od Traktatu z Maastricht, który dał tym samym początek Unii Europejskiej oraz stworzył fundamenty pod obecny kształt całego europejskiego systemu bankowego.

Okres ostatnich dwudziestu lat formowania się europejskiej struktury bankowej stał się okazją do podsumowań w tym zakresie, a także przyczyną do zrealizowania projektu, którego efektem końcowym stała się monografia zatytułowana „Sektory Bankowe w Unii Europejskiej”, podjętego przez Narodowy Bank Polski wraz z pracownikami naukowymi Uniwersytetu Ekonomicznego

go w Katowicach oraz naukowcami z dziesięciu innych placówek naukowych w Polsce. Razem w tym przedsięwzięciu wzięło udział dwudziestu dziewięciu pracowników naukowo-dydaktycznych, których zadaniem było dokonanie dogłębnej analizy sektora bankowego danego kraju oraz zmian, jakie w nim zaszły na przestrzeni ostatniej dekady, uwzględniając w szczególności lata 2005–2014. Głównym zamysłem tej pracy badawczej było zebranie najważniejszych informacji o poszczególnych sektorach bankowych, które poszerzyłyby wiedzę i dały szeroki wgląd na temat rozwoju, przemian oraz problemów występujących we wszystkich sektorach bankowych państw należących do Unii Europejskiej, zarówno będących w strefie euro, jak również pozostających nadal poza nią.

Monografia została podzielona na dwie odrębne części. Pierwsza z nich, stanowiąc równocześnie rozdział pierwszy – zatytułowana „Europejski System Banków Centralnych”, jest wprowadzeniem w zagadnienie o funkcjonowaniu europejskiego systemu bankowego czuwającego nad europejskimi sektorami bankowymi. Zawiera ogólne informacje, tworząc zarys na temat samego procesu formowania się złożonej struktury europejskiego modelu systemu bankowego oraz pełnionych funkcji poszczególnych jego elementów. W rozdziale tym Autorki pracy – Irena Pyka, Krystyna Mitręga-Niestrój i Aleksandra Nocoń, skupiły się na przedstawieniu najważniejszych informacji na temat formy organizacyjnej całego systemu, sprawowanych funkcji poszczególnych instytucji wchodzących w jego skład oraz zadań, jakie pełni Europejski System Banków Centralnych, tworzący system bankowy Unii Europejskiej, które zostały zobrazowane w poszczególnych siedmiu podrozdziałach. W części pierwszej Autorki pracy zwróciły uwagę na aspekt historyczny i początki tworzenia systemu bankowego. Szczególnie podkreślone zostały dwie znaczące daty w tym procesie, a mianowicie grudzień 1991 roku, w którym to państwa członkowskie zdecydowały w Maastricht, by zawiązać unię walutową oraz wprowadzić wspólną walutę euro oraz czerwiec 1998 roku, w którym nadano bieg wcześniejszym decyzjom, tworząc struktury systemu bankowego w postaci Europejskiego Banku Centralnego (EBC) i Europejskiego Systemu Banków Centralnych (ESBC), jaki wówczas przyjął funkcję banku centralnego i stał się nadrzędnym ogniwem łączącym EBC z narodowymi bankami centralnymi wszystkich państw członkowskich. Autorki wspomniały, że wprowadzenie strefy euro wytworzyło swoisty dualizm w europejskim systemie bankowym obrazując to graficznie i dzieląc sektory bankowe państw na będące w strefie euro oraz na grupę do niej nienależącą. Dało to podwaliny do stworzenia pojęcia Eurosystemu, które w Europejskim Systemie Banków Centralnych wprowadzono celowo, dla odróżnienia banków centralnych tych państw, które są związane ze strefą euro wraz z EBC, od państw, które nie uczestniczą we wspólnej polityce pieniężnej, a o którym Autorki napisały szerzej w drugiej części rozdziału, wymieniając jego podstawowe zadania oraz zasady, jakimi się kieruje – niezależność, wiarygodność, przejrzystość i odpowiedzialność. W części trzeciej Autorki poświęciły uwagę Europejskiemu Systemowi Banków Centralnych oraz

