

nr 5

Publicystyka i Prace Studentów

Finanse w funkcjonowaniu
gospodarstw domowych
i przedsiębiorstw

pod redakcją
Elżbiety Klamut

ISBN 978-83-64971-49-5



WYDAWNICTWO
SPOŁECZNEJ AKADEMII NAUK

Publicystyka i Prace Studentów, nr 5

Finanse w funkcjonowaniu gospodarstw domowych i przedsiębiorstw

Redakcja naukowa:

Elżbieta Klamut

Korekta:

Beata Siczek

Skład i okładka:

Marcin Szadkowski

Łódź – Warszawa 2018

©Copyright: Społeczna Akademia Nauk (University of Social Sciences)

ISBN 978-83-64971-49-5


WYDAWNICTWO
SPOŁECZNEJ AKADEMII NAUK

Druk i oprawa: Mazowieckie Centrum Poligrafii, ul. Ciurlionisa 4, 05-260 Marki,
www.c-p.com.pl; biuro@c-p.com.pl

Spis treści

Elżbieta Klamut Wprowadzenie	5
Część pierwsza Gospodarstwa domowe i ich finanse	11
Martyna Banasiak Najważniejsze momenty życia człowieka a bezpieczeństwo ich finansowania	13
Szymon Jankowski Świadomość konsumenta podczas podpisywania umów	33
Marta Knapiuk Finansowanie najważniejszych momentów życia człowieka	55
Sylwia Kowalska Międzypokoleniowe przepływy w gospodarstwach domowych	73
Larysa Korzybska Luki finansowe w cyklu życia człowieka	87
Natalia Lecka Aspekt czasu w zarządzaniu domową logistyką	105
Paweł Opałka Biografie finansowe. Finansowanie kluczowych momentów w życiu człowieka	133
Justyna Przepiórkowska Upadłość konsumencka w nowym wydaniu	149
Edyta Pukacz Transfery międzypokoleniowe	175

Danuta Stańczyk Bezpieczne aktywa – fakty i mity	191
Weronika M. Szabelewska Walory i zagospodarowanie jako czynnik rozwoju rynku turystycznego w Grecji	209
Część druga Przedsiębiorstwo – jego funkcjonowanie i finanse	233
Paulina Błońska Czy relacje rodzinne w przedsiębiorstwie utrudniają funkcjonowanie firmy rodzinnej i jej rozwój?	235
Aleksandra Dalecka Zagrożenia ekonomiczne przedsiębiorstwa transportowego	255
Yuliia Kurdiukova Outsourcing jako współczesne narzędzie redukcji kosztów	277
Edyta Pukacz, Paweł Opałka Marka przedsiębiorstwa a potrzeba jej wyceny	297
Karolina Wojtyniak Przejęcie przedsiębiorstwa na przykładzie spółek: Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. i Kokoszki Prefabrykacja SA	321

Wprowadzenie

Finanse gospodarstw domowych i przedsiębiorstw są obiektem zainteresowania wielu instytucji oraz naukowców. Pierwsza grupa (instytucje) szuka możliwości wykorzystania potencjału drzemącego w przedsiębiorstwach i gospodarstwach domowych jako konsumentach, z kolei naukowcy upatrują w nich odpowiedni obszar do prowadzenia szerokich badań. Instytucje, zwłaszcza te finansowe, mają zarówno jednym, jak i drugim do zaoferowania swoje usługi i produkty. Naukowcy natomiast szukają odpowiedzi na pytania dotyczące przyczyn wielu zjawisk zachodzących w funkcjonowaniu obydwu tych rodzajów podmiotów oraz ich skutków, aby znaleźć rozwiązania mogące mieć zastosowanie w praktyce gospodarowania. Odpowiednie bowiem zarządzanie finansami jest niezbędne do prawidłowego funkcjonowania wszystkich wymienionych jednostek. Każda zła decyzja dotycząca zasobów finansowych może zagrozić nie tylko ich działaniu, ale nawet egzystencji.

Problemy finansowe występujące w gospodarstwach domowych czy przedsiębiorstwach stały się także obiektem zainteresowania studentów kierunków, takich jak: finanse i rachunkowość, logistyka, turystyka i rekreacja oraz zarządzanie. Podjęli oni trud zbadania wybranych zagadnień dotyczących finansów tych dwóch rodzajów jednostek ekonomicznych funkcjonujących w gospodarce.

Niniejsza publikacja to zbiór artykułów studentów, chcących podzielić się z innymi własnymi doświadczeniami, przemyśleniami popartymi zarówno wiedzą zdobytą podczas wykładów, jak i zaczerpniętą z publikacji naukowych czy artykułów w czasopiśmie. Wybrany obszar tematyczny skupiony jest wokół zagadnień dotyczących zarządzania finansami i został przedstawiony w dwóch odrębnych częściach: pierwsza dotyczy gospodarstw domowych, druga zaś przedsiębiorstw.

Gospodarstwa domowe i ich finanse

Bardzo wielu osobom, zwłaszcza młodym, wydaje się, że sposób podejmowania decyzji finansowych jest w życiu codziennym nadzwyczaj prosty. Nic bardziej mylnego. Najczęściej jest on wyzwaniem dla wielu gospodarstw domowych i sprawdzianem rozsądku, zaradności ich członków oraz tego, czy są oni w stanie dokonać odpowiedniej, obiektywnej oceny własnych finansów. Decyzje finansowe są podejmowane przez człowieka w każdym momencie jego życia, czy też okresie funkcjonowania gospodarstwa domowego. Troska o bezpieczeństwo finansowe gospodarstwa domowego spoczywa niemal na wszystkich jego członkach. Zawsze w niewydukowanym społeczeństwie będzie rodzić się pytanie o to, jak zarządzać finansami osobistymi lub gospodarstwa domowego, aby cieszyć się niezależnością finansową. Brak wiedzy ekonomicznej, złe zarządzanie posiadanymi zasobami wszystko to powoduje problemy związane z zadłużaniem się, z obniżeniem poziomu życia w różnych okresach, z brakiem zaspokojenia podstawowych potrzeb itp.

Pierwsza część publikacji zawiera rozważania na temat różnych aspektów funkcjonowania gospodarstw domowych. W rozpoczynającym ją artykule omawiane jest zagadnienie finansowania kluczowych momentów życia człowieka, ale w kontekście bezpieczeństwa finansowego, a w takim ujęciu ważne staje się odpowiednie zarządzanie finansami gospodarstwa. Każde stadium rozwoju człowieka potrzebuje innych zasobów finansowych i tymi problemami zajmuje się autorka artykułu. Natomiast autor następnego opracowania zastanawia się, dlaczego konsumenci nie czytają umów przed ich podpisaniem. Konsekwencje nieprzeczytania lub niezapoznania się z warunkami podpisywanej umowy mogą być dla konsumenta uciążliwe w skutkach i wręcz katastrofalne dla jego finansów osobistych. Finansowanie najważniejszych momentów życia człowieka jest obiektem badań autora następnego artykułu. To analiza wybranych zdarzeń występujących w życiu każdego człowieka i ocena możliwości finansowania ich skutków. W niemal każdym gospodarstwie domowym funkcjonują obok siebie różne pokolenia, a to powoduje ko-

nieczność wzajemnego wspierania się lub przepływu nie tylko finansów, ale także emocji, wiedzy, doświadczenia i o tym traktuje następny artykuł zatytułowany *Międzypokoleniowe przepływy w gospodarstwach domowych*. Kolejne opracowanie to analiza cyklu życia człowieka w aspekcie braku finansowania pewnych okresów w jego egzystencji. To próba określenia, w których momentach życia mogą wystąpić luki finansowe i jak się ich wystrzegać. Problem braku czasu w gospodarstwach domowych porusza następny artykuł. Na co gospodarstwa domowe przeznaczają czas? W jaki sposób rozwiązują swoje problemy logistyczne? Jak efektywnie zarządzać domową logistyką? Autorka opracowania poszukuje odpowiedzi na takie właśnie pytania. W kolejnym artykule powracamy ponownie do kwestii finansowania kluczowych momentów w życiu człowieka. Autor analizując ten problem, opiera się na badaniach oraz coraz bardziej rozbudowanych dziedzinach demografii, a ponadto wykorzystuje dane zaczerpnięte z ich statystyk. Wskazuje kluczowe momenty w życiu człowieka (od narodzin do przejścia na emeryturę) oraz sposoby finansowego radzenia sobie z nimi. Z finansowaniem funkcjonowania gospodarstw domowych wiąże się również problem nadmiernego zadłużenia i upadłość konsumencka. W artykule omawiającym tę tematykę została przeprowadzona analiza nowych przepisów o upadłości konsumenckiej pod kątem ich przydatności oraz potwierdzenia tego, że ułatwiają one konsumentom wyjście z nadmiernego zadłużenia i dają możliwość powrotu do normalnego funkcjonowania. Autorka następnego artykułu, zatytułowanego *Transfery międzypokoleniowe*, dokonuje analizy zarówno transferów publicznych, jak i tych prywatnych. O ile pierwsze mają charakter niemal zawsze finansowy, to te drugie mogą objawiać się także w postaci niematerialnej. Jest to najczęściej transfer wiedzy, doświadczenia, ale i emocji, opieki, wsparcia. Inwestowanie czy oszczędzanie w gospodarstwie domowym to decyzje wiążące się z pewnym ryzykiem. Rodzi się więc pytanie o to, czy istnieją bezpieczne aktywa pozwalające na uzyskanie odpowiednich zysków, a jednocześnie bezpieczne dla finansów gospodarstw domowych. Artykuł zatytułowany *Bezpieczne aktywa – fakty i mity* wprowadza nas w zawiłe problemy związane z rozstrzygnięciem

tego, które z dostępnych instrumentów są bezpieczne i co jest źródłem ryzyka w lokowaniu zaoszczędzonych zasobów finansowych. Skoro mowa o oszczędnościach to należy wspomnieć o ich wykorzystaniu na wypoczynek. Gdzie pojechać na wakacje? Ostatnie opracowanie w tej części to próba przedstawienia możliwości skorzystania z oferty wyjazdu na urlop bez większego uszczerbku w finansach gospodarstwa domowego, stąd opis Grecji jako odpowiedniego miejsca wypoczynku dla seniorów oraz osób z dziećmi w wieku szkolnym.

Przedsiębiorstwo – jego funkcjonowanie i finanse

W drugiej części publikacji zainteresowanie autorów skupia się wokół przedsiębiorstw. Wszechobecna i nasilająca się konkurencja powoduje problemy w ich funkcjonowaniu. Konieczność wypracowania odpowiedniej efektywności, utrzymania płynności finansowej wymusza na przedsiębiorstwach ciągłą redukcję kosztów i ograniczanie zagrożeń związanych z brakiem płynności. Częste konflikty menedżerów, zwłaszcza w firmach rodzinnych, z reguły powodują zakłócenia w prawidłowym zarządzaniu organizacją. Tworzenie silnego przedsiębiorstwa to budowa znanej, silnej marki, a także wykorzystanie możliwości, jakie daje połączenie się z innymi jednostkami. Pozwala to na uzyskanie wyższej pozycji na rynku, a tym samym sprzyja większym zyskom i zwiększeniu wartości jednostki gospodarczej.

Zasygnalizowane problemy mają odzwierciedlenie w poniższych opracowaniach. O relacjach rodzinnych w funkcjonowaniu przedsiębiorstw rodzinnych i ich wpływie na prawidłowe działanie tych podmiotów opowiada pierwszy artykuł drugiej części. Autorka próbuje w nim odpowiedzieć na pytanie o to, jaki wpływ na działanie firm mają więzi rodzinne i nieformalny charakter powiązań. Czy taka sytuacja utrudnia przedsiębiorstwom rodzinnym działanie, czy też stanowi czynnik sprzyjający? Drugi artykuł nawiązuje do sektora małych i średnich jednostek i wskazuje na zagrożenia oraz bariery, zwłaszcza te finansowe, występujące w ich funkcjonowaniu na przykładzie przedsiębiorstwa transportowego. Wspomniana wcześniej redukcja

zbyt dużych kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa opisana jest w następnym artykule, zatytułowanym *Outsourcing jako współczesne narzędzie redukcji kosztów*. Outsourcing przedstawiony jest tu jako możliwość pozyskania odpowiedniej wiedzy, a przy tym, co ważniejsze, redukcji zarówno kosztów, jak i ryzyka działalności. Silna pozycja na rynku ma odzwierciedlenie w silnej marce. Czy jednak zawsze marka jest uwzględniona w aktywach przedsiębiorstwa? Artykuł poruszający to zagadnienie jest próbą znalezienia odpowiedzi na pytania o to, jak wycenić markę, czym się kierować przy wyborze metody wyceny, ale także podejmuje kwestię tego, kto jest zainteresowany jej wyceną. Ujawnienie wartości wewnętrznie wytworzonej marki w aktywach jednostki gospodarczej z pewnością podnosi jej wartość. Ostatnia z pozycji zawartych w tej publikacji, czyli artykuł zatytułowany *Przejęcie przedsiębiorstwa na przykładzie spółek: Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. i Kokoszki Prefabrykacja SA*, przedstawia przejęcie odwrotne. Omawia uwarunkowania takiego procesu, jego etapy oraz skutki zarówno dla spółki przejmowanej, jak i przejmującej.

Prezentowane w tej publikacji teksty są wyrazem poglądów autorów, którzy żywią nadzieję, iż uda im się w ten sposób zachęcić liczniejsze grono studentów do podjęcia wysiłku podzielenia się swoimi zainteresowaniami, związanymi z problematyką finansów przedsiębiorstw czy też gospodarstw domowych, oraz wykorzystania swojej wiedzy w tym zakresie w dyskusjach podczas wykładów lub spotkań kół naukowych bądź w życiu osobistym.

Opracowanie to jest już czwartą publikacją z serii i nawiązuje do corocznych spotkań naukowych studentów różnych kierunków. Ten interdyscyplinarny charakter naukowego seminarium studenckiego pozwala na coraz szerszą dyskusję o sprawach związanych z finansami, zarządzaniem, logistyką czy nawet turystyką. Efektem spotkań oraz wymiany wiedzy i poglądów jest zawsze zbiór prac studentów.

Studenci, a także opiekun koła, wyrażają serdeczne podziękowania za zaangażowanie w studencki projekt Panu Profesorowi Janowi K. Solarzowi. Podziękowania przekazują również władzom uczelni za stworzenie możliwości

publikacji prezentowanych prac. Autorzy są wdzięczni zespołowi wydawnictwa za trud włożony w korektę ich artykułów.

dr Elżbieta Klamut

Część pierwsza

Gospodarstwa domowe
i ich finanse

Martyna Banasiak

Społeczna Akademia Nauk

Zarządzanie

Najważniejsze momenty życia człowieka a bezpieczeństwo ich finansowania

Wstęp

W czasie trwania każdego gospodarstwa domowego, a więc i w życiu jego członków, zachodzi wiele różnych ważnych zdarzeń, które pociągają za sobą wydatki. Chcąc zaspokoić potrzeby, nie tylko te pierwszego rzędu, ale również pozostałe, gospodarstwo domowe musi posiadać dochody na ich pokrycie. Powinny być one w takiej wysokości, aby można było opłacić wszelkie wydatki wszystkich członków gospodarstwa, a ponadto zaoszczędzić część tych zasobów, żeby stanowiły finansowe zabezpieczenie przed nieprzewidzianymi konsekwencjami zdarzeń losowych (choroba, śmierć, utrata pracy itp.).

Członkowie gospodarstw, zwłaszcza tych wielopokoleniowych, reprezentują różne stadia rozwoju i mają wskutek tego różne potrzeby. Są wśród nich zarówno dzieci, które nie wnoszą dochodu do gospodarstwa, ale mają znaczne potrzeby, jak i dorośli, którzy muszą dostarczyć odpowiednie zasoby i sfinansować życie nie tylko swoje, lecz także swoich dzieci. Są wśród nich wreszcie

często seniorzy, którzy wprawdzie mają małe wymagania i własne dochody, ale czasami nie wystarczają im one na zaspokojenie podstawowych potrzeb. Trzeba zaznaczyć, że każde stadium rozwoju człowieka wymaga posiadania innych zasobów finansowych.

Niniejszy artykuł ma na celu przedstawienie kluczowych momentów życia człowieka i sposobów ich finansowania. Realizacji tego celu służy postawienie następującej hipotezy badawczej: *Każdy kluczowy moment w życiu człowieka wymaga odmiennego finansowania.* Wśród metod badawczych zastosowano analizę literatury oraz wyników badań statystycznych i wnioskowanie.

Finanse – wprowadzenie

Nauki o finansach są dziedziną nauk społecznych. Pojęcie „finanse” natomiast obejmuje zjawiska ekonomiczne związane z gromadzeniem, podziałem oraz wydawaniem zasobów pieniężnych w toku działania takich mechanizmów, które prowadzą do wymiany i podziału dóbr materialnych. Podmioty biorące w nich udział to przede wszystkim:

- przedsiębiorstwa – produkują dobra materialne,
- gospodarstwa domowe – są potencjalnymi konsumentami.

Finanse definiuje się również jako ogół zjawisk i procesów pieniężnych, które są wynikiem działalności gospodarczej i społecznej prowadzonej przez ludzi. Dzieli się je na dwie grupy, a mianowicie:

- finanse prywatne – służą do realizacji osobistych celów i zaspokajania własnych potrzeb,
- finanse publiczne – dotyczą całego społeczeństwa i finansują jego potrzeby w sferze zdrowia, edukacji, ochrony środowiska, kultury.

Główne funkcje finansów to:

- funkcja alokacyjna – państwo oddziałuje na alokację zasobów w gospodarce w celu osiągnięcia efektywności gospodarowania;
- funkcja redystrybucyjna – państwo wpływa na podział dochodu lub dóbr

wyprodukowanych przez całe społeczeństwo między jego członków w celu realizacji zasad sprawiedliwości społecznej;

- funkcja kredytowa;
- funkcja stabilizacyjna – polega na łagodzeniu negatywnych skutków zmian koniunktury gospodarczej oraz zmniejszaniu wahań koniunkturalnych za pomocą narzędzi polityki fiskalnej [Mielczarczyk 2013, s. 9].

Zajmując się tak złożonym zagadnieniem jak finanse, należy wyjaśnić na początku kilka bardzo ważnych pojęć, takich jak: „pieniądz” „zasoby pieniężne”, „biografie finansowe” oraz „nanofinanse”.

Pieniądz jest to przede wszystkim powszechnie akceptowany środek wymiany gospodarczej. Pełni on funkcję transakcyjną, obrachunkową i płatniczą.

Zasoby pieniężne to ogół środków pieniężnych zgromadzonych przez określony podmiot ze źródeł jego przychodów, który jest do jego dyspozycji, czyli którym podmiot może swobodnie dysponować.

Biografie finansowe to używany ostatnio dość często termin oznaczający opis zmieniających się transferów wewnątrzpokoleniowych oraz międzypokoleniowych. W biografiami finansowych, należy uwzględnić:

- przynależność do pokolenia,
- wspólne losy pokolenia,
- wydarzenia losowe dotyczące konkretnej jednostki [Solarz, Lisowski 2016, s. 209].

Nanofinanse, to kolejny ważny termin wiążący się z omawianą problematyką, a oznacza naukę o finansach z perspektywy pojedynczego człowieka. Jest to codzienne zarządzanie ryzykiem finansowym. Definiuje się je również jako ogół zjawisk pieniężnych powstających w związku ze społeczną i gospodarczą działalnością człowieka [Flejterski, Solarz 2015, ss. 122–123].

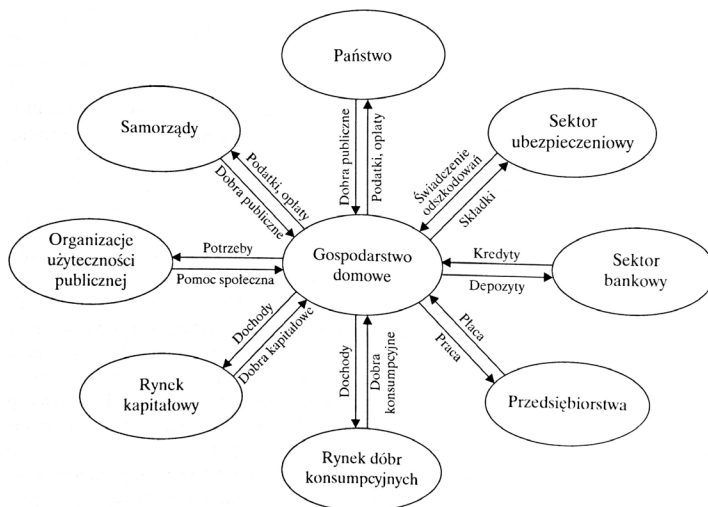
Gospodarstwa domowe – ich funkcje i klasyfikacje

Gospodarstwa domowe nie są jednoznacznie określane w literaturze i mają wiele definicji. Głównie utożsamiane są z pojęciem „rodzina” i dlatego często gospodarstwa domowe definiowane są pod względem konsumenckim, gdyż zakłada się, że podstawowym ich celem jest zaspokajanie potrzeb. Są one również uznawane za „mikrojednostki”, które generują przychody, a następnie przeznaczają je na różne cele.

Warto tu przytoczyć choćby jedną definicję gospodarstwa domowego. I tak według Marty Maciejasz-Świątkiewicz: „Gospodarstwo domowe definiowane jest na potrzeby statystyczne (spisów ludności) jako zespół osób mieszkających razem i wspólnie utrzymujących się. Ta najprostsza definicja nie ogranicza z dołu ani z góry liczby osób, zatem może być gospodarstwo wieloosobowe, a także jednoosobowe. Wspólne zamieszkanie nie jest jednak cechą konstytutywną, dopiero utrzymywanie się – wspólne bądź samodzielne – kojarzy się odpowiednio z łączeniem lub rozdzielnością (mimo wspólnego zamieszkania) przychodów, wydatków i majątku” [Krasucka, Maciejasz-Świątkiewicz, Pieczonka i in. 2011, s. 11].

Każde gospodarstwo funkcjonuje w gospodarce i tak samo jak pozostałe podmioty współdziała w niej z innymi. Do jego otoczenia zalicza się przede wszystkim: rynek dóbr konsumpcyjnych, rynek kapitałowy, państwo, sektor bankowy i ubezpieczeniowy, samorządy, organizacje non-profit oraz przedsiębiorstwa. Między tymi podmiotami a gospodarstwem domowym następuje obustronna wymiana, a jest to transfer: pracy, dochodów, wiedzy, kapitału, świadczeń socjalnych, ubezpieczeń, dóbr konsumpcyjnych itp. (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Relacja gospodarstw domowych z otoczeniem ekonomicznym



Źródło: [Bywalec 2012, s. 26].

Gospodarstwo domowe pełni w gospodarce dwa podstawowe rodzaje funkcji:

- funkcje ekonomiczne, czyli funkcję konsumpcyjną i produkcyjną;
- funkcje społeczne, czyli funkcję wychowawczą oraz reprodukcyjną.

Funkcje ekonomiczne związane są ze współdziałaniem z pozostałymi podmiotami gospodarującymi, czyli np. z przedsiębiorstwami bądź państwem. Funkcja konsumpcyjna polega na zaspokajaniu podstawowych potrzeb człowieka w wyniku dostarczania gospodarstwu dóbr i usług (wydatkowanie przychodów). Funkcja produkcyjna zaś odnosi się do wytwarzania dóbr i usług, czyli chodzi tu o: zatrudnienie, pracę, wytwarzanie pewnych dóbr w gospodarstwie domowym.

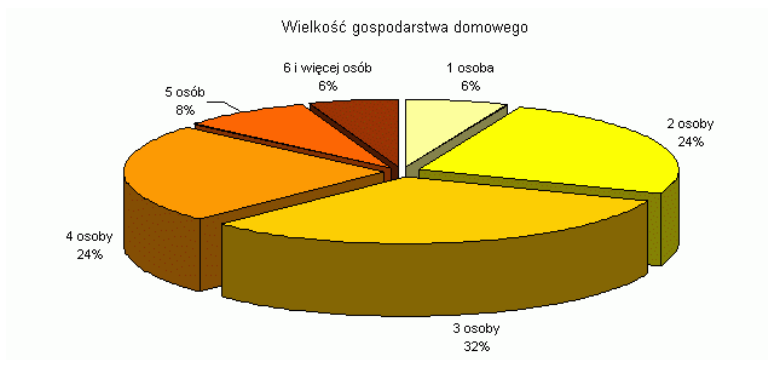
Funkcje społeczne natomiast skupiają się na człowieku. Funkcja wychowawcza odnosi się do działalności wychowawczej, która ma na celu wpływ na moralny, fizyczny i umysłowy rozwój dzieci. Polega ona również na przekazywaniu młodszemu pokoleniu doświadczeń życiowych oraz tradycji i kultury. Funkcja reprodukcyjna zaś spełnia się w rozmnażaniu, a więc „wydłużaniu pokoleń” [Bywalec 2012, s. 14].

W związku z wielkością gospodarstw domowych (liczbą członków) można wyróżnić następujące ich grupy:

- gospodarstwa jednoosobowe – są to gospodarstwa, w których skład wchodzi tylko jedna osoba, a co za tym idzie finanse służą zaspokajaniu indywidualnych potrzeb danego domownika;
- gospodarstwa wieloosobowe – są to gospodarstwa, które tworzą przynajmniej dwie osoby, a finanse służą zaspokajaniu potrzeb odpowiednio każdego z członków ogniska domowego [Bywalec 2012, s. 19].

Warto przeanalizować wielkość polskich gospodarstw domowych – to kryterium ich podziału pozwala dostrzec wyraźnie, że najwięcej jest trzyosobowych, a odsetek dwuosobowych jest taki sam jak czteroosobowych (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Odsetek gospodarstw domowych danej wielkości



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: [GUS 2012].

Gospodarstwa domowe można również podzielić ze względu na miejsce zamieszkania ich członków i wyróżnić:

- gospodarstwa miejskie (wielkomiejskie, średniamięjskie, małomiasteczkowe);
- gospodarstwa wiejskie (rolnicze, rolniczo-pracownicze, wiejskie niezwiązane z rolnictwem).

Można zastosować kryterium pokoleniowe i podzielić gospodarstwa domowe na:

- jednopokoleniowe,
- dwupokoleniowe,
- trzypokoleniowe i więcej.
- Stosuje się również klasyfikację według wieku (czasu trwania) gospodarstwa domowego i dzieli się je na:
 - nowo założone (niedawno powstałe),
 - średnioletnie (trwające nie dłużej niż 20 lat),
 - zasiedziałe (gospodarstwa domowe trwające przynajmniej 20 lat).

W literaturze przedmiotu spotykana jest również klasyfikacja ze względu na wykształcenie członków gospodarstwa, które jest ważnym kryterium, gdyż wpływa w znaczący sposób na zamożność gospodarstwa domowego. Wyróżnia się tu:

- gospodarstwa o niskim poziomie wykształcenia (wykształcenie podstawowe oraz zasadnicze zawodowe),
- gospodarstwa o średnim poziomie wykształcenia (wykształcenie średnie oraz wyższe zawodowe),
- gospodarstwa o wysokim poziomie wykształcenia (przynajmniej jedna osoba z gospodarstwa domowego ukończyła studia magisterskie).

Występuje jeszcze jedna, najczęściej stosowana i najważniejsza, klasyfikacja gospodarstw domowych, w której za kryterium przyjmuje się główne źródło utrzymania, a zakładająca ich podział na:

- gospodarstwa pracowników, których głównym źródłem utrzymania jest przychód z pracy najemnej;
- gospodarstwa rolników, których głównym źródłem utrzymania jest przychód z gospodarstwa rolnego;
- gospodarstwa osób pracujących na własny rachunek;
- gospodarstwa emerytów, których głównym źródłem utrzymania jest emerytura;
- gospodarstwa rencistów, których głównym źródłem utrzymania jest renta;
- gospodarstwa utrzymujące się z niezarobkowych źródeł innych niż emerytura bądź renta.

Klasyfikacji gospodarstw domowych w statystyce jest oczywiście o wiele więcej, a w tym artykule omówiono zaledwie kilka wybranych.

Dochody i wydatki gospodarstw domowych

Zasadą działalności gospodarstw domowych jest zaspokajanie podstawowych potrzeb niezbędnych do przeżycia ich członków. Możemy wymienić następujące źródła, z których pochodzą podstawowe przychody gospodarstwa domowego:

- wynagrodzenia członków rodziny,
- dochody z tytułu własności (wynajem nieruchomości),
- świadczenia społeczne,
- wypłaty prowizji,
- odsetki z lokat bankowych,
- kredyty,
- darowizny,
- spadki,
- gry losowe.

Przychody są wydatkowane na bieżące potrzeby gospodarstwa domowego, a także na odroczoną konsumpcję, czyli oszczędności.

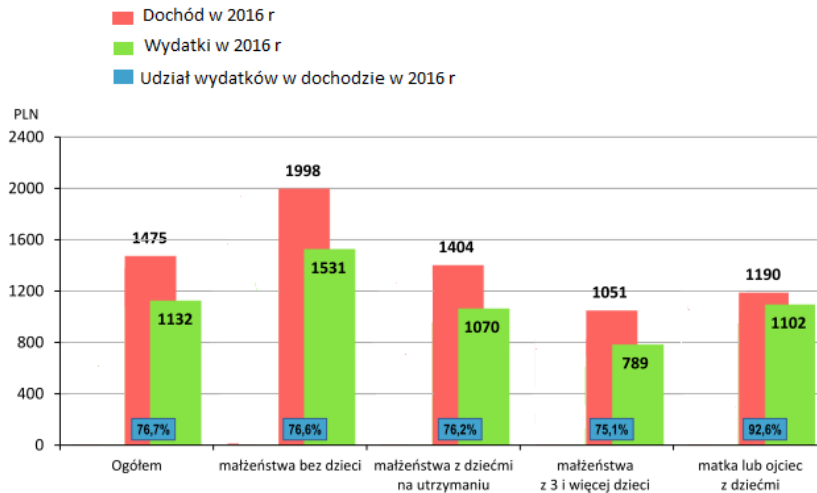
Do podstawowych wydatków gospodarstwa domowego zalicza się:

- stałe miesięczne wydatki, np. opłaty za: telefon, Internet, energię, gaz, wodę, przedszkole, a także składki w szkole, raty kredytów itp.;
- opłaty obowiązkowe, które muszą być regulowane kilka razy w ciągu roku, np. polisa ubezpieczeniowa: auta, domu, mieszkania, ubezpieczenie na życie itp.;
- wydatki na żywność;
- wydatki na rozrywkę;
- wydatki na artykuły higieniczne;
- wydatki na zdrowie i urodę;
- wydatki na wychowanie fizyczne i sport;
- wydatki na prezenty z różnych okazji;
- oszczędności (przeznaczone na tzw. czarną godzinę).

Przychody i wydatki dotyczą wszystkich domowników. W związku z tym budżet domowy w różnych miesiącach może wykazywać bądź nadwyżkę, bądź deficyt. Nadwyżka jest to stan, kiedy przychody członków rodziny przewyższają podstawowe wydatki – gospodarstwo domowe może sobie wtedy pozwolić na większe wydatki lub na oszczędzanie. Deficyt zaś jest to stan, kiedy przychody z trudem wystarczają na pokrycie podstawowych potrzeb. Często powoduje on zachwianie bezpieczeństwa finansowego w gospodarstwie domowym. Zazwyczaj popadają one, będąc w takiej sytuacji, w zadłużenie. Wystąpienie okresu dłuższego deficytu może prowadzić do nadmiernego zadłużenia (tzw. pętli zadłużenia).

Jak w praktyce wygląda omawiane zagadnienie, można prześledzić, analizując wyniki badania budżetów gospodarstw domowych w Polsce w 2016 r. przeprowadzonego przez GUS [GUS 2016]. Z analizy przedstawionych wyników badania wynika, że małżeństwa bez dzieci mają nie tylko największe zarówno dochody, jak i wydatki, ale też dużą szansę na gromadzenie oszczędności na przyszłą konsumpcję i emeryturę. W najgorszej sytuacji są samotni rodzice z dziećmi, gdyż bardzo często nie mogą niczego zaoszczędzić na przyszłość, odłożyć na tzw. czarną godzinę (zob. rys. 3).

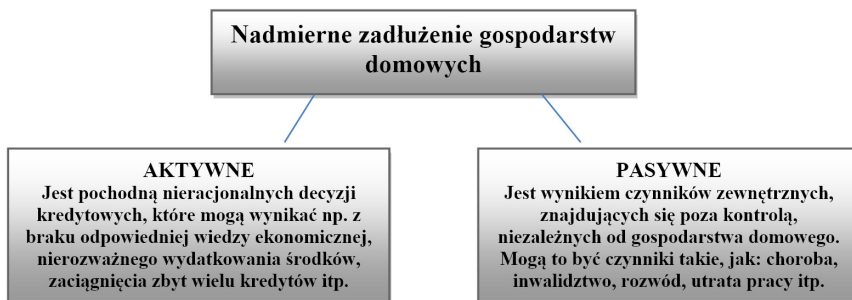
Rysunek 3. Wysokość przeciętnego dochodu i wydatków na 1 osobę (2016 r.)



Źródło: [GUS 2016].

Młode gospodarstwa domowe starają się przede wszystkim zapewnić sobie miejsce zamieszkania, stąd bardzo często, z konieczności, zadłużają się. To zadłużenie zazwyczaj z czasem narasta, w wyniku tego nie radzą sobie one ze spłatą wszystkich zobowiązań i jednoczesnym zaspokojeniem podstawowych potrzeb. Wśród rodzajów nadmiernego zadłużenia wymienia się formy aktywne i pasywne (zob. rys. 4).

Rysunek 4. Formy nadmiernego zadłużenia gospodarstw domowych

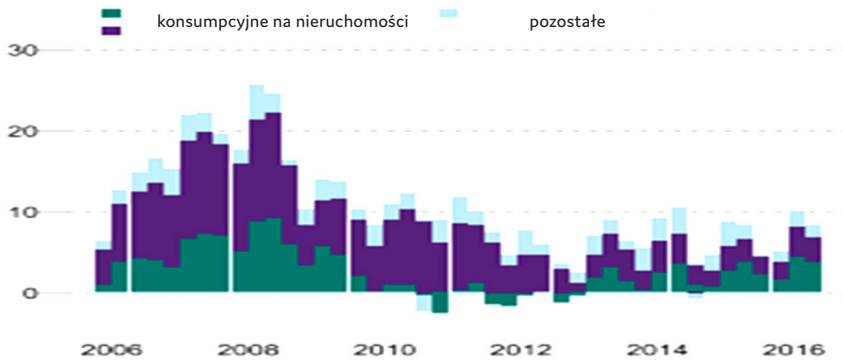


Źródło: [<http://www.financeosobiste.wzieu.pl/bankructwa-na-tle-ue/>, dostęp: 1.03.2018].

Bez względu na to, czy zadłużenie powstało w wyniku nieodpowiednich działań i zachowań członków gospodarstwa domowego (formy aktywne), czy też z przyczyn niezależnych od nich (formy pasywne) jest ono zawsze bardzo niebezpieczne nie tylko dla funkcjonowania i rozwoju gospodarstwa, ale także dla jego istnienia.

Z badań wynika także, że gospodarstwa domowe zadłużają się coraz bardziej, zwłaszcza na zakup dóbr trwałego użytku (zob. rys. 5).

Rysunek 5. Transakcje w formie pożyczek i kredytów według celu (w mld zł)



Źródło: [NBP 2016, s. 20].

Analiza przedstawionych danych dotyczących zadłużenia, pozwala zrozumieć, jak ważne, w kontekście powiększającego się zadłużenia polskich gospodarstw domowych, jest ich bezpieczeństwo finansowe, zatem warto omówić szerzej to zagadnienie.

Bezpieczeństwo finansowe gospodarstw domowych

Bezpieczeństwo finansowe oznacza, w ogólnej postaci, brak zagrożeń w sferze finansów publicznych, finansów przedsiębiorstwa, ubezpieczeń, bankowości czy finansów osobistych gospodarstw domowych. Określa zdolność do zaspokojenia bieżących i przyszłych zobowiązań oraz potrzeb przy zachowaniu takiego samego poziomu życia. Jak podkreśla Konrad Raczkowski, z badań prof. Jacoba S. Hackera wynika, iż dla większości ludzi dużo ważniejsze jest utrzymanie aktualnego poziomu dochodów niż jego wzrost [Raczkowski 2014, s. 300].

Gospodarstwa domowe, według kryterium bezpieczeństwa finansowego, dzielą się na cztery podstawowe grupy, a mianowicie:

- gospodarstwa domowe bezpieczne finansowo,

- gospodarstwa ostrożne,
- gospodarstwa doświadczające często trudności finansowych (ale oczekujące poprawy sytuacji),
- gospodarstwa zagrożone finansowo (ciągłe trudności finansowe i przekonanie, że sytuacja nie zmieni się na lepsze).

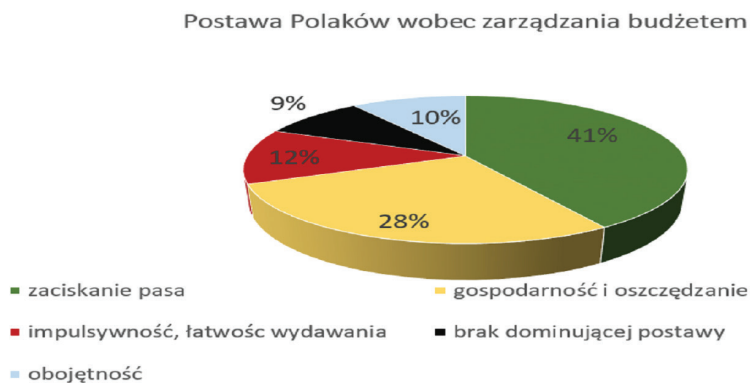
Na bezpieczeństwo finansowe gospodarstwa składają się trzy główne składniki:

- płynność finansowa (zaspokajanie potrzeb oraz zobowiązań),
- przewidywalność przyszłych przepływów pieniężnych (np. zakup nowego sprzętu do gospodarstwa domowego czy też przeprowadzenie koniecznego remontu),
- bezpieczeństwo zatrudnienia (pewne przychody).

Gospodarstwo domowe, które spełnia wszystkie trzy podstawowe wymogi bezpieczeństwa finansowego, może pozwolić sobie na bezpieczne planowanie kosztów oraz gromadzenie stale oszczędności.

Zapewnienie bezpieczeństwa finansowego zależy w dużej mierze od odpowiedniego zarządzania budżetem gospodarstwa. Niestety, wielu Polaków nie zarządza nim, nie planuje oszczędności, a wydatki dokonuje bardzo często pod wpływem impulsu. Część jednak gospodarstw planuje zarówno dochody, jak i wydatki, a także stara się zaoszczędzić jakieś środki na przyszłą konsumpcję (zob. rys. 6).

Rysunek 6. Postawa Polaków wobec zarządzania budżetem gospodarstw domowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [NBP 2015].

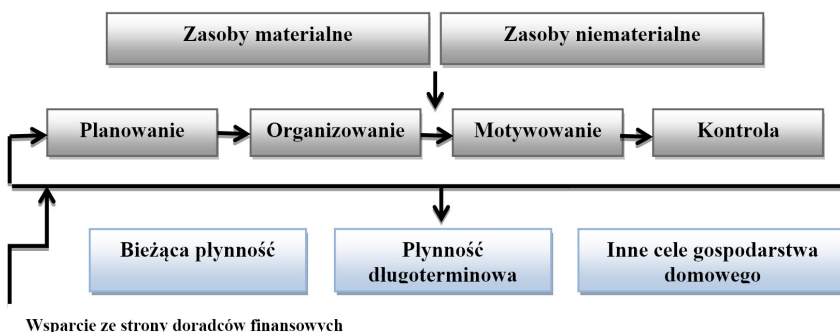
Zapewnienie gospodarstwom domowym bezpieczeństwa finansowego jest niezwykle trudne. Przede wszystkim wiąże się ono z zarządzaniem finansami.

Wyróżnia się cztery podstawowe elementy zarządzania, a mianowicie:

- planowanie,
- organizowanie,
- motywowanie,
- kontrolowanie [Bywalec 2012, s. 150].

Wymienione powyżej elementy stanowią istotę procesu zarządzania finansami osobistymi (zob. rys. 7).

Rysunek 7. Istota i proces zarządzania finansami osobistymi



Źródło: opracowane własne.

Najważniejszym elementem zarządzania finansami jest planowanie, ponieważ to właśnie dzięki niemu gospodarstwa domowe są w stanie osiągnąć zamierzony cel, efekt. Narzędziem do realizacji założeń jest tzw. plan działań. Planowanie, aby było skuteczne, musi być oparte na czterech podstawowych zasadach. Są nimi:

- zasada celowości planowania,
- zasada prymatu planowania,
- zasada kompletności planowania,
- zasada skuteczności wprowadzania planu [Kozłowski, Piotrowski 1998, s. 215].

Zasada celowości planowania realizuje się w szczegółowym określeniu celu, w jakim sporządzany jest plan. Należy tu określić konkretny skutek, który gospodarstwo domowe chce osiągnąć. Zasada prymatu planowania wynika z tego, iż bez planowania nie ma dobrej organizacji. Zasada kompletności planowania mówi o tym, iż plan ma obejmować wszystkich członków gospodarstwa domowego. Zasada skuteczności wprowadzania planu polega na tym, aby „głowy rodziny” doprowadzały do jego realizacji. Chodzi tu o to, aby nie został on zaniechany.

Przedmiotem planowania w gospodarstwie domowym są głównie następujące czynniki:

- szacowana wielkość dochodów, źródło oraz czas, w jakim określony dochód zostanie osiągnięty;

- pozyskanie kapitału z obcych źródeł, np. kredyty, pożyczki;
- wydatki znacznie obciążające budżet domowy [Bywalec 2012, ss. 162–163].

Warto podkreślić, że na koniec I kwartału 2017 r. stan aktywów finansowych gospodarstw domowych wynosił 1953,7 mld zł – jest to olbrzymia wartość i należałoby nią odpowiednio zarządzać. Niestety w bardzo dużej liczbie gospodarstw domowych zdarzają się tzw. kryzysy. W I kwartale 2017 r. gospodarstwa domowe zwiększyły stan zobowiązań do 701,5 mld zł – są to zobowiązania z tytułu bieżącej konsumpcji, ale i z tytułu kredytów długoterminowych [https://www.nbp.pl/publikacje/domowe/domowe/_1_2017_.pdf, dostęp: 8.03.2018].

Do czynników będących źródłem głównych zagrożeń destabilizujących bezpieczeństwo finansowe zalicza się:

- koszty utrzymania,
- poziom zarobków,
- stabilność zatrudnienia,
- poziom oszczędności,
- problemy zdrowotne,
- narodziny dziecka,
- rozpad małżeństwa,
- dochody z oszczędności.

Jeden z najczęściej spotykanych kryzysów będących źródłem problemów w gospodarstwach domowych jest spowodowany utratą zatrudnienia. Wynika on z pozbawienia gospodarstwa domowego przychodów z tytułu pracy zarobkowej jednego z członków rodziny. Stanowi to duży problem, tym bardziej, że bardzo wiele gospodarstw domowych nie posiada żadnych oszczędności na tzw. czarną godzinę i żyje z miesiąca na miesiąc od wypłaty do wypłaty, zaspokajając tylko podstawowe, niezbędne do przeżycia, potrzeby. Utrata zatrudnienia wiąże się z wielkim stresem i złą atmosferą panującą w domu. Niektórzy członkowie gospodarstwa znajdują kolejną pracę w ciągu tygodnia lub miesiąca, a inni szukają jej miesiącami. Stanowi to wówczas olbrzymie obciążenie dla finansów domowych, ale także może spowodować, zwłasz-

cza, jeśli trwa dłużej, pojawienie się różnego rodzaju patologii wśród członków rodziny (alkoholizm, hazard itp.). Wiele gospodarstw domowych popada także wtedy w tzw. karuzele kredytowe – ludzie kolejnym kredytem spłacają inny kredyt i tak wpadają w pętlę zadłużenia.

Rozpad związku małżeńskiego to kolejna częsta przyczyna kryzysu finansowego. Jednak nie dotyczy on już całego gospodarstwa domowego, a indywidualnie kobiety i mężczyźni. Liczba rozwodów ciągle rośnie, a co za tym idzie małżonkowie narażeni są na dodatkowe, wysokie koszty. W przypadku rozwodu z orzeczeniem o winie każdy z nich walczy o swoje – nikt nie chce zostać posądzony o rozpad związku małżeńskiego. Wybuchają konflikty, toczy się spór o majątek. Chociaż warto zwrócić uwagę na fakt, iż publikowane są dane wskazujące na to, że koszty zawarcia małżeństwa często przewyższają koszty rozwodu.