Europejskiemu Bankowi Centralnemu, rozwijając i omawiając poszczególne ich atrybuty. W opracowaniu tym nie mogło również zabraknąć omówienia władz decyzyjnych, kierujących całym Europejskim Systemem Banków Centralnych w tym Eurosystemem oraz Europejskim Bankiem Centralnym, który stał się tematem kolejnej części. W piątej części tego rozdziału Autorki, oprócz omówienia podstawowych celów oraz zadań, jakie pełni Europejski Bank Centralny, skupiły się również na podkreśleniu jego roli, jako instytucji aktywnie uczestniczącej w pracach międzynarodowych organizacji oraz pełniącej funkcje konsultacyjne w kwestiach projektowanych regulacji unijnych. W kolejnej części rozdziału omówiono kompetencje i zadania narodowych banków centralnych państw strefy euro oraz narodowych banków centralnych państw członkowskich. Ostatni, siódmy podrozdział pierwszej części monografii został poświęcony strategii i podstawowym narzędziom, jakie ESBC – w tym EBC – wykorzystują do realizacji swoich traktatowych i statutowych celów, przede wszystkim utrzymania stabilności cen oraz kształtowania polityki pieniężnej w strefie euro a także wspierania ogólnej polityki gospodarczej, o ile nie stoi to w sprzeczności z naczelnym jego zadaniem. Autorki, rozwijając ten wątek, oparły go o decyzje wyznaczające główne zadania, określone przez Radę Prezesów EBC. W podrozdziale tym omówione zostały również decyzje wydawane przez EBC w nadzwyczajnych okolicznościach, w tym w sytuacjach kryzysowych. Autorki przedstawiły działania, jakie EBC podejmował w obliczu globalnego kryzysu finansowego, śledząc okres od 2007 roku do 2016 roku.

Część druga monografii, zatytułowana „Sektory bankowe w krajach Unii Europejskiej”, tworzy główny filar całej pracy badawczej, wypełniając w przeważający sposób jej zawartość. Na tę część złożyły się efekty pracy zespołów naukowo-badawczych zaangażowanych w ten projekt. W omawianym rozdziale zostały przeanalizowane sektory bankowe poszczególnych dwudziestu ośmiu państw należących do Unii Europejskiej, biorąc pod uwagę okres ostatniej dekady. W badaniu ustalono pięć obszarów badawczych sektora bankowego, które pracownicy naukowcy mieli zbadać, w tym przede wszystkim określić liczbę i specyfikę instytucji kredytowych prowadzących swoją działalność na danym obszarze, dokonać charakterystyki instytucji kredytowych dominujących w danym sektorze bankowym, zidentyfikować cechy największych banków krajowych, przeanalizować strukturę aktywów i pasywów sektora bankowego oraz prześledzić wyniki finansowe danego sektora w omawianym okresie. W badaniu uwzględniono wszystkie monetarne instytucje finansowe występujące w danym kraju, a więc zarówno banki krajowe i zagraniczne, jak też pozostałe instytucje finansowe działające na tym obszarze. Do wykonania swojego zadania pracownicy naukowcy sięgali do różnych źródeł informacji. Jednak okazało się, że w czasach dużego znaczenia informacji, a także coraz łatwiejszego dostępu do niej, zebranie rzetelnych i szczegółowych danych może być zadaniem trudnym albo wręcz niemożliwym do wykonania. Z treści badań widać wyraźnie, że sektor finansowy

w poszczególnych krajach tworzą nie tylko banki, choć stanowią jej przeważającą część, ale również występują inne formy pośrednictwa finansowego, które w danym kraju mają swoją silną pozycję i stanowią przy tym o pewnej odrębności narodowej. Chodzi tu np. o bardzo popularne wzajemne kasy kredytów rolnych funkcjonujących w Portugalii, kasy oszczędnościowo-budowlane bardzo dobrze prosperujące w Niemczech czy Austrii, których odpowiednikiem w Polsce są spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe. Odmiennym przykładem jest Malta, w której tego rodzaju formy pośrednictwa finansowego ogóle nie zostały rozwinięte. Śledząc wyniki analiz sektorów poszczególnych krajów można dostrzec przeobrażenia, jakie następowały we wszystkich europejskich sektorach bankowych na przestrzeni badanych lat, a także wyodrębnić trzy różniące się charakterem fazy, jakim podlegały. Pierwszy występujący okres można określić jako czas dynamicznego wzrostu, zwiększania się liczebnie placówek bankowych i pracowników. Miało to również przełożenie w wynikach finansowych banków we wszystkich krajach. Okres ten obejmował lata od 2004 roku do 2008 roku, czyli do momentu upadku amerykańskiego banku Lehman Brothers. Po tym fakcie, gdy globalny kryzys finansowy rozprzestrzenił się na poszczególne kraje, nastąpiła faza spadkowa, która w większości krajów trwała do 2010 roku i oznaczała poważne problemy, jakie zaczęły występować w sektorach bankowych większości państw. Okres ten charakteryzował się wieloma działaniami naprawczymi, jakie musiały zostać wdrożone w wielu sektorach bankowych. Wśród przemian, jakie wtedy miały miejsce, zauważalna była prowadzona na dużą skalę redukcja oddziałów i pracowników w większości sektorów bankowych, a także konsolidacja banków, które miały na celu ustabilizowanie wewnętrznej sytuacji tych instytucji. Można również dostrzec nierówne tempo reagowania na kryzys, w większości krajów zauważalne spadki były od 2008 roku, a np. w Portugalii gorsze dane z tego sektora zaczęły napływać dopiero od 2011 roku. Po tej fazie nastąpiła trzecia faza, okres pewnego uspokojenia i ustabilizowania sytuacji. Sektor ten przeszedł wówczas wiele przeobrażeń, ale do tej pory wiele wskaźników nie powróciło jeszcze do poziomów sprzed kryzysu. Inną zauważalną kwestią były zmiany, jakie zaczęły dokonywać się w sektorach bankowych państw, w tym z Europy Środkowej i Wschodniej, po ich akcesji w 2004 roku. Widoczny był duży napływ kapitału zagranicznego do tych krajów oraz pojawienie się banków zagranicznych w różnej formie. Szczególnie dużym zainteresowaniem w tej mierze cieszyły się Węgry, do których kapitał zagraniczny napływał o wiele chętniej, niż do sąsiedzkich Czech czy Polski. Nawet kryzys, a potem działania restrukturyzacyjne sektora bankowego, przeprowadzane przez rząd, nie spowodowały gwałtownego odpływu kapitału zagranicznego z Węgier. Po słabszych danych w okresie kryzysu, Węgry nadal wzbudzają duże zainteresowanie inwestorów zagranicznych. Inną dostrzegalną tendencją w sektorze bankowym wszystkich krajów jest wzrost zainteresowania bankowością elektroniczną. Istnieje dostrze-

galna zmiana w tej materii na korzyść formy elektronicznej. Na przestrzeni ostatniej dekady banki zanotowały zdecydowany wzrost obrotów z wykorzystaniem pieniądza elektronicznego, coraz większy wzrost liczby zakładanych rachunków internetowych oraz liczby użytkowników bankowości internetowej. Najlepszym przykładem tego rodzaju zmian jest Szwecja, w której oddziały bezgotówkowe, na przestrzeni badanego okresu, wzrosły prawie pięciokrotnie, a wskaźnik transakcji bezgotówkowych wyniósł ponad 90%. Jest to kierunek, w którym sektory bankowe podążają i zmiany te są nieuniknione. Jest tylko kwestią czasu, kiedy to nastąpi w pełni. Z pewnością Szwedzi będą pierwszym krajem, w którym to się wydarzy, bo już teraz stanowi to codzienność tego społeczeństwa. Widać, że wielki wpływ na wszelkie przemiany zachodzące w danym sektorze bankowym odgrywa mentalność lokalnego społeczeństwa.