Narodziny dziecka również przysparzają znacznych wydatków gospodarstwu domowemu. Zapewnienie noworodkowi bezpieczeństwa i godziwych warunków do rozwoju w gospodarstwie jest po prostu bardzo kosztowne. Zakup łóżeczka, ubranek, pampersów, wózka, opieka zdrowotna, szczepienia – to wszystko dużo kosztuje. Dlatego, podejmując decyzję o powiększeniu rodziny, należy, co jest bardzo ważne, sporządzić plan na przyszłość oraz postarać się o oszczędności, które w związku z narodzinami dziecka mogą być bardzo przydatne.

Do zachwiania równowagi finansowej gospodarstwa domowego dochodzi także w przypadku problemów zdrowotnych osób dostarczających mu dochodów. Brak odpowiednich zasobów powoduje ograniczenie konsumpcji lub zwiększenie zadłużenia. Zabezpieczenie, w postaci oszczędności czy ubezpieczenia, ochroni rodzinę w takiej sytuacji zarówno przed obniżeniem poziomu życia, jak i przed koniecznością zaciągania długów.

Bardzo trudno jest przejść gospodarstwom domowym przez kryzysy finansowe. Należy zdecydowanie zarządzać nimi i podejmować decyzje, które zapewnią przetrwanie. Zarządzanie kryzysem polega też na wcześniejszym zaplanowaniu postępowania na wypadek niekorzystnych zdarzeń losowych.

Dlatego też, jeżeli chodzi o gospodarstwa domowe, bardzo ważną rolę pełnią oszczędności, gdyż zapewniają im w pewien sposób bezpieczeństwo finansowe. Warunkiem sprawnego funkcjonowania gospodarstw domowych jest zapewnienie środków finansowych do utrzymania. Wyróżniamy dwa typy oszczędności: resztowe i buforowe. Oszczędności resztowe to środki finansowe, które pozostały po uregulowaniu zobowiązań i zakupie dóbr i usług – są sporadyczne i nieregularne. Oszczędności buforowe natomiast charakteryzują się systematycznością i gromadzone są na nieprzewidziane wydatki.

Podsumowanie

Sytuacja finansowa gospodarstw domowych nie zależy wyłącznie od wielkości dochodów, ale jest również wynikiem poziomu zarządzania finansami, na który znaczący wpływ ma poziom wiedzy finansowej, będący z kolei efektem edukacji finansowej. To brak znajomości podstawowych kategorii finansowych jest powodem nie tylko złego zarządzania budżetem domowym, ale także niechęci do oszczędzania i inwestowania środków pieniężnych. Członkowie większości polskich gospodarstw domowych nie mają jeszcze świadomości konieczności planowego, racjonalnego gospodarowania swoimi finansami, dlatego też popadają w kryzysy finansowe, z których nie jest tak łatwo wyjść.

Zarządzać portfelem gospodarstwa domowego należy przede wszystkim w sposób przemyślany oraz odpowiedzialny. Posiadanie odpowiedniej wiedzy finansowej ochroni członków gospodarstwa domowego również przed „skutecznością” m.in. doradców bankowych, niestety, nie zawsze kierujących się w swojej pracy chęcią zwiększenia zysków gospodarstw, którym doradzają, lecz zazwyczaj dążących do maksymalizacji zysków swoich lub instytucji, w której pracują. Ludzie nie poświęcają odpowiednio dużo czasu na zaplanowanie swojej przyszłości. Większość społeczeństwa, co jest godne ubolewania, wcale o tym nie myśli, dlatego też odpowiednia umiejętność zarządzania budżetem domowym jest bardzo ceniona. Daje ona gospodarstwu domowemu poczucie bezpieczeństwa oraz gwarantuje ciągłość jego rozwoju.

Bibliografia

Bywalec C. (2012), *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, PWN, Warszawa.

Flejterski S., Solarz J.K. (2015), *Komparatystyka finansów*, C.H. Beck, Warszawa.

GUS (2016), *Sytuacja gospodarstw domowych w 2016 r. w świetle wyników badania budżetów gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa.

Koźmiński A.K., Piotrowski W. (1998), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa.

Krasucka M., Maciejasz-Świątkiewicz M., Pieczonka J. i in. (2011), *Produkty i usługi finansowe dla gospodarstw domowych w Polsce*, Uniwersytet Opolski, Opole.

Mielczarczyk Z. (2013), *Podstawy finansów publicznych*, WSiP, Warszawa.

NBP (2015), *Diagnoza społeczna 2015 rok. Stan wiedzy i świadomości ekonomicznej Polaków*, [online] <http://www.nbpportal.pl>, dostęp: 3.02.2018.

NBP (2016), *Statystyka monetarna*, NBP, Warszawa.

Raczkowski K. (2014), *Bezpieczeństwo finansowe*, [w:] J. Płaczek (red.), *Ekonomika bezpieczeństwa państwa w zarysie*, Difin, Warszawa.

Solarz J.K., Lisowski M. (2016), *Ryzyko w społeczeństwie i gospodarce*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 16, z. 8, cz. 2.

Strony WWW

<http://www.financeosobiste.wziew.pl/bankructwa-na-tle-ue/>, dostęp: 1.03.2018.

https://www.nbp.pl/publikacje/domowe/domowe/_1_2017_.pdf, dostęp: 8.03.2018.

Szymon Jankowski

Społeczna Akademia Nauk

Finanse i Rachunkowość

Świadomość konsumenta podczas podpisywania umów

Wstęp

Ludzie, czy to prowadząc działalność gospodarczą, czy też załatwiając rozmaite sprawy w życiu prywatnym, od niepamiętnych czasów zawierają różnego rodzaju umowy. Dzisiaj również nie sposób sobie bez nich wyobrazić funkcjonowania w żadnej dziedzinie życia. Zaspokajając swoje potrzeby, dokonujemy zakupu wielorakiego rodzaju przedmiotów lub usług. Za pomocą umów dokonujemy zakupu nawet najmniejszej rzeczy w sklepach, korzystamy z mediów, zaciągamy kredyty itp. Są one zawierane nie tylko przez przedsiębiorstwa, instytucje, ale przede wszystkim przez osoby fizyczne, a każda z nich jest ważna.

W praktyce gospodarczej spotyka się wiele różnego rodzaju umów i ich uwarunkowań, które zabezpieczają interesy wszystkich stron. Zmiany zasad gospodarowania spowodowały powstanie nowych sposobów zawierania takich aktów, pozwalają one ograniczyć do niezbędnego minimum proces ich podpisywania. Udogodnienia oraz nowoczesne sposoby zawierania umów, stwarzają jednak możliwości oszustw lub naciągania klientów przez nieuczciwych sprzedawców usług czy produktów. Powszechny dostęp do Internetu umożliwia niekiedy zawieranie umów za jego pośrednictwem, lecz najczęściej są one zawierane telefonicznie. Niestety, w związku z tym powstaje często problem rozbieżności między faktycznie uzgodnioną umową, a nadesłaną

wersją sporządzoną na papierze. Każdy rodzaj zawierania umów ma swoje zarówno pozytywne, jak i też negatywne strony. Niestety te negatywne coraz częściej przeważają w określonych grupach konsumentów (seniorzy, osoby o niskiej wiedzy ekonomicznej itp.).

Celem artykułu jest wskazanie niektórych zagrożeń, występujących podczas zawierania umów, a zwłaszcza niebezpieczeństw wynikających z nie dość wnikliwego ich czytania. Coraz częściej spotykane są przypadki braku zapoznawania się z umowami, stąd zaczęto badać, jakie umowy są najczęściej zawierane, w jakim wieku ludzie są najbardziej świadomi warunków umów i jak tłumaczą to, że przed ich podpisaniem nie zapoznali się z nimi. W celu realizacji tak określonego celu w artykule omówione zostały wyniki badań poświęconych problematyce świadomości konsumentów, co do tego, jakie umowy zawierają, w tym badań własnych autora. Często twierdzi się, że wykształcenie ma wpływ na świadomość warunków i zagrożeń, które mogą wynikać z podpisania danej umowy, dlatego też autor sformułował następującą hipotezę badawczą: *Stan wiedzy ekonomicznej ma wpływ na bardziej świadome zawieranie umów*. Oprócz analizy wyników badań w artykule podjęto też próbę analizy rodzajów „pułapek” zastawianych przez dawców umów na konsumentów mających mniejszą wiedzę ekonomiczną.

Umowy w życiu codziennym

Umowa to określone porozumienie dwóch (bądź więcej) stron, które ma na celu ustalenie jej przedmiotu, a także uzgodnienie wzajemnych praw i obowiązków. Te dwa warunki są niezbędne do stworzenia umowy. Przedmiot umowy to jedno z następujących zdarzeń: nabycie towarów, wykonanie dzieła lub usługi, zaciągnięcie zobowiązań wobec osób trzecich. Istotne znaczenie ma przy tym także możliwość wykonania umowy, gdy ten warunek z jakiegokolwiek względu nie zachodzi cała umowa jest nieważna.

Co do zasady, umowy mogą zwierać osoby, które posiadają zdolność do wykonywania czynności prawnych, a więc osoby fizyczne pełnoletnie

oraz osoby prawne (spółki, fundacje itp.). Osoby fizyczne niemające ukończonych 18 lat mogą zawierać jedynie umowy w drobnych sprawach bieżących życia codziennego (np. zakupy).

Umowy sporządzane są najczęściej w formie pisemnej i uwiarygodnione (potwierdzone) podpisem. Dopuszczalna jest jednak także forma ustna i ona również jest ważna. Umowa to czynność prawna, a więc wywołuje skutki prawne, co jest równoznaczne z tym, że w przypadku naruszenia jej postanowień przez jedną ze stron, druga może dochodzić swoich praw na drodze sądowej.

W życiu codziennym zawiera się umowy niemal na każdym kroku. Zakupy to umowa, korzystanie z Internetu to także zawarcie umowy, gdyż akceptacja regulaminu jest równoznaczna z podpisem. Niektóre mogą być zawierane na odległość, jak np. zakupy online, inne zaś są podpisywane poza siedzibą organizacji. Takie umowy regulowane są przez ustawę o prawach konsumenta i można od nich odstąpić bez konsekwencji finansowych, dokonując tego w ciągu 14 dni od daty ich zawarcia [Ustawa z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta, Dz. U. z 2014 r. poz. 827; tekst jednolity: Dz. U. z 2017 r. poz. 683].

W przypadkach przymuszenia konsumenta (osoby) do podpisania umowy, podpisana umowa nie jest ważna. Natomiast wprowadzenie w błąd, zastosowanie groźby lub podstępny wobec osoby podpisującej umowę może być podstawą prawną do uchylenia się od jej skutków prawnych. Najczęściej wystarczy oświadczenie woli konsumenta o uchyleniu się od skutków prawnych (wysłane za potwierdzeniem odbioru). Takie sytuacje są przykładem, że każdy konsument powinien dokładnie przeczytać podpisywaną umowę, a jeśli czegoś nie rozumie, poprosić o wyjaśnienie.

Umowy dzieli się na jedno- i dwustronne umowy zobowiązujące (doktrynalny podział umów). Umowy jednostronne zobowiązujące to takie, w których jedna strona jest zobowiązana, a druga strona jest uprawniona, umowy dwustronne zobowiązujące zaś to te, w których obie strony są zarówno zobowiązane, jak też i uprawnione do czynności określonych w umowie [<https://pl.wikipedia.org/wiki/umowa>, dostęp: 20.02.2018]. Najczęściej w życiu codziennym

zawierane są umowy dwustronne zobowiązujące. Trzeba pamiętać, że umowy można zawierać w różnych formach, takich jak:

- forma dokumentowa – tradycyjna i najczęściej stosowana forma zawierania umów (za pomocą złożenia podpisu na danym dokumencie przez obie strony);
- forma elektroniczna – nowa i innowacyjna forma zawierania umów, np. bankowość elektroniczna;
- forma telefoniczna – metoda stosowana dla zaoszczędzenia czasu zarówno klientów, jak i pracowników, a polegająca na przedstawieniu umowy przez telefon i akceptacji klienta;
- forma pisemna – umowy są pisane przez obie strony i podpisane (często stosuje się ją przy zawieraniu umów spółek cywilnych).

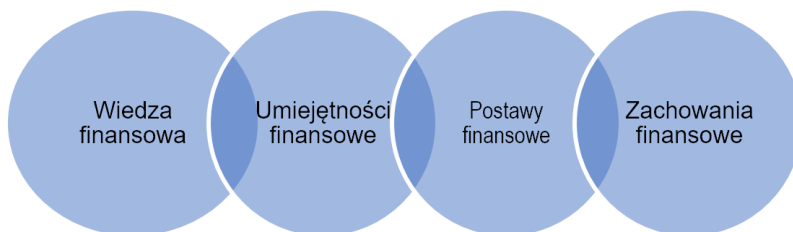
Bez względu na formę umowy należy bezwzględnie przeczytać jej treść i sprawdzić, czy nie zawiera ona niekorzystnych dla konsumenta zapisów i czy chroni ona w pełni jego interesy.

Wiedza ekonomiczna społeczeństwa

Z podpisywaniem umów wiąże się stan wiedzy ekonomicznej konsumentów i ma on duży wpływ na sposób wykonania tej czynności. W wielu krajach jest on niski, a skutkiem tego są problemy gospodarstw domowych z nadmiernym zadłużeniem.

W ciągu ostatnich lat świadomość ekonomiczna konsumentów znacznie wzrosła, niestety jest ona ciągle na niskim poziomie. Koncepcja świadomości zakłada, że świadomość finansowa to: wiedza, motywacja, zrozumienie oraz umiejętność podejmowania decyzji adekwatnych do sytuacji danej osoby. Najczęściej wyróżnia się cztery główne elementy świadomości finansowej, a mianowicie: wiedzę finansową, umiejętności finansowe, postawy finansowe oraz zachowania finansowe (zob. rys. 1).

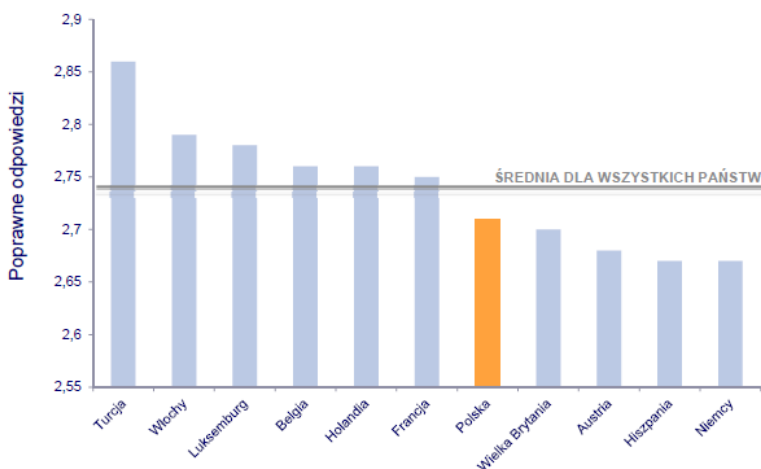
Rysunek 1. Elementy świadomości finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Analizując poziom wiedzy ekonomicznej naszego społeczeństwa, można stwierdzić, że nie jest on bardzo niski w porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi, takimi jak: Niemcy, Austria, Wielka Brytania, a nawet Hiszpania, ale pozostajemy w tyle za: Turcją, Włochami, czy też Francją, Belgią i Holandią (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Obiektywna ocena wiedzy ekonomicznej w 11 państwach (wynik testu)

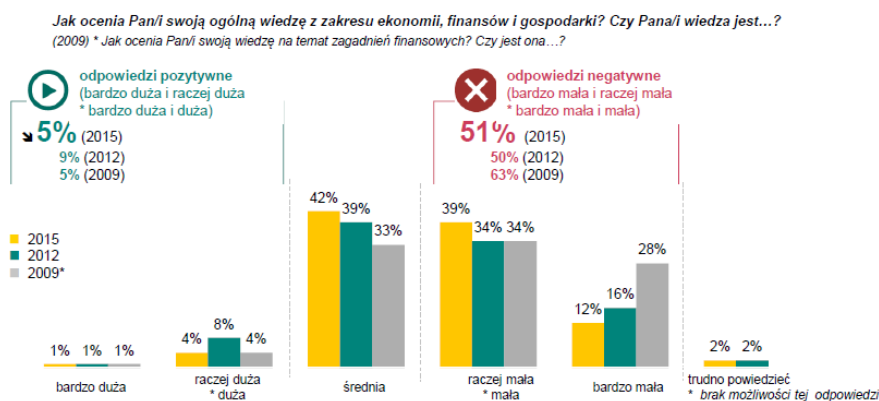


Źródło: na podstawie międzynarodowego badania ING: [https://www.ingbank.pl/aktualnosci?-news_id=1100305-oszcze-dzajacy-polacy-naleza-do-najbardziej-swiadomych-klientow-bankow-w-europie, dostęp: 10.12.2017].

Stan wiedzy Polaków obrazuje także subiektywne badanie przeprowadzone okresowo przez Narodowy Bank Polski (NBP), w którym badani sami oceniają poziom własnej wiedzy ekonomicznej [https://www.nbportal.pl/_diagnoza-stanu-wiedzy-i-swiadomosci-ekonomicznej-polakow-2015, dostęp: 12.12.2017].

Z analizy wyników tego badania wynika, że niewielki procent objętych nim osób ocenia swoją wiedzę jako „bardzo dużą” lub „raczej dużą”. Większość badanych określa ją jako „średnią” (42–33%) lub „raczej małą” (39–34%), a także „bardzo małą” (12–28%). Jednak poziom wiedzy rośnie, co można stwierdzić na podstawie zmniejszającej się liczby osób określających swoją wiedzę jako „bardzo małą” (zob. rys. 3).

Rysunek 3. Subiektywna ocena wiedzy ekonomicznej, finansowej i gospodarczej Polaków



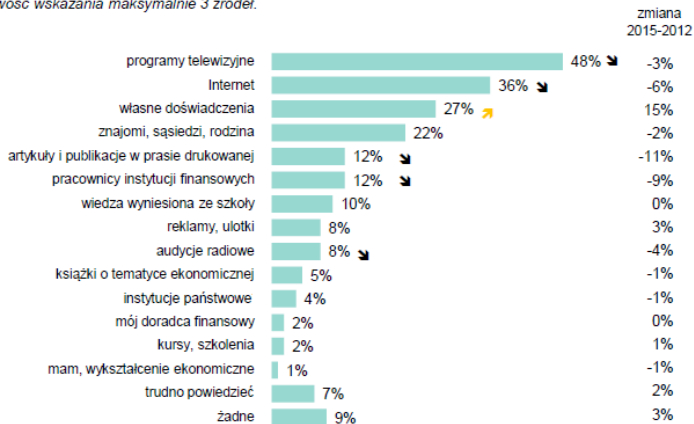
Źródło: na podstawie badania przeprowadzonego przez NBP: [https://www.nbportal.pl/_diagnoza-stanu-wiedzy-i-swiadomosci-ekonomicznej-polakow-2015, dostęp: 12.12.2017].

Kto powinien uczyć społeczeństwo ekonomii? Najczęściej jako podstawowe źródło informacji i wiedzy ekonomicznej wskazywano w przytaczanym badaniu programy telewizyjne oraz Internet i to one przejmują zadania szkoły w tym względzie [https://www.nbportal.pl/_diagnoza-stanu-wiedzy-i-swia-

domosci-ekonomicznej-polakow-2015, dostęp: 12.12.2017]. Zaledwie 10% badanych wymienia szkołę jako źródło wiedzy z zakresu ekonomii (zob. rys. 4).

Rysunek 4. Najczęściej wykorzystywane źródła wiedzy ekonomicznej

Z jakich źródeł czerpie Pan/i najczęściej wiedzę z zakresu ekonomii, finansów i gospodarki?
Możliwość wskazania maksymalnie 3 źródeł.

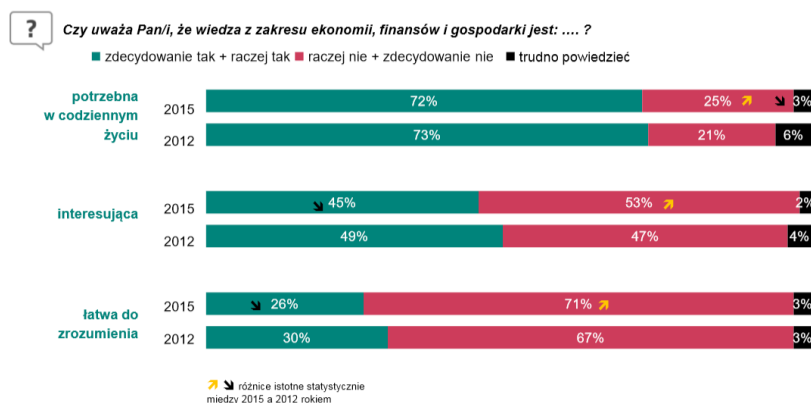


Źródło: na podstawie badania przeprowadzonego przez NBP: [https://www.nbportal.pl/_diagnoza-stanu-wiedzy-i-swiadomosci-ekonomicznej-polakow-2015, dostęp: 12.12.2017].

Badanie przeprowadzone przez NBP wskazuje, że Polacy zdają sobie doskonale sprawę, iż wiedza ekonomiczna jest niezbędna w życiu codziennym, ale analizując ich wyniki, widać też, że niewiele robią, aby ją pogłębić. Analiza odpowiedzi udzielonych przez badanych pokazuje też, że konsumenci uznają tę wiedzę za niezbyt interesującą i, co ważne, nie tak łatwą do zrozumienia [https://www.nbportal.pl/_diagnoza-stanu-wiedzy-i-swiadomosci-ekonomicznej-polakow-2015, dostęp: 12.12.2017].

Narastające skomplikowanie produktów na rynkach finansowych nie sprzyja ich zrozumieniu, a wręcz zniechęca do zgłębiania tych zagadnień. Jednocześnie większość osób objętych tym samym badaniem uważa, że kompetencje w tym zakresie umożliwiają poprawę sytuacji materialnej i niemal każdy powinien je posiadać, przynajmniej na podstawowym poziomie (zob. rys. 5).

Rysunek 5. Wiedza ekonomiczna w życiu konsumentów



Źródło: na podstawie badania przeprowadzonego przez NBP: [https://www.nbpportal.pl/_diagnoza-stanu-wiedzy-i-swiadomosci-ekonomicznej-polakow-2015, dostęp: 12.12.2017].

Na podstawie przeprowadzanych cyklicznie badań można wyróżnić kilka typów postaw wobec wiedzy ekonomicznej, takich jak:

- postawa wartości uznanej – charakteryzuje się uznaniem konieczności powszechnej edukacji, jako niezbędnej w rozwoju praktycznych kompetencji ułatwiających życie codzienne i mogących wspomóc poprawę sytuacji materialnej, cechuje osoby ze średnim wykształceniem;
- postawa empiryczna – dominuje tu przekonanie o potrzebie pozyskiwania wiedzy z własnych doświadczeń, zdobywania jej w praktyce, a nie w wyniku edukacji, charakteryzuje osoby z podstawowym wykształceniem, które chociaż oceniają swoją sytuację materialną niezbyt dobrze, nie zwiększają wiedzy ekonomicznej, ucząc się w szkołach czy na kursach;
- postawa utylitarno-pragmatyczna – aktywna postawa preferująca samodzielną edukację, istotne znaczenie ma użyteczność i praktyczność wiedzy, a charakteryzuje ona pokolenie młodych (15–24 lat) o wykształceniu jeszcze średnim, jednocześnie dobrze oceniających swoją sytuację materialną;
- brak dominującej postawy – osoby o takim nastawieniu czerpią ze wszystkich postaw, nie preferując jednak żadnej z nich;

- obojętność – charakteryzuje grupę osób, które nie interesują się zdobywaniem i posiadaniem wiedzy ekonomicznej, najczęściej mają one wykształcenie średnie zawodowe i oceniają swoją sytuację materialną jako złą.

Badania pokazały, że postawa wartości uznanej cechuje 39% badanych, postawa empiryczna – 25%, postawę utylitarno-empiryczną wykazuje 11% z nich, również 11% badanych nie prezentuje dominującej postawy, a 12% cechuje obojętność [https://www.nbportal.pl/_diagnoza-stanu-wiedzy-i-swiadomosci-ekonomicznej-polakow-2015, dostęp: 12.12.2017].

Tłumaczenie swojej sytuacji materialnej „pazernością” instytucji finansowych, brakiem szczęścia, oszukiwaniem przez banki najczęściej jest nieporozumieniem, gdyż problemem rzeczywistym jest brak wiedzy ekonomicznej.

Warto podkreślić w tym miejscu, że umowę łatwo podpisać, ale z jej konsekwencjami często trudno sobie poradzić. Najczęściej dotyczy to osób starszych, w podeszłym wieku, które właśnie nie mają dostatecznej wiedzy, a ulegając presji wyszkolonych sprzedawców, podpisują umowy, których skutki są dla nich tragiczne. Czy jednak tak jest zawsze? Czy tylko starsi konsumenci nie czytają umów? W udzieleniu odpowiedzi na te pytania pomocna będzie analiza wyników badań własnych autora, dotyczących omawianej tematyki.

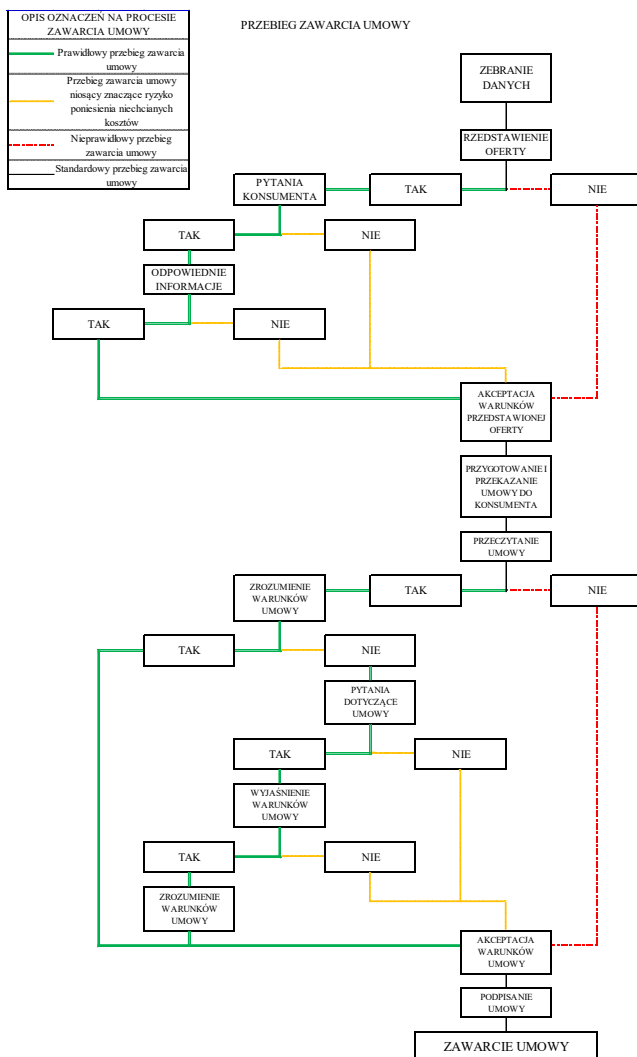
Rodzaje umów i ich podpisywanie w badaniach

W życiu codziennym, czy to prywatnym, czy też gospodarczym, spotykamy różnego rodzaju umowy. Najczęściej są to umowy kupna-sprzedaży dóbr konsumpcyjnych, a także umowy o pracę, umowy związane z zarządzaniem finansami, czyli umowy: kredytowe, pożyczkowe, depozytowe itp. Rodzaj i liczba podpisywanych tego typu dokumentów zależy od aktywności finansowej danej osoby.

Sam proces zawierania umowy jest bardzo często wieloetapowy i umożliwia konsumentowi na każdym etapie zapoznanie się z ofertą i jej warunkami. W każdym momencie może on również zrezygnować z jej podpisania lub zażądać szczegółowych wyjaśnień bądź dodatkowych informacji. Z drugiej zaś

strony, także instytucja udzielająca np. pożyczki, przed wyrażeniem zgody, może żądać wielu dodatkowych informacji lub zaświadczeń i poręczeń. Na każdym etapie procesu zawarcia umowy mogą pojawić się nieprawidłowości lub zagrożenia (zob. rys. 6).

Rysunek 6. Przebieg zawarcia umowy



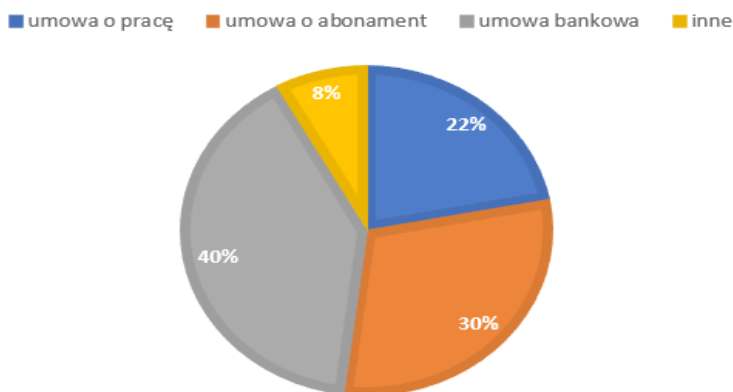
Źródło: opracowanie własne.

Bardzo ważne jest pytanie o to, jakie najczęściej podpisywane są umowy, czy ludzie je czytają dokładnie, a jeśli nie, co jest tego przyczyną. Aby to ustalić, autor zdecydował się na przeprowadzenie własnych badań.

W tym celu wybrano grupę 50 osób, konsumentów produktów finansowych, którzy podpisali umowy w ciągu dwóch miesięcy (w listopadzie i grudniu 2017 r.), w jednej z instytucji finansowych. Badanie przeprowadzane było losowo wśród osób, które ją odwiedziły i wyraziły zgodę na udzielenie odpowiedzi. Podczas ich wyboru autor kierował się tym, aby uzyskać odpowiedzi od ankietowanych o różnym poziomie wykształcenia, w celu sprawdzenia, czy ma ono wpływ na podpisywanie umów bez czytania, czy też nie.

W pierwszym badaniu zadano pytanie o to, jakiego rodzaju umowy najczęściej podpisywali konsumenci. W celu przedstawienia wyników badań sporządzony został wykres z podziałem podpisywanych umów na cztery rodzaje, a mianowicie: umowa o pracę, umowa o abonament, umowa bankowa, inne (zob. rys. 7). Z przedstawionego na rysunku 7. wykresu można wywnioskować, że najczęściej podpisywane są umowy bankowe, ponieważ aż 40% z zapytanych osób podpisywało tego rodzaju akt. W grupie tej znajdują się umowy dotyczące wszystkich usług bankowych (umowa o rachunek bankowy, umowa kredytowa, umowa lokaty, umowa leasingowa itp.). Na drugim miejscu znajdują się umowy o abonament i stanowią one ok. 30% ogółu. W tej grupie znajdują się umowy o abonamenty na telefon, Internet lub telewizję. Na trzecim miejscu znajdują się umowy o pracę, które jednak nie są podpisywane zbyt często i stanowią ok. 20% wskazań – w tej grupie mieszczą się umowy o pracę, umowy o zlecenie i umowy o dzieło. Na ostatnim miejscu znajdują się umowy o inne usługi lub produkty – stanowią one ok. 8% ogółu, czyli w porównaniu z bankowymi podpisujemy ich 5 razy mniej. Badani (konsumenty) codziennych aktów kupna-sprzedaży dokonywanych w sklepach nie traktują jako umów.

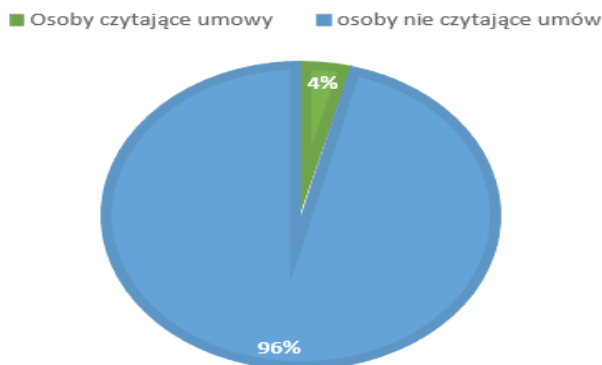
Rysunek 7. Rodzaje umów najczęściej zawieranych przez badanych



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Zasadniczą kwestią w przeprowadzonym badaniu była odpowiedź na pytanie o to, jaka liczba osób zawierających umowy czyta je przed podpisaniem? Jest to ważne pytanie nie tylko z punktu widzenia tych badań, ale także ogólnej tematyki dotyczącej świadomości konsumentów podczas podpisywania umów. Czytanie umów i regulaminów przed podpisaniem pozwala też ocenić, czy podpisujący są świadomi obowiązków i praw z nich wynikających. Wśród badanych, ci którzy przeczytali dokładnie podpisywane umowy stanowili zaledwie 4%, co nieco szokuje, ale jednocześnie pomaga zrozumieć, dlaczego tak wiele osób ma problemy z umowami, które zawarły (zob. rys. 8).

Rysunek 8. Odsetek osób czytających podpisywane umowy



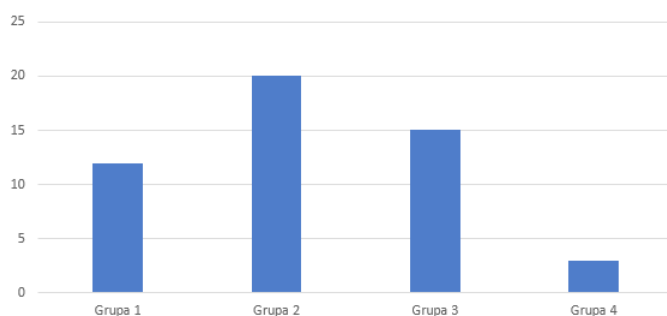
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Z przeprowadzonego badania wynika, że aż 96% osób nie czyta umów, które podpisuje, a tylko niewielki procent jest świadomy tego, co podpisuje. To wielka różnica, dlatego też warto sprawdzić, czym jest spowodowana. Czy ludzie są świadomi tego, jakie obowiązki wiążą się z podpisaniem danej umowy, czy może nie czują potrzeby zapoznawania się z jej warunkami?

Badając dalej ten aspekt zagadnienia, autor zapytał osoby, które nie przeczytały podpisanych przez siebie umów, dlaczego tak postąpiły, a z kolei osoby, które przeczytały umowy zapytano, dlaczego je przeczytały. Każda z osób odmiennie tłumaczyła swoje zachowanie, ale wszystkie te odpowiedzi można podzielić na cztery grupy (zob. rys. 9). Z zebranych danych wynika, że najczęstszym czynnikiem wpływającym na nieczytanie podpisywanych umów jest czas. Zaniedbanie to tłumaczy brakiem czasu coraz większa liczba osób pracujących oraz otwierających własną działalność gospodarczą. Wśród badanych były też osoby, które stwierdziły, że już znały wszelkie parametry produktu lub że osoba reprezentująca daną instytucję dobrze wytłumaczyła wszystkie warunki umowy, co przy posiadanej przez nich wiedzy ekonomicznej skłoniło ich do podpisania umowy bez jej czytania. Najliczniejszą grupę stanowili jednak konsumenci twierdzący, że z uwagi na presję przedstawicieli

instytucji, z którą zawierali umowę, nie mogli jej przeczytać, ci zaś najczęściej tłumaczyli swoje zachowanie brakiem czasu lub zbliżającym się kolejnym spotkaniem. Znalazły się także 2 osoby, które nie wiedziały lub nie chciały odpowiedzieć na pytanie, dlaczego nie przeczytały umowy (zob. rys. 9).

Rysunek 9. Przyczyny nieczytania umów



Odpowiedzi na pytanie: *Dlaczego nie przeczytała/przeczytał Pani/Pan umowy przed jej podpisaniem?*

Legenda:

Grupa 1. – presja ze strony osoby reprezentującej daną instytucję (12 osób)

Grupa 2. – brak czasu (20 osób)

Grupa 3. – znajomość wszystkich parametrów danego produktu i wynikający z tego brak konieczności przeczytania umowy (15 osób)

Grupa 4. – nie wiem (2 osoby)

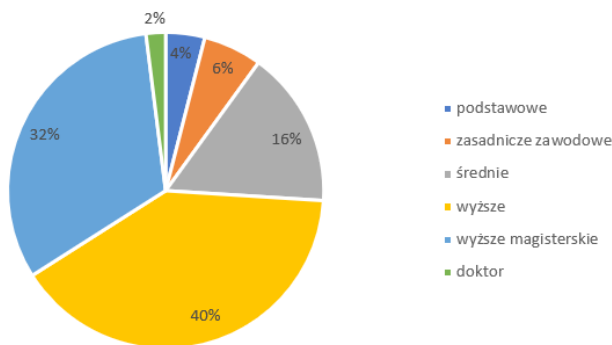
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Wpływ wykształcenia na świadomość ludzi

Analiza omawianego zjawiska wymaga sprawdzenia, czy wykształcenie ma wpływ na świadomość ludzi podczas podpisywania umów oraz załatwiania innych spraw finansowych.

Aby ocenić związek wykształcenia z wiedzą ekonomiczną lub świadomością skutków podpisania umów, autor przeprowadził odpowiednie badania. Wykres na rysunku 10. przedstawia wyniki badań przeprowadzonych na reprezentatywnej grupie badawczej. Najliczniejszą grupę stanowią osoby z wykształceniem wyższym. Jest ich aż 40%, czyli 20 spośród badanych 50 osób miało takie właśnie wykształcenie. Drugą grupę pod względem liczebności tworzą osoby z wykształceniem wyższym magisterskim – stanowią one 32% ogółu badanych. Następną grupą to osoby z wykształceniem średnim – jest ich 16%. Kolejne dwie grupy to osoby z wykształceniem zasadniczym zawodowym – 6% i osoby z wykształceniem podstawowym – 4%. Najmniejszą grupą są posiadacze stopnia naukowego doktora – była tylko 1 taka osoba (zob. rys. 10).

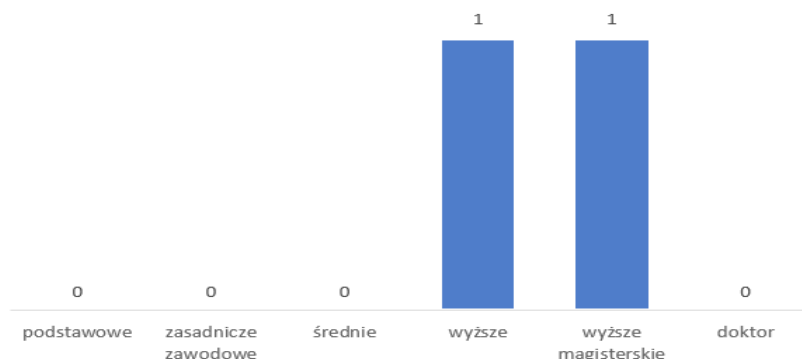
Rysunek 10. Poziom wykształcenia badanej grupy konsumentów



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Zamieszczony poniżej wykres pokazuje, jakie wykształcenie mają osoby, które przeczytały umowy i widać z niego wyraźnie, że tylko 2 osoby przeczytały umowę przed podpisaniem – jedna z nich miała wykształcenie wyższe, druga zaś wyższe magisterskie (zob. rys. 11).

Rysunek 11. Poziom wykształcenia osób czytających podpisywane umowy



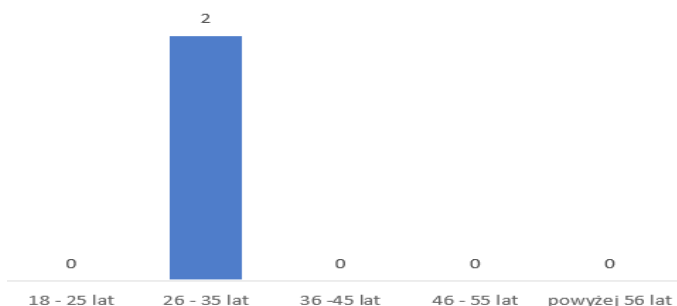
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Na podstawie przedstawionych wyników badania można zauważyć, że wykształcenie ma wpływ na świadomość ludzi. Co prawda 2 osoby to niewielki odsetek, ale im więcej osób będzie zdobywać i pogłębiać wiedzę ekonomiczną, tym większa będzie konsumencka świadomość.

Wiek a świadomość ludzi

Wspomniano wcześniej, że zazwyczaj to starsi konsumenci nie czytają umów. W mediach najczęściej przedstawiane są przypadki oszustw i niedoinformowania osób starszych, bądź wywierania na nie presji w celu nakłonienia ich do podpisania umowy. Jednak także młodzi ludzie bez namysłu podpisują umowy, nie zastanawiając się nad skutkami takiego postępowania. Zatem, czy wiek wpływa na to, że ludzie są bardziej rozsądni i wiedzą, jaką odpowiedzialność biorą na siebie, podpisując różne umowy, czy też nie ma to znaczenia? Na wykresie pokazano, w jakim wieku są osoby, które przeczytały umowy przed ich podpisaniem. Jego analiza pozwala zauważyć, że 2 osoby, które przeczytały umowy należą do przedziału wiekowego 26–35 lat, są to więc młodzi ludzie, którzy zdobyli już doświadczenie w pracy i mają także wykształcenie wyższe (zob. rys. 12).

Rysunek 12. Wiek osób czytających umowy przed podpisaniem



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Pułapki i zagrożenia związane z podpisywaniem umów bez zapoznania się z nimi

Brak znajomości warunków umowy może wiązać się z ich niespełnieniem, a co za tym idzie z pojawieniem się także dodatkowych kosztów finansowych. Często w mediach można usłyszeć o tym, że konsumenci ponoszą znaczne koszty z tytułu umowy, którą podpisali, nie czytając jej dokładnie. Warto przytoczyć kilka przykładów z życia codziennego pokazujących skutki nieczytania podpisywanych umów.

Przykład 1. Przedsiębiorca z Krakowa podpisał umowę o kredyt obrotowy w rachunku firmowym. Podpisując umowę, nie przeczytał jej uprzednio, pomimo że wcześniej dostał ją pocztą elektroniczną od doradcy z banku, a później doręczono mu ją także w formie papierowej. Do zaciąganego kredytu został dołączony pakiet dodatkowy, warunkujący uzyskanie niższych kosztów obsługi długu. Dodatkowym warunkiem był także wymagany obrót na rachunku – minimum 30 000 zł w każdym kwartale okresu trwania umowy. Przedsiębiorca nie zapoznał się z umową, pomimo że miał na to czas i nie upewnił się, jakie warunki musi spełniać, aby nie ponosić dodatkowych kosztów obsługi długu. Normalny koszt miesięczny kredytu wynosił 800 zł, ale z powodu niespełnienia warunku o obrocie na rachunku mężczyzna otrzymywał, co miesiąc, monit

w wysokości 200 zł (dodatkowe koszty). Klient nie spłacał też pakietu dodatkowego. Całkowity koszt kredytu według umowy miał wynieść 11 400 zł, ale niedopełnienie warunków umowy zwiększyło do 13 800 zł wartość tego zadłużenia. Przedsiębiorca nie chciał ponosić dodatkowych kosztów, tłumacząc, że nie miał możliwości zapoznania się z warunkami umowy. Przez 3 miesiące wartość długu wzrosła o odsetki związane z zaległościami, gdyż bank nie uwzględnił skarg i prośb przedsiębiorcy o umorzenie kosztów dodatkowych.

Reasumując: konsekwencją braku zapoznania się z umową były wyższe koszty długu. Nieprzeczytanie warunków umowy to zaniedbanie podpisującego umowę, ale doradca instytucji finansowej również popełnił błąd, nie podkreślając dokładnie tych najważniejszych warunków dodatkowych. Przedsiębiorca winien więc przeczytać umowę, a przedstawiciel instytucji kredytowej powinien przed jej podpisaniem wskazać klientowi zawarte w niej dodatkowe warunki.

Przykład 2. Kobieta podpisała umowę o kredyt obrotowy w rachunku. Podpisując ją, jedynie przejrzała poszczególne warunki, ale nie zapoznała się z całą treścią. Okres trwania umowy to 12 miesięcy, z klauzulą automatycznej odnawialności po okresie umowy. Kobieta spełniała wszystkie warunki związane z umową kredytu, ale nie była świadoma, że umowa odnowi się na kolejne 12 miesięcy. Po upływie 3 miesięcy dowiedziała się o tym i zrezygnowała z kredytu, jednak zamknięcie go kosztowało ponad 3000 zł oraz dodatkowo 600 zł, bo tyle wyniosły opłaty za niespełnienie warunków.

Reasumując: konsekwencje pobieżnego czytania umowy w tym przypadku to koszty zamknięcia kredytu i odsetki. Konsument powinien dokładnie czytać umowy, a najważniejsze jej punkty podkreślić na własnym egzemplarzu lub wypisać na oddzielnej kartce. Przed końcem obowiązywania umowy należy sprawdzić stan zadłużenia i jej warunki.