W zakończeniu Autorki, Irena Pyka i Blandyna Puszer, podsumowały efekty całej pracy, która ujęta całościowo w pełni pozwoliła zobrazować europejskie sektory bankowe i procesy, jakie dokonały się wewnątrz nich na przestrzeni ostatnich dziesięciu lat ujętych badaniem, a także przeobrażeń instytucjonalnych całego europejskiego systemu bankowego. Zauważyły, że mimo nieustannych dążeń do pełnej integracji sektorów bankowych, istnieje duży rozdźwięk pomiędzy nimi. Świadczyć to może o niebagatelnym wpływie regionalnych czynników o charakterze narodowym na poszczególne sektory bankowe. Globalny kryzys finansowy ujawnił, jak wielkie znaczenie we współczesnym świecie, w dobie globalizacji, odgrywa właściwe funkcjonowanie organu nadzorczego nad systemem bankowym. Ostatni kryzys odsłonił wiele niedoskonałości w tym obszarze i *de facto* wymusił na decydentach podjęcie radykalnych zmian w tej materii. W efekcie tego w Unii Europejskiej powstała nowa instytucjonalna struktura nadzorcza w postaci Europejskiego Systemu Nadzoru Finansowego, która ma stać na straży zarówno całego systemu finansowego Unii Europejskiej, jak również poszczególnych instytucji finansowych, tworząc tym samym nadzór makroostrożnościowy oraz nadzór mikroostrożnościowy. Dodatkowo utworzona została unia bankowa, która swoją koncepcją objęła jednolity mechanizm nadzorczy, restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banków, a także wspólny system gwarantowania depozytów. Również w ramach przemian nadzorczych wzrosła rola EBC, który przejął zadania makroostrożnościowe i otrzymał narzędzia jego sprawowania. Sektor bankowy czeka jeszcze niejedna próba, zwłaszcza w obliczu zmian zachodzących w samej Unii Europejskiej dotyczącej choćby wyjścia Wielkiej Brytanii z jej struktur. Dlatego tak ważne dla całego systemu finansowego jest posiadanie odpowiedniego zaplecza, wzmacniającego jego pozycję, które uczyniłoby go odporniejszym na wstrząsy zewnętrzne, tak by w kryzysowych sytuacjach sektor ten potrafił utrzymać wewnętrzną stabilność.

Powstała monografia stanowi bardzo udaną i cenną pracę grupy naukowców, zawierającą szczegółową analizę poszczególnych sektorów bankowych,

a zebrana w jedną całość wiedza stanowi unikatową pozycję naukową, gromadząc aktualne informacje z wszystkich dwudziestu ośmiu państw tworzących Europejski System Banków Centralnych, ukazując ten sektor całościowo. Nie ma na rynku polskim drugiej pozycji tego rodzaju, będącej bardzo istotnym źródłem wiedzy dla wszystkich zainteresowanych tą tematyką.

INSTRUKCJA PRZYGOTOWANIA ARTYKUŁÓW

Formatowanie i redagowanie

Tekst artykułu powinien być złożony pismem Times New Roman o wielkości 12 punktów interlinią 1,5. Terminy i wyrażenia obcojęzyczne oraz tytuły artykułów i książek należy pisać kursywą (*italic*). Nie należy stosować wytłuszczeń (**bold**). Nie należy stosować podkreśleń. Prosimy o konsekwentne stosowanie skrótów (np., r., w. itp.) w całym artykule. Jeśli artykuł podzielony jest śródtytułami na części, to prosimy rozpocząć od „Wprowadzenia”, a na końcu umieścić „Podsumowanie”. Nie ma potrzeby numerowania śródtytułów.

Ilustracje

Rysunki i fotografie powinny być wklejone do tekstu w miejscu powołania oraz dostarczone na nośnikach lub pocztą elektroniczną jako oddzielne pliki źródłowe (w formacie *.jpg, *.psd lub *.tif) o odpowiedniej jakości (np. całostronicowa grafika powinna mieć rozdzielczość około 1500 x 2400 punktów). Wykresy należy dostarczyć w plikach programu Excel (*.xls). Ilustracje zaczerpnięte z innych prac i podlegające ochronie prawa autorskiego powinny być opatrzone informacją bibliograficzną w postaci odsyłacza do literatury, umieszczonego w podpisie rysunku, np. Źródło: N. Davies, *Europa. Rozprawa historyka z historią*, Kraków 1998, s. 123.

Tabele

Tabele należy umieszczać możliwie blisko powołania i numerować kolejno. Tabele tworzy się, stosując polecenie: *Wstaw – Tabela*. Wskazane jest unikanie skrótów w rubrykach (kolumnach) tabel. Tekst w tabeli powinien być złożony pismem mniejszym niż podstawowy. Ewentualne objaśnienia należy umieścić bezpośrednio pod tabelą, a nie w samej tabeli.

Przypisy

Obowiązują przypisy dolne lub wewnątrztekstowe (harwardzkie).

Przypisy dolne należy tworzyć, stosując polecenie: *Wstaw – Odwołanie – Przypis dolny*.