Przykład 3. Ta historia powinna uzmysłwić konsumentom, że należy dokładnie zapoznawać się z podpisywanymi umowami i mieć ograniczone zaufanie do pośredników finansowych. Przedsiębiorca z Warszawy chciał zawrzeć umowę z jednym z banków drogą elektroniczną. Potrzebował kredytu na inwestycje w swojej jednostce gospodarczej. Koszt inwestycji wyniósł 19

tys. złotych i o taką wysokość kredytu wnioskował przedsiębiorca. Przedstawiciel banku przedstawił mu ofertę kredytu inwestycyjnego na kwotę 190 tys. zł wypłacaną w formie dziesięciu transz, tłumacząc, że będzie on miał większe środki do wykorzystania, i oczywiście nie musi korzystać z kredytu w całości. Przedsiębiorca po dłuższych namowach zgodził się na te warunki, gdyż rata miesięczna według zapewnień konsultanta banku wynosiła po 400 zł miesięcznie przez 3 lata (od wysokości wykorzystanej kwoty, w tym wypadku 19 tys. zł). Warunki umowy zostały mu przedstawione drogą telefoniczną a umowa została wysłana pocztą elektroniczną po uprzednim uzgodnieniu ostatecznych, dogodnych dla przedsiębiorcy, warunków. Drogą elektroniczną umowa została zaakceptowana przez obie strony. W ciągu tygodnia od uzyskania kredytu, po konsultacjach z księgową, przedsiębiorca stwierdził, że do spłaty ma jednak kwotę kredytu w całości, czyli opiewającą na 190 tys. zł, a rata miesięczna wynosić będzie 4 tys. zł, a nie tyle, ile uzgodnił z konsultantem, czyli 400 zł. Przedsiębiorca natychmiast złożył reklamację w banku i na podstawie nagrywanych rozmów z konsultantami uznano jej słuszność. Bank ostatecznie wycofał umowę kredytu przyznanego przedsiębiorcy.

Reasumując: konsekwencje umów zawieranych drogą elektroniczną mogą być poważne, stąd w przypadkach umów na duże wartości należy wystrzegać się zawierania ich w ten sposób, a akceptować je dopiero po dokładnym przeczytaniu.

Niestety, często można zaobserwować brak dobrych praktyk w pośrednictwie finansowym, a widoczny jest on zwłaszcza podczas zawierania umów w instytucjach finansowych.

Ze skutkami zbytniego, zazwyczaj lekkomyślnego, zadłużania się, w tym i z pewnością następstwami nieczytania umów przed ich podpisywaniem, wiąże się także problem nadmiernego zadłużania się społeczeństwa. Coraz więcej osób nie jest w stanie wywiązać się ze swoich zobowiązań i wpadają w tzw. pętlę zadłużenia. Warto tu wspomnieć, że zadłużenie społeczeństwa ciągle rośnie.

Zadłużenia, zwłaszcza starszych osób, często są wynikiem ich niedostatecznej wiedzy ekonomicznej, czy też wykorzystania ich przez oszustów lub

chciwych pośredników. To właśnie seniorzy najczęściej są ofiarami różnego rodzaju pośredników handlowych oraz finansowych, którzy manipulując nimi i wykorzystując ich zaufanie, namawiają do kupna drogich produktów o cenach przekraczających ich możliwości finansowe. I to właśnie osoby starsze, mające problemy z przeczytaniem i zrozumieniem warunków transakcji, są najbardziej narażone na skutki nieczytania umów.

Podsumowanie

W życiu codziennym najczęściej powinna obowiązywać zasada ograniczonego zaufania, zwłaszcza podczas podpisywania umów powodujących zadłużenie finansowe. Brak wiedzy ekonomicznej, brak informacji o produktach finansowych w dobie wszechobecnego Internetu nie tłumaczy podpisywania tego typu dokumentów bez ich dokładnego czytania. Pośrednicy w naszym systemie gospodarczym działają na swoją korzyść (premie, prowizje), a nie na korzyść konsumenta. Dotyczy to niemal każdej dziedziny naszego życia, stąd, aby nie ponosić (często dotkliwych) skutków zawieranych „w ciemno” umów, należy je dokładnie analizować przed podpisaniem.

Wyniki badania przeprowadzonego przez autora pokazują zjawisko zbyt niskiego zaufania do pośredników lub lekkomyślnego podpisywania umów. Niestety, z upływem lat problemy z tego wynikające nie zmniejszają się. Stopień uświadomienia ludzi wynika z kilku czynników. Największy wpływ na każdego ma nauka na cudzych błędach i informacja o zagrożeniach, jakie wiążą się z brakiem świadomości podczas podpisywania umów. Nagłaśnianie w mediach przypadków oszustw, nadużyć zaufania, pozwoli innym na uniknięcie podobnych sytuacji. Dobrą metodą zapobiegania tym negatywnym zjawiskom jest edukacja prowadzona od najmłodszych lat, nie tylko w szkołach, ale także w domu, podczas zakupów, na wakacjach itp. Niektóre instytucje propagują wiedzę ekonomiczną, zaczynając właśnie od najmłodszych. Innym, także skutecznym, sposobem są uregulowania prawne

zabezpieczające konsumentów przed wykorzystaniem przez nieuczciwych pośredników czy instytucje. Propagowanie zasad dobrych praktyk zawodowych oraz etyki wśród pośredników i handlowców, a także piętnowanie tych nieuczciwych, to jeszcze inne możliwości ograniczania procederu oszukiwania czy wykorzystywania ludzi.

Podsumowując, informacja i uświadomienie jak największej liczby osób może mieć wpływ na zmniejszenie liczby konsumentów nieświadomych ryzyka występującego podczas zawierania umów i dzięki temu, w przyszłości, coraz mniej ludzi będzie ponosiło kary finansowe, a i na rynku będzie coraz mniej instytucji oraz ich przedstawicieli stosujących nieuczciwą praktykę sprzedaży.

Bibliografia

Ustawa z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta, Dz. U. z 2014 r. poz. 827; tekst jednolity: Dz. U. z 2017 r. poz. 683.

Strony WWW

https://www.ingbank.pl/aktualnosci?news_id=1100305-oszczedzajacy-polacy-naleza-do-naj-bardziej-swiadomych-klientow-bankow-w-europie, dostęp: 10.12.2017.

http://www.nbportal.pl/_diagnoza-stanu-wiedzy-i-swiadomosci-ekonomicznej-polakow-2015, dostęp: 12.12.2017.

<https://pl.wikipedia.org/wiki/umowa>, dostęp: 20.02.2018.

Marta Knapiuk

Społeczna Akademia Nauk

Zarządzanie – Finanse i Rachunkowość

Finansowanie najważniejszych momentów życia człowieka

Wstęp

System wartości oraz życiowe cele z pokolenia na pokolenie zmieniają się. Ludzie, dążąc do podwyższenia poziomu swojego życia, chwytają każdą możliwą okazję, żeby się wzbogacić, aby ustabilizować swoją sytuację finansową.

Biografie finansowe przedstawiają, jak na przełomie pokoleń zmienia się codzienność oraz w jaki sposób ewoluują transfery wewnątrz- i międzypokoleniowe [Solarz 2015, s. 2]. Wiedza, która była, jest i będzie przekazywana z pokolenia na pokolenie, umożliwia rozwój w każdej dziedzinie życia. Dzięki temu, z biegiem lat, ludzkość nie tylko gromadzi, ale udoskonala i rozszerza swoje zasoby intelektualne, informacje na temat dokonanych odkryć, a to z kolei pozwala na zdobywanie nowych horyzontów i otwiera przed nią nowe, niedostępne lub nieznanne dotychczas, możliwości.

Aby przedstawić finansowanie kluczowych momentów w życiu człowieka, należy wziąć pod uwagę to, w jakim pokoleniu żyje dana osoba, bowiem na przełomie wielu lat zmieniają się cele, do których dążymy, poglądy, tradycje oraz moda. Obecnie jednym z kluczowych celów jest zdobycie wyższego wykształcenia czy wzbogacanie się, by móc prowadzić życie na wysokim poziomie. Dawniej natomiast wyższe wykształcenie nie odgrywało aż tak ważnej roli.

Każdy człowiek może indywidualnie postrzegać kluczowe momenty finansowania w swoim życiu. Jednak w każdym przypadku, z pewnością, można zaliczyć do nich: narodziny dziecka oraz jego dalszy rozwój, opiekę nad osobami starszymi, założenie działalności gospodarczej, zakup mieszkania lub domu, a także utratę zdrowia.

W analizie kluczowych momentów finansowania życia człowieka należy uwzględnić występującą wśród ludzi różnorodność pod względem stanu majątkowego. Można tego dokonać, tak jak to uczynił William L. Warner, za pomocą podziału społeczeństwa na trzy klasy. Wyróżniając trzy grupy społeczne (wyższa, średnia, niższa), W. Warner umożliwił dokładniejsze zbadanie kluczowych momentów finansowania życia człowieka, uwzględniające majątność oraz to, na jaki styl życia mogą pozwolić sobie przedstawiciele danej klasy.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie kluczowych momentów finansowania w życiu człowieka. Poddane w nim zostały analizie te okresy jego życia, w których jest on zmuszony znaczną część swoich środków pieniężnych przeznaczyć na konkretny cel, a może nim być zarówno finansowanie rodziny, siebie samego, swoich dóbr materialnych, jak również finansowanie dziecka czy własnej działalności gospodarczej. W artykule podjęto także próbę odpowiedzi na nasuwające się przy badaniu tej problematyki pytanie, o to jak dokonuje się przepływ ludzi między klasami i czy ma on znaczenie w finansowaniu najważniejszych momentów życia. W pracy przyjęto następującą hipotezę badawczą: *Najważniejsze momenty życia każdego człowieka wymagają odpowiedniego dla nich finansowania*. Do realizacji celu wykorzystano analizę literatury przedmiotu, badań statystycznych, a także badań własnych przeprowadzonych na potrzeby tej publikacji.

Finansowanie życia człowieka

Życie każdego człowieka to zupełnie inna historia. Gromadzone latami doświadczenie i informacje przekazywane z pokolenia na pokolenie umożliwiają powstanie zasobu wiedzy i umiejętności z różnych zakresów, w tym z zakre-

su nauk o finansach, z którego ludzkość może korzystać. Przy tym zauważyć należy, jak z pokolenia na pokolenia zmieniają się główne wartości i cele, do których dąży każdy człowiek, gdyż ma to istotne znaczenie w przypadku biografii finansowych.

Biografie finansowe obejmują:

- tożsamość związaną z przynależnością do odpowiedniego pokolenia,
- zmiany w dobrostanie tego pokolenia,
- wspólnotę losów pokolenia,
- zdarzenia losowe, które dotyczą danej osoby,
- punkty zwrotne w biografii finansowej [Solarz 2015, s. 2].

Pokolenie definiowane jest jako pojęcie obejmujące osoby, które obecnie żyją i mają poczucie tego, kto będzie ich następcą, a kto już był ich poprzednikiem. Gdy nie ma poczucia wspólnej tożsamości czy bycia społecznością, ale ludzi łączy wspólny los przeżywany w jednej kulturze i czasoprzestrzeni, można określić ich jako zbiór. Przykładem pokoleń mogą tu być pokolenia Rzeczypospolitej Polskiej okresu międzywojennego, drugiej wojny światowej, Polski Ludowej oraz Trzeciej Rzeczypospolitej Polskiej [Solarz 2015, s. 2].

Biografie finansowe określają, jak z upływem lat ewoluują transfery wewnątrz- oraz międzypokoleniowe, w których ważnym elementem jest to, w jaki sposób przestrzegane są zasady równości. Biografie finansowe określają również, jak ulega przemianie codzienność – od chwili narodzin do momentu zgonu – kształtując przy tym wspólnotę losów pokoleń [Solarz 2015, ss. 1–2].

Ważną sprawą w kształtowaniu biografii finansowych jest zapewnienie równości pokoleniowej ludzi, co wymaga świadomych działań w skali globalnej. W działaniach tych wyróżnia się dwa modele, a mianowicie:

- I model – rodzina określa czy coś jest sprawiedliwe, czy nie. W tym modelu sprawiedliwość wewnątrz- i międzypokoleniowa należy do spraw prywatnych, a więc koszty związane z utrzymaniem bezdomnych oraz seniorów podczas pobytu w szpitalach pokrywają krewni, czyli bliższa lub dalsza rodzina.
- II model – redystrybucja dochodów oraz transfery międzypokoleniowe uwzględniają korzystanie z pomocy państwa opiekuńczego. W rzeczywisto-

ści prywatne i publiczne radzenie sobie ze skutkami upływu czasu biologicznego przez społeczeństwo miesza się ze sobą [Solarz 2015, ss. 1–2].

Człowiek, jako jednostka, jest częścią struktury społecznej i zajmuje w niej określoną pozycję – realizuje określony styl życia i jednocześnie nadaje mu określoną jakość. Wyróżnia się 8 elementów, które składają się na ogólny wskaźnik jakości życia ustalany w wyniku krajowego badania, jakim jest Diagnostyka Społeczna. Są nimi:

- kapitał społeczny – jest to, zakładający odpowiednio pozytywne nastawienie do demokracji, kapitał opierający się na wzajemnych relacjach społecznych i **zaufaniu** jednostek;
- dobrostan psychiczny – zadowolenie z życia, poczucie szczęścia;
- stan zdrowia – brak nasilonego stresu związanego ze stanem zdrowia;
- dobrostan społeczny – brak poczucia samotności, poczucie szacunku i miłości, liczba przyjaciół;
- poziom cywilizacyjny – umiejętność obsługiwanania komputera, posiadanie prawa jazdy, znajomość języków obcych;
- dobrobyt materialny – wartość dochodu w gospodarstwie domowym;
- stres życiowy – związany z pracą, finansami, relacjami małżeńskimi, wychowaniem dzieci, ekologią, różnymi kontaktami;
- patologia – zażywanie używek, fakt bycia ofiarą łamania prawa [Solarz 2012b, ss. 13–14].

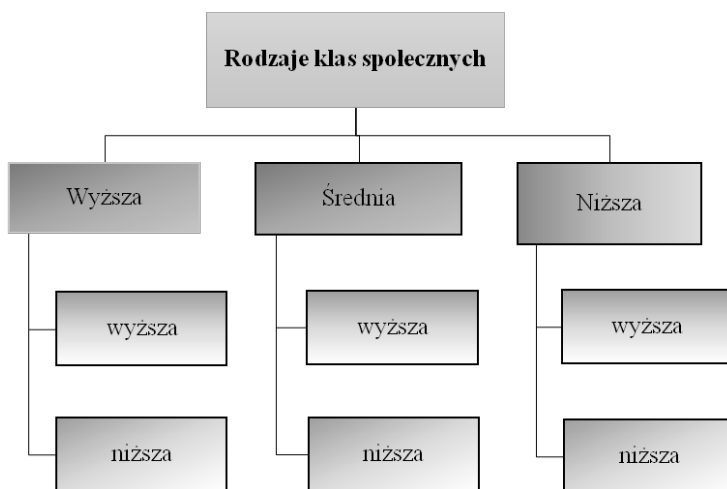
Jakość życia obywateli określana jest przez warunki i styl życia, zatem nie można wskazać jednego wzorca dobrej jakości życia. Należałoby jednak przyjmując za prawdziwe cztery stwierdzenia:

- 1) Skupianie się na wartościach materialistycznych, takich jak: pieniądze, sława, czy wizerunek, nie prowadzi do osiągnięcia życiowej satysfakcji, a także nie sprzyja życiowej harmonii.
- 2) Dobrostan człowieka wymaga zaspokajania potrzeb, które wykraczają poza sferę konsumpcji.
- 3) Pozytywne relacje z otoczeniem oraz poczucie wspólnotowości odgrywa ważną rolę w procesie osiągnięcia szczęścia.

4) Działania narzucane z zewnątrz, podejmowane automatycznie, bez żadnej refleksji, a także bez wewnętrznej motywacji, sprawiają, że spada poczucie podmiotowości [Górnik-Durose, Zawadzka 2012, s. 293].

W celu przedstawienia kluczowych momentów finansowania w życiu człowieka należałoby najpierw przeanalizować i przedstawić różnorodność społeczeństwa pod względem finansowym. Znajduje ona odbicie w podziale na klasy społeczne, którego dokonał amerykański socjolog i antropolog społeczny W.L. Warner, biorąc pod uwagę sumaryczny wskaźnik ekonomiczny oraz prestiż społeczny (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Podział społeczeństwa na klasy według W.L. Warnera



Źródło: opracowanie własne na podstawie teorii W.L. Warnera.

Do klasy wyższej wyższej należą bardzo bogaci ludzie, ale tylko ci, którzy stali się takimi dzięki odziedziczonemu bogactwu. Klasa niższa wyższa to osoby bardzo majątne i posiadające majątek zdobyty w pierwszym pokoleniu (biznesmeni). Klasa wyższa średnia dotyczy górnej hierarchii administracji miasta (np. burmistrz). Niższa średnia to: urzędnicy, przedsiębiorcy, drobni kupcy, a także najlepiej zarabiający robotnicy. Klasa wyższa niższa to robotnicy o śred-

nich i niskich kwalifikacjach, a klasa niższa niższa to bezdomni, emigranci, włą-
czędzy [<http://www.eduteka.pl/doc/teoria-klas-warnera>, dostęp: 21.12.2017].

W Polsce przez cały czas socjologowie prowadzą badania, czy różnice między ludźmi wynikające z położenia społecznego, przynależności do danej klasy, nadal występują w społeczeństwie i czy czynniki te silnie wpływają na to, kim jesteśmy. Okazuje się, że ciągle istnieją one między robotnikami, chłopami, inteligencją, pracownikami umysłowymi wyższego i niższego szczebla, a także właścicielami przedsiębiorstw. Są to różnice związane z tym, jakie mamy poglądy polityczne, jak spędzamy wolny czas, jaką mamy orientację życiową. To też często różnice w sposobie ubierania się, w zachowaniu itp. Co decyduje o pozycji w społeczeństwie, czy też przynależności do danej klasy? W Polsce, w której społeczeństwo jest stosunkowo zamożne, z pewnością największy na to wpływ ma zarówno prestiż, jak i dochód. Należy zwrócić jednak uwagę w tym miejscu na to, że dochody są niezbędne do egzystencji człowieka, a bez prestiżu można żyć.

Omawiając klasy społeczne, należałoby wspomnieć także o ruchliwości społecznej (mobilności społecznej). W socjologii tak określa się przemieszczanie osób lub kategorii społecznej w społecznej strukturze. Trzeba tu pamiętać zarówno o ruchliwości wewnątrzpokoleniowej, jak i międzypokoleniowej. Ta pierwsza odnosi się do przemieszczania osób lub grup pomiędzy poziomami hierarchii w wyniku podnoszenia kwalifikacji, nabywania majątków, czy też podwyższenia wykształcenia. Druga z kolei oznacza ruchliwość całych kategorii społecznych w stosunku do pozycji zajmowanej przez rodziców danej grupy. Jest ona badana za pomocą porównywania pozycji danej jednostki i jej rodziców (najczęściej wskaźnik odnosi się do pozycji ojca).

Przenoszenie się z klasy niższej do średniej, a następnie do wyższej, może następować w wyniku zdobywania wykształcenia i kwalifikacji, gromadzenia majątku lub oszczędności itp. Często może być także skutkiem przejęcia spadku po rodzicach lub dziadkach.

Każda z klas kieruje się innymi wartościami. Klasa wyższa może korzystać z wszelkich udogodnień, ponieważ posiada duży majątek. I to odróżniają od klasy średniej i niższej, które muszą pilnować swoich wydatków i często je ograniczać.

Dokonując podziału na przedstawione wyżej klasy, W.L. Warner wziął pod uwagę 4 kryteria, którymi są:

- zawód,
- źródło dochodu,
- dzielnica zamieszkania,
- typ zamieszkiwanego domu [<http://www.eduteka.pl/doc/teoria-klas-warnera>, dostęp: 21.12.2017].

Dzięki odpowiedniemu zakwalifikowaniu każdej osoby pod względem finansowym, możliwe jest przedstawienie kluczowych momentów finansowania w jej życiu.

Ważnym elementem w ich przedstawieniu jest też zaliczenie danej osoby do odpowiedniego pokolenia, bowiem należy pamiętać, co warto przypominać, że na przestrzeni wielu lat zmieniają się cele oraz priorytety społeczeństwa.

Jednym z kluczowych momentów finansowania są narodziny i wychowanie dziecka. Wszystkie rodziny trzeba zachęcać do posiadania trzeciego dziecka, gdyż to ono przesądza o sytuacji demograficznej kraju. Każdy rodzic zobowiązany jest utrzymywać i odpowiednio wychować swoją pociechę, i to już od chwili jego narodzin. W zależności od klasy społecznej dziecko, a właściwie jego szeroko pojęte utrzymanie, jest kluczowym momentem finansowania na różnych poziomach majątności. W przypadku osób zamożnych, należących do klasy wyższej, finansowanie dzieci odbywa się na wyższym poziomie (np. posyłane są do szkół prywatnych, nie mają ograniczeń finansowych). Jeżeli chodzi o średnie klasy społeczne, finansowanie odbywa się na nieco niższym poziomie niż ma to miejsce w przypadku klasy wyższej. Ich przedstawiciele bowiem muszą się w pewnym zakresie ograniczać finansowo, tak więc część środków przeznaczają na utrzymanie dziecka, a część służy zaspokojeniu innych potrzeb. W klasie niższej finansowanie jest na niskim poziomie. Wartość środków pieniężnych nie pokrywa wszystkich kosztów związanych z utrzymaniem dziecka oraz pozostałych wydatków.

Drugim ważnym momentem, jeśli mówimy o finansach człowieka, jest rozwód, prowadzący zazwyczaj do klęski finansowej, a wynikający najczęściej

z kryzysu wieku średniego i będący efektem, w skali społecznej, zmieniającego się modelu rodziny. W zdecydowanej większości przypadków dziecko po rozwodzie pozostaje przy matce. Nie ma też najczęściej możliwości dokonania rozsądnego podziału obowiązków pomiędzy rodzicami, a destabilizacja na tym poziomie funkcjonowania uniemożliwia dziecku poznanie różnic finansowych, a także zrozumienie podstaw gospodarowania finansami. Jest to także kluczowy moment dla obojga rodziców, którzy muszą zmienić dotychczasowy tryb funkcjonowania oraz finansowania swojego życia – wydatki i przychody nie są już wspólne, a utrzymanie dziecka, czy też mieszkania, jest zazwyczaj sprawą indywidualną każdego z nich. W przypadku klasy średniej, a zwłaszcza niższej klasy społecznej, jest to moment, w którym następuje zachwianie kondycji finansowej gospodarstwa domowego.

W dzisiejszych czasach trwałość związków nie przedstawia się najlepiej – aż 40% dzieci rodzi się poza małżeństwem, a tylko 40% małżeństw ma dzieci [<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/.../malzenstwa-i-dzietnosc-w-polsce,23.1.html>, dostęp: 21.12.2017]. Kryzys rodziny i małżeństwa pociąga za sobą kryzys finansowy. Dawniej wskaźniki świadczące o obniżeniu znaczenia rodziny w społeczeństwie, nie były na wysokim poziomie, np. problem rozwodów nie dotyczył aż tak dużej części społeczeństwa. Rodzina była bardziej ceniona oraz postrzegana jako środowisko potrzebne do prawidłowego funkcjonowania człowieka, a zwłaszcza dzieci – do życia w poczuciu zaufania i bezpieczeństwa.

Kolejnym istotnym momentem finansowania w życiu człowieka jest zakup mieszkania lub domu na własność. Z biegiem lat ceny nieruchomości wzrosły, co nie jest korzystnym zjawiskiem dla osób, które pragną nabyć mieszkanie czy dom. Jednak ludzie, by je zdobyć, oszczędzają środki pieniężne przez wiele lat bądź biorą kredyty z długim terminem spłaty (np. 25 lat). Dawniej nie było problemu finansowego związanego z kupnem mieszkania/domu, gdyż praktyczna realizacja takiego zamierzenia była bardzo trudna, więc normą było to, że w kawalerce mieszkali wielopokoleniowe rodziny, nawet sześciopokoleniowe. Obecnie jednak ludzie częściej nabywają swoje posiadłości, bo mogą skorzystać z usług bankowych, co kiedyś nie było po prostu możliwe. W ten sposób postępują najczęściej:

- osoby mające wyższe wykształcenie (95,0%);
- osoby w wieku 30–44 lat (87,2%);
- członkowie gospodarstw domowych z wyższym dochodem netto, tzn. 3001–5000 zł (90,7%) lub powyżej 5000 zł (90,2%);
- osoby mające stałą pracę (90,1%);
- osoby mieszkające w miastach o liczbie mieszkańców przekraczającej 500 tys. (83,1%);
- osoby pracujące w instytucjach państwowych lub samorządach (94,5%) [Solarz 2012b, s. 171].

Najrzadziej natomiast z usług bankowych przy zakupie mieszkania lub domu korzystają:

- osoby mające wykształcenie podstawowe (35,8%);
- osoby w wieku powyżej 60. roku życia (65,9%);
- członkowie gospodarstw domowych z niskim dochodem netto, tzn. do 1600 zł (63,1%);
- bezrobotni (50,0%);
- osoby mieszkające na wsi (72,2%);
- osoby pracujące na niższym szczeblu oraz robotnicy (80,9%) [Solarz 2012b, s. 171].

Powyższe dane oznaczają, że wyższa i średnia klasa społeczna częściej korzysta z usług bankowych niż klasa niższa, która z powodu braku płynności finansowej raczej tego nie robi.

Innym momentem, także ważnym, jest znalezienie przez kobietę, a czasami mężczyzną, partnera życiowego. Dla kobiet jest to najczęściej (choć nie zawsze) awans społeczny. Żyjąc samotnie, kobieta nie ma często odpowiedniego zabezpieczenia finansowego i tkwi w niższej lub średniej klasie finansowej. Zamążpójście pozwala jej nie tylko na zaspokojenie nieosiągalnych dla niej wcześniej potrzeb, ale i na znaczny awans w strukturze społecznej. Coraz częściej młode kobiety, chcąc podnieść swoją pozycję, decydują się na małżeństwo z osobą zamożną, ustatkowaną, a w wielu przypadkach dużo starszą.

Dążenie do znalezienia się w klasie wyższej jest coraz wyraźniejsze w pokoleniu młodszym. Kobiety chcą mieć natychmiast samochód, mieszkanie, nie zamierzają czekać – chcą korzystać z życia dopóki są młode. Awans społeczny nie jest dla nich wynikiem rozwoju, pracy, lecz zamążpójścia.

Kolejnym kluczowym momentem finansowania może być założenie działalności gospodarczej. W dzisiejszych czasach jednym z głównych problemów prywatnych firm jest problem sukcesji. Pokolenia 60+, które chcą odejść na emeryturę, zakładające firmy w latach 90. XX w., pragną przekazać je dzieciom. Jednak w większości przypadków młodsze pokolenie ma bądź inną wizję przyszłości swojej i przedsiębiorstwa, bądź nie potrafi nim zarządzać. Zazwyczaj sprzedaż firmy jest dla nich naturalnym krokiem i jedynym pomysłem na to, aby firma dalej mogła się rozwijać [<https://www.forbes.pl/opinie/sukcesja-w-firmie-nowy-problem-w-polskim-biznesie/2yw1y5t>, dostęp: 19.12.2017].

Obecne pokolenie preferuje łatwe rozwiązania. Nie chce brać odpowiedzialności za prowadzenie przedsiębiorstwa, stąd coraz rzadziej młodzi ludzie zakładają własny biznes. Większość woli pracę na etacie, bo nie musi martwić się wtedy, w jaki sposób utrzymać firmę na rynku.

Istotnym momentem finansowania w życiu każdego człowieka jest także nagła utrata zdrowia. Dzisiaj większość z nas pragnie się bogacić i nie przyjmuje do wiadomości, tego, że przez nadmierny wysiłek może stracić zdrowie. Co roku 3 mln obywateli Unii Europejskiej ulega zakażeniom, które wymagają korzystania z systemu opieki zdrowotnej, a 50 tys. w ich wyniku umiera [Dyrekcja Generalna ds. Zdrowia i Konsumentów 2010, s. 12]. Osoby niemające problemów zdrowotnych mogą gromadzić oszczędności dwa razy częściej niż osoby często chorujące. Stąd też ważne jest, głównie w przypadku klasy średniej oraz niższej, gromadzenie oszczędności na tzw. czarną godzinę, co pozwoli zapewnić sobie bezpieczeństwo finansowe w przypadku np. nagłej choroby.

Kolejną kwestią, na którą należy zwrócić uwagę, jeśli chodzi o ważne momenty finansowania w życiu, jest finansowanie i utrzymanie osób starszych, których emerytury są na zbyt niskim poziomie, by mogli sami zaspokoić własne potrzeby. Zdolność rodziny do opiekowania się starszym, niesamodziel-

nym, czy niepełnosprawnym członkiem swojej rodziny, zmniejsza się. Więzy rodzinne zanikają, rodziny są mniej liczne, a kontakty rodzinne ograniczone. Seniorzy pragną żyć na poziomie, który zapewnili sobie w latach aktywności zawodowej. Chcą również podtrzymywać więzi społeczne oraz rodzinne [Solarz 2012b, s. 86]. Na jakość ich życia składają się następujące elementy:

- niezależność, tzn. funkcjonowanie bez codziennej pomocy innych;
- umiejętność zwalczania problemów codzienności i wynikająca z tego równowaga psychiczna;
- zdrowie umożliwiające samodzielne funkcjonowanie;
- dochody i oszczędności umożliwiające godne życie;
- czas na kontakty społeczne [Cornick, Clifton, Sachrajda i in. 2009, s. 3].

O jakości życia decyduje możliwość kontroli nad finansami codzienności i sprawne zarządzanie gospodarką domową. Ważne procesy gospodarcze zachodzące w gospodarstwach domowych to:

- tworzenie oszczędności,
- alokacja (podział) wartości dodanej dla konsumenta,
- edukacja niezależnego konsumenta,
- tworzenie rutyny codzienności,
- budowanie odpowiedzialności związanej z własną przyszłością,
- nakłanianie do przedsiębiorczości oraz powstawania przedsiębiorstw rodzinnych,
- stwarzanie zaufania społecznego,
- podejmowanie ryzyka,
- inwestowanie w wiedzę i budowanie sieci kontaktów międzyludzkich [Solarz 2102a, s. 166].

Na dobrą jakość życia codziennego składają się też: brak odrzucenia ze strony społeczeństwa i rodziny, nauka (na miarę możliwości i sił), praca adekwatna do posiadanych kompetencji. Odpowiednia wycena czasu i kompetencji, a więc zasobów, które pragnie wymienić osoba starsza z otoczeniem, powinna być podstawą jej aktywności, która wpisuje się w rutynę dnia codziennego i twórczo ją zmienia. Należy podkreślić, że środki pieniężne

mogą być traktowane jedynie jako bodziec do podejmowania działań, niedopuszczalne jest natomiast dokonywanie za ich pomocą oceny tych interakcji [Cornick, Clifton, Sachrajda i in. 2009, s. 3].

W celu zobrazowania przedstawianej tematyki przeprowadzono badanie dotyczące finansowania kluczowych momentów cyklu życia. Na jego potrzeby wybrano losowo 100 osób z różnych grup wiekowych w małym mieście (50 tys. mieszkańców). Badań dokonano w 5 zakładach pracy wśród osób zajmujących różne stanowiska (produkcja, usługi, administracja oraz urzędnicy).

Wyniki badań własnych przeprowadzonych na tej grupie 100 kobiet i mężczyzn, których średnie wynagrodzenie wynosiło 2000–3000 zł netto, przedstawiono w tabeli, dzieląc badanych na cztery grupy wiekowe (zob. tab. 1). Wybranej grupie zadano pytanie o to, czy oszczędza, a jeśli tak, to ile przeznaczają na oszczędności i na jaki cel. W grupie osób 18–27 lat zaledwie 15% oznajmiło, że oszczędza na studia. Inni twierdzili, że jeśli oszczędzają, to niewielkie kwoty (na wyjazd i na założenie rodziny), ale raczej nie mają z czego oszczędzać i liczą na pomoc rodziny. Osoby w wieku 28–37 lat starają się oszczędzać regularnie, po kilkaset złotych, na zmianę mieszkania na większe, na budowę domu, na wyjazdy wakacyjne z dziećmi. Następna grupa, której przedstawiciele mają 38–47 lat, twierdzi, że oszczędza na emeryturę, na studia swoich dzieci, ale myśli także o swoim zdrowiu i własnych rodzicach. Ostatnia grupa, powyżej 48. roku życia, to osoby najwięcej oszczędzające na swoją starość, na czekające ich problemy zdrowotne, ale także myślące o zabezpieczeniu swoich bliskich (rodziców, wnuków itp.). Planują one także odpocząć na emeryturze, spełnić swoje marzenia, których realizację wcześniej odkładały (zob. tab. 1).

Tabela 1. Metryczka badanej populacji

Pytanie/grupa		18–27 lat	28–37 lat	38–47 lat	Powyżej 48 lat
Wykształcenie	Wyższe	10	7	8	3
	Średnie	13	6	10	7
	Zawodowe	5	7	5	9
	Podstawowe	1	1	2	3
Płeć	Kobieta	15	8	15	7
	Mężczyzna	17	13	10	15
Stan cywilny	Zamężna/zonaty	8	16	20	20
	Panna/kawaler	15	4	2	–
	Wdowa /wdowiec	2	1	3	2
	Inny	7	–	–	–
Sytuacja zawodowa	Bezrobotna/Bezrobotny	–	–	–	–
	Uczennica/Uczeń/ Studentka/ Student	15	–	–	–
	Pracująca/Pracujący	17	21	24	17
	Emerytka/Emeryt/ Rencistka/Rencista	–	–	1	5
Posiadanie dzieci	Tak	10	18	22	20
	Nie	22	3	3	2
Wynagrodzenie	1000–2000 zł	5	1	–	–
	2001–3000 zł	20	14	9	7
	3001–4000 zł	5	3	8	10
	Powyżej 4000 zł	2	3	5	5

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Drugie pytanie zadane grupie badawczej brzmiało: *Jaki był kluczowy moment finansowania w Pani/Pana życiu?* Aby ułatwić analizę i porównanie, wyniki przedstawiono, w tabeli, posługując się takim samym jak poprzednio, podziałem na grupy wiekowe (zob. tab. 2).

Tabela 2. Kluczowy moment finansowania w życiu badanej populacji

	18–27 lat	28–37 lat	38–47 lat	Powyżej 48 lat
Narodziny dziecka i jego rozwój	8	10	–	–
Założenie działalności gospodarczej	2	1	–	–
Zakup mieszkania/domu	3	7	6	–
Finansowanie osób starszych	–	–	8	5
Zdrowie	–	–	6	15
Inwestowanie w samorozwój (kursy, studia)	15	2	–	–
Inne	4	2	5	2

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Z powyższych badań wywnioskowano pewne prawidłowości dotyczące finansowania w określonych grupach wiekowych, a mianowicie:

- Grupa 18–27 lat – są to osoby z wykształceniem średnim/wyższym, najczęściej finansują samorozwój, wykształcenie, założenie rodziny (wymarzony ślub).
- Grupa 28–37 lat – to osoby z wykształceniem średnim/wyższym, najczęściej zakładają rodziny, inwestują w dziecko, w mieszkanie/dom (biorą kredyty).
- Grupa 38–47 lat – te osoby najczęściej utrzymują ludzi starszych, finansują mieszkanie/dom oraz zdrowie.
- Grupa 48 i więcej lat – to osoby, które najczęściej finansują swoje zdrowie.

Badania wykazują, że w najmłodszej grupie wiekowej znajdują się osoby finansujące samorozwój. Są to zazwyczaj studenci, którzy zdobywają wiedzę, kształcą się, kończą kursy, by móc zdobyć wyższe wykształcenie oraz dobrą pracę. W grupie 28–37 lat znajdują się osoby, dla których najważniejszym momentem jest finansowanie dziecka, a także osoby, które zakupiły mieszkanie/dom. W grupie tej znajdują się również ci, których kluczowym momentem finansowania jest zakładanie działalności gospodarczej. Wśród osób z kolejnego przedziału wiekowego, 38–47 lat, przeważa finansowanie miejsca zamieszkania, ale także wspomagają one finansowo ludzi w pode-

sztym wieku. Ostatnia grupa, do której należą osoby powyżej 48. roku życia, finansuje zazwyczaj swoje zdrowie.

Patrząc na wyniki badań, należy jednak pamiętać o tym, że inne decyzje, odnośnie finansowania najważniejszych momentów w życiu, będą podejmowały osoby mieszkające w małych miasteczkach i na wsi, a inne w dużych miastach. I chociaż te różnice nieco się zacierają, jednak istnieją, a więc, aby być precyzyjnym, należałoby przeprowadzić badania w różnych skupiskach, a nawet regionach kraju.

Podsumowanie

Celem pracy było przedstawienie finansowania kluczowych momentów w życiu człowieka. Niezależnie od klasy społecznej oraz pokolenia, w którym żyje każdy człowiek, ważnymi momentami finansowania są: narodziny i utrzymanie dziecka, nabycie i utrzymanie mieszkania/domu, finansowanie swoich prywatnych celów, a także utrata zdrowia. W przypadku rodzin, które opiekują się seniorami, muszą one również finansować ich utrzymanie. Nie jest to łatwe w dzisiejszych czasach, ponieważ starsi ludzie pragną żyć na poziomie, który sobie zapewnili w ciągu wielu lat pracy, a ich emerytury ledwo pokrywają podstawowe opłaty domowe.

Biografie finansowe przedstawiają, jak na przełomie pokoleń zmienia się codzienność, a także, w jaki sposób ewoluują transfery wewnątrz- i międzypokoleniowe [Solarz 2015, s. 2]. Umożliwia to zaprezentowanie, jak z biegiem lat zmieniają się priorytety, jak różnicują się zapotrzebowania i cele, w zależności od tego, do jakiego pokolenia należy dany człowiek.

Ważnymi elementami, na które została zwrócona szczególna uwaga podczas omawiania najistotniejszych momentów finansowania w życiu człowieka, są: różnorodność społeczna pod względem majątności klas społecznych (przedstawiona za pomocą podziału społeczeństwa na trzy klasy, zgodnie z teorią W.L. Warnera) oraz różnorodność uzależniona od pokolenia, w jakim żyje dany człowiek. Jednym z tematów szerzej przedstawionych, a istotnie łączących się z omawianą problematyką, jest jakość życia codziennego.

By odpowiednio przedstawić momenty, w których człowiek znaczną część swoich środków pieniężnych przeznaczą na dany cel, należy wrócić uwagę, w jakiej sytuacji finansowej się znajduje, inaczej mówiąc, do jakiej klasy społecznej się zalicza. Każda z klas posiada określoną zdolność zarządzania swoim majątkiem, a także finansowania swoich potrzeb. Istotne jest jednak, by potrzeby te były zaspokajane w miarę możliwości, którymi one dysponują, a w ich obrębie każdy człowiek.

Bibliografia

Cornick J.Mc., Clifton J., Sachrajda A. i in. (2009), *The Aging Society*, Institute for Public Policy Research, London.

Dyrekcja Generalna ds. Zdrowia i Konsumentów (2010), *Zmniejszanie nierówności zdrowotnych w Unii Europejskiej*, Bruksela.

Górnik-Durose M., Zawadzka A.M. (red.) (2012), *W supermarkecie szczęścia. O różnorodności zachowań konsumenckich w kontekście jakości życia*, Difin, Warszawa.

Solarz J.K. (2012a), *Nanofinanse. Codziennosc zmienia świat*, C.H. Beck, Warszawa.

Solarz J.K. (2012b), *Nowi wykluczeni. Ryzyko finansowe codzienności*, Wydawnictwo SAN, Łódź.

Solarz J.K. (2015), *Biografie finansowe. Logika transferów międzypokoleniowych*, Wydawnictwo SAN, Łódź.

Strony WWW

<https://www.forbes.pl/opinie/sukcesja-w-firmie-nowy-problem-w-polskim-biznesie/zyw1y5t>,
dostęp: 19.12.2017.

<http://www.eduteka.pl/doc/teoria-klas-warnera>, dostęp: 21.12.2017.

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/.../malzenstwa-i-dzietnosc-w-polsce,23.1.html>,
dostęp: 21.12.2017.

Sylwia Kowalska

Społeczna Akademia Nauk

Zarządzanie

Międzypokoleniowe przepływy w gospodarstwach domowych

Wstęp

Transfery międzypokoleniowe to zagadnienie, które ostatnio stało się przedmiotem wielu badań i dyskusji ekonomistów i socjologów. Świat ciągle zmienia się i ewoluuje, dlatego też warto jest przyrzeć się, jaki w tym udział mają poszczególne pokolenia.

W ostatnich czasach seniorzy nadal wywierają duży wpływ na życie społeczno-gospodarcze, bowiem są członkami rodzin i konsumentami, a ponadto wielu z nich, pomimo wieku, pracuje. To właśnie oni mają istotne znaczenie w transferach międzypokoleniowych, ponieważ udzielają wsparcia finansowego czy emocjonalnego pokoleniom młodym. Natomiast transfery w przeciwnym kierunku (od pokoleń młodszych do starszych) są niewątpliwie mniejsze, ale one również mają niebagatelne znaczenie.

W rodzinie występują przepływy różnych zasobów, takich jak np. środki pieniężne lub rzeczowe, ale także czasu, wiedzy itp. Współdziałanie i wzajemne dzielenie się swoimi doświadczeniami oraz wiedzą pokoleń starszych z młodszymi pozytywnie wpływa na procesy gospodarcze oraz zarządzanie finansami.

Głównym celem niniejszego artykułu jest przedstawienie podstawowych transferów międzypokoleniowych. Skupiono się przede wszystkim na

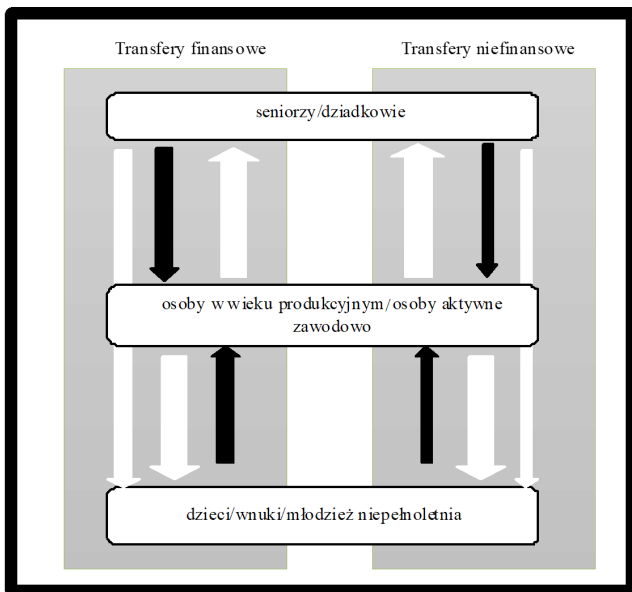
elementach, takich jak: czas, wsparcie finansowe, opieka, mieszkanie oraz posiadana wiedza i umiejętności. Aby zrealizować założony cel, przyjęto następującą hipotezę badawczą: *Różne rodzaje transferów w rodzinach odbywają się w obie strony – od starszych do młodszych i odwrotnie*. W pracy dokonano analizy literatury przedmiotu w omawianym zakresie, a rozważania teoretyczne poparto wynikami badań statystycznych.

W pierwszej kolejności poruszono zagadnienie transferów międzypokoleniowych w rodzinie oraz omówiono transfery materialne i niematerialne. W kolejnej części poddano analizie międzypokoleniowe przepływy czasu, które odbywają się na linii rodzic – dziecko, a potem dziecko – rodzic. W artykule poruszono również zagadnienia związane z przepływami międzypokoleniowymi zachodzącymi w Polsce. Zwrócono uwagę na transfery kompetencji oraz pomoc mieszkaniową, jaką oferują rodzice swoim dzieciom, a także przepływy między najmłodszym a najstarszym pokoleniem.

Transfery międzypokoleniowe w rodzinie

Nowoczesne społeczeństwa zmagają się z trudnościami w odpowiedzi na pytanie o to, jak zaspokoić potrzeby osób starszych, a jednocześnie inwestować w pokolenie młode, które przecież jest przyszłością państwa. To oczywiste, że rodzice zawsze wspierają dzieci i pomagają im w osiągnięciu dojrzałości, a także usamodzielnieniu się w życiu. Natomiast wydłużenie życia ludzi powoduje, że teraz to właśnie dorosłe dzieci powinny wspierać i opiekować się starszymi rodzicami, a więc zmienia się kierunek transferów (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Kierunek transferów międzypokoleniowych



Źródło: [Świecka 2017, ss. 60-70].

Należy zwrócić uwagę na to, że o transferach międzypokoleniowych możemy mówić wtedy, gdy dane pokolenie konsumuje więcej bądź mniej, niż wynosi dochód osiągnany z pracy jego członków [Michoń 2012, s. 237]. Zasadniczo występują dwa kierunki transferów międzypokoleniowych, a mianowicie:

- w dół, czyli od seniorów do osób młodszych;
- w górę, czyli od pokolenia młodszego do starszego [Michoń 2012, s. 238].

Na początku warto zastanowić się, co jest tak naprawdę powodem występujących w rodzinie transferów międzypokoleniowych. Odpowiedź jest prosta – przyczyną jest instykt. Rodzice odczuwają instyktownie potrzebę wspierania swoich dzieci, zaś później to właśnie dzieci czują się w obowiązku, aby zajmować się starymi już rodzicami i troszczyć się o nich. Transfery międzypokoleniowe stanowią niekiedy, jak zauważa Piotr Michoń: „[...] formę inwestycji czynionej przez rodziców, którzy przewidują, że na starość po-

trzebne będzie im wsparcie” [Michoń 2012, s. 241]. Rodzice inwestują w swoje dzieci, zapewniając im: edukację, opiekę zdrowotną, mieszkanie. Przekazują im też zgromadzony majątek po to, aby w przyszłości odwdzięczyły się, poświęcając im swój czas i opiekując się nimi. Należy podkreślić, że na różnych etapach życia forma, jak również wielkość transferów, przepływających w górę czy w dół, ulega niewątpliwie zmianom.

Formy transferów w rodzinie

Zasadniczo występują dwa podstawowe rodzaje transferów, a mianowicie: materialne i niematerialne.

Transfery materialne to przede wszystkim wsparcie finansowe oraz pomoc w wyposażeniu mieszkania. O transferach finansowych mówimy w sytuacji, gdy, łącznie z przepływami pieniężnymi, pomiędzy członkami rodziny nie występuje jednoczesny przepływ dóbr, czyli nie zachodzi transakcja kupna-sprzedaży. W ramach transferów materialnych można wyróżnić: spadki, dary, pomoc finansową przy zakupie mieszkania, wspólne rozliczanie kosztów związanych z funkcjonowaniem rodziny.

Natomiast **transfery niematerialne** oparte są na solidarności i wzajemności. Ten rodzaj transferów polega głównie na opiece i budowaniu wzajemnych relacji pomiędzy członkami rodziny, a także udzielaniu rad czy wsparcia emocjonalnego w trudnych sytuacjach życiowych. Można w pełni zgodzić się z opinią tych autorów, którzy uważają, że transfery niematerialne silniej niż pomoc rzeczowa wpływają na budowanie więzi z członkami rodziny, bowiem mają one osobisty charakter [Kalbarczyk, Nicińska 2009, ss. 13–19].

Międzypokoleniowe przepływy czasu

Problematyka przepływów międzypokoleniowych interesuje coraz większe grono odbiorców, jednakże badacze skupiają się zwykle na przepływach wartości symbolicznych (np. wzory zachowań rodziców albo wpływ rodziny na

osiągnięcia naukowe dzieci) czy też na transferach materialnych (spadki, środki pieniężne), pomijając zasób czasu, a przecież ma on istotne znaczenie w transferach pokoleniowych. Należy właśnie podkreślić, że przepływy czasu nie są bez znaczenia w analizie omawianej tematyki, ponieważ wszelkie bezpłatne usługi, które są świadczone w rodzinie, realizowane są poprzez wykorzystanie czasu.

W pierwszej kolejności należy zająć się przepływami czasu pomiędzy rodzicami a dziećmi. Dziecko w ekonomii uważane jest za dobro czasochłonne. Analizując dane zawarte w tabeli przedstawiającej ilość czasu poświęcanego dzieciom przez rodziców we Francji, można zaobserwować, że wraz ze wzrostem liczby potomstwa zwiększa się ilość czasu, który jest przeznaczany na opiekę nad nim (zob. tab. 1). Na szczególną uwagę zasługuje różnica pomiędzy ilością czasu poświęcaną na opiekę nad dziećmi na wsi i w mieście. Łatwo zauważyć, że dzieci w mieście wymagają poświęcenia większej ilości czasu niż dzieci ze wsi. Przyczyną tego jest fakt, że wiejskie dzieci szybciej samodzielnie wykonują podstawowe czynności życiowe, a ponadto dzięki temu, że na obszarach wiejskich panuje mniejszy ruch, rodzice nie muszą aż tak bardzo pilnować swoich dzieci, jak to ma miejsce w miastach (zob. tab. 1).

Tabela 1. Czas poświęcany opiece nad dziećmi we Francji

Liczba dzieci	Liczba godzin	
	Wieś	Miasto
0	48,1	42,5
1	63,1	65,7
2	71,7	77,7
3 lub więcej	79,8	83,2

Źródło: [Szukalski 1999, s. 6].

W Polsce również przeprowadzono badania nad średnim poziomem czasu, jaki jest poświęcany dzieciom w zależności od ich liczby w rodzinie. Otrzymane wyniki, pokazują, że wraz ze wzrostem liczby potomstwa rodzice coraz mniej czasu poświęcają opiece nad dziećmi, co spowodowa-

ne jest tym, że wzrasta ich doświadczenie w rozwiązywaniu problemów opiekuńczo-wychowawczych.

Analizując ilość czasu, jaki rodzice poświęcają dzieciom, należy uwzględnić aspekt rozwodów. Z amerykańskich badań wynika, że dzieci z rozbitych rodzin otrzymują średnio o ok. 4–6 godzin tygodniowo mniej opieki od rodziców niż dzieci wychowujące się w pełnych rodzinach. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest to, że samotni rodzice nie dysponują większą ilością czasu, gdyż muszą pracować, aby żyć na odpowiednim poziomie [Kalbarczyk, Nicińska 2009, s. 7].

Trzeba także zwrócić uwagę na przepływy międzypokoleniowe czasu, jakie występują w kierunku przeciwnym, czyli od dzieci do rodziców. Najczęściej dzieci poświęcają swój czas na rzecz pomocy rodzicom w czynnościach domowych, np. zakupach, utrzymaniu porządku czy pracach w ogrodzie. Dzięki temu rodzice mogą przeznaczyć czas na inne czynności.

Należy podkreślić, że seniorzy, którzy są schorowani, ale nie przebywają w instytucjach opiekuńczych, otrzymują opiekę od swoich bliskich. Oczywiście opieka potomstwa nad starszymi rodzicami jest uzależniona ściśle od aktywności zawodowej tych pierwszych. W przypadku, gdy dzieci nie mogą za dużo czasu poświęcić opiece nad rodzicami, wówczas zatrudniają wykwalifikowane osoby, które są do tego upoważnione [Szukalski 1999, s. 8].

Międzypokoleniowe przepływy czasu wynikają głównie z tego, że rodzice czują się zobowiązani, aby wspomagać w trudnościach swoje dorastające dzieci, zaś, później, to dzieci poczuwają się do obowiązku opieki nad schorowanymi rodzicami czy dziadkami.

Transfer międzypokoleniowy kompetencji

Obecnie na rynku pracy funkcjonują członkowie nie tylko jednego pokolenia, ale są na nim zarówno osoby starsze, jak i młodsze. Emeryci, którzy nadal aktywnie pracują, mogą mieć pewne trudności z nadążeniem za postępem technicznym, z kolei zaś młodzi pracownicy nie są jeszcze zbyt doświadczeni i brakuje im niekiedy umiejętności, które posiadają seniorzy. Najlep-

szym rozwiązaniem dla osiągnięcia wspólnych korzyści jest dialog międzypokoleniowy, w ramach którego potrzebna wiedza i umiejętności zostaną wymienione pomiędzy pokoleniami.

Różnego rodzaju praca społeczna osób starszych pozytywnie wpływa na funkcjonowanie zarówno ich samych, jak i społeczeństwa, ponieważ seniorzy mogą w ten sposób nabywać nowe kompetencje, które będą im przydatne, ale także mogą przekazywać swoje doświadczenia najmłodszemu pokoleniu, które jeszcze nie zna tak dobrze życia [Urbaniak 2017, s. 5].

Należy zwrócić uwagę na to, że istnieje niekiedy trudność w komunikacji międzypokoleniowej. Wynika to z faktu, że starsze pokolenie słynie z postaw konserwatywnych, bowiem jest przywiązane do tradycyjnych wartości i wymogów, zaś pokolenie młode inaczej patrzy na życie i swoje codzienne obowiązki. Jednak poziom wykształcenia ułatwia relacje międzypokoleniowe. Obecnie młodzi coraz częściej inwestują w swoje wykształcenie, co wpływa na to, że łatwiej nawiązują kontakt z seniorami o takim samym poziomie kwalifikacji [Urbaniak 2017, s. 6]. Niewątpliwie najbardziej przydatny byłby transfer kompetencji w zakresie pracy zawodowej, bowiem oba pokolenia bardzo na tej wymianie by skorzystały. Wymiana kompetencji jest dość przydatna również na rynku dóbr i usług, zwłaszcza dzisiaj, w dobie gospodarki elektronicznej. W tym obszarze można zauważyć sytuację odwrotną – tym razem to seniorzy mogą się wiele nauczyć od młodych, np. jak umówić się do lekarza czy zapłacić rachunki za pomocą nowoczesnych urządzeń.

Obecnie świat się zmienia, a ludzie muszą się dostosować do nowych warunków i postępu technologicznego. Wcześniej istniało przekonanie, że to właśnie pokolenie starsze głównie przekazuje wiedzę i umiejętności młodszemu. Jednak to się zmieniło, bo obecnie to pokolenie młodsze ma wiele do powiedzenia seniorom, zwłaszcza w zakresie nowych technologii. Należy w pełni wykorzystać możliwości, jakie człowiekowi stwarzają transfery międzypokoleniowe, a chodzi przede wszystkim o wymianę umiejętności w zakresie aktywności zawodowej, życia społecznego oraz rynku dóbr i usług.

Struktura przepływów międzypokoleniowych w Polsce

W Polsce dominują przepływy finansowe, ale także transfery rzeczowe, które dotyczą np. osób bezrobotnych, młodych usiłujących się usamodzielnić oraz mieszkańców wsi prowadzących gospodarstwa rolne, które nie są rentowne [Szukalski 2004, s. 95].

Warto przytoczyć dane statystyczne, jakie wykorzystał Piotr Szukalski, aby przedstawić sytuację ludzi w Polsce: „[...] 45% ogółu osób bezrobotnych to osoby w wieku 29 lat włącznie, w tym zaś 30% [to osoby] w wieku 24 lat” [Szukalski 2004, s. 95]. Należy podkreślić, że większość z nich nie potrafiłaby się utrzymać bez regularnych transferów międzypokoleniowych (chodzi tu o pomoc finansową) od swoich rodziców czy dziadków.

Natomiast w przypadku osób młodych, które starają się usamodzielnić, to, niestety, ze względu na niskie dochody, potrzebują one pomocy finansowej od swoich rodziców i są nadal przez nich wspomagane. Większość osób, które założyły już własne rodziny, decyduje się na mieszkanie z rodzicami, bowiem znaczna ich część nie jest w stanie nabyć, ani tym bardziej utrzymać, własnego mieszkania [Szukalski 2004, s. 95].

Tymczasem, jeśli chodzi o mieszkańców wsi, którzy nie sprzedają na rynku swoich zasobów wiejskich, to utrzymują się głównie ze środków emerytalnych – seniorzy wspierają bliskich.

Na podstawie prowadzonych badań można zauważyć, że wśród pokolenia starszego ujawniła się tendencja do przekazywania środków pieniężnych członkom rodziny, co potwierdza Irena Topińska, która stwierdza „[...] gospodarstwa domowe z głową rodziny w wieku 55 lat i więcej są netto wspomagającymi” [Topińska 1999, s. 83]. Natomiast z danych GUS wynika, że większość gospodarstw domowych deklarowało otrzymywanie od swoich bliskich części pomocy w formie rzeczowej niż w postaci środków pieniężnych.

Oprócz transferów materialnych znaczną rolę odgrywają przepływy usług. Wstępują one w obydwu kierunkach: zarówno w dół, jak i w górę. W niektó-

rych przypadkach ludzi po prostu nie stać na zatrudnianie specjalnie osoby do opieki nad dziećmi, aby móc nadal zawodowo pracować, wówczas najlepszym rozwiązaniem jest powierzenie tej opieki dziadkom dziecka. Natomiast seniorom to właśnie dorosłe dzieci oferują opiekę i pomoc w codziennych czynnościach, gdy tego potrzebują.

Warto też zwrócić uwagę na fakt, iż na transfery międzypokoleniowe istotny wpływ ma poziom życia ludzi. Należy bowiem podkreślić, że inaczej zachodzą przepływy w rodzinach bogatych, a inaczej w uboższych. W rodzinach zamożnych przepływy międzypokoleniowe występują już od najmłodszych lat, np. opłaty za szkołę, pomoc w zakupie mieszkania czy opieka nad dziećmi. Wsparcie rodzinne w tym przypadku ma charakter długookresowy, ponieważ celem pomocy potomstwu jest jego usamodzielnienie się oraz osiągnięcie należytej pozycji społecznej i zawodowej.

Natomiast w odniesieniu do rodzin uboższych transfery międzypokoleniowe są incydentalne i mają miejsce zwłaszcza w sytuacjach kryzysowych. W takich rodzinach jedynymi przepływami odbywającymi się w kierunku dzieci są świadczone usługi. Przyczyną występowania tylko takich transferów jest to, że ludzie ubożsi mogą wesprzeć swoich bliskich jedynym posiadany przez siebie zasobem, czyli wolnym czasem [Szukalski 2004, s. 98].

Pomoc mieszkaniowa jako transfer generacyjny

Pomoc mieszkaniowa, jaką oferują przedstawiciele starszego pokolenia młodszemu, przybiera różny wymiar. Starsza generacja udostępnia wolne lokale, gwarantuje pomoc w nabyciu mieszkania, czy też przekazuje posiadane przez siebie mieszkanie swoim dzieciom. Należy podkreślić, że mieszkania jako element więzi międzypokoleniowej to nie tylko przedmiot negocjacji między dwoma pokoleniami, tj. pomiędzy rodzicami a dziećmi, ale to także miejsce zachodzenia wzajemnych stosunków rodzinnych [Szukalski 2002, s. 67].

Każda dorosła osoba pragnąca się usamodzielnic chciałaby posiadać własne mieszkanie, ale nie każdego na nie stać, a wówczas dobrym rozwiązaniem

jest wspólne zamieszkanie z rodzicami. Młodzi ludzie często wybierają tę opcję, ponieważ w ten sposób mogą pełniej korzystać z pomocy finansowej oferowanej przez swoich opiekunów. Ponadto, w takich przypadkach, młode pokolenie ponosi mniejsze koszty związane z utrzymaniem się, gdyż wydatki związane z domem są rozdzielane na wszystkich jego mieszkańców.

Wspólne zamieszkanie osób sędziwych z dorosłymi dziećmi jest również dość powszechnym zjawiskiem. Przyczyną takiego wyboru są zmiany ekonomiczne, które powodują, że niekiedy seniorów po prostu nie stać na samodzielne mieszkanie czy też ich stan zdrowia wymaga ciągłej opieki świadczonej przez dzieci.

Istnieją przesłanki, by sądzić, że w przyszłości jeszcze bardziej nasili się zjawisko wspólnego zamieszkania dwóch różnych pokoleń. Wynika to z faktu, że wzrasta liczba osób w podeszłym wieku, które będą zmuszone zamieszkać ze swymi dziećmi ze względu na stan zdrowia. Natomiast pokolenie młode dłużej mieszka z rodzicami, ponieważ wówczas nie musi się martwić sprawami finansowymi związanymi z utrzymaniem domu.

Seniorzy a przepływy międzypokoleniowe

W literaturze przedmiotu istnieje wiele definicji pojęcia „rodzina”, ale najbardziej odpowiednie w kontekście przepływów międzypokoleniowych prezentuje Lucjan Kocik, który określa rodzinę jako „wielostronny system więzi człowieka z człowiekiem, pokolenia z pokoleniem” [Kocik 2002, s. 24].

Trudno określić, jaką rolę w rodzinie pełni najstarsza generacja. Należy jednak podkreślić, że wyniki badań przeprowadzonych w 2012 r. przez Centrum Badań Opinii Społecznej (CBOS) pokazały, iż 2/5 Polaków uważa, że to właśnie dziadkowie mieli największy wpływ na ukształtowanie się ich poglądów, a także postaw życiowych [za: Kowalska 2017, s. 105].

Większość seniorów, na pytanie o to, jak postąpią, gdy znajdą się w takiej sytuacji, że będą potrzebowali pomocy od innych, deklaruje, że w żadnym wypadku nie zgadzają się na umieszczenie ich w domu spokojnej starości, zaś

bardzo liczą na uzyskanie pomocy od członków swojej rodziny.

Warto wskazać, że istnieją przepływy wartości pomiędzy pokoleniem dziadków i wnuków, a także w przeciwnym kierunku. Generacja seniorów przekazuje młodszym przede wszystkim posiadaną wiedzę i umiejętności, wartości rodzinne, uczy postaw patriotycznych oraz religijnych, a także wytrwałości i pracowitości, które to cechy są szczególnie istotne, gdy chce się w życiu coś osiągnąć. Natomiast pokolenie młodych przekazuje wiedzę dotyczącą obsługi nowoczesnego sprzętu i korzystania ze zdobyczy najnowszych technologii, które są powszechne w obecnych czasach, a wiele osób w podeszłym wieku ma z tym problem [Kowalska 2017, s. 108]

Można zatem stwierdzić, że istnieje transfer pomiędzy generacją dziadków a wnuków. Relacja ta zdecydowanie się różni, bowiem seniorzy pragną przekazać najważniejsze wartości życiowe, zaś młodzi chcą pokazać starszym przydatność postępu technologicznego w życiu codziennym.

Podsumowanie

W artykule poruszono najważniejsze zagadnienia dotyczące transferów międzypokoleniowych, które stają się coraz powszechniejsze w otaczającym nas świecie.

Transfery międzypokoleniowe odbywają się w dwóch kierunkach, zarówno od pokolenia starszego do młodszego, jak i od młodszego do starszego. Niewątpliwie przyczyną tych transferów jest instynkt. Najpierw to rodzice odczuwają potrzebę, aby wspomagać w trudnościach życiowych swoje potomstwo i troszczyć się o nie. Natomiast później można zauważyć sytuację odwrotną, gdyż to właśnie dzieci czują się w obowiązku, aby odwdziżyć się i zaopiekować schorowanymi rodzicami.

Przepływy usług między pokoleniami są równie istotne, jak transfery materialne. Poświęcany czas czy też świadczona opieka osobom, które tego potrzebują, są niekiedy jeszcze bardziej cenne niż pomoc rzeczowa. Istotny jest tu poziom życia ludzi, bowiem od niego uzależnione są transfery pokoleniowe – inaczej kształtują się przepływy międzypokoleniowe w rodzinach zamoż-

nych, a inaczej w uboższych.

Transfery były, są i będą obecne w rodzinach, ważne jest, aby były odpowiednie i częste. Pokolenia mające nadmiar powinny wspierać finansowo te, które mają niewiele, one z kolei, nie mogąc udzielać wsparcia finansowego, powinny dokonywać transferów w formie niematerialnej (emocje, wiedza, opieka itp.).

Obie generacje mają wiele do przekazania i mogą sporo nauczyć drugą stronę. Pokolenie seniorów, czyli rodzice albo dziadkowie, pragną przekazać swoje doświadczenia życiowe, umiejętności oraz cenione wartości. Natomiast młode pokolenie wskutek tego, że świat się zmienia i następuje coraz to większy postęp technologiczny, wskazuje seniorom, jak odnaleźć się w nowoczesnym świecie pełnym nowinek technologicznych. Transfery międzypokoleniowe niewątpliwie występują od zawsze, ale zarówno ich forma, jak i nasilenie zmieniają się w wyniku rozwoju otaczającego świata.

Bibliografia

Kalbarczyk M., Nicińska A. (2009), *Finansowe i niefinansowe transfery w próbie SHARE*, „Polityka Społeczna”, nr 4.

Kocik L. (2002), *Wzory małżeństwa i rodziny. Od tradycyjnej jednorodności do współczesnych skrajności*, Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne, Oficyna wydawnicza AFM, Kraków.

Kowalska M. (2017), *Transmisja międzypokoleniowa w rodzinach wiejskich w Małopolsce*, J.K. Solarz, E. Klamut (red.), „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 18, z. 9.

Michoń P. (2012), *Transfery międzypokoleniowe w rodzinie*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 3.

Szukalski P. (1999), *Międzypokoleniowe przepływy czasu*, „Polityka Społeczna”, nr 3.

Szukalski P. (2002), *Przepływy międzypokoleniowe i ich kontekst demograficzny*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Szukalski P. (2004), *Przepływy międzypokoleniowe jako obszar działań na rzecz poprawy powstawania i funkcjonowania rodzin w różnych fazach ich rozwoju*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Świecka B. (2017), *Świadczenie 500 plus jako transfer międzypokoleniowy*, J.K. Solarz, E. Klamut (red.), „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 17, z. 9, cz. 3.

Topińska I. (1999), *Transfery rodzinne i świadczenia wzajemne*, [w:] *Ku godnej, aktywnej starości. Raport o rozwoju społecznym*, Polska UNDP, Warszawa.

Urbaniak B. (2017), *Międzypokoleniowy transfer wiedzy i umiejętności*, [online] <http://www.ak->

tywne50plus.edu.pl, dostęp: 15.12.2017.

Larysa Korzybska

Spółeczna Akademia Nauk

Zarządzanie

Luki finansowe w cyklu życia człowieka

Wstęp

Życie człowieka, z punktu widzenia psychologii, można podzielić na następujące okresy: dzieciństwo, młodość, dorosłość i starość. Dzieciństwo oraz okres młodości to czas, kiedy człowiek uczy się, studiuje. Dorosłość jest postrzegana jako okres, w którym decyduje się o własnym życiu oraz bierze za nie odpowiedzialność. Właśnie w tym czasie zapada wiele poważnych decyzji związanych z dalszym funkcjonowaniem człowieka w życiu społecznym i gospodarczym. W fazie dorosłości ludzie podejmują decyzję o założeniu rodziny i posiadaniu dzieci, które utrzymują do czasu ich usamodzielnienia się. Po tych etapach cyklu życia człowieka następuje okres przedemerytalny i, w końcu, starość.

Każdy z tych okresów wymaga odpowiednich nakładów finansowych – początkowo są one małe, potem stają się coraz większe, aby w końcu znowu stopniowo maleć. O ile w dzieciństwie człowiek zdany jest na rodziców, opiekunów, o tyle już w późniejszym okresie musi liczyć w zasadzie na siebie. Od tego, jak będzie rozporządzał swoimi dochodami w tym okresie zależy to, na jakim poziomie będzie żył na starość. Jednak w życiu człowieka pojawiają się takie zdarzenia, które często powodują problemy finansowe.

Śmierć bliskiej osoby, utrata zdrowia, kataklizmy itp. mają z reguły duży wpływ na prawidłowe funkcjonowanie członków gospodarstw domowych, także pod względem finansowym.

W artykule przedstawiono zachowania ludzkie, które związane są z cyklem życia człowieka. Opisane zostały w nim także luki finansowe powstające w określonych przedziałach czasu. Można zatem przyjąć, że jego celem jest analiza finansowania cyklu życia człowieka i wskazanie mogących w nim powstać luk. Dla jego osiągnięcia przyjęto następującą hipotezę badawczą: *Luki finansowe występują w całym cyklu życia człowieka, w różnych jego fazach.* Do realizacji celu badawczego posłużono się analizą literatury dotyczącej funkcjonowania gospodarstw domowych, zachowania człowieka, a także badaniami statystycznymi i opracowaniami instytucji finansowych oraz innych organizacji obejmującymi cały cykl życia członków gospodarstw domowych.

Gospodarstwo domowe jako kreator modelu cyklu życia człowieka

Model cyklu życia człowieka zależy od wielu czynników, na które składają się: wielkość gospodarstwa domowego, cykl koniunkturalny oraz stan zdrowia.

Franco Modigliani i Richard Brumberg (autorzy hipotezy cyklu życia), jak możemy przeczytać w pracy *Finanse osobiste. Kompetencje. Narzędzia. Instytucje. Produkty. Decyzje* pod redakcją naukową Róży Milic-Czerniak, „zakładają, że okres życia konsumenta (gospodarstwa domowego) jest skończony i dzieli się na znacznie różniące się fazy (dzieciństwo, młodość, lata intensywnej aktywności zawodowej, wiek emerytalny), które mają istotny wpływ na wielkość i strukturę wydatków konsumpcyjnych, oszczędności oraz zadłużania się” [Milic-Czerniak 2016, s. 112].

Jak już wspomniano wyżej, życie człowieka można podzielić na kilka faz, a mianowicie:

- dzieciństwo, młodość (0–19 lat) – w tym czasie spełniane są potrzeby podstawowej edukacji;

- dorastanie, ślub, zakładanie rodziny (20–27 lat) – studia, rozpoczęcie pracy zawodowej;
- utworzenie gospodarstwa domowego, początek niezależności finansowej (28–55 lat) – edukacja i kształcenie dzieci;
- przygotowanie do życia na emeryturze (56–63 lat) – dzieci opuszczają rodzinny dom;
- emerytura (64 lat i więcej).

Każda faza życia człowieka pociąga za sobą określone wydatki – zależą one od wielu czynników, które wpływają na charakter oraz skalę potrzeb gospodarstwa domowego. Żeby zrozumieć powyższe stwierdzenie, należy głębiej przeanalizować to, czym są finanse osobiste (tzw. finanse codzienności) oraz jaką rolę pełni rodzina, a także gospodarstwo domowe, w cyklu życia człowieka. Zdaniem Ewy Bogackiej-Kisiel „rodzina powstaje i rozwija się w celu wspólnego spełnienia licznych funkcji, z których najważniejszą wydaje się zachowanie lub utrzymanie ciągłości biologicznej i kulturowej społeczeństwa” [Bogacka-Kisiel 2012, s. 15]. Wynika z tego, że rodzina przede wszystkim spełnia funkcję prokreacyjną – polega ona na zaspokajaniu potrzeb emocjonalno-rodzicielskich oraz zapewnieniu bezpieczeństwa potomkom. Na drugim miejscu znajduje się funkcja seksualna, a dopiero na trzecim jest funkcja ekonomiczna, czyli zaspokajanie potrzeb materialnych. Jak zauważa Jan K. Solarz „[...] szczególne znaczenie rodziny polega jednak na zapewnieniu członkom populacji możliwości przetrwania biologicznego. Ta funkcja jest realizowana za pomocą gospodarstwa domowego – swoistego habitus rodziny, jej ekonomicznej i socjalnej agendy” [Solarz 2012, s. 84]. A zatem gospodarstwo domowe pomaga w realizowaniu funkcji rodziny, a jego istotą są czynności gospodarcze. E. Bogacka-Kisiel zaznacza, że „Jednym z determinantów wyróżniających gospodarstwo domowe jako jednostkę społeczno-gospodarczą jest mieszkanie pod wspólnym dachem i wspólne gospodarowanie” [Bogacka-Kisiel 2012, s. 15]. Gospodarstwo domowe w aspekcie podmiotowym to ludzie (konsumenty), którzy je tworzą, ich zróżnicowane cechy psychologiczne, społeczne oraz ekonomiczne. Styl życia, miejsce zamieszkania, wykształcenie

oraz wiek i płeć, sprawiają, że potrzeby oraz forma ich zaspokajania różnią się. W aspekcie przedmiotowym zaś tworzy ono zabezpieczenie ekonomiczne dla swoich członków, które składa się z zasobów finansowych, umożliwiających zaspokojenie bieżących oraz przyszłych potrzeb. Jako ostatni wymienić należy aspekt funkcjonalny. Gospodarstwa domowe pełnią wiele funkcji ekonomicznych oraz społecznych – odpowiadają na potrzeby swoich członków, są bezpośrednio związane z czynnościami, które mają na celu wypracowanie możliwości bezpośredniej konsumpcji, będącej zasadniczą ich funkcją ekonomiczną. Finansowanie konsumpcji to podstawa decyzji, które dotyczą wydatkowania oraz gromadzenia środków.

Wszystkie trzy aspekty gospodarstwa domowego kreują spójny cykl działań mających służyć zaspokajaniu różnorodnych potrzeb, np. biologicznych, samo-realizacji oraz bezpieczeństwa, w cyklu życia człowieka. Współczesny człowiek podejmuje różnego rodzaju decyzje odnośnie sposobu rozdysponowania zasobów, które posiada, a także tego, jak i skąd je pozyskać. Takie zachowania nazywane są „zachowaniami finansowymi”. To właśnie one pozwalają człowiekowi funkcjonować oraz osiągać swoje cele. Hierarchię zachowań finansowych gospodarstwa domowego można przedstawić w formie piramidy (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Hierarchia zachowań finansowych gospodarstw domowych



Źródło: [Bogacka-Kisiel 2012, s. 39].

Zachowania finansowe są ściśle związane z cyklem życia człowieka, określają one poziom i stan dochodów oraz wydatków w określonych fazach życia. Czesław Bywalec podkreśla, że zachowania nabywcze zależą w dużym stopniu od tego „ile życia mam przed sobą, a ile za sobą” [Bywalec 2012, s. 66]. Finansowanie celów wymaga ustalenia osobistej hierarchii zadań oraz samokontroli, bez względu na to czy jest to gromadzenie oszczędności, czy pożyczanie. W obu sytuacjach konieczne jest zebranie pewnej kwoty środków. J.K. Solarz wnioskuje, że „u podstaw teorii cyklu życia i dochodu permanentnego leży założenie, że konsument planuje swoje wydatki nie w oparciu o bieżący dochód, a raczej w oparciu o długookresowy oczekiwany dochód” [Solarz 2012, s. 95].

W związku z szybkim rozwojem gospodarczym i brakiem wiedzy na temat finansów osobistych, gospodarstwa domowe są narażone na błędy oraz pułapki związane z podejmowaniem decyzji finansowych. Rodzi się bardzo ważne pytanie o to, od jakiego wieku trzeba mówić dziecku o pieniądzu. Okazuje się, że zdobywanie wiedzy finansowej powinno odbywać się od najmłodszych lat, a przynajmniej od 4. roku życia. Gospodarstwa domowe w obrębie swej działalności były zdane na zasoby wiedzy przekazywane z pokolenia na pokolenie, zatem wiedza i umiejętności członków gospodarstw domowych miała charakter nieformalny. Międzypokoleniowe uczenie się w ramach gospodarstwa domowego jest zjawiskiem naturalnym, jednak postęp w zakresie technologii oraz możliwości zdobywania wiedzy ze źródeł cyfrowych, spowodował odwrócenie kierunku międzypokoleniowej edukacji – młodszy zaczęli uczyć starszych. To niezwykle istotne, gdyż wiedza na temat ekonomii i finansów pozwala człowiekowi na racjonalne zarządzanie finansami osobistymi oraz pomaga w podejmowaniu decyzji finansowych i jest mu potrzebna na każdym etapie życia.

Luki finansowe

Analizując cykl życia człowieka, można zauważyć, że ludzkie potrzeby oraz zachowania ciągle związane są z niekończącą się konsumpcją. Działając świa-

domie lub nieświadomie, planując własne życie, człowiek nie jest w stanie zapobiec nieprzewidzianym sytuacjom oraz zdarzeniom losowym zachodzącym w trakcie jego trwania, a w związku z tym pojawiają się pewne luki finansowe. Takie zjawisko ma miejsce wtedy, kiedy wygładzona konsumpcja nie ma pokrycia z pracy najemnej. Nowoczesne gospodarstwa domowe cenią sobie stabilność i starają się planować konsumpcję oraz oszczędności długookresowo. W taki sposób chcą odnaleźć odpowiednią formę konsumpcji w ciągu całego życia. Właśnie taką postać ma konsumpcja wygładzona, czyli polegająca na tym, że konsumenci utrzymują swoje wydatki na stałym poziomie. Bardzo ważną rolę w zarządzaniu finansami oraz podejmowaniu decyzji finansowych pełni planowanie finansowe, które polega na określeniu motywów oraz celów życiowych. Jak twierdzi Kamil Deptuła „[...] planowanie finansów gospodarstwa domowego to początek prawdziwego regularnego oszczędzania, dzięki któremu bardzo szybko można zgromadzić naprawdę duże pieniądze. Pozwolą one nie tylko na realizację wielu celów, lecz także zagwarantują bezpieczną poduszkę finansową, która w przyszłości, w razie pojawienia się niespodziewanych wydatków, pozwoli uniknąć kosztownego zadłużania się” [Deptuła 2009, s. 6]. Z tego powodu tak ważna jest edukacja finansowa już od bardzo wczesnych lat życia – dostając kieszonkowe, dziecko od małego uczy się, jak można dysponować „własnymi” pieniędzmi. Kiedy je wyda od razu, nie będzie miało na później, taka sytuacja zmusza je do racjonalnego myślenia i odpowiedniego zachowania. W początkowej fazie życia oraz gospodarowania w młodym gospodarstwie domowym zazwyczaj przeważają zachowania podstawowego rzędu, które dotyczą konsumpcji ogólnej. Patrząc na cykl życia człowieka z perspektywy rodziny (jest ona powołana, aby spełniać, przede wszystkim, funkcję prokreacyjną), dostrzec można, że człowiek, będąc w kolejnej fazie życia i decydując się na założenie rodziny oraz posiadanie dzieci, ponosi niebagatelne koszty z tym związane. Pojawiają się w tym okresie zachowania z poziomu buforowego oszczędzania (zob. rys. 1) oraz finansowanie celów oczywiście nie z własnych oszczędności, lecz w formie kredytów. W tym czasie pojawia się pierwsza luka finansowa, która jest związana z zaplanowaniem, urodzeniem

oraz wychowaniem dziecka. Kiedy na świat przychodzi nowy członek rodziny, zasoby finansowe gospodarstwa domowego są zazwyczaj na bardzo niskim poziomie, gdyż na tym etapie ludzie dopiero wchodzi w dorosłe życie, zaczynają pracę, dorabiają się. Wraz z narodzinami dziecka wydatki gwałtownie wzrastają, a dodatkowo przeważnie jedna z osób musi zrezygnować z pracy zawodowej, aby zająć się jego wychowaniem, czyli zmniejszają się dochody rodziny. Można zauważyć, że współcześnie kalkulacja kosztów i korzyści z posiadania dzieci zdecydowanie wpływa na decyzję o rodzicielstwie. Należy zaznaczyć, że skłania ona rodziców do wyrzeczeń, natomiast dla społeczeństwa dzieci są pewnym zasobem, który w przyszłości, swoją pracą, spowoduje wzrost ogólnego dobrobytu. W związku z tym państwu powinno zależeć na zapewnieniu jak największej dzietności. Z badań, które przeprowadziło Centrum im. Adama Smitha na temat kosztów utrzymania dzieci w Polsce w 2017 r., wynika, że koszt wychowania jednego dziecka (do osiągnięcia 18. roku życia) to 176–200 tys. zł, dwójki dzieci to 317–380 tys. zł, trójki to 422–484 tys. zł, natomiast rodzina z czwórką dzieci ponosi koszt w wysokości ok. 528–582 tys. zł. Z wyników badań można wnioskować, że decyzja o rodzicielstwie wiąże się nie tylko z kalkulacją kosztów oraz korzyści, ale również z obawą o bezpieczeństwo ekonomiczne rodziny oraz poziom jej życia. To oczywiście znacząco wpływa na liczbę dzieci w rodzinie. Jednym ze sposobów załatania luki finansowej, która pojawia się wraz z narodzinami dziecka jest program Rodzina 500 plus, który w zamyśle miał wydatnie przyczynić się do zwiększenia dzietności w rodzinach [Ustawa z dnia 11 lutego 2016 r. o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci, Dz. U. z 2016 r. poz. 195]. Co prawda liczba urodzeń w 2017 r. wzrosła w stosunku do 2016 r., jednak wciąż mamy do czynienia z ujemnym przyrostem naturalnym. Polskie rodziny traktują posiadanie dzieci, jak dobro luksusowe, a ich wychowanie jest porównywane do zakupu mercedesa z „wyższej półki”. Na posiadanie dziecka lub dzieci niebagatelny wpływ ma praca, to ona ma zagwarantować źródło dochodu. Z tego powodu współczesny człowiek z obawą patrzy w przyszłość, sugerując się sytuacją na rynku pracy, niepewnością jutra. To rodzi dodatkowe dylematy związane z decyzją o posiadaniu dzieci.

Wielokrotnie polskie gospodarstwo domowe zaciąga kredyt, aby np. sfinansować naukę dziecka. Badania przeprowadzone przez Millward Brown na zlecenie BIG InfoMonitor pokazały, że „[...] na pytanie czy niejednokrotnie brałeś kredyt lub pożyczkę na potrzeby dzieci lub wnuków twierdząco odpowiedziała co piąta osoba w wieku 35–44 lat, 19% osób w przedziale wiekowym 45–60 lat i 14% wśród rodziców w wieku 25–34 lat” [<https://www.polskieradio.pl/42/273/Artykul/1667078>, dostęp: 2.01.2018]. Wraz z wiekiem rodziców oraz ich dzieci zwiększa się odsetek osób, które pożyczają na potrzeby potomków. Raport InfoDług z 2016 r. informujący o zaległościach Polaków, które wynikają ze spłaty kredytów, pożyczek, opłat telekomunikacyjnych itd. pokazał, że największy odsetek dłużników stanowią osoby w wieku 35–44 lat [<https://media.bik.pl/publikacje/4315>, dostęp: 5.01.2018]. Pieniądze z programu Rodzina 500 plus nie sfinansowały wyłącznie konsumpcji, jak wynika z badań. Niektóre rodziny z niewielkimi długami postanowiły przeznaczyć ich część na spłatę zadłużenia. Jak podaje portal Babyonline.pl „[...] dodatkowe środki nie tylko pozwoliły wielu rodzinom zmniejszyć długi, ale również zwiększyły ich zdolność kredytową. To z kolei umożliwiło zaciąganie wcześniej nieosiągalnych kredytów” [<http://babyonline.pl/program-500-pozwala-splacac-dlugi-badanie-big-infomonitor-oraz-bik,aktualnosci-artykul,23511,r1p1.html>, dostęp: 3.01.2018].

Na decyzję o posiadaniu oraz liczbie dzieci wpływają nie tylko koszty utrzymania (kiedyś w polskich rodzinach było więcej dzieci, pomimo mniejszych dochodów). Bardzo ważnym czynnikiem jest dominujący system wartości oraz normy kulturowe, jednak władze publiczne nie mają efektywnych narzędzi, które pozwoliłyby na te czynniki skutecznie wpływać. Głównym instrumentem wspierania polityki dzietności jest zatem system zmniejszenia kosztów wychowania oraz utrzymania dzieci.

Dziecko przede wszystkim jest członkiem rodziny, a w perspektywie międzypokoleniowej staje się oczywiste to, że ponieważ teraz rodzice opiekują się dziećmi, zapewniają im godny byt, to w przyszłości, gdy zajdzie taka potrzeba, dzieci będą wpierały materialnie swoich rodziców oraz dziadków. Zdaniem J.K.

Solarza „[...] okres nauki i utrzymania przez rodziców wydłuża się, okres pracy dorywczej i nieudokumentowanej również się wydłuża. Recepty na godną starość rodem z XIX w. nie sprawdzają się w XXI w.” [Solarz 2012, ss. 94–95]. W związku z tym bardzo ważne jest oszczędzanie długookresowe, które zakłada finansowanie nieprzewidzianych wydatków w dalekosiężnej perspektywie.

Kolejna luka finansowa, która od jakiegoś czasu pojawiła się w cyklu życia człowieka, to stopa zastąpienia, tzw. relacja ostatniej pensji do pierwszej emerytury. Jak podaje GazetaPrawna.pl, przeprowadzone przez ZUS symulacje wskazują na poważny problem, gdyż na rynek pracy weszło pokolenie młodych Polaków, których zabezpieczenie emerytalne jest na bardzo niskim poziomie [<https://www.edgp.gazetaprawna.pl>, dostęp: 7.01.2018]. Na prośbę dziennika w 2015 r. ZUS przeprowadził symulację wyliczenia przyszłej emerytury oraz stopy zastąpienia na kilku modelach kariery zawodowej. Wyliczenia pochodzą z okresu funkcjonowania podwyższonego wieku emerytalnego, który w przyszłości miał wynosić dla mężczyzn 67 lat, a dla kobiet 60 lat (zob. tab. 1).

Tabela 1. Stopy zastąpienia dla różnych modeli kariery zawodowej

	Wiek przejścia na emeryturę	Rok przejścia na emeryturę	Wysokość emerytury w cenach stałych w 2015	Wysokość emerytury jako procent przeciętnej pensji w roku przejścia na emeryturę	Stopa zastąpienia (relacja ostatniej pensji do pierwszej emerytury)
Kobieta rocznik 1976: zaczynała pracę od stażu, urodziła trójkę dzieci, korzystała z urlopu macierzyńskiego i wychowawczego, stopniowo zarabiała coraz więcej, aż do dwukrotnej przeciętnej pensji	60 lat	2036	3 525 zł	46,3%	24,3%
	65 lat	2014	5 686 zł	64,8%	34,0%
	67 lat	2043	6 831 zł	73,6%	38,6%

Mężczyzna rocznik 1970: zaczął pracę w wieku 27 lat, zarabiał stopniowo coraz więcej, do wysokości półtorej średniej krajowej	60 lat	2030	1 590 zł	25,0%	43,9%
	65 lat	2035	2 421 zł	32,7%	57,4%
	67 lat	2037	2 869 zł	36,6%	64,1%
Kobieta rocznik 1982: zaczęła pracować na etacie w wieku 25 lat, zaczęła od płacy minimalnej, urodziła jedno dziecko, stopniowo jej płaca rośnie do przeciętnego wynagrodzenia i tyle zarabiała przez większość pracy zawodowej	60 lat	2042	1 927 zł	21,4%	22,4%
	65 lat	2047	3 051 zł	30,9%	30,9%
	67 lat	2049	3 644 zł	35,1%	35,1%
Mężczyzna rocznik 1982: zaczął pracować w wieku 21 lat, przez całe życie płacił składki, jak od minimalnego wynagrodzenia	60 lat	2042	1 253 zł	13,9%	32,3%
	65 lat	2047	1 877 zł	18,2%	42,9%
	67 lat	2049	2 201 zł	20,2%	47,7%

Źródło: na podstawie symulacji ZUS za: [<https://www.edgp.gazetaprawna.pl>, dostęp: 7.01.2018].

Podwyższenie wieku emerytalnego miało na celu polepszenie sytuacji materialnej Polaków w przyszłości, gdyż, jak wynika z wyliczeń ZUS, stopa zastąpienia przyszłej emerytury w chwili osiągnięcia wieku emerytalnego będzie wynosić ok. 30% ostatniego wynagrodzenia. Obecnie stopa zastąpienia wynosi ok. 50% – ta kwota również nie jest zbyt wysoka i bardzo wielu dzisiejszych emerytów żyje na skraju ubóstwa. Biorąc pod uwagę spadek stopy zastąpienia w przyszłości, dzisiaj pracujące pokolenie jest narażone na otrzymanie bardzo niskich świadczeń emerytalnych. „Z prognoz GUS wynika, że liczba ludności w wieku emerytalnym w Polsce wzrośnie z ok. 7 mln w 2013 r. do blisko 10 mln w 2050 r. Za 35 lat na 100 pracujących przypadnie 52 emerytów” – zaznacza D. Bem [za: Milic-Czeraniak 2016, s. 224].

Jak ocenia M. Szczepański w swoim wywiadzie dla PAP „[...] w rezultacie demograficznego starzenia się społeczeństwa w kolejnych dekadach systematycznie

ubywać będzie w Polsce osób w wieku produkcyjnym, a wzrastać liczba w wieku poprodukcyjnym, a przecież system emerytalny finansowany jest głównie z bieżących składek pokolenia pracującego. Ten system będzie zatem coraz trudniej sfinansować, więc będzie on mógł zapewnić, według prognoz, jedynie taką podstawową ochronę przed ubóstwem. W związku z tym potrzebny jest rozwój dodatkowych systemów emerytalnych” [<https://www.pb.pl/ekspert-dodatkowe-za-soby-emerytalne-powinni-gromadzc-juz-30-latkowie-899805>,dostęp: 7.01.2018].