W polu, które pojawi się na dole kolumny, wpisujemy tekst przypisu (pismo wielkości 8–9 pkt). Przykłady:

– publikacje książkowe:

S. Grodziski, *Habsburgowie*, [w:] *Dynastie Europy*, red. A. Mączak, Wrocław 1997, s. 102–136.

– artykuły w czasopismach:

S. Waltoś, *Świadek koronny – obrzeża odpowiedzialności karnej*, „Państwo i Prawo” 1993, z. 2, s. 16.

W przypisach do oznaczania powtórzeń należy stosować terminologię łacińską, czyli: *op. cit.* (dzieło cytowane), *ibidem* (tamże), *idem* (tenże), *eadem* (taż).

– artykuły ze stron internetowych (nazwa witryny pismem prostym, data publikacji artykułu, pełny adres, data dostępu w nawiasie kwadratowym, daty zapisywane cyframi arabskimi w formacie dd.mm.rrrr):

M. Arnold, *China, Russia Plan \$242 Billion Beijing–Moscow Rail Link*, Bloomberg, 22.01.2015, <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-01-22/china-russia-plan-242-billion-rail-link-from-beijing-to-moscow> [dostęp: 10.07.2015].

Przypisy harwardzkie należy tworzyć wg schematu: (nazwisko autora, rok wydania, numer strony), np. (Hymes, 1980, s. 50), (Lin i Overbaugh, 2013, s. 101).

Wybrany sposób tworzenia przypisów należy stosować konsekwentnie, zgodnie z decyzją redaktora naukowego obowiązującą dla całego numeru.

Do artykułu z przypisami harwardzkimi należy dołączyć odpowiednio przygotowaną bibliografię:

– publikacje książkowe:

Hymes, D. (1980). *Socjolingwistyka i etnografia mówienia*. Tłum. K. Biskupski. W: *Język i społeczeństwo*. Wybór i wstęp M. Głowiński. Warszawa: Czytelnik, s. 41–82.

– artykuły w czasopismach:

Lin, S., Overbaugh, R.C. (2013). *Autonomy of participation and ICT literacy in a self-directed learning environment*. „Quality & Quantity”, Vol. 47, No 1, s. 97–109.

Do tekstu należy dołączyć:

- tytuł artykułu w języku angielskim,
- streszczenia w języku polskim i angielskim (po około 900 znaków ze spacjami),
- słowa kluczowe w języku polskim i angielskim (4–9),
- notę o autorze zawierającą imię i nazwisko, tytuł lub stopień naukowy oraz afiliację,
- adres poczty elektronicznej do korespondencji.

ZASADY RECENZOWANIA PUBLIKACJI W CZASOPISMACH¹

1. Do oceny każdej publikacji powołuje się co najmniej dwóch niezależnych recenzentów spoza jednostki.
2. W przypadku tekstów powstałych w języku obcym, co najmniej jeden z recenzentów jest afiliowany w instytucji zagranicznej innej niż narodowość autora pracy.
3. Rekomendowanym rozwiązaniem jest model, w którym autor(zy) i recenzenci nie znają swoich tożsamości (tzw. *double-blind review proces*).
4. W innych rozwiązaniach recenzent musi podpisać deklarację o niewystępowaniu konfliktu interesów; za konflikt interesów uznaje się zachodzące między recenzentem a autorem:
 - bezpośrednie relacje osobiste (pokrewieństwo, związki prawne, konflikt),
 - relacje podległości zawodowej,
 - bezpośrednia współpraca naukowa w ciągu ostatnich dwóch lat poprzedzających przygotowanie recenzji.
5. Recenzja musi mieć formę pisemną i kończyć się jednoznacznym wnioskiem co do dopuszczenia artykułu do publikacji lub jego odrzucenia.
6. Zasady kwalifikowania lub odrzucenia publikacji i ewentualny formularz recenzentki są podane do publicznej wiadomości na stronie internetowej czasopisma lub w każdym numerze czasopisma.
7. Nazwiska recenzentów poszczególnych publikacji/numerów nie są ujawniane; raz w roku czasopismo podaje do publicznej wiadomości listę recenzentów współpracujących.

¹ Zgodnie z wytycznymi Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego obowiązują od roku 2012.