Problem bardzo niskich stóp zastąpienia, pokazuje słabość systemu emerytalnego w Polsce, na co składa się stosunkowo niska składka emerytalna oraz wiek, w którym się przechodzi na emeryturę, a także wzrastająca długość życia. Bardzo wielkim wyzwaniem dla zapewnienia sobie godnego życia na emeryturze jest gromadzenie środków na różnego rodzaju funduszach emerytalnych, działających już od kilku lat. Jednak w tej kwestii potrzebna jest edukacja społeczeństwa, która doprowadziłaby do wzrostu uczestnictwa w tych funduszach. Niebagatelny wpływ ma na to wiek, w jakim człowiek decyduje się na rozpoczęcie oszczędzania. Oszczędzanie w wieku 30 lat daje większe szanse na odłożenie solidnego kapitału, niż podjęcie tej decyzji, kiedy ma się 50 lat. Jak zauważa Dominika Maison „[...] wiadomo z różnych badań i obserwacji, że Polacy pod względem finansowych zachowań profilaktycznych, takich jak ubezpieczenia czy indywidualne zabezpieczenie emerytury, pozostają daleko w tyle za krajami Europy Zachodniej – zdecydowanie mniej osób w Polsce korzysta z dobrowolnych ubezpieczeń i mniej samodzielnie dba o swoją emeryturę” [Maison 2013, s. 129].

Ostatnią, stosunkowo nową, luką finansową, która nie występowała w przeszłości w cyklu życia człowieka, są wszelkie finansowe konsekwencje związane z problemem długowieczności. Jak wspomniano wyżej, system emerytalny jest mocno osłabiony, a oczekiwany przyrost ludzi w wieku emerytalnym może spowodować w przyszłości, że zabraknie pieniędzy na sfinansowanie emerytur.

W krajach rozwiniętych, do których zalicza się Polska, żyje się coraz dłużej. Średnia życia Polaków wynosi 78,0 lat i wciąż rośnie. Z badań GUS wynika,

że osoby urodzone w 2030 r. będą żyły dłużej od osób urodzonych aktualnie o 4–5 lat. Obecnie żyjemy 8–9 lat dłużej niż osoby sprzed 30 lat. Przeciętna długość życia kobiet w Polsce w 2010 r. wynosiła 80,6 lat, a mężczyzn 72,0 lata. Te pozytywne zmiany wynikają ze zdrowszego stylu życia (aktywność fizyczna, dieta) oraz postępu w medycynie.

Dłuższe życie oznacza więcej lat spędzonych na emeryturze. Jak zaznacza D. Maison „[...] wiele osób po zaprzestaniu aktywności zawodowej ma coraz większą szansę spędzić nawet 1/3 swojego życia na emeryturze, ciesząc się dobrym zdrowiem i sprawnością fizyczną” [Maison 2013, s. 142]. Pomimo komfortowej sytuacji oraz obiecującej perspektywy związanej z realizacją marzeń i zaspokajaniem własnych potrzeb, dla wielu osób może to okazać się wyzwaniem. Ograniczenie zasobów finansowych po przejściu na emeryturę jest podstawowym problemem dla seniorów, drugim może być brak pomysłu na spędzenie wolnego czasu.

W związku ze zjawiskiem wydłużania się życia ludzi, a w efekcie wydłużania się czasu przebytego na emeryturze, rodzi się ważne pytanie, o to, dlaczego jedni ludzie, pracując, są skłonni do podejmowania decyzji finansowych związanych z zapewnieniem sobie przyszłej emerytury, a inni nie. Otóż okazuje się, że osoby, które mają jasno określone cele związane z oszczędzaniem na przyszłą emeryturę, zazwyczaj czynnie biorą udział w jej planowaniu, a to sprawia, że gromadzą na ten cel więcej środków. Z badań, które przeprowadziła Fundacja Kronenberga przy Citi Handlowy w 2009 r. wynika, że 40% Polaków w wieku przedemerytalnym nie myśli o swojej przyszłości po zakończeniu pracy zawodowej [www.citibank.pl/polandkronenberg/polish/10199.htm, dostęp: 9.01.2018]. Brak myślenia o własnej emeryturze cechuje przede wszystkim mężczyzn – 45,0% badanych, osoby młode – 47,6%, a wśród osób powyżej 55. roku życia taką postawę prezentuje 27% badanych. Wraz z wiekiem wzrasta liczba osób, które zaczynają myśleć o zabezpieczeniu własnej emerytury, niestety jest to trochę za późno. Na pytania odnośnie podjętych kroków w celu zabezpieczenia sytuacji majątkowej na emeryturze, najczęściej wymieniano posiadanie Otwartego Funduszu Emerytalnego (II filar) – 38%,

następnie posiadanie ubezpieczenia na życie – 20%, choć nie jest to działanie ukierunkowane na zabezpieczenie emerytury, a jedynie na pokrycie kosztów w razie śmierci ubezpieczonego. Kolejne wskazane działania, które faktycznie wskazywały na perspektywiczne myślenie i podjęcie rzeczywistych kroków z myślą o zabezpieczeniu emerytalnym, to: posiadanie lokat terminowych, odkładanie pieniędzy w banku, wykupienie dodatkowego ubezpieczenia emerytalnego – dotyczyło to 4–5% badanych [www.citibank.pl/polandkronenberg/polish/10199.htm, dostęp: 9.01.2018]. Na podejmowanie takich działań duży wpływ ma wykształcenie oraz wiedza ekonomiczna. Wiele badań przeprowadzonych w Polsce wykazuje zależność między troską o przyszłą emeryturę a wiedzą finansową – stwierdzono, że osoby, które słabo się orientują w pracach rynku, na ogół rzadko myślą o swojej emeryturze. Cytowane już badania Fundacji Kronenberga pokazują, że w 2016 r. tylko 11% Polaków oszczędzało na emeryturę, jest to spadkowy trend w stosunku do 2015 r., kiedy to zachowywało się tak 21% badanych. Wynika z tego, że Polacy przejawiają ogromną pasywność w podejmowaniu działań związanych z zabezpieczeniem własnej emerytury. Marta Maciejasz-Świątkiewicz stwierdza, że „Znaczna część osób niezamożnych zakłada, że skoro państwo przejmuje odpowiedzialność za ubezpieczenia społeczne, to oni sami nie muszą się dodatkowo zabezpieczać, aby otrzymać świadczenia” [za: Bogacka-Kisiel 2011, s. 61].

Jak podaje Wyborcza.pl „Amerykanie szacują, że w emerytalnym okresie życia trzeba zgromadzić pieniądze odpowiadające 80% przeciętnych zarobków z czasów, gdy się pracowało. Takie pieniądze pozwolą na komfortowe spędzenie tych 20 lat, w których mamy najwięcej wolnego czasu i najwięcej pomysłów na realizację marzeń, których nie mieliśmy czasu zrealizować, bo... pracowaliśmy i zajmowaliśmy się dziećmi” [<http://wyborcza.biz/pieniadzeekstra/7,134263,22402242,jak-i-ile-oszczedzac-godne-zycie-na-emeryturze-wystarczy-nawet.html>, dostęp: 7.01.2018].

Stopa zastąpienia, która dla dzisiejszych 30-latków ma wynosić ok. 30%, wskazuje, co można z łatwością obliczyć, że ich przyszła emerytura nie będzie im w stanie zapewnić godnego życia na starość. Malejąca stopa zastąpienia

powinna skłonić Polaków do dłuższej pracy oraz dodatkowego oszczędzania. Im wcześniej zdecydujemy się na oszczędzanie, tym więcej uda się zgromadzić środków na sfinansowanie życia na emeryturze. W ostatnich latach powstały pomocnicze konta emerytalne (III filar) IKE, IKZE, które zachęcają do odkładania na przyszłą emeryturę.

Z problemem finansowania długowieczności wiąże się także utrata zdolności do samodzielnego funkcjonowania. Jakość życia osób starszych w późnej starości maleje. Składa się na nią: niezależność, radzenie sobie bez codziennej pomocy innych, zdrowie, które pozwala na samodzielne funkcjonowanie, umiejętność zwalczania problemów życia codziennego, dochody i oszczędności umożliwiające godne życie, czas na kontakty społeczne oraz równowaga psychiczna [Mc Cornick, Clifton, Sachrajda i in. 2009, s. 3]. Finansowanie funkcjonowania starszych osób, które nie mogą się utrzymać i egzystować samodzielnie, powinno być problemem rodziny. Starsze osoby często nie mają odpowiedniego zabezpieczenia finansowego (niskie emerytury – zwłaszcza kobiet, które nie pracowały, wychowując dzieci), mają za to problemy zdrowotne, trudności w samodzielnym poruszaniu się itp. Niestety, zdolność rodziny do pomocy lub opieki nad starszymi jej członkami stale maleje. Coraz częściej zanikają więzi rodzinne, coraz rzadziej rodziny spotykają się razem. Nie mogąc funkcjonować samodzielnie i liczyć na pomoc krewnych, osoby starsze same muszą opłacać opiekunów pomagających im w codziennych czynnościach.

W takiej sytuacji pojawia się kolejny problem – zdecydowaną większość seniorów nie stać na takie wydatki, a ponieważ nie mogą oni liczyć na swoje rodziny, szukają miejsca w domach opieki społecznej i innych placówkach opiekuńczych. Jakość obsługi i życia w takich miejscach pozostawia wiele do życzenia, a pragnienie osób starszych podtrzymania więzi z bliskimi powoduje ich wyobcowanie i frustrację podczas pobytu w nich. Czują się one odtrącone przez rodzinę, samotne, niepotrzebne. Istnieje więc konieczność zgromadzenia odpowiednich środków w czasie aktywności zawodowej na okres emerytury i późnej starości, by uniknąć takiego scenariusza. W opinii J.K. Solarza „[...] program zapewnienia godziwej jakości życia seniorom musi obejmować:

- zmniejszenie skali wykluczenia ekonomicznego i braku dostępu do instrumentów finansowych zarządzania ryzykiem codzienności;
- ułatwiony i realny w czasie życia ludzi starych dostęp do usług ochrony zdrowia, w tym do rehabilitacji;
- dostęp do usług opieki, w tym opieki długoterminowej i opieki specjalistycznej;
- uczestnictwo w różnych dziedzinach życia społecznego;
- eliminowanie dyskryminacji, przemocy, zapewnienie bezpieczeństwa” [Solarz 2012, s. 89].

Należałoby dodać, że osoby starsze mieszkające na obszarach wiejskich są nadal traktowane lepiej niż seniorzy w miastach i w zdecydowanej większości otrzymują opiekę ze strony rodzin, gdyż więzi rodzinne są tam silniejsze i bardziej ścisłe. Być może jest to efekt wspólnej pracy na gospodarstwie, wspólnego zamieszkania, wzajemnej pomocy, a może też powodem takiego stanu rzeczy jest sprawa sukcesji i większego szacunku do starszych, wpajanego od najmłodszych lat.

Podsumowanie

W artykule przedstawiono cykl życia człowieka oraz luki finansowe, które występują w trakcie całego jego trwania. Na podstawie literatury przedmiotu scharakteryzowano cechy gospodarstwa domowego oraz rodziny, wskazano też, co jest ich istotą. Wykazano związek między ludzkimi zachowaniami a decyzjami, który występuje w trakcie całego cyklu życia. Zwrócono uwagę na luki finansowe oraz możliwe warianty postępowania w zaistniałych sytuacjach. Omówiono czynniki, które wpływają na decyzje oszczędnościowe Polaków.

W cyklu życia człowieka występują luki finansowe w niemal całym jego okresie. Wraz z rozwojem cywilizacyjnym pojawia się wiele nowych, których wcześniej nie dało się zaobserwować. Członkowie gospodarstw domowych powinni starać się tak gospodarować własnymi zasobami, aby nie dopuścić do powstawania luk finansowych lub, gdy one już powstaną, starać się je niwelo-

wać. I tak np. o przyszłych emeryturach powinni myśleć już w młodym wieku, kiedy mają możliwość systematycznego oszczędzania, chociażby małych kwot, co zapewni im godne życie na emeryturze i sprawi, że nie będą musieli prosić dzieci bądź wnuki o pomoc.

Od odpowiednich decyzji finansowych podejmowanych w określonym czasie zależy to, czy będziemy musieli zmagać się z problemami bądź to w przypadku niespodziewanych zdarzeń losowych, bądź na starość. Należy analizować wszystkie możliwe skutki tych decyzji, te pozytywne i te negatywne. Z reguły sprawdza się zasada: im mniejsza konsumpcja obecnie, tym bardziej zainwestowane oszczędności (te na tzw. czarną godzinę) pozwolą uniknąć problemów w przyszłości.

Bibliografia

Bogacka-Kisiel E. (red.) (2011), *Usługi finansowe w zarządzaniu finansami gospodarstw domowych*, Uniwersytet Opolski, Opole.

Bogacka-Kisiel E. (2012), *Finanse osobiste. Zachowania – Produkty – Strategie*, PWN, Warszawa.

Bywalec C. (2012), *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, PWN, Warszawa.

Deptuła K. (2009), *Budżet domowy, czyli co musisz wiedzieć o oszczędzaniu*, Wydawnictwo Dragon, Bielsko-Biała.

Maison D. (2013), *Polak w świecie finansów*, PWN, Warszawa.

Mc Cornick J., Clifton J., Sachrajda A. i in. (2009), *The Aging Society*, Institute for Public Policy Research, London.

Milic-Czerniak R. (red.) (2016), *Finanse osobiste. Kompetencje. Narzędzia. Instytucje. Produkty. Decyzje*, Difin, Warszawa.

Solarz J.K. (2012), *Nowi wykluczeni. Ryzyko finansowe codzienności*, SAN, Łódź.

Ustawa z dnia 11 lutego 2016 r. o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci, Dz. U. z 2016 r. poz. 195.

Strony WWW

<https://www.polskieradio.pl/42/273/Artykul/1667078>, Czy-dzieci-szczescia-nie-daja-bo-duzo-kosztuja, dostęp: 2.01.2018.

<http://babyonline.pl/program-500-pozwala-splacac-dlugi-badanie-big-infomonitor-oraz-bik,aktualnosc-artykul,23511,r1p1.html>, dostęp: 3.01.2018.

<https://media.bik.pl/publikacje/4315>, dostęp: 5.01.2018.

<https://www.pb.pl/ekspert-dodatkowe-zasoby-emerytalne-powinni-gromadzic-juz-30-latko-wie-899805>, dostęp: 7.01.2018.

<http://wyborcza.biz/pieniadzeekstra/7,134263,22402242,jak-i-ile-oszczedzac-godne-zycie-na-emeryturze-wystarczy-nawet.html>, dostęp: 7.01.2018.

<https://www.edgp.gazetaprawna.pl>, dostęp: 7.01.2018.

<https://www.citibank.pl/polandkronenberg/polish/10199.htm>, dostęp: 9.01.2018.

Natalia Lecka

Spółeczna Akademia Nauk

Logistyka

Aspekt czasu w zarządzaniu domową logistyką

Wstęp

W teorii ekonomii wyodrębnia się trzy podstawowe podmioty gospodarcze, tj. gospodarstwa domowe, państwo i przedsiębiorstwa, pomiędzy którymi zachodzą różne fazy procesu gospodarowania, takie jak: produkcja, podział dochodu narodowego, wymiana oraz konsumpcja. Gospodarstwa domowe, jako jeden z tych trzech podmiotów, są zdecydowanie najstarszymi jednostkami ekonomicznymi. Zajmowały w przeszłości, zajmują dzisiaj, a także z pewnością i w przyszłości zajmować będą, najważniejsze miejsce wśród nich. Podobnie jak przedsiębiorstwa podlegają one zmianom zachodzącym w gospodarce, stąd konieczność zabezpieczenia ich przed niekorzystnymi zjawiskami oraz ryzykiem, co jest możliwe do osiągnięcia za pomocą odpowiedniego zarządzania finansami, majątkiem, czasem itp.

Celem niniejszego artykułu jest ukazanie roli czasu w zarządzaniu domową logistyką, a także zidentyfikowanie ryzyka, które może zaistnieć w gospodarstwie domowym. Gospodarstwo domowe jest swoistego rodzaju mikroprzedsiębiorstwem, którym należy skutecznie i efektywnie zarządzać, a do tego niezbędna jest wiedza. W związku z powyższym sformułowano problem badawczy w postaci pytania: *Jak prawidłowo ustanowić zasady organizacji*

i funkcjonowania gospodarstwa domowego? Natomiast hipotezą badawczą jest następujące stwierdzenie: *Odpowiednie zarządzanie gospodarstwem domowym, zwłaszcza jego finansami i czasem, może znacznie ograniczyć wystąpienie ryzyka oraz jego skutków.* Logiczną konsekwencją takiego toku rozumowania jest przedstawienie logistyki jako odpowiedniego klucza do prawidłowego i racjonalnego zarządzania podmiotem gospodarczym, jakim jest gospodarstwo domowe.

Z uwagi na fakt, iż problem badawczy zawiera duży stopień uogólnienia sformułowano cele szczegółowe, które zostały zapisane w postaci pytań. Oto one:

- Jak efektywnie zarządzać domową logistyką?
- Na co gospodarstwa domowe przeznaczają czas?
- Jak gospodarstwa domowe rozwiązują problemy logistyczne?
- Jakie ryzyko może zaistnieć w gospodarstwie domowym i jakie niesie za sobą skutki?
- Jak prawidłowo rozwiązywać kwestię logistyki w gospodarstwie domowym?

W pracy wykorzystano metody badawcze, takie jak: analiza literatury, analiza badań statystycznych oraz analiza badań budżetu czasu.

Istota gospodarstwa domowego jako podmiotu gospodarczego

Gospodarstwo domowe – istota, rodzaje i funkcje

Gospodarstwa domowe, spośród trzech wymienionych wcześniej podmiotów gospodarczych, są tymi najmniejszymi, jednocześnie zaś są to najliczniej występujące jednostki ekonomiczne, będące głównym motorem gospodarki. Wielkość tego sektora, z podziałem na miejsce gospodarowania, przedstawia

tabela 1. Z analizy zawartych w niej danych wynika, że według spisu na 2011 r. istniało ok. 13,6 mln gospodarstw domowych, z których 2/3 znajdowało się w miastach – wśród nich najwięcej jest gospodarstw rodzinnych, spośród których z kolei większość to gospodarstwa jednorodzinne (zob. tab. 1).

Tabela 1. Liczba gospodarstw domowych w według składu rodzin

Gospodarstwa domowe według składu rodzinnego w latach 2002 i 2011						
Wyszczególnienie	Ogółem	Gospodarstwa domowe				nierodzinne
		rodzinne				
		razem	jedno-rodzinne	dwu-rodzinne	trzy i więcej rodzinne	
Ogółem		w tysiącach				
2002	13337,0	9817,8	9205,2	586,5	26,1	3519,2
2011	13568,0	9887,4	8889,9	921,3	76,2	3680,6
Miasta						
2002	8964,5	6324,4	6061,3	254,0	9,1	2640,1
2011	9146,9	6357,4	5938,9	393,5	25,0	2789,5
Wies						
2002	4372,6	3493,4	3143,9	332,5	17,0	879,1
2011	4421,1	3530,0	2951,1	527,8	51,2	891,1
Ogółem		w odsetkach (struktura pozioma)				
2002	13337,0	73,6	69,0	4,4	0,2	26,4
2011	13568,0	72,9	65,5	6,8	0,6	27,1
Miasta						
2002	8964,5	70,5	67,6	2,8	0,1	29,5
2011	9146,9	69,5	64,9	4,3	0,3	30,5
Wies						
2002	4372,5	79,9	71,9	7,6	0,4	20,1
2011	4421,1	79,8	66,7	11,9	1,2	20,2

Źródło: [Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011 2014, s. 36].

Działalność ludzka, czyli praca, jest niezbędną w procesie gospodarowania, którego końcowym efektem jest zaspokajanie potrzeb człowieka. W literaturze przedmiotu **gospodarstwo domowe** definiuje się jako mikrojednostkę gospodarującą, która zarówno produkuje dobra, świadczy usługi, gromadzi zapasy, jak i tworzy dochód, a następnie dzieli ten dochód, przeznaczając go na różnorodne cele [Żelazna 2003, s. 6]. Wspólnota zarówno majątku, jak i budżetu jest koniecznym kryterium uznania, iż grupa osób jest gospodarstwem domowym. Równocześnie, jest ono główną jednostką w dziedzinie konsumpcji.

cji, stąd też celem jego istnienia jest zaspokajanie potrzeb (indywidualnych, a także wspólnych) osób, które wchodzi w skład gospodarstwa domowego, najczęściej potocznie nazywanego „rodziną”.

Warto jeszcze spojrzeć na gospodarstwa domowe z punktu widzenia ich podziału według grup społeczno-ekonomicznych. Zdecydowana ich większość utrzymuje się z pracy najemnej, czyli świadczy usługę pracy na rzecz przedsiębiorstw i instytucji. Pozostałe grupy to: emeryci, rolnicy, renciści oraz ludzie pracujący na własny rachunek poza rolnictwem (zob. tab. 2). Podział ten jest ważny z uwagi na kwestię odpowiedniej organizacji funkcjonowania gospodarstwa domowego.

Tabela 2. Liczba gospodarstw domowych według grup społeczno-ekonomicznych

Grupa społeczno-ekonomiczna gospodarstwa domowego	Ogółem		Miasta		Wieś	
	2002	2011	2002	2011	2002	2011
Gospodarstwa domowe:	w tysiącach					
Ogółem	13337,0	13568,0	8964,5	9146,9	4372,6	4421,1
	w odsetkach (struktura pionowa)					
pracowników	38,3	45,6	43,0	47,0	28,7	42,8
pracujących na rachunek własny poza rolnictwem*	7,0	6,8	0,7	7,1	19,8	6,1
pracujących na rachunek własny w rolnictwie**	6,5	3,9	7,2	0,4	4,9	11,2
emerytów	24,2	27,9	24,2	29,4	24,4	24,8
rencistów	13,4	5,9	12,6	5,8	15,1	6,2
utrzymujących się z innych niezarobkowych źródeł	5,4	1,9	5,5	1,9	5,1	2,0
utrzymujących się z pozostałych źródeł	5,3	7,9	6,8	8,4	2,1	6,9

* łącznie z dochodami z wynajmu

** na potrzeby porównań gospodarstwa domowe pracowników użytkujących gospodarstwo rolne wyodrębniane w spisie 2002 zostały zaliczone do grupy pracujących w rolnictwie. Ich udział w 2002 roku wynosił wśród ogółu gospodarstw 2,7%, w miastach 0,4%, na wsi 7,5%

Źródło: [Budżety gospodarstw domowych w 2016 roku 2017, s. 22].

Nietrudno zauważyć, iż określenie „gospodarstwo domowe” często identyfikowane jest z pojęciem „rodzina”, jednak należy podkreślić, że występują

pomiędzy nimi znaczące różnice, które dotyczą zarówno funkcji, jak i związków czy też więzi pomiędzy ich członkami. Podstawową funkcją gospodarstwa domowego jest dążenie do możliwie maksymalnego zaspokojenia potrzeb wszystkich jednostek, zaś podstawową funkcją rodziny jest utrzymanie ciągłości biologicznej i kulturalnej społeczeństwa. Więź pomiędzy członkami rodziny ma charakter podmiotowy, a przynajmniej w większej części rodzin jest ona dominująca, natomiast w gospodarstwie domowym wyróżnić możemy zarówno więź przedmiotową, jak i podmiotową [Zalega 2007, ss. 7–8].

Istotą gospodarstwa domowego jest prowadzenie swego rodzaju działalności gospodarczej polegającej nie tylko na racjonalnym gospodarowaniu środkami pieniężnymi oraz dobrami rzeczowymi, ale i planowaniu przestrzeni mieszkalnej, a co więcej wykorzystaniu zasobów siły roboczej, w taki sposób, aby racjonalnie zorganizować czas potrzebny na prowadzenie domu, a także czas wolny swoich członków. Innymi słowy, działalność gospodarstwa to: zakup produktów oraz usług, proces wytwarzania, oraz przetwarzania produktów, wykonywanie czynności usługowych i konsumpcja, czyli korzystanie z usług bądź spożywanie dóbr. Członkowie gospodarstwa domowego prowadzą działalność, wykorzystując siłę roboczą, przestrzeń mieszkalną, dobra oraz środki pieniężne przeznaczone na bieżące wydatki i zobowiązania.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się trzy aspekty funkcjonowania gospodarstwa domowego, a mianowicie:

- wymiar podmiotowy – stanowi go jednostka bądź grupa jednostek wraz z cechami społeczno-demograficznymi będąca podmiotem dążącym do zaspokojenia indywidualnych oraz wspólnych potrzeb konsumpcyjnych;
- wymiar przedmiotowy – stanowią go środki, takie jak: bieżące dochody i oszczędności oraz całe wyposażenie, czyli dobra trwałe i nietrwałe oraz instalacja sanitarno-techniczna, tworzące pieniężno-rzeczowy aspekt gospodarstwa domowego;
- wymiar funkcjonalny – składają się na niego czynności realizowane zarówno wewnątrz, jak i poza gospodarstwem w celu zaspokojenia potrzeb, tak więc jest to: praca własna świadczona na rzecz członków gospodarstwa,

konsumpcja w warunkach domowych, czynności zaopatrzeniowe oraz aktywność zawodowa, której wynikiem jest uzyskanie środków pieniężnych [Żelazna 2003, ss. 7–8].

Istnieje wiele kryteriów podziału gospodarstw domowych, jednak podstawowym jest jego wielkość i z tego względu wyróżnia się:

- gospodarstwa jednoosobowe – tworzone są przez jedną jednostkę, więc działania wynikają z potrzeb tylko jednej jednostki;
- gospodarstwa wieloosobowe – tworzone są z dwóch lub więcej jednostek, wskutek czego działania wynikają zarówno z potrzeb każdej jednostki z osobna, jak i gospodarstwa jako całości.

Inna klasyfikacja to podział na gospodarstwa miejskie i wiejskie. Gospodarstwa miejskie dalej dzielą się na gospodarstwa: wielkomiejskie, średniomiejskie i małomiastowe. Z kolei w ramach gospodarstw wiejskich wyróżnia się: gospodarstwa typowo rolnicze, gospodarstwa wiejskie, które nie są związane z rolnictwem oraz gospodarstwa rolniczo-pracownicze. Warto przytoczyć również klasyfikację gospodarstw domowych ze względu na powiązania pomiędzy jednostkami. Przyjmując to kryterium, wyróżnić można:

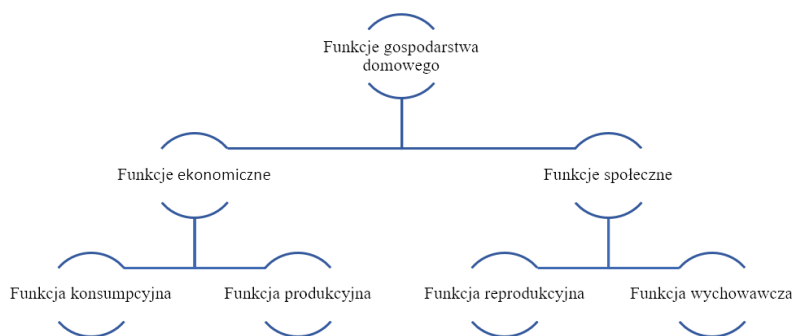
- gospodarstwa jednoosobowe – tworzone przez jedną jednostkę;
- gospodarstwa rodzinne – tworzone z dwóch lub więcej jednostek, które powiązane są więzami pokrewieństwa bądź małżeństwa, adopcji lub powinowactwa;
- gospodarstwa rodzinne z innymi osobami – tworzone przez gospodarstwa domowe, w których skład wchodzi jeszcze inne jednostki, chociaż nie są związane z nimi żadnymi więzami ani pokrewieństwem;
- gospodarstwa nierodzinne – tworzone przez jednostki, które nie są związane ze sobą żadnymi więzami ani pokrewieństwem [Bywalec 2007, ss. 14–15].

Liczbę gospodarstw według tego podziału w Polsce oraz ich wzrost w ciągu 9 lat przedstawia tabela 1.

Gospodarstwo domowe spełnia określone funkcje (zob. rys. 1). Końcowym celem, a jednocześnie pierwszoplanową funkcją gospodarstwa domowego, jest maksymalne zaspokojenie potrzeb tworzących je jednostek. Cel ten zo-

staje osiągnięty za pomocą konsumpcji dóbr oraz usług, a więc w wyniku wykonywania tzw. funkcji konsumpcyjnej, należącej do funkcji ekonomicznych. Funkcje ekonomiczne wynikają z faktu uczestnictwa gospodarstw domowych w procesach gospodarczych. Należy do nich również funkcja produkcyjna, czyli działalność zarobkowa, której efektem jest dostarczenie środków umożliwiających realizowanie funkcji konsumpcyjnej. Celem działalności zarobkowej jest maksymalizacja dochodu oraz świadczeń społecznych [Zalega 2007, s. 13]. Społeczna funkcja gospodarstwa domowego wynika z jego związku z rodziną, czyli wpływu jaki ma ona na zachowania i działania jej członków, których postawy życiowe warunkowane są przekazywanymi i wpajanymi w niej wartościami. Z funkcji społecznych wynikają funkcje wychowawczo-opiekuńcze.

Rysunek 1. Funkcje realizowane w gospodarstwie domowym



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Zalega 2007, s. 12].

Organizacja funkcjonowania gospodarstwa domowego

Nietrudno zauważyć, iż gospodarstwa domowe bardzo dużo czasu poświęcają procesowi podejmowania decyzji. Podstawowe pytania w tym procesie to: co?, jak?, dla kogo? Co więcej, proces ten ma miejsce w warunkach ograniczonego występowania zasobów i trudno nie wspomnieć, iż ta ograniczoność zasobów (naturalnych, kapitałowych oraz ludzkich) to podstawowo-

wa przyczyna konieczności realizacji zasady racjonalnego gospodarowania. Jest ona ogólną i podstawową zasadą działalności podmiotów gospodarczych, w tym gospodarstwa domowego. Zasada ta rozumiana jest w dwojaki sposób, a mianowicie jako:

- maksymalizacja efektu, czyli dążenie do osiągnięcia najlepszych efektów, a więc najwyższego stopnia zaspokojenia potrzeb, poszczególnych jednostek bądź całego gospodarstwa, za pomocą dostępnych środków;
- minimalizacja nakładów, czyli dążenie do osiągnięcia ustalonych i zamierzonych efektów działania jednostek bądź całego gospodarstwa przy możliwie minimalnych nakładach [Bywalec 2007, s. 22].

W gospodarstwach domowych zdarza się, że cele socjologiczne czy też psychologiczne są uważane za ważniejsze i zasada racjonalności schodzi na drugi plan. Może to również wynikać z faktu, iż czas ich realizacji jest krótki, natomiast w przedsiębiorstwie oraz w państwie czas ich realizacji jest średni i długi.

Gospodarstwo domowe dysponuje głównie zasobem naturalnym, jakim jest kapitał ludzki składających się na nie jednostek. Są to przede wszystkim ich umiejętności, a co ważniejsze, ich zdrowie oraz czas, jakim dysponują i jego ilość, którą godzą się przeznaczyć zarówno na pracę bieżącą, jak i pracę przyszłą (w postaci m.in. oszczędności czy emerytury). Dochód gospodarstwa domowego związany jest z kapitałem ludzkim – przeistacza się on w dobra konsumpcyjne oraz przekłada się na zaspokojenie potrzeb jednostek. Oprócz dochodów z pracy najemnej, czy działalności na własny rachunek, gospodarstwa domowe mogą być również w posiadaniu innych zasobów, takich jak: spadki, darowizny, alimenty, zasoby z inwestycji finansowych itp.

Działania gospodarstw domowych nie są bezpośrednio podległe żadnym ośrodkom dyspozycji, ale ich część może być (w niewielkim stopniu) zależna od zewnętrznych regulacji. W głównej mierze zależą one od panujących w danym kraju reguł rynkowych, norm prawnych czy też norm społeczno-kulturowych [Bywalec 2007, s. 23].

Należałoby się w tym miejscu zastanowić nad tym, jakie możemy wyróżnić działania gospodarstwa domowego.

Przede wszystkim pozyskuje ono środki pieniężne w wyniku pracy, prowadzenia działalności gospodarczej, czy też wykorzystywania niezarobkowych źródeł dochodów, takich jak: darowizny, spadki, stypendia itp. Kolejną działalność, która możliwa jest głównie dzięki realizacji wyżej wymienionych czynności, to nabywanie różnego rodzaju dóbr konsumpcyjnych. Następną stanowi wytwarzanie dóbr konsumpcyjnych w celu zaspokojenia własnych potrzeb bądź w celu przystosowania do procesu konsumpcji takich dóbr, które zostały już nabyte (dobrym przykładem może być tu utrzymanie mieszkania). Zaspokajanie potrzeb, czyli konsumpcja, a więc np. spożywanie posiłków, edukacja, odpoczynek, jak i wykonywanie czynności pokonsumpcyjnych (np. sprzątanie), to kolejne przykłady działań gospodarstw domowych.

Każde gospodarstwo domowe działa w inny sposób – nie w każdym gospodarstwie występują wszystkie fazy bądź występują one w innej kolejności. Co więcej, nie w każdej fazie uczestniczą wszystkie jednostki należące do danego gospodarstwa domowego.

Efektywne zarządzanie domową logistyką

Logistyka dnia codziennego

Gospodarstwo domowe, podobnie jak przedsiębiorstwo, podejmuje określone działania, zarządza swoim dochodem, wydatkuje go, a zarazem oszczędza. Podejmuje np. działania zaopatrzeniowo-konsumpcyjne, zaspokaja swoje potrzeby, produkuje, przekształca i zużywa dobra oraz usługi. Kluczowym zadaniem zarządzania jako czynnika rozwoju podmiotów gospodarczych, czyli zarówno gospodarstwa domowego, jak i przedsiębiorstwa, jest zagwarantowanie efektywności oraz skuteczności realizacji określonych celów przy uwzględnieniu wspomnianej zasady racjonalności. Mówi się, iż logistyka to taki system, dzięki któremu możliwe jest uregulowanie działań w całym podmiocie gospodarczym [Skowronek 2012, s. 17]. W literaturze przedmiotu wskazano kilka powodów wdrażania logistyki do struktury organizacyj-

nej. Może to wynikać np. z faktu, iż realizowane działania występują w różnych sferach bądź też organizacja nie ma umiejętności działania w sposób zintegrowany [Sołtysik 2003, ss. 92–93].

Logistyka definiowana jest jako proces planowania, realizacji oraz kontroli sprawnego, efektywnego ekonomicznie przemieszczania (przepływu) zasobów i odpowiedniej informacji z miejsca pochodzenia do miejsca konsumpcji celem zaspokojenia wymagań konsumenta, klienta (definicja Council of Logistics Management z 1992 r.) [za: Coyle, Bardi, Langrey Jr. 2002, ss. 51–52]. Działania logistyczne z reguły obejmują: prognozowanie popytu, przepływ informacji, kontrolę zapasów, obsługę klientów, czynności manipulacyjne, transport, procesy zaopatrzeniowe, realizację zamówień, składowanie itp.

W literaturze podaje się także uproszczoną definicję logistyki – jest to tzw. reguła 7R, znana w języku polskim jako reguła 7W:

- właściwy produkt (ang. *right product*),
- właściwy stan (ang. *right conditio*),
- właściwa ilość (ang. *right quantity*),
- właściwe miejsce (ang. *right place*),
- właściwy klient (ang. *right customer*),
- właściwy czas (ang. *right time*),
- właściwa cena (ang. *right price*) [Coyle, Bardi, Langrey Jr. 2002, ss. 51–52].

Postępując analogicznie, można stworzyć definicję logistyki domowej. A więc **logistyka domowa** to proces planowania, realizacji i kontrolowania wszystkich działań w gospodarstwie domowym. Działania te należy wykonywać w odpowiednim, wcześniej ustalonym, czasie. Zatem czas to najważniejszy czynnik przyczyniający się do wzrostu poziomu efektywności działań w domowej logistyce.

Zarządzanie domową logistiką odgrywa niezwykle ważną rolę w gospodarstwie domowym. Każdy z nas nieustannie dąży do realizacji wyznaczonych celów i osiągnięcia sukcesów w każdej dziedzinie życia. Co więcej, każdy człowiek ma inne cele i inaczej rozumie sukces, a wraz z upływem czasu to, co zostało już osiągnięte staje się normą i człowiek stawia sobie nowe cele i znów dąży

do sukcesu. Działania w gospodarstwie domowym realizowane są z reguły w ramach uzgodnionego budżetu, w określonym czasie oraz zgodnie z pewnymi wzorcami, ustaleniami, standardami.

W dzisiejszych czasach jednostki tworzące dane gospodarstwo domowe mają coraz większą świadomość znaczenia logistyki, a tym samym coraz wyraźniej zdają sobie sprawę z konieczności wdrażania jej w życie oraz roli prawidłowego zarządzania.

Obecnie, podobnie jak dawniej, gospodarstwa domowe realizują wymienione wcześniej, typowe dla siebie, działania, dzieląc je na określone sfery. Do każdej sfery przynależą czynności, które realizowane są w określonym terminie (np. codziennie, co tydzień, co miesiąc, raz na kwartał, raz na rok), a na daną czynność przeznaczony jest określony budżet oraz siła. Przygotowanie planu z wypisanymi czynnościami jest czasochłonne, ale dopiero po jego sporządzeniu, zdajemy sobie sprawę, jak dużo czasu, siły oraz uwagi potrzeba, aby skutecznie i efektywnie zarządzać domową logistyką.

Jak zatem efektywnie zarządzać gospodarstwem domowym? Aby odpowiedzieć sobie na to pytanie, przede wszystkim należy zrozumieć, jak kierować strukturą organizacyjną, na którą składają się: mieszkanie wraz z wyposażeniem, zasoby pieniężne, zasoby zaopatrzeniowe oraz zasoby pracy. Przeszkodą w zarządzaniu mogą być wszelkie ograniczenia: pieniężne, rzeczowe, czasowe oraz energetyczne. Proces zarządzania zasobami gospodarstwa domowego został przedstawiony na schemacie (zob. rys. 2).

Rysunek. 2. Proces zarządzania zasobami gospodarstwa domowego



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Bywalec 2017, s. 21].

Na proces przekształceń zasobów składa się kilka czynności, takich jak: planowanie, organizowanie, motywowanie oraz kontrola i ocena wyników działania. Pierwsza czynność, czyli planowanie, to podejmowanie decyzji dotyczących prognozowanego układu warunków i środków działania [Blaik 2010, ss. 98–99]. Mówi się również, że planowanie jest procesem precyzowania celów i sposobów ich realizacji. Planując np. imprezę urodzinową, ustalamy przede wszystkim przewidywaną liczbę osób, zapraszamy gości, ustalamy menu oraz liczbę niezbędnych składników, jak i czas oraz miejsce ich zakupów, przygotowujemy dekorację itp. Organizowanie to natomiast grupowanie działań i zasobów oraz koordynowanie czynności w celu osiągnięcia celów. Organizując wspomnianą imprezę urodzinową, należy zaplanować strategię działania i ustalić, jak wykorzystana zostaną zasoby gospodarstwa domowego, w tym zasoby ludzkie, oraz to, jakie realizować będą one zadania. Motywowanie to trzeci etap procesu zarządzania i polega na wykorzystaniu mechanizmów motywacji w celu zapewnienia zaangażowania jednostek gospodarstwa domowego na rzecz osiągnięcia wspólnego sukcesu. Kolejną część zarządzania, czyli kontrolowanie i ocena wyników działania, służy natomiast zapewnieniu tego, aby podjęte działania były zgodne z tymi, które zostały zaplanowane.

Działania podejmowane każdego dnia przez członków gospodarstwa domowego mogą mieć różny charakter, stopień ważności, a także inny czas

realizacji. Na proces decyzyjny wpływ mają zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne czynniki otoczenia gospodarstwa domowego. Z tych zewnętrznych wyróżnić możemy czynniki: ekonomiczne, polityczno-prawne, przyrodnicze, technologiczne, demograficzne, społeczno-kulturowe, demograficzne oraz międzynarodowe. Jednak największy wpływ mają na niego czynniki wewnętrzne, takie jak: potrzeby, cele, sytuacja materialna, potencjał ludzki i rzeczowo-techniczny oraz układ obowiązków w gospodarstwie domowym [Bywalec 2007, s. 23]. Decyzje podejmowane przez jednostki dotyczą różnorodnych sfer życia codziennego (zob. rys. 3).

Rysunek 3. Rodzaje decyzji podejmowanych w gospodarstwie domowym



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Bywalec 2017, s. 21].

Sposób podejmowania decyzji wyznaczany jest indywidualnymi oraz wspólnymi potrzebami jednostek gospodarstwa domowego. Wpływają na niego również cechy demograficzne (m.in. liczba osób, wiek, płeć), cechy społeczno-zawodowe (m.in. aktywność zawodowa, wykształcenie, styl życia, układ obowiązków), sytuacja materialna (m.in. poziom dochodów oraz oszczędności) i indywidualne cechy psycho-społeczne (m.in. osobowość, poglądy) [Bywalec 2007, s. 23].

Rola czasu w zarządzaniu gospodarstwem domowym

Każdy z nas doświadczył tego, że w sytuacji, gdy wykonujemy czynność, którą lubimy, mamy uczucie, że czas płynie bardzo szybko, a kiedy robimy coś, czego nie lubimy wydaje się nam, że upływa zbyt wolno. Oznacza to, że to nasz stosunek do czasu jest subiektywny. Przygotowując posiłek, czyli oddając się czynności, która sprawia nam przyjemność, wykonujemy ją zazwyczaj szybciej i chętniej, niż gdybyśmy robili coś, co nie sprawia nam takiej przyjemności, wtedy automatycznie bowiem pracujemy wolniej, a co za tym idzie, na realizację takiego zadania potrzebujemy więcej czasu.

Aby efektywnie i skutecznie zarządzać gospodarstwem domowym, należy odpowiednio zarządzać budżetem pieniężnym, zasobami oraz budżetem czasu jego członków. Jak to już zostało powiedziane, członkowie gospodarstw domowych wykonują różnego rodzaju działania, które podzielić możemy zasadniczo na dwie grupy, a mianowicie: obowiązki oraz czynności związane z odpoczynkiem. Praca zawodowa, nauka, prace domowe oraz inne czynności podejmowane dobrowolnie to obowiązki, natomiast korzystanie ze środków masowego przekazu, życie towarzyskie, uczestnictwo w sporcie i rekreacji oraz realizacja osobistych zamiłowań to czynności odbywające się w ramach czasu odpoczynku. Na wykonywanie wszystkich tych zadań przeznaczamy określony czas, a należy do niego doliczyć także ten potrzebny na dojazdy i dojścia. Aby móc zrealizować wszystkie działania, które określono jako cel danego gospodarstwa domowego bądź danej jednostki, a ponadto precyzyjnie je rozpisać, należy ująć je w odpowiednie dla nich ramy czasowe tak, aby nasze działania było wydajne i skuteczne. Potrzebna jest do tego umiejętność zarządzania czasem [Luecke 2006, s. 41].

Odpowiadając na pytanie o to, czym jest zarządzanie czasem, należy stwierdzić, że jest to próba kontroli i dysponowania ograniczonym zasobem, jakim jest czas. Umiejętność taka prowadzi do skutecznego zarządzania czasem i daje bardzo wymierne korzyści. Zaliczyć do nich możemy: ograniczenie

marnotrawstwa czasu, podwyższenie własnej produktywności, lepsze wyniki pracy, mniejszą presję, szybsze osiągnięcie celów itp. [Luecke 2006, s. 13]. Aby móc efektywnie zarządzać czasem, musimy podzielić realizowane przez nas działania na: pilne oraz ważne, pilne nieważne, niepilne, ale ważne oraz niepilne nieważne. Gospodarstwo domowe musi ustalić, jakie priorytety ma całe gospodarstwo, a jakie poszczególne jednostki. Na sprawy pilne gospodarstwo przeznaczy więcej czasu i aktywności niż na działania niepilne. Należy pamiętać o rezultatach danych działań, gdyż mają one duże znaczenie. Zdarza się, że pilność oparta jest bądź na priorytetach, bądź na oczekiwaniach innych ludzi. Tak więc zarządzanie czasem jest czymś, z czym do czynienia ma każdy z nas. Jego skuteczność i efektywność zależy od tego, jak zaplanujemy naszą pracę oraz od realizacji szczegółów [Roguszcak 2010, s. 108].

Ryzyko jako pośredni skutek niepewności działań

W toku podejmowania i realizacji działań w gospodarstwie domowym, których celem jest zaspokojenie naszych potrzeb, napotkać możemy pewne trudności wynikające z tego, że przebiegają one w warunkach, z którymi związane jest występowanie niepewności oraz ryzyka. W życiu codziennym niepewność towarzyszy nam podczas większości przemyśleń i rozważań, więc śmiało stwierdzić można, iż odnosi się do każdego obszaru ludzkiego działania. Niepewność jest zjawiskiem niemierzalnym i wynika z nieprzewidywalnych zachowań czy też przebiegu zjawisk. Częścią mierzalną niepewności jest natomiast ryzyko, które definiować można jako uświadomioną przez podmioty gospodarcze część niepewności [Jedyniak 1997, ss. 11–12]. Zazwyczaj ryzyko pojmowane jest jako zaistnienie sytuacji niekorzystnej, jednak wielokrotnie ryzyko traktowane jest jako kryterium postępu gospodarczego, które generuje zyski.

Ryzyko w gospodarstwie domowym sprowadza się w głównej mierze do działalności ekonomicznej. Niepewność zarówno, co do przebiegu, jak i efektu naszych działań, ma miejsce zawsze i świadomi musimy być faktu, iż nigdy

nie jesteśmy w stanie wyeliminować ryzyka. Możemy jedynie podejmować działania zmierzające do jego minimalizacji. Widoczny wzrost liczby oraz dynamiki operacji na rynkach finansowych skutkuje tym, iż członkowie gospodarstw domowych skracają czas poświęcony na analizę ryzyka w tej dziedzinie. Wraz z globalizacją rynków finansowych analiza ich funkcjonowania staje się coraz trudniejsza, a brak znajomości sposobu efektywnego zarządzania ryzykiem finansowym skutkować może nietrafnymi decyzjami. Każde zagrożenie cechuje z reguły inny stopień niebezpieczeństwa. Innymi rodzajami zagrożeń ekonomicznych mogą być: utrata pracy, niskie wynagrodzenie, utrata godności spowodowana niskim poziomem dochodów, możliwość nieuzyskania zasiłku, wzrost gospodarczy i towarzyszący mu np. problem surowcowo-energetyczny.

Ryzyko ekonomiczne w gospodarstwie domowym, jak i każde inne ryzyko, rozpatrywać można zatem w dwóch aspektach, a mianowicie jako:

- pewne zagrożenie, kiedy to występuje awersja, co do działań, jak i konieczność zmniejszenia możliwości wystąpienia ryzyka, ograniczenia jego skutków;
- zagrożenie i szansę, kiedy gospodarstwo domowe minimalizuje negatywne skutki ryzyka, a zwiększa pozytywne [Bywalec 2017, s. 209].

W gospodarstwie domowym oprócz ryzyka ekonomicznego wyróżniamy także inne jego rodzaje (zob. tab. 3).

Tabela 3. Rodzaje ryzyka

Rodzaj ryzyka	Przykład
Ryzyko zdarzeń losowych	choroba, inwalidztwo, śmierć
Ryzyko bezrobocia	utrata pracy
Ryzyko obniżenia konsumpcji i pogorszenia jakości życia	utrata dóbr konsumpcyjnych, obniżenie wartości użytkowej dóbr
Ryzyko odpowiedzialności	roszczenia finansowe ze strony innych osób
Ryzyko wynikające z posiadania aktywów finansowych	posiadanie akcji, obcych walut, funduszy inwestycyjnych

Ryzyko rynkowe	zmiana kursu walutowego, stopy procentowej, cen towarów, cen papierów wartościowych
Ryzyko operacyjne	złe decyzje, zaburzenia w funkcjonowaniu (np. niekontrolowane wydatki)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Bywalec 2017, s. 209].

W literaturze przedmiotu wyróżnić można trzy postawy wobec ryzyka: asekurancką, obojętną i ryzykancką.

Postawa asekurancka cechuje się podejmowaniem działań tylko wtedy, kiedy ryzyko jest minimalne. Druga postawa – obojętna – występuje, kiedy skala ryzyka nie ma dla nas większego znaczenia, natomiast postawa ryzykancka wyraża się dużą skłonnością do ryzyka [<http://tlustekoty.pl/>, dostęp: 23.03.2018].

W chwili wystąpienia ryzyka gospodarstwo domowe podejmuje czynności, które składają się na 5 następujących faz:

- 1) Rozpoznanie ryzyka, czyli znalezienie potencjalnych źródeł zagrożeń oraz określenie czasu, kiedy mogą wystąpić. Ryzyko w gospodarstwie może wynikać ze struktury, stanu zasobów bądź z czynników zewnętrznych, które nie są zależne od członków gospodarstwa.
- 2) Pomiar i ocena. Ta faza polega zarówno na określeniu wielkości ryzyka, jak i opisanu jego wielkości finansowej, która wynika z miernika naturalnego (np. utrata zdrowia, która prowadzi do powstania kosztów leczenia).
- 3) Wybór metod zarządzania. W tej fazie następuje wybór jednej z czterech możliwości, a mianowicie: uniknięcie ryzyka, które cechuje się zaprzestaniem wykonywania czynności mogących prowadzić do ryzyka; zapobieganie stratom polegające na wykonywaniu takich czynności, które prowadzą do przesunięcia powstania ryzyka w czasie; przyjęcie ryzyka niosące ze sobą straty o różnym charakterze, których nie da się uniknąć; transfer ryzyka, oznaczający całkowite przeniesienie ryzyka na inny podmiot.

- 4) Wdrożenie wyżej wymienionych metod zarządzania, przy jednoczesnym ciągłym dążeniu do minimalizacji kosztów.
- 5) Kontrola metod zarządzania, czyli monitorowanie działań i decyzji podjętych przez gospodarstwo domowe [Bywalec 2017, ss. 210–212].

Czas jako wymiar i obszar ludzkich działań

Czas wolny w dobowym budżecie czasu

Czas wolny w życiu człowieka jest jednym z trzech wyróżnianych w literaturze przedmiotu sekwencji czasu, a pozostałe to czas pracy oraz czas zaspokajania potrzeb fizjologicznych. Czas pracy to nic innego, jak czas przeznaczony na działalność zarobkową oraz produkcyjną, a także wszelką naukę, prace domowe, zakupy, opiekę nad dziećmi itp. Czas zaspokajania potrzeb fizjologicznych to czas potrzebny na wykonanie czynności, do których zaliczyć możemy m.in.: sen, czynności higieniczne, ubieranie się, spożywanie posiłków. Obecnie czas wolny jest kategorią, której udział mierzy się w budżetach czasu, tak więc dobowy struktura budżetu czasu jest ważnym elementem tej analizy. Czas wolny w dobowym budżecie czasu obejmuje ten poświęcony na zaspokojenie naszych potrzeb w sferze kulturalno-obyczajowej i dotyczy czynności, które nie są związane z obowiązkami dnia codziennego. Co więcej, struktura czasu wolnego podlega ciągłym zmianom, jednak czas jest jednostką stałą i to, jaką liczbę minut na wyżej wymienione sekwencje przeznaczamy dziennie zależy od nas. Należy również pamiętać, iż racjonalne wykorzystanie czasu wolnego wpływa w znacznym stopniu na nasz indywidualny rozwój. Zaplanowany przez nas czas wolny stanowi również ważny element życia społecznego, kształtując także i jego rozwój, a możemy nim nazwać wszelkie zmiany, które dotyczą danego społeczeństwa (a więc mogą być to zmiany korzystne, nazywane postępowaniem, jak i niekorzystne nazywane regresem społecznym) [<https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/4009884.html>, dostęp: 26.03.2018].

Do czynności wykonywanych w czasie dowolnie wykorzystywanym (wolnym) zaliczyć możemy:

- czynności zbiorowe, m.in. rozmowy, gry, spotkania;
- korzystanie ze środków masowego przekazu, m.in. oglądanie programów telewizyjnych, słuchanie radia, słuchanie muzyki;
- czytanie gazet, książek, czasopism;
- korzystanie z infrastruktury kulturalno-wypoczynkowej;
- aktywność fizyczną;
- pozostałe czynności, np. hobby, zamiłowania osobiste [Łagodziński 1990, s. 33].

Budżet czasu wolnego, w większym bądź mniejszym stopniu, zależy od uwarunkowań materialnych oraz niematerialnych. Do uwarunkowań materialnych zaliczyć możemy: poziom dochodu, wyposażenie gospodarstwa domowego, stopień dostępu do infrastruktury. Natomiast czas pracy, upodobania, nawyki, jak i moda to przykłady uwarunkowań niematerialnych. Ponadto, budżet czasu analizowany może być w przekroju ilościowym oraz jakościowym. Przekrój ilościowy to przede wszystkim zasoby oraz struktura czasu wolnego, a jakościowy to wszelkie formy aktywności, które realizujemy podczas czasu wolnego. Do zasobów czasu wolnego, w tym do miary jego struktury, zaliczyć można: przeciętny czas trwania czynności, przeciętny czas ich wykonywania oraz odsetek osób, które je wykonują. Wyróżnić możemy również przekrój analityczny, w którym bierze się pod uwagę: natężenie czasu pracy oraz czasu wolnego w poszczególnych dniach tygodnia, czas wolny w przekrojach społeczno-demograficznych, ekonomiczny wymiar czasu wolnego oraz tzw. „zasobnych” i „ubogich” w czas wolny [Bombol 2008, s. 93].

Badanie budżetu czasu

Problematyka samego czasu jest przedmiotem wielu badań. W 2013 r. przeprowadzone zostały przez Główny Urząd Statystyczny badania budżetu czasu ludności, ukazujące organizację czasu członków gospodarstwa domo-

wego [<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/badanie-budzetu-czasu-ludnosci-w-2013-r,18,1.html>, dostęp: 20.03.2018]. Wyniki badań umożliwiły stworzenie ogólnonarodowego bilansu czasu z podziałem na 10 grup czynności. Przedstawione w tabelach dane świadczą, o tym, w jak wielu aspektach życia każdego człowieka, bez względu na jego wiek, czas odgrywa istotną rolę, wpływając na jakość życia. Tabela 4. obrazuje, jaki procent czasu na wykonanie danych czynności w ciągu tygodnia roboczego przeznaczają osoby w wieku 15 lat i więcej, a kolejne przedstawiają wykonywanie tychże czynności, wraz z wyszczególnionymi czynnościami im towarzyszącymi, w sobotę oraz niedzielę (zob. tab. 5 i 6). Informacje, które udało się uzyskać to przede wszystkim to, że nie ma rażących zmian w ilości czasu poświęcanego na wykonywanie czynności w dni robocze, soboty oraz niedziele. Jednak ilość czasu przeznaczana na wykonywanie pracy zawodowej zmienia się, gdyż jest to spowodowane istniejącym prawem zapisanym w kodeksie pracy. Wszelka aktywność związana z czasem wolnym, taka jak: prowadzenie życia towarzyskiego, uczestnictwo w sporcie i rekreacji, realizacja zamiłowań osobistych, korzystanie ze środków masowego przekazu wzrasta w soboty oraz niedziele, z racji tego, iż w tygodniu coraz trudniej znaleźć czas na odpoczynek.

Tabela 4. Budżet czasu osób w wieku 15 lat i więcej według grup wykonywanych czynności w dni robocze (2013 r.)

Wyszczególnione czynności towarzyszące	Grupy wykonywanych czynności głównych									
	Potrzeby fizjologiczne	Praca zawodowa	Nauka	Prace domowe	Dobrowolna praca w organizacjach oraz poza nimi	Życie towarzyskie	Sport i rekreacja	Hobby	Korzystanie ze środków masowego przekazu	Dojazdy i dojeżdża

Aspekt czasu w zarządzaniu domową logistyką

Potrzeby fizjologiczne	1,6	0,3	1,5	3,1	1,7	1,8	0,8	3,7	5,9	0,6
Spożywanie posiłków, picie	0,4	0,2	1,4	2,2	1,4	1,7	0,7	3,4	5,3	0,3
Zajęcia domowe	9,4	n/d	0,6	20,8	1,7	1,5	4,3	2,1	4,8	5,7
Opieka nad członkami gospodarstwa domowego	7,2	n/d	0,2	14,7	0,4	0,8	2,8	1,4	2,4	4,7
Życie towarzyskie poza domem	63,9	1,2	7,5	60,5	19,8	1,6	31,1	13,4	29,5	25,4
Rozmowy, gry z członkami gospodarstwa domowego	45,8	0,2	3,1	37,5	1,7	0,4	8,6	6,7	22,3	9,0
Korzystanie ze środków masowego przekazu	43,1	0,3	11,7	60,2	9,1	4,0	7,6	19,4	4,7	19,8
Czytanie książek, gazet	2,4	n/d	0,1	1,2	0,4	0,1	0,2	0,2	1,2	1,6
Oglądanie telewizji, filmów, seriali	16,1	n/d	0,7	13,7	3,0	1,2	1,2	4,3	0,8	0,7
Słuchanie muzyki	24,6	0,2	10,9	45,2	5,7	6,2	6,2	14,9	2,7	17,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych: [<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/badanie-budzetu-czasu-ludnosci-w-2013-r-18,1.html>, dostęp: 20.03.2018].

Tabela 5. Budżet czasu osób w wieku 15 lat i więcej według grup wykonywanych czynności w sobotę (2013 r.)

Wyszczególnione czynności towarzyszące	Grupy wykonywanych czynności głównych									
	Potrzeby fizjologiczne	Praca zawodowa	Nauka	Prace domowe	Dobrowolna praca w organizacjach oraz poza nimi	Życie towarzyskie	Sport i rekreacja	Hobby	Korzystanie ze środków masowego przekazu	Dojazdy i dojeżdżania
Potrzeby fizjologiczne	1,4	0,1	2,7	3,1	1,0	2,6	1,0	3,2	6,6	0,8
Spożywanie posiłków, picie	0,3	0,1	2,6	2,3	0,9	2,4	0,8	3,0	6,0	0,4
Zajęcia domowe	7,9	0,1	0,4	19,7	1,2	1,5	5,7	2,3	4,7	3,1
Opieka nad członkami gospodarstwa domowego	6,1	0,1	0,2	13,4	0,5	0,9	4,3	1,6	2,6	2,5
Życie towarzyskie poza domem	79,8	1,2	6,6	70,4	22,7	2,7	36,9	18,9	32,4	32,2
Rozmowy, gry z członkami gospodarstwa domowego	49,6	0,2	2,9	44,5	1,6	0,6	12,8	7,6	21,9	15,7
Korzystanie ze środków masowego przekazu	43,5	0,3	10,7	63,7	6,3	4,6	5,2	17,7	4,9	17,7
Czytanie książek, gazet	2,6	n/d	0,1	1,0	0,2	n/d	0,2	0,2	1,2	0,8

Aspekt czasu w zarządzaniu domową logistyką

Oglądanie telewizji, filmów, seriali	17,0	0,1	1,1	13,6	2,0	2,4	0,8	3,9	0,9	0,8
Słuchanie muzyki	23,9	0,2	0,2	49,2	4,2	2,2	4,1	13,6	2,8	15,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych: [<http://stat.gov.pl/obszary-tematy-czne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/badanie-budzetu-czasu-ludnosci-w-2013-r-18,1.html>, dostęp: 24.03.2018].

Tabela 6. Budżet czasu osób w wieku 15 lat i więcej według grup wykonywanych czynności w niedzielę (2013 r.)

Wyszczególnione czynności towarzyszące	Grupy wykonywanych czynności głównych									
	Potrzeby fizjologiczne	Praca zawodowa	Nauka	Prace domowe	Dobrowolna praca w organizacjach oraz poza nimi	Życie towarzyskie	Sport i rekreacja	Hobby	Korzystanie ze środków masowego przekazu	Dojazdy i dojeżdżania
Potrzeby fizjologiczne	1,3	n/d	4,4	2,8	0,2	2,6	1,3	3,5	6,9	0,6
Spożywanie posiłków, picie	0,3	n/d	4,2	1,9	0,7	2,4	1,3	3,2	6,2	0,3
Zajęcia domowe	8,0	n/d	0,5	13,2	0,6	2,0	5,2	2,2	5,3	3,1
Opieka nad członkami gospodarstwa domowego	6,1	n/d	0,2	10,0	0,4	1,4	4,2	1,7	3,3	2,6
Życie towarzyskie poza domem	90,3	0,9	8,0	61,7	7,5	3,1	42,7	19,5	37,6	40,6

Rozmowy, gry z członkami gospodarstwa domowego	51,7	0,1	2,9	40,7	0,9	0,8	17,5	7,4	24,5	22,6
Korzystanie ze środków masowego przekazu	41,9	0,5	14,6	49,2	3,7	4,7	3,9	19,2	4,7	14,4
Czytanie książek, gazet	1,7	n/d	1,1	0,7	n/d	n/d	0,2	0,1	1,2	0,5
Oglądanie telewizji, filmów, seriali	19,0	0,2	0,9	13,6	1,4	2,9	0,6	4,5	0,7	0,8
Słuchanie muzyki	21,2	0,9	12,7	34,9	2,3	1,8	3,1	14,6	2,7	13,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych: [<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/badanie-budzetu-czasu-ludnosci-w-2013-r,18,1.html>, dostęp: 24.03.2018].

Analizując wyniki badań GUS, należy pamiętać, że nie tylko wiek różnicuje przeznaczanie czasu na różnego rodzaju aktywności, ale również płeć, stan cywilny, a ponadto cechy osobowe, zdolność do efektywnej organizacji czasu itp. Punkty przełomowe w życiu człowieka, takie jak: opuszczenie domu rodzicielskiego, wejście w związek małżeński oraz pojawienie się dziecka, to momenty, w których również zmienia się ilość czasu poświęcanego obowiązkom i odpoczynkowi.

Podsumowanie

Logistyka zarówno w systemie zarządzania gospodarstwem domowym, jak i w zarządzaniu każdym innym podmiotem gospodarczym jest jego niezastąpionym elementem. Regulacja działań, wysoka spójność i elastyczność to jedynie kilka cech logistyki jako systemu porządkowania działań gospodarstwa domowego.

Kierowanie oraz zarządzanie gospodarstwem domowym to zarówno planowanie, organizowanie, motywowanie, jak i kontrolowanie czynności związanych z podejmowaniem decyzji o różnorodnym charakterze przez członków gospodarstwa domowego każdego dnia. Należy wiedzieć (tj. zdobyć potrzebną wiedzę i umiejętności w tym zakresie), jak skutecznie i efektywnie zarządzać budżetem domowym, mieszkaniem wraz z jego infrastrukturą (urządzenia, sprzęt, przestrzeń) i wszelkimi surowcami oraz produktami (żywność, odzież, woda, energia), a przede wszystkim, jak prawidłowo zarządzać zasobami pracy, tj. organizacją czasu pracy i czasu wolnego każdej z jednostek.

Efektywne zarządzanie czasem stanowi klucz do lepszej jakości życia każdego z nas. Co więcej, zarządzanie czasem nie jest wyborem, lecz koniecznością, gdyż nasze nawyki należy zmieniać i zacząć ustalać priorytety. Na szczególną uwagę zasługuje czas wolny, który aktualnie jest kategorią społeczną, ale wynika również z naszych świadomych decyzji i wyborów. Celem badań budżetów czasu jest przede wszystkim wycena wartości naszego czasu, a także poznanie sposobów jego wykorzystywania i uzyskanie informacji o rozmiarach czasu pracy oraz czasu wolnego.

Wszelkie podejmowane przez nas decyzje mogą mieć różny skutek, zarówno pozytywny, jak i negatywny. Ryzyko ma miejsce wtedy, kiedy występują pewne odchylenia pomiędzy tym, co zaplanowaliśmy a ostatecznym wynikiem naszego działania czy decyzji. Bycie ostrożnym może minimalizować prawdopodobieństwo zaistnienia straty. Stosowanie różnych sposobów zabezpieczenia przed skutkami ryzyka (np. objęcie systemem ubezpieczeń) może zmniejszyć wielkość poniesionych strat. Warto jednak podkreślić, że ryzyko może być często także bodźcem powodującym rozwój gospodarstwa domowego.

Bibliografia

Blaik P. (2010), *Logistyka. Koncepcja zintegrowanego zarządzania*, PWE, Warszawa.

Bombol M. (2008), *Czas wolny jako kategoria diagnostyczna procesów rozwoju społeczno-gospodarczego*, Szkoła Wyższa Handlowa, Warszawa.

Budżety gospodarstw domowych w 2016 roku (2017), GUS, Warszawa.

Bywalec C. (2017), *Gospodarstwo domowe. Ekonomia. Finanse. Konsumpcja*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków.

Coyle J.J., Bardi E.J., Langrey Jr. J.C. (2002), *Zarządzanie logistyczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Jedyniak P. (1997), *Zarządzanie ryzykiem*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich – Wydawnictwo, Wrocław.

Luecke R. (2006), *Zarządzanie czasem. Zwiększ własną produktywność i efektywność*, MT Biznes, Warszawa.

Łagodziński W. (1990), *Badanie budżetu czasu ludności*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.

Narodowy Spis Powszechny Ludności i Mieszkań 2011 (2014), GUS, Warszawa.

Roguszcak M. (2010), *Zarządzanie czasem pracy menedżera*, ELIPSA, Warszawa.

Skowronek C. (2012), *Logistyka w przedsiębiorstwie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Aspekt czasu w zarządzaniu domową logistyką

Sołtysik M. (2003), *Zarządzanie logistyczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.

Zalega T. (2007), *Gospodarstwo domowe jako podmiot konsumpcji*, „Studia i Materiały”, nr 1.

Żelazna K. (2003), *Organizacja i ekonomika gospodarstwa domowego*, cz. 1, Hortpress, Warszawa.

Strony WWW

<https://encyklopedia.pwn.pl/>, dostęp: 21.02.2018.

<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki-zycia/dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludnosci/badanie-budzetu-czasu-ludnosci-w-2013-r-18,1.html>, dostęp: 20.03.2018.

<http://tlustekoty.pl/>, dostęp: 23.03.2018.

<https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/4009884.html>, dostęp: 26.03.2018.

Paweł Opałka

Spółeczna Akademia Nauk

Zarządzanie

Biografie finansowe. Finansowanie kluczowych momentów w życiu człowieka

Wstęp

Finansowanie w życiu człowieka jest czymś nieodzownym, gdyż bez niego nie mógłby on funkcjonować. Bez względu na to czy jest on członkiem wieloosobowego, czy też jednoosobowego gospodarstwa domowego zawsze musi posiadać odpowiednie zasoby, aby zaspokoić jego podstawowe potrzeby. Cykl życia człowieka obejmuje całość okresu funkcjonowania w społeczeństwie – od urodzenia aż po śmierć. Pierwsza część finansowania życia człowieka to domena rodziców, za następną odpowiada on sam, a w ostatniej udział ma także państwo lub rodzina.

Jakie więc są te najważniejsze momenty życia? Do osiągnięcia dorosłości odpowiedzialność za dzieci spoczywa na ich rodzicach – to oni finansują ich potrzeby zarówno te podstawowe, jak i te związane z rozwojem, nauką czy wypoczynkiem. W okresie dorosłości człowieka można wymienić kilka takich ważnych momentów, a mianowicie są nimi: zawarcie małżeństwa,

pojawienie się dzieci, zmiana miejsca zamieszkania, rozwód, choroba, śmierć w rodzinie, utrata zatrudnienia, patologie wśród członków rodziny, przejście na emeryturę itp. Wszystkie te zdarzenia powodują określone koszty, a co za tym idzie konieczność finansowania.

Niniejszy artykuł prezentuje zastosowanie metod biografii finansowej. Opiera się ona na badaniach zachowań finansowych i korzysta z osiągnięć, zwłaszcza w zakresie badań statystycznych, wielu coraz bardziej rozbudowanych dziedzin demografii. Przedstawia kluczowe momenty w życiu człowieka oraz sposoby finansowego radzenia sobie z nimi. Pokazuje, jak zmienia się życie człowieka w momencie narodzin pierwszego i kolejnego dziecka, jak w zależności od płci radzimy sobie z małżeństwem i rozwodem oraz jak radzimy sobie w czasie utraty zdolności do pracy, przejścia na emeryturę lub śmierci najbliższej osoby.

Celem publikacji jest analiza finansowania kluczowych momentów życia człowieka, stąd hipoteza badawcza została sformułowana w następujący sposób: *W każdym momencie życia człowieka niezbędne jest finansowanie, ale też w każdym nieco inne.* Wśród metod badawczych zastosowano analizę literatury oraz metod biografii finansowej, a także danych statystycznych dotyczących finansowania cyklu życia człowieka.

Biografia finansowa

Słowo „biografia” wywodzi się z połączenia dwóch greckich słów: *bíos* – „życie” oraz *gráphō* – „pisać” i oznacza „życiorys autentycznej postaci, którego autorem nie jest ona sama” [<https://encyklopedia.pwn.pl>, dostęp: 15.01.2018]. Jan K. Solarz, omawiając koncepcję biografii finansowej i jej zastosowanie, zauważa, że metoda biograficzna jest rzadko stosowana w zarządzaniu humanistycznym [Solarz J.K. 2016, s. 8]. Analiza literatury przedmiotu pokazuje natomiast, że często wykorzystuje się doświadczenia demograficzne w celu badania zachowań finansowych gospodarstw domowych i jednostek administracji publicznej na różnych etapach ich funkcjonowania. Jak pisze

w jednym ze swoich artykułów J.K. Solarz, prekurorem wykorzystania metody biografii w naukach społecznych był Florian Znaniecki, który użył jej w *The Polish Peasant in Europe and America* do badania migracji zarobkowej w latach 1920–1930, to on pierwszy wykorzystał pamiętniki emigrantów do budowy ich zbiorowego portretu [Solarz J.K. 2016, s. 8].

Przyglądając się historii tej tematyki, zauważyć można, że początkowo uwzględniano w niej wyłącznie podejście socjologiczne. Dopiero rozwój badań i analiz w zakresie demografii i połączenie tych dwóch dziedzin doprowadziło do powstania biografii finansowej. Tak więc to rozkwit tego typu metod poznawczych w demografii dał asumpt do związania analiz biograficznych ze światem finansów [Solarz J.K. 2016, s. 8]. Dzięki biografii możemy przeanalizować całe życie człowieka – od jego narodzin aż do zgonu. Dodatkowo, narzędzia wykorzystywane do badań w demografii pozwalają przeprowadzić dokładną analizę zapotrzebowania na zasoby finansowe na poszczególnych etapach życia człowieka. Celem takiej analizy historii zdarzeń jest:

- określenie rozkładu zdarzeń w czasie – identyfikacja struktury;
- określenie związków między zdarzeniami – identyfikacja procesów warunkujących przemiany;
- przewidywanie albo rekonstrukcja historii na podstawie będącej do dyspozycji, najczęściej niepełnej, obserwacji [*Analiza biografii jako zaawansowana metoda...* 2013, s. 326].

Na podstawie literatury przedmiotu zauważyć można, że biografia finansowa służy do analizy transferów wewnątrz- i międzypokoleniowych.

Na biografię finansową składają się:

- tożsamość przynależności do określonego pokolenia,
- wspólnota losu tego pokolenia,
- zmiany w dobrostanie pokolenia,
- wydarzenia losowe dotyczące danej osoby,
- punkty zwrotne w biografii finansowej [Solarz J.K. 2015, s. 2].

Wybrane kluczowe momenty życia człowieka

Biografia finansowa to nic innego, jak historia życia człowieka, wszystko to, co przez lata nas spotyka, najważniejsze momenty w naszym życiu. Za takie zaś uznaje się: narodziny dziecka, zmianę stanu cywilnego, ciężką chorobę lub śmierć. Finansowanie tych wydarzeń w naszym życiu w różny sposób obciąża społeczeństwo. Według badań ekspertów z Centrum im. Adama Smitha, koszt, jaki musi ponieść polska rodzina, wychowując dziecko do 20. roku życia stanowi 15–30% jej budżetu [*Koszty wychowania dzieci w Polsce 2014... 2015*]. Na przestrzeni 9 lat, w czasie prowadzonych przez GUS badań, koszt utrzymania danej liczby dzieci uległ zmianie [<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki.../dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludności>, dostęp: 21.12.2017]. Różnicę można już zauważyć, analizując dane z 4 wybranych lat z okresu objętego badaniem (zob. tab. 1).

Tabela 1. Liczba dzieci a koszt utrzymania

ROK	Koszt utrzymania (w tys. zł)			
	1 dziecko	2 dzieci	3 dzieci	4 dzieci
2010	155–190	310–340	380–440	490–550
2012	166–195	314–350	413–460	515–560
2015	176–195	317–350	421–460	522–560
2017	176–200	317–368	422–484	528–582

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: [<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki.../dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludności>, dostęp: 21.12.2017].

Koszty, liczone jako wydatek na utrzymanie i wychowanie dziecka, z roku na rok są coraz wyższe. Oczywiście zależą one od zamożności rodziny, liczby dzieci, ich wieku oraz miejsca zamieszkania (miasto czy wieś). Koszty te nie uwzględniają utraconych korzyści spowodowanych ograniczeniem wykony-

wania pracy zarobkowej z powodu wychowywania dzieci. Reprezentatywne badania GUS z 2011 r. pokazują, że najmniej biednych w Polsce jest wśród bezdzietnych małżeństw – nieco ponad 1%, a im więcej dzieci, tym więcej biedy – wśród rodzin z czworgiem i więcej dzieci odsetek biednych wynosi 44% [za: Solarz J.K. 2012]. Tak więc można stwierdzić, że w Polsce bieda charakteryzuje się następującymi cechami:

- dotyka przede wszystkim osoby najgorzej wykształcone i rodziny wielodzietne,
- częściej biedni są ludzie młodzi niż starzy,
- częściej biedne są rodziny mieszkające na wsi i w małych miastach,
- przed nędzą chroni wyższe wykształcenie,
- najczęściej cierpią biedę bezrobotni i ludzie utrzymujący się z pomocy społecznej [Solarz J.K. 2012, s. 85].

Obawy potencjalnych rodziców o bezpieczeństwo ekonomiczne rodziny i jej poziom życia negatywnie wpływają na ich decyzję o liczbie dzieci. Mają oni także świadomość, że w dziecko, chcąc, by osiągnęło coś w życiu, należy sporo zainwestować, a to dodatkowo zwiększa koszty jego wychowania i zmusza dorosłych do rezygnacji z realizacji innych celów. Rozwój programów socjalnych nie jest dobrą odpowiedzią na problem ubóstwa, gdyż ich skuteczność jest niska. Ze 100 zł, zabranych przez państwo podatnikom na pomoc potrzebującym, do tych ostatnich trafia nie więcej niż 30–40%, resztę bowiem pochłaniają koszty transakcyjne i administracyjne [*Koszty wychowania dzieci w Polsce 2014...* 2015]. Wzrost kosztu utrzymania dzieci w Polsce wiąże się z podniesieniem w pewnym okresie stawki podatku VAT na produkty dziecięce, z 7% do 23%, jak również zwiększenie pozostałego podatku z 22% do 23%. Według ekspertów wzrost ten podniósł koszt utrzymania dziecka nawet o 10 tys. zł w ciągu roku. Dlatego często twierdzi się, że posiadanie dziecka w naszym kraju uważane jest za luksus. Ogólny wskaźnik płodności kobiet, pokazujący stosunek liczby urodzeń do liczby kobiet w wieku rozrodczym, zmalał w Polsce z ok. 3 w 1960 r. do ok. 1,3 w 2011 r. O ile w 1984 r. urodziło się ponad 700 tys. dzieci, to w 2011 r. zanotowaliśmy 391 tys. urodzeń, a w 2013 r. już tylko

372 tys. (o 41 tys. mniej niż w 2010 r.). Jedną z najważniejszych przyczyn takiego stanu jest wysoki koszt utrzymania i wychowania dzieci. Prognozy GUS wskazują, że liczba Polaków zmaleje z 38,4 mln w 2013 r. do 36,0 mln w 2035 r. [*Koszty wychowania dzieci w Polsce 2014... 2015*].

Należy w tym miejscu zwrócić szczególną uwagę na pozycję samotnych matek, które urodziły dzieci, nie będąc w żadnym związku. Ich sytuacja materialna z chwilą urodzenia dziecka staje się z reguły ciężka, a w przypadku braku alimentów – bardzo ciężka. Pomoc rodziny, a także państwa, zmniejsza stopień ich ubóstwa, ale nie daje im poczucia komfortu i nie zapewnia bezpieczeństwa finansowego. Biorąc pod uwagę koszty utrzymania dziecka, samotna matka, bez należytego wsparcia i dobrze płatnej pracy, nie ma możliwości zapewnienia odpowiedniego poziomu egzystencji dziecku i samej sobie. W jeszcze trudniejszym położeniu znajduje się w przypadku urodzenia dziecka chorego. Nawet w małżeństwach, gdy rodzi się chore dziecko, powstają z tego powodu problemy, które mogą doprowadzić do odejścia małżonka i rozwodu. Samotna matka musi sobie radzić wtedy sama, a koszty utrzymania chorego dziecka przewyższają najczęściej jej możliwości finansowe. Coraz częściej kobiety znajdujące się w takiej sytuacji korzystają z pomocy społecznej i wsparcia udzielanego przez organizacje non-profit.

Kolejnym kluczowym momentem w naszym życiu jest zmiana stanu cywilnego. Czy będzie to małżeństwo, czy, niestety, rozwód, jest to punkt zwrotny w naszej egzystencji. Te dwa wydarzenia wzajemnie się przenikają, gdyż według statystyk ponad 80% rozwodów w USA i Europie spowodowanych jest chęcią zawarcia kolejnego małżeństwa. W badaniach GUS z 2012 r. w Polsce, jako główny powód rozwodu, na jednym z pierwszych miejsc, podawana była niezgodność charakterów, z kolei powody finansowe wskazywane są w ok. 9% przypadków rozpadu małżeństw w naszym kraju, natomiast według magazynu „Forbes” taki powód rozwodu w USA deklaruje ponad 30% badanych par. Badania wykazują również, że 2 lata po rozwodzie kobiety dochodzą do wyników inwestycyjnych na rynkach finansowych sprzed momentu rozwodu, a ich byli mężowie osiągają w tym czasie znacznie gorsze rezultaty [za: Solarz J.K.

2015, s. 210]. Choć zawieranie związków małżeńskich postrzegane jest przez młode pokolenie jako ryzykowne i kosztowne, to nadal panowie chcą się żenić. Socjologowie angielscy nazywają to zjawisko „nierównowagą korzyści małżeńskich”. Według nich żonaci mężczyźni żyją dłużej od samotnych, rzadziej giną śmiercią tragiczną, częściej twierdzą, że są szczęśliwi, są bogatsi, rzadziej popadają w narkomanię, alkoholizm czy depresję. Odwrotnie, niestety, jest w przypadku kobiet, na co wskazuje analiza danych statystycznych, gdyż wynika z niej, że, w porównaniu z samotnymi paniami, mężatki są w gorszej kondycji zdrowotnej, częściej chorują na depresję i rzadziej odnoszą sukcesy zawodowe. Dlatego zapewne coraz częściej decydują się być przez dłuższy czas singielkami. Można też zaobserwować we współczesnym społeczeństwie zjawisko polegające na tym, że role społeczne ulegają odwróceniu – kiedyś to kobieta zajmowała się domem i wychowaniem dzieci (dopiero na drugim miejscu w jej życiu była praca zawodowa, którą podejmowała często dopiero po odchowaniu dziecka), a mężczyzna miał za zadanie zapewnić rodzinie byt – zatem to on pracował i spełniał się zawodowo. Obecnie tradycyjne role ojca i matki zanikają. Mężczyźni pragną emocjonalnego zaangażowania, a kobiety chcą pracować i spełniać się zawodowo, dlatego coraz częściej kobiety później decydują się na ślub i urodzenie dziecka.

W Polsce nadal najczęściej małżeństwa rozwiązywane są w wyniku śmierci współmałżonka, a nie przez sądowy rozwód (zob. tab. 2).

Tabela 2. Liczba zawartych małżeństw i małżeństw rozwiązanych

ROK	Małżeństwa zawarte	Małżeństwa rozwiązane			
		Ogółem	Śmierć męża	Śmierć żony	Przez rozwód
2005	206 916	228 923	119 423	41 922	67 578
2010	228 337	220 727	116 996	42 461	61 300
2012	203 850	224 172	116 865	42 875	64 432

2013	180 396	224 726	116 036	42 558	66 132
2015	188 832	205 253	100 479	37 478	67 296

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: [<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/.../malzenstwa-i-dzietnosc-w-polsce,23.1.html>], dostęp: 15.01.2018].

Rozpad małżeństwa, wszystko jedno, z jakiego powodu, wywołuje poważne zmiany w finansach małżonków. W przypadku, gdy jeden ze współmałżonków umrze, drugi już tylko sam ponosi koszty egzystencji. Natomiast, kiedy dochodzi do rozpadu związku i rozwodu, zwiększają się z kolei koszty życia dla obydwójga, gdyż pojawia się konieczność kupna lub wynajęcia drugiego lokalu, samodzielnego ponoszenia opłat oraz wychowania dzieci (dotąd koszty z tym związane były rozkładane na dwoje) lub płacenia alimentów.

Analizując dane z badań przeprowadzonych przez GUS, można stwierdzić, że ponad połowa rozwodów dotyczy małżeństw z dziećmi (zob. tab. 3) [<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/.../malzenstwa-i-dzietnosc-w-polsce,23.1.html>], dostęp: 15.01.2018]. Najczęściej to kobieta otrzymuje prawo do opieki nad dziećmi (w prawie 95% przypadków rozwodów). Warto zauważyć, że prawdopodobieństwo rozwodu zmniejsza się o połowę po urodzeniu się drugiego dziecka w rodzinie, czterokrotnie zmniejszają je narodziny trzeciego dziecka, zaś aż siedmiokrotnie – narodziny czwartego dziecka [Solarz J.K. 2012, s. 84].

Tabela 3. Liczba rozwodów małżeństw bez dzieci i z dziećmi

ROK	Ogółem	Rozwody małżeństw					Ogółem
		Bez dzieci	Z dziećmi do 18. roku życia				
			1	2	3	4 i więcej	
2005	67 578	21 883	26 944	13 801	3 488	1 462	45 695
2010	61 300	25 002	23 373	10 655	1 805	465	36 298

2012	64 432	26 862	24 292	10 858	1 876	544	37 570
2013	66 132	27 740	24 443	11 535	1 910	504	38 392
2015	67 296	28 152	24 581	12 149	1 914	500	39 144

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: [<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/.../malzenstwa-i-dzietnosc-w-polsce,23.1.html>], dostęp: 15.01.2018]

W przypadku rozwodu samotny rodzic korzysta najczęściej z alimentów, ale sytuacja finansowa rodziny w wielu przypadkach pogarsza się, więc często zmuszony jest do podjęcia dodatkowej pracy, aby wynająć mieszkanie i utrzymać rodzinę, nie mówiąc już o utrzymaniu takiego samego poziomu życia, jak przed rozwodem. Taki scenariusz dotyczy głównie rozwodów w rodzinach o niskich lub średnich dochodach.

Nagła utrata zatrudnienia, to kolejny moment w naszym życiu, który zmienia je w znaczący sposób. Dzięki globalizacji radzimy sobie z tym zjawiskiem coraz lepiej. Kiedyś osoba tracąca pracę, np. z powodu zamknięcia fabryki lub kopalni, miała małe szanse na ponowne znalezienie zatrudnienia. Powodów takiego stanu rzeczy było kilka, poczynając od poziomu wykształcenia pracowników poprzez ograniczenia, jakie stawiało państwo (niemożność opuszczenia kraju „bez pozwolenia”). Brak możliwości finansowania codzienności powodował, że takie osoby utrzymywane były przez rodziny bądź żyły dzięki zasiłkowi dla bezrobotnych lub pomocy społecznej. Stanowiło to poważne obciążenie dla budżetu państwa oraz samorządów lokalnych. W przypadku Polski pojawienie się problemu bezrobocia związane było z wprowadzeniem ćwierć wieku temu reform gospodarczych w ramach tzw. planu Balcerowicza, wspieranego pod względem merytorycznym przez amerykańskiego ekonomistę Jeffreya Sachsa. Plan ten wszedł w życie 1 stycznia 1990 r. i miał na celu przewyżczenie, istniejącej wtedy, katastrofalnej sytuacji ekonomicznej oraz wprowadzenie w Polsce systemu gospodarki rynkowej. Cały szereg radykalnych posunięć, które były ukierunkowane na ustabilizowanie gospodarki w wyniku zdławienia hiperinflacji o trzycyfrowym wskaźniku oraz zrównoważenia rynkowego popytu z podażą dały oczekiwane efekty. Niestety, wywołały tak-

że nieuniknione skutki uboczne, z których najgorszym okazało się bezrobocie [Gębura 2015, ss. 58–59]. Otworzenie granic na Zachód i w pewnym okresie czasu masowa migracja ludzi „za pracą” oraz mniejszy przyrost naturalny spowodowały, że z roku na rok stopa bezrobocia w Polsce spada (zob. tab. 4).

Tabela 4. Stopa bezrobocia w Polsce

Rok	Stopa bezrobocia w Polsce (w %)		
	Styczeń	Czerwiec	Grudzień
1991	6,6	8,4	12,2
2000	13,7	13,6	15,1
2004	20,6	19,4	19,0
2008	11,5	9,4	9,5
2012	13,2	12,3	13,4
2016	10,2	8,7	8,2
2017	8,5	7,0	6,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych: [<https://stat.gov.pl/banki-i-bazy-danych>, dostęp: 11.01.2018].

Zdaniem J.K. Solarza, jedną z bardziej zagrożonych bezrobociem grup wiekowych jest oczywiście grupa 50+, a jak zauważa, są to osoby, których dzieli niewiele lat od przejścia na emeryturę, często o złym stanie zdrowia [Solarz J.K. 2012, s. 80]. Obecnie, w wyniku przywrócenia wieku emerytalnego (60 lat dla kobiet i 65 lat dla mężczyzn), w Polsce wystąpiło zjawisko masowego korzystania z tego uprawnienia. Według danych z ZUS na 410 tys. uprawnionych osób, które mogły złożyć taki wniosek, zrobiło to 92,5% czyli 379,20 tys. osób. Przeciętna emerytura brutto według ZUS wyniesie w przypadku kobiet 1615,37 zł i 2702,20 zł w przypadku mężczyzn. J.K. Solarz określił ten stan rzeczy jako „emerytalny szok dochodowy” [Solarz J.K. 2012, ss. 76–77]. Przytacza on amerykańskie badania, sprzed globalnego kryzysu finansowego, z których wynika, że 44% osób przechodzących na emeryturę nie potrafi przestawić się na niższy poziom życia niż ten, który do tej pory prowadzili. Dodatkowo, gdy

zachodzi potrzeba przeznaczania pieniędzy na podtrzymanie zdrowia, odsetek ten zwiększa się aż do 61%. Eksperyment naturalny w postaci globalnego kryzysu finansowego uderzył w osoby w wieku przedemerytalnym, pozbawiając je części zgromadzonego na złe okresy bogactwa [Solarz J.K. 2012, ss. 76–77].

Niektóre z gospodarstw domowych, pomimo nieprzychylnych zdarzeń losowych przekładających się na ich sytuację finansową, radzą sobie całkiem dobrze, inne zaś popadają w kryzys i jeśli nie potrafią z niego wyjść obronną ręką – stają się nadmiernie zadłużone, a nawet wykluczone finansowo [Solarz M. 2015, s. 398]. W Polsce mała świadomość konieczności oszczędzania na przyszłość, odkładania na tzw. czarną godzinę, może prowadzić do powstania dużych problemów w gospodarstwach domowych, gdy znajdą się one w sytuacjach kryzysowych. Z raportu NBP z 2016 r. o sytuacji finansowej gospodarstw domowych wynika, że Polacy nadal więcej wydają niż oszczędzają [NBP 2016]. W dalszym ciągu najwięcej optymizmu, jeśli chodzi o perspektywy konsumpcji, wykazują gospodarstwa domowe otrzymujące świadczenia w ramach programu Rodzina 500 plus [Ustawa z dnia 11 lutego 2016 r. o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci, Dz. U. z 2016 r. poz. 195]. Pozostałe typy gospodarstw domowych charakteryzuje mniejszy optymizm w stosunku do bieżącej i przyszłej sytuacji gospodarczej, zarówno co do poziomu, jak i tendencji [NBP 2016]. Osoby zagrożone wykluczeniem finansowym, liczą, że gdy znajdą się w sytuacji kryzysowej mogą uzyskać pomoc od najbliższych. Małgorzata Solarz w maju 2015 r. przeprowadziła badania dotyczące tego, jak w Polsce radzą sobie gospodarstwa domowe z pokryciem niespodziewanych wydatków finansowych. W tym celu grupie respondentów przedstawiono problem do rozwiązania: „Wyobraź sobie sytuację, w której niezbędny Ci do wykonywania pracy zarobkowej samochód uległ kolizji i wymaga natychmiastowej naprawy. Koszt naprawy samochodu jest równy Twojemu miesięcznemu wynagrodzeniu. Skąd weźmiesz środki na naprawę samochodu?”. Największa grupa osób, bo aż 33%, odpowiedziała, że zreperuje auto ze zgromadzonych oszczędności, 24,8% stwierdziło, że pożyczyci pieniądze od rodziny lub znajomych, 21% potwierdziło wykupienie polisy AC i naprawę auta z ubezpieczenia, ok. 12%

zadeklarowało, że skorzysta z kredytu bankowego. Z tego badania wynika, że większa część respondentów posiadała jakieś oszczędności na niespodziewane wydatki, ale zdecydowana ich większość takich środków nie miała i musiałaby się, w razie wystąpienia takiej sytuacji, posiłkować finansowaniem zewnętrznym. Z raportu NBP z 2016 r., który dotyczył również miejsc lokowania oszczędności przez gospodarstwa domowe, wynika, że oszczędności Polaków jednak wzrastają, czyli zaczynają oni coraz więcej oszczędzać [NBP 2016]. Potwierdza to dokładne porównanie, pod względem wielkości aktywów finansowych, IV kwartału 2015 r. z analogicznym okresem w 2016 r. (zob. tab. 5).

Tabela 5. Wielkość aktywów finansowych w gospodarstwach domowych w IV kwartale w 2015 r. i 2016 r. (porównanie)

Aktywa finansowe	2015 (mld zł)	2016 (mld zł)
Gotówka i depozyty krótkoterminowe	13,7	17,2
Depozyty długoterminowe	5,7	1,3
Akcje notowane	5,1	9,7
Akcje nienotowane	6,1	6,4
Systemy ubezpieczeniowe i emerytalno-rentowe	-2,2	7,8
Pozostałe	0,5	0,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych: [NBP 2016].

Ostatnim, przełomowym, momentem finansowania naszego życia jest starość. Coraz więcej krajów zaczyna się borykać z tzw. rewolucją osiemdziesięciolatków. W historii ludzkości nigdy przedtem nie żyło tak dużo osób, które przekroczyły 80. rok życia [Solarz J.K. 2012, s. 86]. Jak wiadomo, starzenie się społeczeństwa spowalnia wzrost gospodarczy każdego kraju. W literaturze przedmiotu wskazywanych jest wiele przyczyn tego zjawiska, m.in. to, że seniorzy po latach wyrzeczeń i odkładania pieniędzy, w ostatnich momentach swojego życia, częściej niż dalsze oszczędzanie wybierają konsumowanie tego, co udało im się przez lata zgromadzić. Dlatego większość państw zaczęła walczyć z tym zjawiskiem, np. za pomocą zmiany polityki emerytalnej. Wydłużenie

wieku emerytalnego bowiem może stanowić instrument utrzymania wysokiej stopy oszczędzania [Solarz J.K. 2012, s. 86]. Dodatkowo, starzejące się społeczeństwo zwiększa nakłady na wydatki publiczne w zakresie ochrony zdrowia. Brak odpowiednich programów instytucji finansowych adresowanych do seniorów skutkuje brakiem obrotu zgromadzonego przez tę grupę depozytu. Jak zauważa J.K. Solarz, takie osoby mają mniejszy apetyt na ryzyko rynkowe niż osoby młode, wynika to z teorii cyklu życia, poza tym są one bardziej impulsywne i pod wpływem takiego impulsu podejmują decyzje [Solarz J.K. 2012].

Kolejnym skutkiem starzenia się społeczeństwa jest możliwość spadku cen nieruchomości. Niestety, wszechobecny pośpiech i pogoń za pieniądzem prowadzą do zamierania wielopokoleniowych rodzin. Młode osoby wyprowadzają się od rodziców, niejednokrotnie poza granice miast, a nawet i państwa, skazując tym jednocześnie osoby starsze na samotność. W momencie śmierci jednego ze współmałżonków, drugi, mając problemy finansowe i znajdując się w grupie osób zagrożonych wykluczeniem finansowym, zmuszony jest do opuszczenia domu czy mieszkania, które zajmował przez wiele lat i przeniesienia się do jednego z wielu powstających domów spokojnej starości. Rozwiązaniem takiej sytuacji mógłby być program odwróconej hipoteki, który obecnie w Polsce jest jednak mało popularny.

Ponadto właściwa edukacja ekonomiczna społeczeństwa – od szkoły podstawowej poprzez średnią, a następnie wyższą – spowodowałaby zwiększenie jego świadomości w tym zakresie i w konsekwencji dała lepszą perspektywę, jeśli chodzi o oszczędzanie, na przyszłość. Również łatwiejszy dostęp do doradców finansowych mógłby się przyczynić do zwiększenia chęci inwestowania przez Polaków posiadanych przez nich nadwyżek finansowych i osłabić obserwowaną tendencję do ich zamrażania na nieoprocentowanych rachunkach bankowych.

Podsumowanie

Finansowanie cyklu życia człowieka jest inne w każdym z jego okresów. Niezbędne jest więc odpowiednie planowanie konsumpcji, oszczędności czy

inwestycji tak, aby nieprzewidziane, niekorzystne zdarzenia nie zachwiały bezpieczeństwem ekonomicznym gospodarstwa domowego. Uczenie się od najmłodszych lat odpowiedniego dysponowania posiadanymi zasobami, racjonalnego wydawania zgromadzonych nadwyżek może uchronić w przyszłości od problemów z finansowaniem gospodarstwa domowego w najważniejszych momentach życia człowieka.

Urodzenie się dziecka, rozwód, utrata pracy, przejście na emeryturę, choroba, czy też śmierć powodują zawsze problemy w gospodarstwach domowych o niskiej zamożności, stąd dbałość o zapewnienie bezpieczeństwa ekonomicznego w całym cyklu powinno być troską wszystkich ich członków. Systematyczne gromadzenie, chociażby małych, nadwyżek finansowych pozwoli uniknąć problemów związanych z wypłacalnością gospodarstwa, z nadmiernym zadłużeniem, a nawet upadłością.

Starzenie się społeczeństwa powoduje trudności w utrzymaniu odpowiedniego poziomu zabezpieczenia emerytalnego seniorów. Należy zauważyć, że przejęcie przez społeczeństwo obciążeń wynikających z utrzymania seniorów nie spełni ich wymagań, co do godnego życia na starość. Jeśli człowiek w czasach pełni sił nie zgromadzi odpowiednich środków na okres poprodukcyjny, to musi się liczyć ze znacznym obniżeniem poziomu życia wówczas, gdy będzie ono finansowane z emerytury gwarantowanej przez państwo.

Rozważne zadłużanie się oraz odpowiednie inwestowanie zgromadzonych zasobów finansowych pozwolą na utrzymanie bezpieczeństwa finansowego przez całe życie, a w szczególności w tych, omówionych w artykule, kluczowych jego momentach.

Bibliografia

Analiza biografii jako zaawansowana metoda badania zjawisk demograficznych (2013), SGH, Warszawa.

Gębura R. (2015), *Bezrobocie jako problem polityki społecznej*, „Acta Scientifica Academiae Ostroviensis. Sectio A. Nauki Humanistyczne, Społeczne i Techniczne”, nr 5 (1).

Koszty wychowania dzieci w Polsce 2014. Raport Centrum im. Adama Smitha pod kierunkiem prof. dr. hab. Aleksandra Surdeja (2015), Centrum im. Adama Smitha, Warszawa.

NBP (2016), *Sytuacja finansowa sektora gospodarstw domowych*, [online] <http://www.nbp.pl>, dostęp: 5.01.2018.

Solarz J.K. (2012), *Nowi wykluczeni. Ryzyko finansowe codzienności*, SAN, Łódź.

Solarz J.K. (2015), *Biografie finansowe. Logika transferów międzypokoleniowych*, SAN, Łódź.

Solarz J.K. (2016), *Biografia finansowa. Koncepcja i jej zastosowanie*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 15, z. 6, cz. 3.

Solarz M. (2015), *Zarządzanie ryzykiem finansowym codzienności a odporność na szoki finansowe Polaków w świetle badań własnych*, „Prace Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości”, t. 36(6).

Ustawa z dnia 11 lutego 2016 r. o pomocy państwa w wychowywaniu dzieci, Dz. U. z 2016 r. poz. 195.

Strony WWW

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/warunki.../dochody-wydatki-i-warunki-zycia-ludności>,
dostęp: 21.12.2017.

<https://stat.gov.pl/banki-i-bazy-danych>, dostęp: 11.01.2018.

<https://encyklopedia.pwn.pl>, dostęp: 15.01.2018.

<https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne.../malzenstwa-i-dzietnosc-w-polsce,23.1.html>,
dostęp: 15.01.2018.

Justyna Przepiórkowska

Społeczna Akademia Nauk

Finanse i Rachunkowość

Upadłość konsumencka w nowym wydaniu

Wstęp

Konsumenci, zaciągając kredyty zawsze wierzą, że uda im się je spłacić. Patrząc na piramidę potrzeb stworzoną przez amerykańskiego psychologa Abrahama Maslowa i odnosząc ją do współczesnego społeczeństwa możemy stwierdzić, że obecnie zdecydowana większość społeczeństwa ma zaspokojone podstawowe potrzeby fizjologiczne i bezpieczeństwa [https://pl.wikipedia.org/wiki/Hierarchia_potrzeb, dostęp: 15.01.2018]. Żywność jest stosunkowo niedroga i powszechnie dostępna, a system polityczny, pomimo cyklicznego skręcania w stronę lewicy lub prawicy, jest względnie stabilny i gwarantuje obywatelom bezpieczeństwo, szczególnie w zakresie wygody i spokoju. Ludzie są również wolni od strachu, mogą swobodnie głosić swoje poglądy. Jednak niewielka część społeczeństwa korzysta z tej możliwości, manifestując swój protest wobec wprowadzanych przez władzę zmian ustrojowych, domagając się praw dla kobiet oraz mniejszości seksualnych lub narodowych. Natomiast większość obywateli odwróciła się od życia publicznego – skupia się na rodzinie, grupie przyjaciół lub znajomych. Zaspokajają potrzeby miłości i przynależności, próbuje zbudować poczucie własnej wartości, starając się

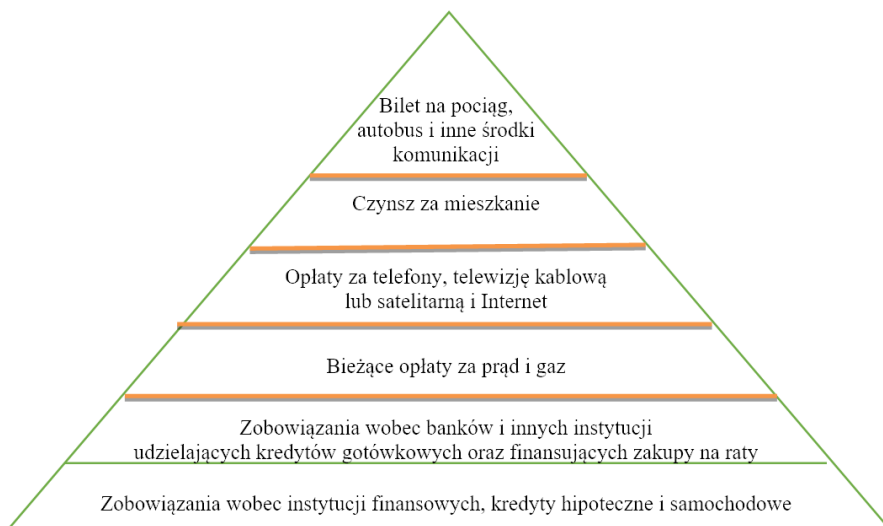
zdobyć uznanie otoczenia, które obecnie, w dobie powszechnie dostępnych mediów społecznościowych, często staje się równoznaczne z popularnością.

Istotną rolę odgrywają dla ludzi kwestie materialne. Posiadanie drogiego samochodu, wymiana telefonów na coraz nowsze modele, ekskluzywne urlopy oraz markowa, modna sezonowo odzież i dodatki, a więc wszelkie dobra ekskluzywne, choć są bardzo kosztowne, jednocześnie skutecznie budują obraz człowieka sukcesu. Oczywiście jest grupa ludzi, którym dochody pozwalają na ich nabywanie. Jednak wielu konsumentów nie stać na nie, nierzadko ulegają oni wrażeniu, że wszystkie te dobra są bezproblemowo osiągalne dzięki zaciągnięciu łatwo dostępnego kredytu konsumpcyjnego.

Oczywiście chęć nabywania dóbr ekskluzywnych nie jest jedyną przyczyną zadłużania się konsumentów. Często do trudnej sytuacji finansowej doprowadzają ludzi zdarzenia losowe, takie jak: wypadki, przewlekłe lub nieuleczalne choroby w rodzinie, brak ubezpieczenia na wypadek pożaru, uderzeń pioruna itp. [Bekas 2013, s. 36].

Gdy konsument traci płynność finansową, zauważalne stają się priorytety płatności. Kierując się nimi, dłużnik szybciej reguluje zobowiązania w stosunku do jednych wierzycieli niż do innych, którzy muszą czekać [Bekas 2013, ss. 44–45]. Zatem można stworzyć model priorytetów płatności konsumentów (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Piramida priorytetów płatności konsumentów



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Bekas 2013, s. 45].

Konsekwencją zaciągnięcia nowych zobowiązań bywa utrata zdolności do regulowania zobowiązań bieżących. Dochodzi do powstania pętli kredytowej (tzw. pętli zadłużenia). Gospodarstwo domowe ciągle powiększa wysokość zobowiązań kredytowych, a kolejne są zaciągane w celu obsługi już istniejących. Część ludzi wychodzi z zadłużeń dzięki kredytom konsolidacyjnym, które otrzymują, jeżeli w ocenie banku są w stanie spłacać ratę kredytu konsolidacyjnego. Niestety, istnieje duża grupa ludzi, którzy utracili zdolność kredytową i w ogóle zaprzestają regulowania zobowiązań. Ich sytuacja nie rokuje poprawy pozwalającej na spłatę zobowiązań. Jedyнным ratunkiem w tym przypadku może być **upadłość konsumencka**.

Celem artykułu jest przybliżenie instytucji upadłości konsumenckiej wprowadzonej w życie z początkiem 2015 r. nowelizacją ustawy [Ustawa z dnia 29 sierpnia 2014 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze, ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, Dz. U. z 2014 r. poz. 1306]. Realizację tego celu ułatwi nastę-

pująca hipoteza badawcza: *Nowe przepisy o upadłości ułatwiają konsumentom wyjście z nadmiernego zadłużenia i umożliwiają powrót do normalnego funkcjonowania.* W celu uzyskania potwierdzenia hipotezy przeprowadzone zostaną badania oparte na analizie przepisów prawnych, sytuacji gospodarstw domowych oraz postępowań upadłościowych w ostatnich latach. Poparte zostaną one wynikami badań i statystyk organizacji zajmujących się instytucją upadłości.

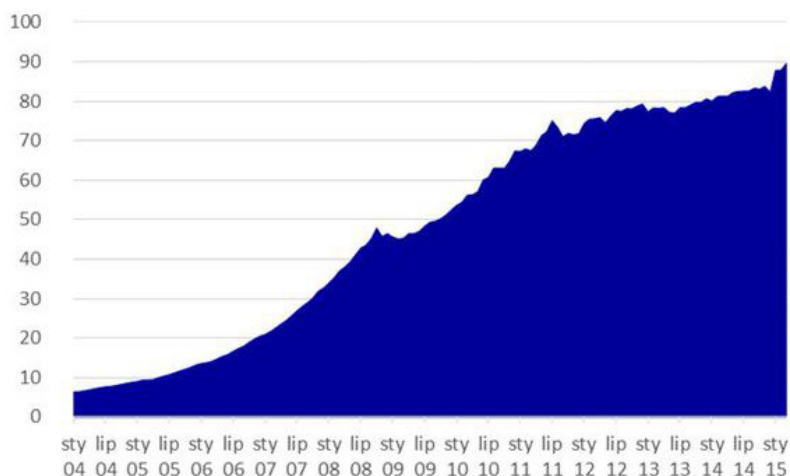
Zadłużenie i bankructwo gospodarstwa domowego

Członkowie gospodarstw domowych chcą posiadać coraz więcej dóbr, które mają zaspokoić ich rosnące potrzeby. Pragną dobrego samochodu, luksusowo wyposażonego mieszkania, najlepszego sprzętu, modnych ubrań, a także wyjazdów zagranicznych itd. Niestety ich dochody często nie pozwalają im na zaspokojenie tych wszystkich pragnień, stąd konieczność zadłużania się. W Krajowym Rejestrze Długów największą liczbę zadłużonych odnotowano w przedziale wiekowym 26–35 lat, a więc wśród osób, dla których modny wygląd, prestiż itp. mają olbrzymie znaczenie. Natomiast osoby po 65. roku życia, pomimo niskich dochodów, nie zadłużają się zbyt i w tej grupie wiekowej jest zaledwie kilka procent dłużników. Obecnie coraz więcej jest także młodych ludzi, którzy wprost beztrudno zadłużają się, co potwierdzają dane Krajowego Rejestru Długów BIG. Na początku marca tego roku (2018) notowanych było 152 tys. dłużników w wieku 18–25 lat. Łączna wartość ich zobowiązań przekracza 535 mln zł. Co ciekawe, długi młodych Polaków rosną wraz z nimi. Wspomniane zadłużenie grupy 18-latków to zaledwie 1 mln zł, ale już zadłużenie 22-latków to 65 mln zł, natomiast zadłużenie 25-latków przekracza 167 mln zł, a więc kwota ich zadłużenia jest znacznie wyższa [<https://interia.pl/finanse-osobiste/newsmlo-dzi-polacy-zadluzeni-po-uszy,25601884141>, dostęp: 14.03.2018].

Sytuację w Polsce w tym zakresie doskonale obrazuje wykres przedstawiający rosnące w sposób ciągły zadłużanie się społeczeństwa tylko z tytułu kre-

dytów hipotecznych, a przecież należy pamiętać, że kredyty konsumpcyjne również są często zaciągane i stanowią znaczną część wartości całkowitego zadłużenia obywateli Polski – łatwo dostępny kredyt powoduje, że równie łatwo wypierana jest ze świadomości konieczność jego spłaty (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Zadłużenie polskich gospodarstw domowych z tytułu kredytów hipotecznych w latach 2004–2015 (w mld euro)



Źródło: obliczenia Home Broker na podstawie danych Europejskiego Banku Centralnego: [<http://www.finance.egospodarka.pl/art/galeria/123114,Kredyty-hipoteczne-zadluzenie-Polakowwzrasta.html>], dostęp: 2.02.2018].

Warto przeanalizować również strukturę zobowiązań polskich gospodarstw domowych (zob. tab. 1) – wyniki badania Diagnoza Społeczna z 2015 r. w tym zakresie pokazują, że Polacy najczęściej zadłużają się na zakup dóbr trwałego użytku (dom, mieszkanie, samochód), a także rozwój własnej działalności, spłatę poprzednich długów oraz na bieżącą konsumpcję [Czapiński, Panek 2015, s. 73].

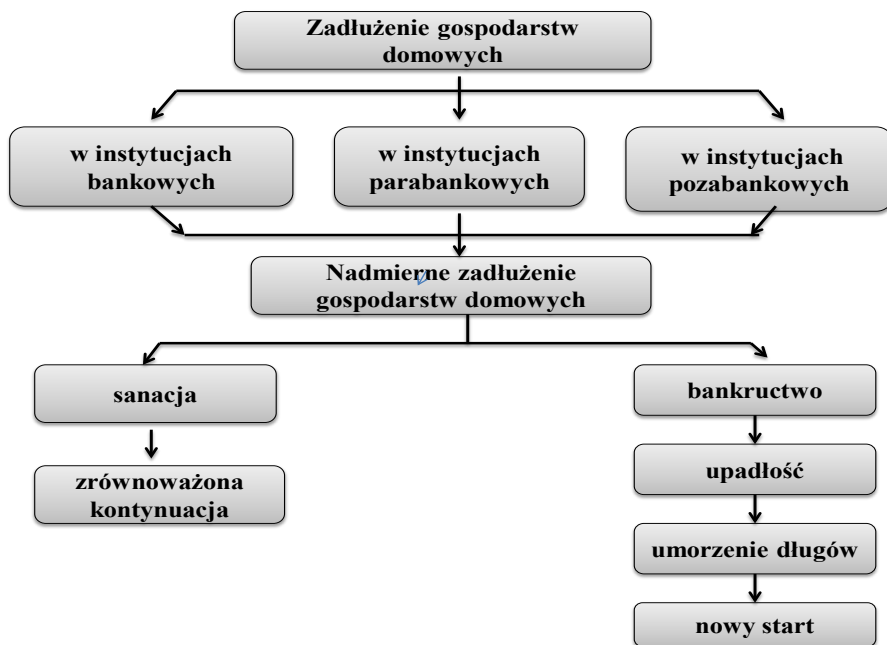
Tabela 1. Struktura zobowiązań gospodarstw domowych w 2015 r. ze względu na cel ich zaciągnięcia

Cel zaciągnięcia zobowiązania	Szacunkowy odsetek całkowitej wielkości zobowiązań przeznaczonych na sfinansowanie wybranego celu
Bieżące wydatki konsumpcyjne (np. żywność, odzież, obuwie)	1,6
Stałe opłaty (np. mieszkaniowe)	0,8
Zakup dóbr trwałego użytku	6,1
Zakup domu, mieszkania	66,5
Remont domu, mieszkania	12,2
Leczenie	1,1
Zakup, dzierżawa narzędzi do pracy (maszyny, wynajem lokalu itd.)	1,2
Wypoczynek	0,8
Zakup papierów wartościowych	0,1
Spłata wcześniejszych długów	2,1
Rozwój własnej działalności gospodarczej	3,2
Kształcenie własne	0,7
Kształcenie dzieci	0,3
Zabezpieczenie przyszłości dzieci	0,4
Inne cele	3,0

Źródło: [Czapiński, Panek 2015, s. 73].

Nadmierne zadłużenie, życie ponad stan, powoduje brak możliwości spłaty zobowiązań, a tym samym bankructwo gospodarstwa domowego, którego konsekwencją jest upadłość (zob. rys. 3).

Rysunek 3. Proces bankructwa gospodarstw domowych



Źródło: opracowanie własne.

Instytucja upadłości konsumenckiej

Upadłość konsumencka „[...] jest postępowaniem sądowym przewidzianym dla osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej (konsumentów), którzy stali się niewypłacalni. **Niewypłacalność** to stan, w którym dłużnik nie jest w stanie wykonywać swoich wymagalnych zobowiązań pieniężnych (art. 11 ust. 1 p.u.n) – np. nie ma pieniędzy na jednoczesny zakup środków codziennego użytku oraz spłatę pożyczki” [<https://ms.gov.pl/pl/dzialalnosc/...i.../upadlosc-konsumencka/download,2835,0.html>, dostęp: 12.01.2018].

Do najważniejszych funkcji upadłości konsumenckiej należą:

- oddłużenie niewypłacalnego konsumenta,
- windykacja.

Oddłużenie niewypłacalnego konsumenta to umorzenie całości lub części długów konsumenta w stosunku do jego wierzycieli, których konsument nie jest lub nie będzie w stanie spłacić. Funkcja ta daje możliwość uwolnienia konsumenta od długów. Umarza zobowiązania powstałe przed dniem ogłoszenia upadłości, które nie są zaspokojone w postępowaniu upadłościowym albo w wyniku planu spłaty. Warunkiem całkowitego zwolnienia konsumenta z długów jest uczciwe i zgodne z prawem postępowanie zarówno przed ogłoszeniem upadłości, jak i w jej trakcie. Natomiast umyślne doprowadzenie do niewypłacalności lub rażąco niedbalstwo, podejmowanie świadomych działań na szkodę swoich wierzycieli oraz ukrywanie majątku w toku postępowania, a także niewykonanie obowiązków, które wynikają z ustawy może doprowadzić do nieogłoszenia upadłości lub do nieoddłużenia konsumenta.

Windykacja jest to odzyskanie należności od konsumenta przez jego wierzycieli. Wszczęcie postępowania może nastąpić tylko wtedy, gdy konsument nie jest w stanie spłacić swoich zobowiązań. Głównym założeniem jest niewszczywanie indywidualnych postępowań sądowych i egzekucyjnych. Celem jest doprowadzenie do łącznego i równego zaspokajania roszczeń w jednym postępowaniu sądowym. W przypadku postępowań upadłościowych sprzedawany jest cały majątek dłużnika lub jego część. W ten sposób zaspokaja się roszczenia wierzycieli, którzy w odpowiednim czasie zgłoszą je do sędziego-komisarza. Wyznaczony przez sąd syndyk dokonuje sprzedaży majątku. Zajmuje się też: spisaniem majątku dłużnika, sprawdzeniem zgłoszonych roszczeń oraz przekazuje środki ze sprzedaży majątku wierzycielom.

Upadłość konsumencką ogłasza się tylko w przypadku konsumenta, czyli wobec osoby fizycznej, która nie prowadzi działalności gospodarczej oraz osoby, która była przedsiębiorcą, współnikiem spółek osobowych lub prowadziła działalność gospodarczą, która nie była zarejestrowana. Osoba ta nie jest w stanie spłacać swoich wymagalnych zobowiązań. Co do zasady, upadłość konsumencką ogłasza sąd na wniosek zadłużonego konsumenta. W przypadku osoby, która była przedsiębiorcą, współnikiem spółek osobowych lub prowadziła działalność, która nie była zarejestrowana, wniosek

o upadłość może złożyć również wierzyciel. W przypadku osoby fizycznej, która nie prowadzi i nie prowadziła działalności gospodarczej oraz nie była współnikiem spółek osobowych nie istnieje możliwość wszczęcia upadłości przez wierzycieli. W tej kwestii wiarygodność konsumencka rządzi się innymi prawami niż w przypadku spółek działających w oparciu o przepisy Kodeksu spółek handlowych, według których upadłość może zgłosić zarówno dłużnik, jak i każdy z wierzycieli [Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz. U z 2000 r. Nr 94, poz. 1037]. Postępowanie nie jest też wszczynane z urzędu.

Istnieją pewne ograniczenia, gdyż wobec niektórych podmiotów nie można ogłosić upadłości konsumenckiej. Są nimi:

- wspólnicy spółek osobowych, jak i spółek osobowych prawa handlowego (spółek komandytowych, jawnych czy partnerskich);
- osoby, które prowadzą działalność gospodarczą (nie ma tu znaczenia czy jest ona zarejestrowana, czy też nie);
- osoby prawne (spółki akcyjne, spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, spółdzielnie i fundacje);
- małżeństwa, ale istnieje możliwość ogłoszenia upadłości konsumenckiej wobec każdego z małżonków oddzielnie.

W przeciwieństwie do ogłoszenia upadłości spółek prawa handlowego na zgłoszenie wniosku o upadłość osoby fizycznej ustawodawca nie wprowadził żadnych terminów. Dłużnik sam decyduje, kiedy i czy złoży taki wniosek. Chodzi tu głównie o możliwość oddłużenia konsumentów, a nie o zaspokojenie wierzycieli.

Bardzo interesujące są następstwa ogłoszenia upadłości konsumenckiej, a mianowicie:

- Majątek osoby fizycznej zostaje przekształcony w masę upadłościową, którą zarządza wskazany przez sąd syndyk. Dłużnik traci zupełnie możliwość dysponowania własnym majątkiem. Nie może też w żadnym stopniu obciążać swojego majątku. Do masy upadłościowej wchodzi: nieruchomości, ruchomości, prawa majątkowe oraz wynagrodzenie za pracę.
- Konsument musi się liczyć z tym, że ma obowiązek przekazania syndyko-

wi całego swojego majątku z pełną dokumentacją potwierdzającą własność wszelkich rozliczeń oraz korespondencji. Nieprzekazanie powyższych informacji może spowodować umorzenie postępowania upadłościowego, co skutkuje brakiem możliwości oddłużenia. Dłużnik nie może również złożyć wniosku o ogłoszenie upadłości przez kolejne 10 lat.

- Wszystkie niewymagalne zobowiązania stają się wymagalne. Dotyczy to również zobowiązań niepieniężnych.
- Następuje sprzedaż przez syndyka majątku dłużnika znajdującego się w masie upadłościowej, po uprzednim jego zinventaryzowaniu.
- Zostają wstrzymane wszystkie postępowania sądowe i egzekucyjne prowadzone przeciwko konsumentowi, za wyjątkiem dotyczących roszczeń, które nie podlegają zgłoszeniu w postępowaniach upadłościowych.
- Decyzje dłużnika są monitorowane pod kątem wpływu na postępowanie upadłościowe. Działania konsumenta, które mogą doprowadzić do zmniejszenia spłaty długów mogą być podstawą do umorzenia postępowania przez sąd, co prowadzi do braku możliwości oddłużenia.

Zgodnie z art. 829 Kodeksu postępowania cywilnego nie podlegają egzekucji, a więc nie mogą wejść do masy upadłościowej, pewne przedmioty, a precyzując, ustawa w tym zakresie stanowi, co następuje:

„Nie podlegają egzekucji:

- 1) przedmioty urządzenia domowego, pościel, bielizna i ubranie codzienne, niezbędne dla dłużnika i będących na jego utrzymaniu członków jego rodziny, a także ubranie niezbędne do pełnienia służby lub wykonywania zawodu;
- 2) zapasy żywności i opału niezbędne dla dłużnika i będących na jego utrzymaniu członków jego rodziny na okres jednego miesiąca;
- 3) jedna krowa lub dwie kozy albo trzy owce potrzebne do wyżywienia dłużnika i będących na jego utrzymaniu członków jego rodziny wraz z zapasem paszy i ściółki do najbliższych zbiorów;
- 4) narzędzia i inne przedmioty niezbędne do osobistej pracy zarobkowej dłużnika oraz surowce niezbędne dla niego do produkcji na okres jednego tygodnia, z wyłączeniem jednak pojazdów mechanicznych;

- 5) u dłużnika pobierającego okresową stałą płać – pieniądze w kwocie, która odpowiada niepodlegającej egzekucji części płacy za czas do najbliższego terminu wypłaty, a u dłużnika nieotrzymującego stałej płacy – pieniądze niezbędne dla niego i jego rodziny na utrzymanie przez dwa tygodnie;
- 6) przedmioty niezbędne do nauki, papiery osobiste, odznaczenia i przedmioty służące do wykonywania praktyk religijnych oraz przedmioty codziennego użytku, które mogą być sprzedane tylko znacznie poniżej ich wartości, a dla dłużnika mają znaczną wartość użytkową;
- 7) (uchylony);
- 8) produkty lecznicze w rozumieniu przepisów Ustawy z dnia 6 września 2001 r. – Prawo farmaceutyczne niezbędne do funkcjonowania podmiotu leczniczego w rozumieniu przepisów o działalności leczniczej przez okres trzech miesięcy oraz niezbędne do jego funkcjonowania wyroby medyczne w rozumieniu przepisów Ustawy z dnia 20 maja 2010 r. o wyrobach medycznych;
- 9) przedmioty niezbędne ze względu na niepełnosprawność dłużnika lub członków jego rodziny” [Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego, Dz. U z 1964 r. Nr 43 poz. 29; tekst jednolity: Dz. U. z 2018 r. poz. 155].

Sądowi przysługuje prawo oddalenia wniosku o ogłoszenie upadłości konsumenckiej w następujących sytuacjach:

- dłużnik stał się niewypłacalny w wyniku umyślnego działania lub własnego niedbalstwa (zaciągał zobowiązania z pełną świadomością niemożności ich spłacania, działał niezgodnie z prawem i w wyniku tego utracił pracę);
- w stosunku do dłużnika było prowadzone postępowanie upadłościowe, które zostało umorzone na skutek zatajenia majątku, niedopełnienia obowiązków czy utrudniania pracy syndykowi;
- plan spłaty został uchylony w poprzednim postępowaniu;
- dane we wniosku składanym przez dłużnika są błędne lub fałszywe;
- konsument został oddłużony częściowo lub całościowo w okresie 10 lat przed złożeniem wniosku;

- dłużnik posiada prawomocne wyroki sądowe, w których zostało udowodnione, że działał na niekorzyść wierzycieli.

Ogłoszenie upadłości konsumenckiej

Po ogłoszeniu przez sąd upadłości dłużnika i powołaniu syndyka wykonuje się spis inwentarza i wycenia majątek, który wchodzi do masy upadłościowej. Do obowiązków syndyka należy również sporządzenie planu likwidacyjnego, który musi być w ciągu 30 dni przekazany sędziemu-komisarzowi. W planie zawarte są: możliwości sprzedaży majątku konsumenta, przewidywany termin sprzedaży oraz lista wydatków związanych z likwidacją majątku.

W szczególnych sytuacja ustawodawca dał prawo przeprowadzenia postępowania upadłościowego w stosunku do osób, które nie posiadają żadnego majątku.

Sprzedaż majątku jest dokonywana przez syndyka w drodze przetargu lub z wolnej ręki. W toku postępowania likwidacyjnego syndyk ma obowiązek ściągnięcia należności dłużnika. W przypadku sprzedaży majątku dłużnik ma prawo uczestniczyć w sprzedaży ruchomości, aby uzyskać za nie najwyższą cenę. Syndyk ma prawo upoważnić dłużnika do sprzedaży ruchomości – staje się on wtedy pełnomocnikiem syndyka. W przypadku sprzedaży lokalu mieszkalnego lub domu jednorodzinnego zamieszkiwanego przez upadłego niezbędne jest zaspokojenie potrzeb mieszkaniowych zarówno osoby ogłaszającej upadłość, jak i osób, które pozostają na jej utrzymaniu. Kwota uzyskana ze sprzedaży musi zaspokoić potrzeby mieszkaniowe. Wobec tego z kwoty uzyskanej ze sprzedaży wydzielona zostaje kwota, która pozwoliłaby na opłacanie czynszu za najem lokalu na 1–2 lat w tej samej lub sąsiedniej miejscowości.

Po likwidacji majątku syndyk ma obowiązek sporządzić plan podziału i z zachowaniem zasad pierwszeństwa wierzycieli (np. należności alimentacyjne) spłaca długi upadłego konsumenta wraz z kosztami postępowania.

Plan spłaty wierzycieli

Ważnym elementem postępowania upadłościowego jest ustalenie przez sąd planu spłaty. Obejmuje on część wierzytelności, które nie zostały zaspokojone z likwidacji majątku upadłego, a powstały przed ogłoszeniem upadłości oraz wszystkie wierzytelności przypadające za czas po ogłoszeniu upadłości. Właściwy sąd określa, jaka część dochodów danego konsumenta będzie przekazana na zaspokojenie tych wierzytelności oraz w jakim okresie będzie on miał wykonywać obowiązki spłaty. Ustalając nowy plan spłaty wierzycieli, sąd ma na uwadze możliwości zarobkowe upadłego, naturalnie także konieczność utrzymania się upadłego, a także osób pozostających na jego utrzymaniu, w tym potrzeby mieszkaniowe, wysokość niezaspokojonych wierzytelności oraz realność ich zaspokojenia w przyszłości. W wydanym postanowieniu o planie spłaty wierzycieli sąd wskazuje, w jakim zakresie i czasie (nie dłuższym niż 36 miesięcy) konsument obowiązany jest spłacać zobowiązania z listy wierzytelności oraz jaka część zobowiązań upadłego zostanie umorzona po dokonaniu spłaty. **Ustalenie planu spłaty** polega na ustaleniu warunków i okresu próby, w którym badana jest uczciwość oraz rzetelność płatnicza konsumenta. Jeżeli te zobowiązania będzie wykonywał w sposób prawidłowy, może liczyć na oddłużenie (umorzenie części albo całości wierzytelności powstałych przed ogłoszeniem upadłości). W okresie planu spłaty nie jest możliwa egzekucja wierzytelności powstałych przed ogłoszeniem upadłości. Plan spłaty ustala sąd po wysłuchaniu syndyka, wierzycieli oraz samego konsumenta. Sąd nie musi być zainteresowany propozycjami konsumenta, ale jednak, jeśli będą one racjonalne i ekonomicznie uzasadnione, może wziąć je pod uwagę. Po wykonaniu planu spłaty sąd umarza pozostałe zobowiązania konsumenta – następuje oddłużenie konsumenta.

W okresie 3 lat, gdy dłużnik spłaca raty miesięczne wynikające z planu spłaty (które nie mogą przekroczyć jego możliwości zarobkowych i utrzymaniowych), nie ma możliwości wszczęcia postępowania egzekucyjnego na wierzytelnościach, które powstały przed planem spłaty. Wyjątkiem są świad-

czenia alimentacyjne, zobowiązania wynikające z rent z tytułu odszkodowań za wywołanie: choroby, niezdolności do pracy, kalectwa lub śmierci oraz inne zobowiązania, które nie zostaną umorzone w postępowaniu upadłościowym.

Przez okres trwania planu spłaty upadły ma obowiązek powstrzymania się od dokonywania czynności prawnych, które mogłyby wpłynąć negatywnie na wywiązywanie się ze spłat. Na podjęcie powyższych czynności musi wyrazić zgodę sąd.

Dłużnik ma obowiązek składania sądowi corocznych sprawozdań z wykonania planu spłaty wierzycieli. Sprawozdanie musi zostać złożone do końca kwietnia za poprzedni rok kalendarzowy i zawierać zestawienie osiągniętych przychodów, spłaconych zobowiązań i informacje o nabytym majątku. Musi być też dołączona do niego kopia deklaracji PIT, czyli zeznanie o wysokości osiągniętego dochodu w roku podatkowym.

Sąd może wydłużyć plan spłaty wierzycieli o 18 miesięcy w przypadku, gdy znacząco pogorszy się sytuacja finansowa konsumenta nie z jego winy. Zmiana jest orzekana na wniosek upadłego, po wysłuchaniu wierzycieli. Sąd może również uchylić plan spłaty w sytuacji, gdy uzna, że dłużnik nie jest w stanie spłacać rat z powodu pogorszenia się sytuacji finansowej, jak i zdrowotnej, gdy ma to charakter stały. W tej sytuacji wydawane jest postanowienie o uchyleniu planu spłaty wierzycieli, na wniosek upadłego i po wysłuchaniu wierzycieli.

Na wniosek wierzycieli sąd może podwyższyć raty miesięczne w planie spłaty wierzycieli w przypadku, gdy nastąpiła poprawa sytuacji majątkowej dłużnika, ale musi ona wynikać z innych przyczyn niż podwyższenie wynagrodzenia za pracę lub dochodu z działalności zarobkowej. Postanowienie jest wydawane po wysłuchaniu dłużnika.

„Zaniechanie wykonania planu spłat, tak samo jak zatajenie dochodów, ukrywanie majątku czy dokonanie czynności prawnej, na którą wymagana jest zgoda sądu, bez uzyskania tej zgody, jest przesłanką do uchylenia planu spłat bez umorzenia zobowiązań. Konsekwencją takiego postanowienia o uchyleniu planu spłat bez umorzenia zobowiązań, będzie *de facto* powrót do stanu, w którym konsument nie zostanie oddłużony, a jego wierzyciele

będą mogli wszczynać przeciwko niemu postępowania egzekucyjne, niwecząc trud przeprowadzonego postępowania.

„Na uwagę zasługuje, że nawet w przypadku wyżej wskazanych uchybień upadłego konsumenta, sąd nie wyda postanowienia o uchyleniu planu spłaty wierzycieli, jeżeli uzna, że uchybienie obowiązkom jest nieznaczne bądź, że dalsze wykonywanie planu spłaty wierzycieli jest uzasadnione względami słuszności lub względami humanitarnymi” [<http://upadlosc-konsumencka.info/informacje-o-upadlosci-konsumenckiej/127-upadlosc-konsumencka>, dostęp: 12.02.2018].

Istnieje możliwość zakończenia postępowania upadłościowego bez planu spłaty. W takim wypadku sąd umarza zobowiązania. Przesłanką do tego jest tak ciężka sytuacja dłużnika, że wskazuje na brak możliwości pokrycia rat planu spłaty wierzycieli.

Układ z wierzycielami – wstrzymanie likwidacji majątku

Alternatywą dla planu spłaty jest możliwość złożenia przez konsumenta propozycji układowych, bez względu na regulacje dotyczące ustalania i wykonywania planu spłaty. Konsument proponuje w nich warunki likwidacji i restrukturyzacji majątku oraz wierzytelności. W propozycjach układowych może znaleźć się np. propozycja rozłożenia wierzytelności na raty na dłuższy okres (renegocjacja kredytu), propozycja zachowania określonego składnika majątkowego czy propozycja odroczenia płatności danej wierzytelności. Propozycje układowe mogą być zasadniczo złożone w każdym czasie, nawet wraz z wnioskiem o ogłoszenie upadłości, ale zgromadzenie wierzycieli, na którym te propozycje będą poddane pod głosowanie, może zostać zwołane dopiero po ustaleniu listy wierzytelności. Zawarcie przez konsumenta z wierzycielami układu musi być uprawdopodobnione. Oznacza to, że propozycje układowe przede wszystkim powinny być ekonomicznie zasadne i dostosowane do indywidualnej sytuacji konsumenta (np. jego zdolności zarobkowych). Uprawdo-

podobnie oznacza również zaoferowanie sądowi podstaw (dokumentów, informacji), które dadzą możliwość twierdzenia, że konsument wykona układ. Układ wymaga zwołania zgromadzenia wierzycieli. Będzie ono głosowało propozycje układowe przedstawione przez konsumenta. Układ zostanie zawarty, jeżeli wypowie się za nim większość uprawnionych do głosowania wierzycieli, mających łącznie co najmniej $\frac{2}{3}$ ogólnej sumy wierzytelności uprawniających do głosowania. Oznacza to, że zarówno konsument, jak i syndyk powinni przed głosowaniem zatroszczyć się o zapoznanie wierzycieli z propozycjami układowymi i w ramach negocjacji nakłonić odpowiednią większość do przyjęcia układu. Konsument i wierzyciele określą także w nim warunki oddłużenia – umorzenia wierzytelności. Zawarty układ może być zmieniany i uchylany w zależności od okoliczności [Filipiak 2015, s. 9].

Upadłość konsumencka w liczbach

Omawiając problematykę związaną z upadłością konsumencką, należy pokazać wielkość tego zjawiska w ostatnich latach. Najpierw, aby poznać skalę tego zjawiska, warto przedstawić wartość zadłużenia osób, które ogłosiły upadłość i jest to potwierdzone sądownie.

Wielkość zadłużenia osób, wobec których ogłoszono upadłość w 2016 r., wynosi niemal 600 mln zł, a liczba tych upadłości to 4430, z tego prawie 200 mln zł to zadłużenie 908 mieszkańców województwa mazowieckiego (zob. tab. 2).

Tabela 2. Upadłość konsumencka w ujęciu geograficznym (2016 r.)

Lp.	Województwo	Miejsce na liście InfoDługu*	Liczba upadłości	Udział % w liczbie upadłości	Wartość kredytów (zł)	Udział % w kwocie kredytów
1	Mazowieckie	2	908	20,5%	189 796 368	32,3%
2	Śląskie	1	494	11,2%	55 877 532	9,5%
3	Wielkopolskie	4	413	9,3%	47 630 171	8,1%
4	Kujawsko-Pomorskie	5	404	9,1%	35 862 890	6,1%
5	Małopolskie	9	375	8,5%	51 090 440	8,7%
6	Dolnośląskie	3	292	6,6%	43 398 433	7,4%
7	Łódzkie	6	257	5,8%	33 841 412	5,8%
8	Zachodniopomorskie	8	222	5,0%	21 805 962	3,7%
9	Podkarpackie	13	199	4,5%	22 255 155	3,8%
10	Pomorskie	7	194	4,4%	28 280 571	4,8%
11	Świętokrzyskie	14	143	3,2%	9 220 497	1,6%
12	Warmińsko-Mazurskie	10	134	3,0%	11 670 337	2,0%
13	Lubuskie	12	125	2,8%	12 002 242	2,0%
14	Podlaskie	16	107	2,4%	10 182 664	1,7%
15	Lubelskie	11	88	2,0%	6 711 446	1,1%
16	Opolskie	15	75	1,7%	7 185 383	1,2%
	Suma końcowa		4430		586 811 503	

Źródło: [<http://www.finance.egospodarka.pl/138560,4450-bankrutow-czyli-upadlosc-konsumencka-2016,1,63,1.html>], dostęp: 15.02.2018].

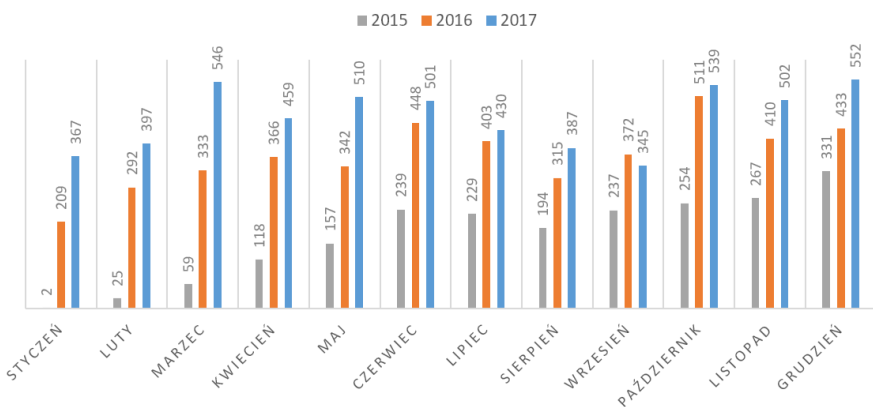
Przepisy dotyczące upadłości osób fizycznych zostały wprowadzone do ustawy o prawie upadłościowym w 2008 r., a w dniu 31 marca 2009 r. poprawki te weszły w życie. Przyczyną wprowadzenia tych przepisów była chęć pomocy w oddłużaniu konsumentów, którzy nie byli w stanie w sposób samodzielny spłacić swoich zobowiązań. W przypadku przepisów obowiązujących w latach 2009–2014 upadłość konsumencką mogły ogłosić osoby, które stały się niewypłacalne wskutek: choroby, wypadku, kataklizmu, śmierci małżonka. Zapisy w ustawie był tak trudne do spełnienia,

że upadłość konsumencką w ciągu pierwszych 5 lat obowiązywania zmian w ustawie ogłosiło tylko 87 osób, a wniosków złożono ok. 2300.

Dopiero nowelizacja ustawy z końca 2014 r. złagodziła na tyle przepisy, że otworzyła furtkę dla osób niemogących poradzić sobie ze swoim zadłużeniem i dała im szansę na spokojne oraz lepsze życie [Ustawa z dnia 29 sierpnia 2014 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze, ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, Dz. U. z 2014 r. poz. 1306]. Osoba fizyczna musi się liczyć z tym, że sąd oddali wniosek o ogłoszenie upadłości, „[...] jeżeli dłużnik doprowadził do swojej niewypłacalności lub istotnie zwiększył jej stopień umyślnie lub wskutek rażącego niedbalstwa” [Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe, Dz. U. z 2003 r. Nr 60 poz. 535; tekst jednolity: Dz. U. z 2017 r. poz. 2344].

Liczbę ogłoszonych upadłości, a więc skalę tego zjawiska po nowelizacji ustawy z grudnia 2014 r. oraz jej pozytywny wpływ na omawiane zjawisko, obrazuje wykres (zob. rys. 4) – w 2015 r. ogłoszono 2112 upadłości konsumenckich według nowych przepisów, w 2016 r. liczba ta się podwoiła i wyniosła 4434, natomiast w 2017 r. było ich aż 5535.

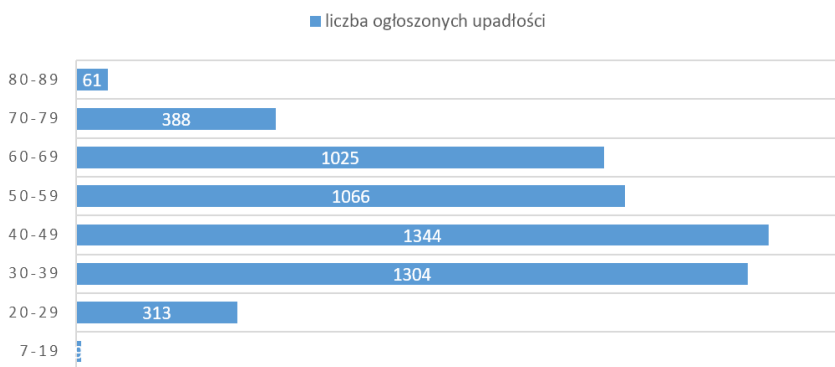
Rysunek 4. Porównanie liczby upadłości konsumenckiej w latach 2015–2017 według miesięcy



Źródło: [http://www.coig.com.pl/2017-upadlosc-konsumencka_grudzien.php, dostęp: 12.01.2018].

Ciekawa jest struktura dłużników ogłaszających upadłość, biorąc pod uwagę ich wiek (zob. rys. 5). W 2017 r. najstarsza osoba, która ogłosiła upadłość miała 89 lat, a najmłodsza 7. Najwięcej osób skorzystało z możliwości oddłużenia w przedziale wiekowym 40–49 lat i jest to 24,39% wszystkich ogłoszonych upadłości. Na drugim miejscu plasuje się przedział wiekowy 30–39 lat – 23,67%. W latach 2016–2017 upadłość częściej była ogłaszana w stosunku do kobiet niż mężczyzn. Według danych z 2017 r. kobiety stanowiły 3052 upadłych konsumentów, mężczyźni – 2483 [http://www.coig.com.pl/2017-upadlosc-konsumencka_grudzien.php, dostęp: 12.02.2018].

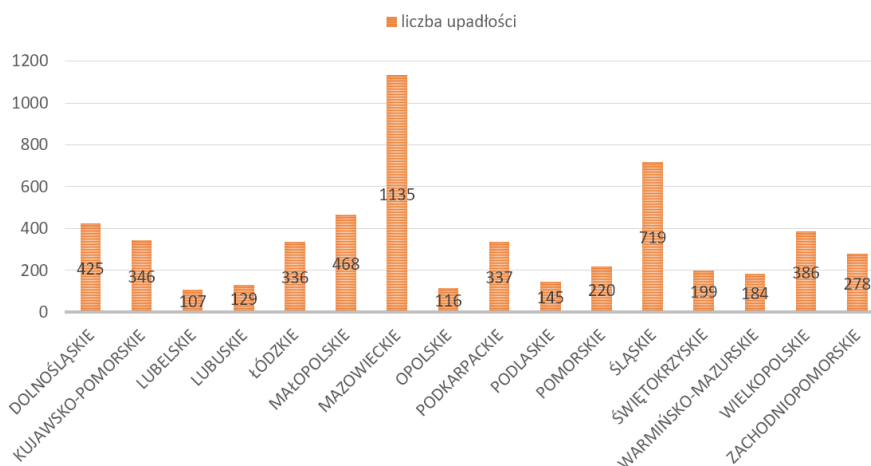
Rysunek 5. Liczba osób ogłaszających upadłość według wieku (2017 r.)



Źródło: [http://www.coig.com.pl/2017-upadlosc-konsumencka_grudzien.php, dostęp: 12.02.2018].

Jeśli chodzi o występowanie tego zjawiska na terenie kraju, to uwzględniając podział na województwa, okazuje się, że najwięcej ogłoszonych upadłości w 2017 r. było w województwie mazowieckim – 1135, drugie miejsce zajmuje województwo śląskie z 719 ogłoszonymi upadłościami, na trzecim zaś odnajdziemy województwo małopolskie – 468 upadłości. Najmniej upadłości ogłaszają sądy na obszarze województwa lubelskiego, opolskiego i lubuskiego (zob. rys. 6).

Rysunek 6. Liczba upadłości na terenie Polski w podziale na województwa (2017 r.)



Źródło: [http://www.coig.com.pl/2017-upadlosc-konsumencka_grudzien.php, dostęp: 12.02.2018].

Przyszłość upadłości, czyli planowane zmiany w ustawie o prawie upadłościowym

Pod koniec 2017 r. Ministerstwo Sprawiedliwości przedstawiło planowane zmiany ustawy o prawie upadłościowym, które pozwolą dłużnikom na ogłoszenie upadłości nawet wtedy, jeżeli doprowadzili do swojej niewypłacalności świadomie lub wskutek rażącego niedbalstwa. W wyniku tej zmiany zostanie wydłużony plan spłaty wierzycieli z 4 lat do 8 lat. Dłużnik będzie musiał udowodnić swoją niewypłacalność. W zamian projekt wprowadza badanie przez sąd, czy w stosunku do dłużnika zachodzą wyłącznie względy słuszności i humanitarne [<https://www.bankier.pl/wiadomosc/Upadlosc-konsumencka-wkrotce-zmiany-korzystne-dla-dluznikow-7571673.html>, dostęp: 12.02.2018].

„Względy słuszności to podstawowe i pierwotne normy moralne oraz obyczajowe będące wyrazem wrodzonego, instynktownego poczucia sprawiedliwości. Sąd bada tu niejako otoczenie, w którym przyszło działać dłużnikowi i ocenia, czy uzasadniało ono jego zachowania nieakceptowane przepisami.

„Względy humanitarne to okoliczności dotyczące bezpośrednio osoby dłużnika, niewątpliwe odnoszące się do jego godności i czci, jako osoby ludzkiej. Sąd dokonuje tu oceny ewentualnych skutków braku przeprowadzenia postępowania upadłościowego w odniesieniu do danego dłużnika oraz stopnia ich dotkliwości, biorąc pod uwagę właściwości i warunki osobiste dłużnika. Można wręcz stwierdzić, że następuje tu badanie, czy kara w postaci braku przeprowadzenia upadłości konsumenckiej nie będzie nazbyt dotkliwa dla danego dłużnika” [<http://upadlosckonsumencka.com.pl/upadlosckonsumencka/>, dostęp: 12.02.2018].

Kolejnym ułatwieniem ma być skrócenie postępowania w stosunku do dłużników, którzy nie posiadają majątku. Sąd będzie miał za zadanie sprawdzenie, czy konsument nie posiada majątku, zgodnie z jego deklaracją, i nie działał na niekorzyść wierzycieli. Po potwierdzeniu tych okoliczności sąd ogłosi upadłość, jednocześnie umarzając zobowiązania bez konieczności ustalenia planu spłaty.

Nowością będzie zrównanie postępowania upadłościowego osób fizycznych i osób fizycznych prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą.

Nie wiadomo, w jakiej formie ustawodawca przyjmie zmiany i czy w ogóle je przyjmie. Musimy poczekać na decyzję, która może być podjęta w 2018 r. Już dziś można stwierdzić z całą pewnością, że wprowadzenie powyższych zmian zwiększy zainteresowanie upadłością konsumencką, ale to, w jakiej skali ten wzrost nastąpi, pokaże czas.

Podsumowanie

Institucja upadłości konsumenckiej jeszcze kilka lat temu w zasadzie była nieosiągalna dla większości osób nadmiernie zadłużonych. Nowelizacja z 2014 r. wprowadziła ułatwienia i zwiększyła szansę tym najbardziej zadłużonym na powrót do normalności [Ustawa z dnia 29 sierpnia 2014 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze, ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, Dz. U. z 2014 r. poz. 1306]. Z możliwości łatwiejszego wyjścia z kryzysu skorzystało już kilka tysięcy osób.

Wśród kluczowych konsekwencji upadłości konsumenckiej należy wymienić skutki o charakterze mikroekonomicznym (brak motywacji do pracy, zwiększenie kosztów życia, brak mobilizacji do oszczędzania i inwestowania, praca „na czarno”) oraz makroekonomicznym (wykluczenie społeczne, bankowe i finansowe, bieda) [Świecka 2014, s. 222]. Upadłość konsumencka ma również wpływ na małżeńskie stosunki majątkowe – pomiędzy małżonkami dochodzi wtedy na mocy prawa do rozdzielności majątkowej. Majątek, którego się wspólnie dorobili przed dniem ogłoszenia upadłości, wchodzi od tego momentu w skład masy upadłościowej, a jego podział jest niedopuszczalny. Dodatkowo, raz w roku, upadły konsument ma obowiązek składać sądowi sprawozdanie z wykonania planu spłaty wierzycieli za poprzedni rok kalendarzowy. Dołącza do niego kopię rocznego zeznania PIT. Czasowo następuje również utrata wiarygodności w Biurze Informacji Kredytowej (BIK). Wszelka korespondencja adresowana do upadłego konsumenta przechodzi przez ręce syndyka, w tym również poczta elektroniczna. Do wiadomości publicznej podaje się postanowienie o ogłoszeniu upadłości przez ogłoszenie w budynku sądowym oraz obwieszczenie w „Monitorze Sądowym i Gospodarczym”. Sędzia-komisarz może również postanowić, że upadłemu konsumentowi nie wolno opuszczać terytorium Rzeczypospolitej Polskiej bez jego pozwolenia. W momencie ogłoszenia upadłości konsument traci prawo do zarządzania swoim majątkiem, który od tej pory należy do syndyka. Konsument nie może też na własną rękę sprzedać chociażby mieszkania czy auta. Zobowiązany jest on do przedstawienia syndykowi wszystkich wartościowych rzeczy oraz udokumentować fakt ich posiadania. Do masy upadłościowej wchodzi również wynagrodzenie konsumenta z tytułu umowy o pracę, które w części podlega zajęciu. Konsument upadły przez cały okres spłaty nie może zaciągać żadnego kredytu.

Wraz z ogłoszeniem upadłości konsument może zawierać tylko drobne umowy życia codziennego – niezbędne do życia (zakup środków czystości czy żywności).

Pomimo skomplikowanej często procedury konsumenci coraz chętniej korzystają z pomocy w wyjściu z pętli zadłużenia. Patrząc na wielkość zadłuże-

nia Polaków, należy mieć nadzieję, że przy spowolnieniu wzrostu gospodarczego poradzą sobie ze swoimi zadłużeniami i liczba ogłaszanych upadłości nie wzrośnie drastycznie.

Bibliografia

Bekas M. (2013), *Windykacja należności w praktyce*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.

Czapiński J., Panek T. (2015), *Diagnoza Społeczna 2015. Warunki i jakość życia Polaków*, Warszawa.

Filipiak P. (2015), *Upadłość konsumencka. Poradnik*, Ministerstwo Sprawiedliwości, Warszawa.

Świecka B. (2014), *Współczesne problemy finansów osobistych*, CeDeWu, Warszawa.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego, Dz. U. z 1964 r. Nr 43 poz. 29; tekst jednolity: Dz. U. z 2018 r. poz. 155.

Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz. U. z 2000 r. Nr 94, poz. 1037.

Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe, Dz. U. z 2003 r. Nr 60 poz. 535; tekst jednolity: Dz. U. z 2017 r. poz. 2344.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 2014 r. o zmianie ustawy – Prawo upadłościowe i naprawcze, ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym oraz ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, Dz. U. z 2014 r. poz. 1306.

Strony WWW

http://www.coig.com.pl/2017-upadlosc-konsumencka_grudzien.php, dostęp: 12.01.2018.

<https://ms.gov.pl/pl/dzialalnosc/...i.../upadlosc-konsumencka/download,2835,o.html>,
dostęp: 12.01.2018.

https://pl.wikipedia.org/wiki/Hierarchia_potrzeb, dostęp: 15.01.2018.

Upadłość konsumencka w nowym wydaniu

<http://www.finance.egospodarka.pl/art/galeria/123114,Kredyty-hipoteczne-zadluzenie-Polako-w-wzrasta-.html>, dostęp: 2.02.2018.

<http://upadlosckonsumencka.com.pl/upadlosc-konsumencka/>, dostęp: 12.02.2018.

http://www.coig.com.pl/2017-upadlosc-konsumencka_grudzien.php, dostęp: 12.02.2018.

<http://upadlosc-konsumencka.info/informacje-o-upadlosci-konsumenckiej/127-upadlosc-konsumencka>, dostęp: 12.02.2018.

<http://www.finance.egospodarka.pl/138560,4450-bankrutow-czyli-upadlosc-konsumencka-2016,1,63,1.html>, dostęp: 15.02.2018.

<https://www.bankier.pl/wiadomosc/Upadlosc-konsumencka-wkrotce-zmiany-korzystne-dla-dluznikow-7571673.html>, dostęp: 16.02.2018.

<https://interia.pl/finanse-osobiste/newsmlodzi-polacy-zadluzeni-po-uszy,25601884141>, dostęp: 14.03.2018.

Edyta Pukacz

Społeczna Akademia Nauk

Zarządzanie

Transfery międzypokoleniowe

Wstęp

Z problemem starzenia się społeczeństwa spotykamy się niemal codziennie. Wszelkie próby zmiany tego narastającego procesu nie przynoszą znaczących efektów. Starzenie się społeczeństwa wymaga nie tylko coraz większych nakładów ze strony państwa, ale także pomocy ze strony rodziny, młodszych pokoleń. Państwo wprowadzie pośredniczy w wymianie transferów między różnymi pokoleniami za pomocą świadczeń emerytalnych, opieki społecznej czy też medycznej, ale najpoważniejszy zakres transferów odbywa się w wymianie bezpośredniej między pokoleniami. Te transfery posiadają różnorodny wymiar: od finansowego poprzez intelektualny aż po emocjonalny [Klamut 2017, s. 89].

W warunkach polskich transfery międzypokoleniowe mają specyficzne cechy, które wynikają z aktualnej sytuacji ekonomicznej, niedowładu organizacyjnego sfery publicznej, a także z wyposażenia kulturowo-instytucjonalnego polskiego społeczeństwa. Znaczną rolę wśród nich odgrywają przepływy finansowe i rzeczowe, które możemy zaobserwować w trzech środowiskach, a mianowicie: wśród młodych ludzi rozpoczynających samodzielną egzystencję, osób bezrobotnych oraz osób mieszkających na wsi, gospodarujących w nierynkowych gospodarstwach rolnych.

Istotnym elementem współczesnej rzeczywistości są właśnie transfery międzypokoleniowe w gospodarstwach domowych czy rodzinach. Ich natura oraz powody ich występowania ulegają ciągłym zmianom, z reguły pod wpływem zmian w funkcjonowaniu społeczeństwa lub rodzin. Związane są one z wydłużaniem się czasu życia ludzi, malejącą liczbą dzieci (co jest pogłębiającą się tendencją), coraz większym zaangażowaniem się państwa w opiekę społeczną, socjalną. Wymienić tu także należy występujące coraz częściej trudności młodych ludzi związane z opuszczeniem przez nich „gniazda rodzinnego” i usamodzielnieniem się. Należy podkreślić, że rola transferów zmienia się w rodzinach stosownie do zmian zachodzących u każdego z członków rodziny wraz z jego wiekiem [Klamut 2017, s. 90].

Przepływy między pokoleniami, co do zasady, to przekazywanie różnych zasobów (wiedzy, pieniędzy, opieki, rzeczy) w różne strony między różnymi generacjami. Najczęściej wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje transferów. Pierwszym są przepływy publiczne, a więc te dokonywane za pośrednictwem państwa oraz jego instytucji, a także organizacji pozarządowych. Gromadzą one środki w formie różnych świadczeń publicznych i przekazują osobom prywatnym w postaci świadczeń emerytalno-rentowych, rodzinnych; systemu bezpłatnego dostępu do edukacji, publicznej opieki zdrowotnej; różnego rodzaju dotacji, dopłat itd. Drugi rodzaj to przepływy prywatne, które dokonują się w ramach danego gospodarstwa domowego lub rodziny. Mają one charakter materialny (pieniądze, ruchomości, nieruchomości) bądź niematerialny (opieka, wiedza, doświadczenie, a nawet emocje) [Klamut 2017, s. 90].

Od wielu już lat przepływy ulegają zmianom – zarówno pod wpływem czynników politycznych, jak i sytuacji gospodarczej. W niniejszym artykule zostały opisane transfery międzypokoleniowe oraz przepływy międzypokoleniowe, czyli przekazy zasobów posiadanych przez jedno pokolenie innemu pokoleniu. Celem artykułu jest analiza zarówno transferów publicznych, jak i transferów prywatnych. Stąd hipoteza badawcza została sformułowana następująco: *Transfery prywatne odgrywają taką samą rolę, jak transfery publiczne, ale mają one nie tylko wymiar materialny.* Aby zrealizować założony

cel, dokonano analizy literatury przedmiotu, wykorzystano też dane statystyczne i badania prowadzone przez organizacje społeczne.

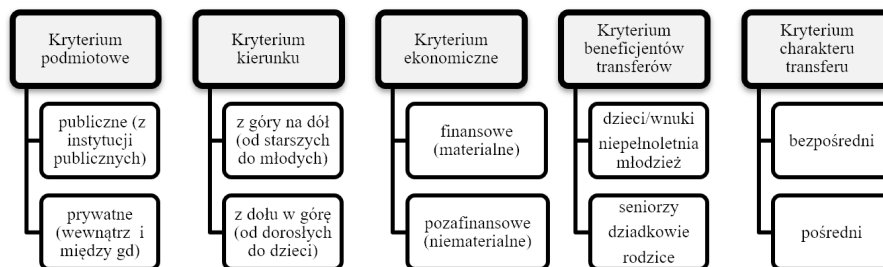
Artykuł prezentuje zagadnienia związane z międzypokoleniowym transferem, z uwzględnieniem różnych jego aspektów: począwszy od międzypokoleniowego transferu wiedzy, a skończywszy na międzypokoleniowym przekazywaniu finansów w postaci rodzinnych firm. Szczególną uwagę zwrócono na prywatne transfery międzypokoleniowe.

Transfery międzypokoleniowe

Aby w pełni móc skupić się na zagadnieniu transferów międzypokoleniowych, należy w pierwszej kolejności odnieść się do definicji, która jest tutaj kluczowa. **Transfer międzypokoleniowy**, czyli inaczej **przepływ międzypokoleniowy**, to przekaz zasobów posiadanych przez jedną generację innej generacji. Transfery międzypokoleniowe przybierają różne formy i odnoszą się do wielu sfer. W niniejszym artykule zostaną omówione tylko niektóre z nich.

Transfery można klasyfikować według różnych kryteriów. I tak na przykład Beata Świecka zaproponowała podział uwzględniający następujące kryteria: podmiotowe, ekonomiczne, kierunku, charakteru transferu oraz beneficjentów tych transferów, które porządkują różne rodzaje transferów: od dzieci, wnuków do dziadków i odwrotnie, materialne i te emocjonalne, publiczne i prywatne itp. (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Wybrane kryteria klasyfikacji transferów międzypokoleniowych



Źródło: [Świecka 2017, ss. 60–70].

Rozważania dotyczące tej problematyki należałoby rozpocząć od transferów publicznych (budżetowych). **Transfer budżetowy** można zdefiniować jako „[...] jednorazowe lub cykliczne, nieekwiwalentne (tj. bez zobowiązania się przez danego odbiorcę do wykonania jakiegokolwiek świadczenia na rzecz przekazującego) przekazanie środków pieniężnych pomiędzy podmiotem sektora publicznego a podmiotem niepublicznym. Przykładem transferów budżetowych są wypłaty świadczeń socjalnych (zasiłek dla bezrobotnych, emerytura, renta itp.), dotacje i subwencje, ale również wpłaty do budżetu (rządowego czy samorządowego) podatków i różnych innych opłat” [<https://pl.wikipedia.org/wiki>, dostęp: 12.02.2018].

Natomiast **redystrybucja dochodów** jest to wtórny podział dochodów społeczeństwa, dokonujący się za pośrednictwem budżetu państwa. Przebiega ona wielopłaszczyznowo i polega na obciążeniu działalności gospodarczej oraz dochodów i majątku wszystkich podmiotów gospodarczych, a także indywidualnych obywateli, różnymi rodzajami podatków i innych opłat. Stanowią one dochód budżetu państwa i stają się źródłem finansowania dochodów grup społecznych, takich jak emeryci i bezrobotni, którzy nie uzyskują ich z tytułu udostępniania czynników wytwórczych. Dodatkowo, fundusze te są przekazywane społeczeństwu nieodpłatnie lub jedynie częściowo odpłatnie, a przykładami tego mogą być: bezpłatna służba zdrowia, administracja publiczna oraz obronność.

Podziału dochodów zawsze dokonuje się czymś kosztem i na korzyść kogoś innego. Państwo, za pomocą obciążeń podatkowych, przejmuje część dochodów najbogatszych obywateli i przekazuje je osobom najuboższym, np. w postaci pomocy społecznej lub wypłacanych zasiłków dla bezrobotnych.

Zwolennicy redystrybucji dochodów uważają, że jest ona instrumentem sprzyjającym wyrównywaniu szans oraz zmniejszaniu nierówności społecznych i ekonomicznych. Przyjmuje się, że w ramach prowadzonej przez państwo polityki społecznej, redystrybucja jest prowadzona w taki sposób, żeby rozkład dochodów był bardziej równomierny i w ten sposób ograniczał sferę ubóstwa.

Choć interesującym nas problemem w tym artykule są transfery międzypokoleniowe na poziomie mikro, musimy spojrzeć na tę kwestię również i z punktu widzenia analizy makro. Między solidarnością rodzinną a polityką społeczną istnieją bowiem związki szczególnego rodzaju, powodujące zazębianie się zakresu tych dwóch pojęć.

Biorąc pod uwagę to, kto jest organizatorem przepływów, kto jest ich odbiorcą oraz jaką postać one przybierają, naukowcy badający omawiane zagadnienie proponują wyodrębnienie kilku podstawowych rodzajów transferów (zob. tab. 1).

Tabela 1. Rodzaje transferów międzypokoleniowych

Typ	Prywatne – w ramach rodziny (poziom mikro)		Publiczne – organizowane przez państwo lub inne instytucje publiczne (poziom mezo i makro)	
Kierunek	Zstępni	Wstępni	Zstępni	Wstępni

Transfery materialne	Spadki Dary – jednorazowe o dużej wartości Pomoc finansowa (przy zakupie mieszkania, stała pomoc „na życie”) Wydatki edukacyjne	Dary Pomoc finansowa (stała pomoc, opłacanie usług opiekuńczych)	Dodatki rodzinne Zasiłki dla bezrobotnej młodzieży Wydatki edukacyjne	Przyrost długu publicznego Emerytury pomostowe i zasiłki dla osób starych System emerytalno-rentowy System opieki zdrowotnej
Transfery w naturze	Pomoc w naturze (udostępnianie mieszkań itp.) Usługi opiekuńczo-wychowawcze Opieka nad wnukami	Opieka nad osobami chorymi i niepełnosprawnymi	Przedszkola	Opieka zdrowotna Domy opieki społecznej i domy spokojnej starości

Źródło: [Kessler, Masson, Pestieau 1991, ss. 3, 100–101].

Analizując przedstawione przykłady, można zauważyć, że są one egzemplifikacją różnorodnych postaci transferu międzypokoleniowego. Tym, co je łączy na poziomie makro i mezo (tak z punktu widzenia jednostki finansującej, jak i finansowanej organizacji publicznej) jest obligatoryjny charakter finansowania. Jeśli chodzi o jednostkę finansującą, to jest ona prawnie zobowiązana do uiszczania podatków i innych danin publicznych służących do sfinansowania świadczeń pieniężnych, dóbr i usług przekazywanych osobom wchodzącym w skład innej generacji. Natomiast organizacja publiczna jest prawnie zobowiązana do zapewnienia danego świadczenia wszystkim osobom doń uprawnionym. Podstawowa różnica pomiędzy jednostką finansującą a instytucją finansowaną polega na tym, że o ile większość danin publicznych zbierana jest na poziomie ogólnokrajowym, o tyle znaczna część przepływów międzypokoleniowych dostarczanych przez instytucje publiczne organizowana jest na szczeblu lokalnym [Szukalski 2002, s. 21].

Warto zauważyć, że „Z punktu widzenia poziomu makro najważniejszą konsekwencją przemian struktur demograficznych jest zakłócenie panującej w danej chwili równowagi pomiędzy liczebnością osób płacących podatki i quasi-podatki a liczebnością osób posiadających uprawnienia do korzystania z pomocy agend publicznych. Tym samym zakłócona zostaje wcześniej ustanowiona (przy założeniu braku deficytu budżetowego) równowaga pomiędzy wpływami i wydatkami rządowymi” [Szukalski 2002, s. 22].

Transfery mają charakter ekonomiczny, gdyż mieszczą w sobie zarówno element podnoszenia kosztów, jak i oddziaływania na zmianę poziomu użyteczności. Z perspektywy makroekonomicznej transfery mają istotne znaczenie, gdyż są związane z finansami publicznymi. Te z kolei mogą oddziaływać na wielkość transferów poprzez obciążenia podatkowe, wpływające na dystrybucję dochodów w społeczeństwie, a także określające częściowo poziom oszczędności starszego pokolenia.

Przyspieszony proces starzenia się społeczeństwa wywołuje głęboką przemianę systemową w niemal wszystkich sferach życia gospodarczego. Jego skutkami są:

- destabilizacja budżetu państwa,
- ograniczenie rynku pracy oraz rynku konsumenta,
- pogłębianie się ujemnego salda wpływów i wydatków systemu emerytalnego.

Seniorzy traktowani są coraz częściej jako ta grupa konsumentów, która wnosi istotny wkład w życie społeczno-gospodarcze. Są oni jednocześnie: członkami rodzin, pracownikami, wolontariuszami i konsumentami. To właśnie od seniorów płyną do młodego pokolenia transfery międzypokoleniowe w postaci: pomocy finansowej, wsparcia emocjonalnego, poświęconego czasu, przekazanej wiedzy itp. Transfery w odwrotnym kierunku, czyli od młodszych do starszych, mają zdecydowanie mniejszą skalę.

Na szczęście problem starzejącego się społeczeństwa został w dość wczesnej fazie wykryty i wielu przedsiębiorców zaczyna zapobiegać jego skutkom. Współczesne przedsiębiorstwa, ze względu na rosnącą rolę wiedzy, jako czynnika wpływającego na ich pozycję konkurencyjną, coraz

częściej sięgają po systemy zarządzania wiedzą. Obejmują one procesy pozyskiwania wiedzy, a także jej pomnażania, magazynowania oraz wykorzystywania [Kozłowski, Jemielniak 2008, s. 257].

Jednym z ważniejszych elementów procesu zarządzania wiedzą jest jej przekazywanie. „Poprzez przekazywanie i ciągłe wzbogacanie wiedzy wewnątrz przedsiębiorstwa i dzielenie się własną wiedzą z innymi podmiotami zasób ten staje się specyficzny dla przedsiębiorstwa, a jego strategiczny charakter umożliwia umacnianie przewagi konkurencyjnej na rynku” [Hauke-Lopes 2008, s. 46]. Sprawność transferu wiedzy jest szczególnie ważna w kontekście udostępniania i przyswajania przekazywanej wiedzy. Obecnie w przedsiębiorstwach pracują ze sobą przedstawiciele trzech pokoleń: pokolenia *baby boomers* (1946–1964), pokolenia X (1965–1979) oraz pokolenia Y (1980–1989). Ważne jest, aby przedsiębiorcy potrafili w sposób właściwy podejść do problemu przekazywania wiedzy oraz wypracować wspólną metodę działania. Należy pamiętać, że przedstawiciele każdego z tych pokoleń kierują się innymi wartościami i innymi celami w życiu, są też przyzwyczajeni do wykorzystywania innych metod i innych narzędzi służących do nauki.

Aby transfer mógł być zrealizowany w pełni, należy w maksymalnym stopniu zaktywizować osoby starsze, legitymujące się najdłuższym stażem. Niestety, zazwyczaj starsi pracownicy z dużym dystansem i obawą podchodzą do sprawy przekazywania swojej wiedzy osobom młodszym. Często nie wynika to z ich niechęci, lecz z usprawiedliwionej obawy, że zostaną oni wymienieni na owego młodszego pracownika.

Problem ilustrują dobrze badania, jakie przeprowadzono w tym zakresie. Respondenci, którzy w badaniu odpowiedzieli, że nie chcą dzielić się swoją wiedzą i doświadczeniem zawodowym z młodszymi pracownikami, zapytani o powody takiej decyzji, wskazali m.in. na:

- trudności w komunikowaniu się z osobami młodszymi i przekazywaniu im pożądaną przez nich wiedzy, w tym zauważalny u młodszych pracowników brak woli słuchania (20,93%);
- potrzebę uczenia się młodzieży na własnych błędach (16,86%);

- brak szacunku, jakiego doświadczają osoby starsze ze strony młodszych pracowników (15,12%);
- brak umiejętności w zakresie przekazywania wiedzy młodszemu (14,53%) [za: Richert-Kaźmierska 2011, ss. 80–86].

Ponadto, większość uczestników badania wyraziła przekonanie, że starsi pracownicy w Polsce doświadczają w miejscu pracy przejawów dyskryminacji ze względu na wiek. Ponad 62,0 % respondentów przyznało, że w Polsce występuje zjawisko dyskryminacji ze względu na wiek, natomiast 65,7%, że aktywnym zawodowo osobom starszym zarzuca się, iż odbierają pracę osobom młodym [za: Richert-Kaźmierska 2011, ss. 80–86].

Rosnąca długość życia, malejąca liczba dzieci w rodzinie, upowszechnienie się rozwodów oraz wzrost aktywności zawodowej wśród kobiet sprawiają, że transfery międzypokoleniowe w rodzinach, także te w krajach wysoko rozwiniętych, ulegają silnym przeobrażeniom. Niniejszy artykuł prezentuje teorię altruizmu i teorię wymiany, jako dwa podstawowe modele tłumaczące występowanie w rodzinach transferów międzypokoleniowych. Na podstawie literatury przedmiotu przeanalizowano formy transferów międzypokoleniowych oraz związki prawdopodobieństwa wystąpienia i wysokości transferów z czynnikami, takimi jak:

- dochód rodziców i dzieci (wnuków);
- siła więzi,
- wykształcenie beneficjentów i darczyńców.

Zwrócono również uwagę na konsekwencje, jakie dla transferów międzypokoleniowych mają rozwody, długość życia oraz państwo opiekuńcze.

Specyfika przepływów międzypokoleniowych w Polsce i na świecie

W Polsce możemy dostrzec kilka typów (czy też cech) transferów międzypokoleniowych, które są pochodną wielu czynników. Najważniejsze z nich to:

- uwarunkowania kulturalno-społeczne,

- zbyt duża instytucjonalizacja społeczeństwa,
- obecna sytuacja ekonomiczna państwa, a także (co jest sprawą bardzo istotną) źle (czy niezbyt dobrze) funkcjonująca sfera działań publicznych.

W naszym kraju za najistotniejszy możemy uznać przepływ materialno-finansowy. Ma to związek przede wszystkim z dochodami, zwłaszcza trzech grup społecznych.

Pierwszą z nich stanowią osoby bezrobotne. Większość osób w tej grupie to osoby w wieku do 30 lat, które bez transferów międzypokoleniowych nie byłyby w stanie egzystować w pełni samodzielnie.

Druga grupa to osoby młode, dopiero rozpoczynające samodzielne życie, ale osiągające już pewne dochody i mogące żyć samodzielnie, jednak jeszcze nie na poziomie takim, na jakim chciałyby. One również potrzebują wsparcia finansowego, które jest możliwe właśnie dzięki transferom międzypokoleniowym. W tym wypadku powodów, dla których osoby te potrzebują stałego wsparcia finansowego możemy dopatrywać się w ich sytuacji mieszkaniowej. Niewielu młodych ludzi, rozpoczynających wspólne życie, może pozwolić sobie na zakup własnego mieszkania, w związku z tym często przez pierwsze lata związku muszą mieszkać razem z rodzicami.

Ostatnią grupę stanowią osoby mieszkające na wsi. Młode osoby żyjące na wsi, które nie posiadają żadnych rentownych gospodarstw, często bez wsparcia dziadków nie byłyby w stanie egzystować. Zazwyczaj w takich rodzinach to właśnie seniorzy, jako jedyni, uzyskują stałe dochody w postaci rent i emerytur, które stanowią wyjątkowe źródło utrzymania najmłodszych osób w rodzinie.

Transfery międzypokoleniowe to nie tylko pomoc i wsparcie materialne – to także sektor usług. Warto tu zwrócić uwagę, a nawet podkreślić, jak ważną rolę odgrywają w nim seniorzy. Często to właśnie rodzice i dziadkowie świadczą bezpłatne usługi swoim dzieciom lub wnukom – chociażby w postaci opieki nad potomstwem, dzięki czemu młodzi ludzie mogą wrócić na rynek pracy. Z kolei młodsze pokolenie świadczy usługi dla rodziców w postaci opieki nad nimi w późniejszym okresie ich życia. Jest rzeczą paradoksalną, że w większości tych wszystkich wyżej opisanych wypadków, to właśnie

brak realnej pomocy ze strony państwa i jego instytucji pozytywnie wpływa na budowanie więzi rodzinnych, które przekładają się na wzmożony transfer międzypokoleniowy [Szukalski 2004, ss. 95–97].

W tym miejscu należy zwrócić uwagę również na pojęcie międzypokoleniowego transferu wiedzy. W kontekście wydłużenia okresu aktywności zawodowej społeczeństwa jest to zagadnienie bardzo ważne. Obecnie uważa większości skupiona jest na poszukiwaniu źródeł (czy też możliwości) aktywizowania osób starszych, aby lepiej mogły się one odnaleźć w czasach, które dla niektórych z nich nie do końca są już zrozumiałe. Społeczeństwo polskie starzeje się, dlatego tak ważne są szybkie działania oraz podejmowanie decyzji, które korzystnie wpłyną na wydajność życia ludzi starszych, tym samym poprawiając ich komfort życia. Na szczęście, coraz częściej młodzi ludzie w centrum zainteresowania stawiają koncepcje aktywnego starzenia się. Koncentrują się one na optymalizacji warunków związanych ze zdrowiem i bezpieczeństwem osób starszych tak, aby w miarę postępującego procesu starzenia pracowników pozostali oni produktywni, a więc przydatni dla społeczeństwa i dla gospodarki.

Należy również rozważyć uwarunkowania, które są podstawą podejmowania decyzji o ewentualnym kontynuowaniu pracy przez osoby wchodzące w wiek emerytalny, a leżące zarówno po stronie pracodawców, jak i po stronie pracowników.

Na świecie już w latach 60. i 70. XX w. rozpoczęły się międzypokoleniowe transfery wiedzy i innych zasobów. Na samym początku programy były skupione na zaangażowaniu osób starszych do pomocy innym osobom z różnymi dysfunkcjami. Następnie działania te zostały poszerzone o pomoc dla samych osób starszych. W Europie zainteresowanie tą tematyką rozpoczęło się w praktyce dopiero w latach 90. XX w. Obecnie programy międzypokoleniowe mają charakter interdyscyplinarny. Realizowane są one w placówkach edukacyjnych, organizacjach społecznych, miejscach instytucjonalnej opieki nad osobami starszymi (np. w domach pomocy), szpitalach, kościołach czy bibliotekach [Małyska 2015].

Istotą **międzypokoleniowego uczenia się** jest wzajemne uczenie się osób starszych i młodszych. Proces taki może być realizowany na trzech następujących płaszczyznach:

- **Uczenie się od siebie nawzajem.** Oznacza to, że minimum dwie kolejne generacje uczą się od siebie, dzieląc się swoimi doświadczeniami. Wiedza, którą zdobędą, ma im pomóc w zwiększeniu swojej aktywności w społeczeństwie.
- **Uczenie się o sobie nawzajem.** Dzięki wspólnej nauce przedstawiciele różnych pokoleń mogą wymieniać swoje doświadczenia i uczyć się nowych rzeczy – zarówno o sobie nawzajem, jak i o samych sobie.
- **Wspólne uczenie się.** Ma ono miejsce wtedy, gdy wspólnie organizowany i realizowany jest proces uczenia się przynajmniej dwóch generacji. Ich przedstawiciele razem zdobywają wiedzę o świecie, o społeczeństwie czy też o wydarzeniach globalnych lub lokalnych, z jakiegoś względu istotnych dla różnych pokoleń [Małyska 2015, ss. 51–77].

W obecnych czasach tematyka międzypokoleniowa cieszy się na całym świecie coraz większym zainteresowaniem. Transfery międzypokoleniowe stają się domeną sektorów, takich jak bankowość i prawo. To właśnie one w ostatnich latach przeżywają na rynku duże ożywienie. Coraz więcej klientów zgłasza się do banków z prośbą o wsparcie (pomoc prawną, doradczą) w przekazywaniu swojego dorobku, ale nie dotyczy to wyłącznie ludzi starszych, którzy chcą zwolnić tempo i korzystać ze spokojnego życia. Stosunkowo dużo osób w wieku średnim również zaczyna myśleć o przekazywaniu swojego majątku młodszemu pokoleniu w celu zabezpieczenia jego przyszłości, ale (co warto zauważyć) często idzie to w parze z edukacją młodzieży już na wczesnym etapie życia. Taki rozwój sytuacji jest bardzo korzystny nie tylko dla osób młodych, przejmujących majątki starszego pokolenia, ale jest to również bodziec dla państwa i instytucji bankowych, które stale mogą poszerzać i polepszać swoją ofertę handlową.

Przykładem transferu międzypokoleniowego przygotowywanego przez wiele lat jest przejmowanie przedsiębiorstw rodzinnych. Dużo łatwiej jest przebrnąć przez proces transferu międzypokoleniowego, gdy członkowie ro-

dzin od najmłodszych lat pracują na różnych stanowiskach w rodzinnej firmie, aby móc zdobyć szeroką wiedzę i lepiej poznać specyfikę działania przejmowanej schedy. Dobra i pełna sukcesja polega w tym przypadku na wypracowaniu własnego podejścia do biznesu [<https://www.forbes.pl/private-banking/sukcesja-transfer-miedzypokoleniowy-przekazywanie-majtku-private-banking/ppwwn4v>, dostęp: 28.12.2017].

Podsumowanie

Przeptywy międzypokoleniowe to termin, który coraz częściej eksponowany jest w mediach, i na różnego rodzaju konferencjach w krajach wysoko rozwiniętych. Duże zainteresowanie tym tematem wykazują ekonomiści i badacze rozmaitych zagadnień politycznych, a zwłaszcza tych z zakresu polityki społecznej.

Obecna sytuacja w Polsce zmusza nas do podjęcia tej tematyki i poszerzenia wiedzy dotyczącej transferów nie tylko z powodu rozwoju bankowości, ale również w związku z aktywizacją osób marginalizowanych oraz osób starszych. Po przeanalizowaniu owej tematyki należy stwierdzić, że zakres występowania transferów międzypokoleniowych można podzielić na następujące sektory: rodzina, państwo oraz rynek (czy też uogólniając: cała gospodarka). Warto spojrzeć na temat nieco szerzej, ponieważ wszystkie te sektory w jakimś stopniu przenikają się wzajemnie. Na przykładzie rodziny łatwo jest zauważyć jej związek z polityką społeczną, która oddziałuje istotnie na rodzinę i ma na nią duży wpływ. Należy jednak zawsze pamiętać o tym, że rodzina dla wielu z nas jest najważniejsza i jest naszą sferą prywatną i że – pomimo wsparcia publicznego – jest jednostką odrębną.

Istotnym elementem współczesnej rzeczywistości są transfery międzypokoleniowe. Zmiany zachodzące w otoczeniu, w funkcjonowaniu rodzin powodują zmiany, co do charakteru i powodów oraz konsekwencji transferów. Rozwody, rosnąca długość życia, malejąca liczba dzieci, problemy z usamodzielnieniem się dorosłych dzieci, rozwój państw opiekuńczych, kryzysy itp. to tylko część zmian mających wpływ na transfery międzypokoleniowe.

Transfery materialne są jednymi z najważniejszych – występują niemal wszędzie i zawsze. Pozostałe to zdecydowanie niematerialne przepływy międzypokoleniowe, takie jak: opieka, wiedza, pomoc w gospodarstwie, wsparcie emocjonalne. Wszystkie one przemieszczają się od jednego pokolenia do drugiego (lub trzeciego) w obu kierunkach. Trudno ustalić wartość przepływów między pokoleniami, gdyż nawet te materialne są często nieuchwytnie.

Bibliografia

Dziennik Urzędowy UE C13/8, [online] http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=uri-serv:OJ.C_2016.013.01.0008.01.POL&toc=OJ:C:2016:013:TOC, dostęp: 21.12.2018.

Górniewicz J. (red.) (2015), *Pobrzeżne problemy współczesnej pedagogiki*, „Prace Naukowe Centrum Badań Społecznych UWM”, z. 6.

Graniewska D. (red.) (2004), *Sytuacja rodzin i polityka rodzinna w Polsce: uwarunkowania demograficzne i społeczne*, Wydawnictwo IPIS, Warszawa.

Hauke-Lopes A. (2008), *Rola transferu wiedzy w procesie wejścia przedsiębiorstwa na rynek zagraniczny – podejście sieciowe. Rozprawa doktorska*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań.

Klamut E. (2017), *Intergenerational Transfers on Agricultural Farms*, (red.) J.K. Solarz, E. Klamut, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 17, z. 9, cz. 3.

Koźmiński A.K., Jemielniak D. (2008), *Zarządzanie od podstaw. Podręcznik akademicki*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.

Kessler D., Masson A., Pestieau P. (1991), *Trois vues sur l'heritage: la famille, la propriete, l'Etat*, „Economie et Prevision”.

Małycka A. (2015), *Integracja pokoleń – o znaczeniu inicjatyw propagujących spotkania międzypokoleniowe*, (red.) J. Górniewicz, „Prace Naukowe Centrum Badań Społecznych UWM”, z. 6, [online] <http://crealdi.pl/aldona-malyska-integracja-pokolen-o-znaczeniu-inicjatyw-propagujacych-spotkania-miedzypokoleniowe/>, dostęp: 12.02.2018.

Richert-Kaźmierska A. (2011), *Międzypokoleniowy transfer wiedzy w przedsiębiorstwach*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 695.

Szukalski P. (2002), *Przemiany struktur demograficznych a przepływy międzypokoleniowe w kontekście reprodukcji ludności*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Szukalski P. (2004), *Przepływy międzypokoleniowe, jako obszar działań na rzecz poprawy powstawania i funkcjonowania rodzin w różnych fazach ich rozwoju*, [w:] D. Graniewska (red.) *Sytuacja rodzin i polityka rodzinna w Polsce: uwarunkowania demograficzne i społeczne*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa.

Świecka B. (2017), *Świadczenie 500 plus jako transfer międzypokoleniowy*, (red.) J.K. Solarz, E. Klamut, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 17, z. 9, cz. 3.

Strony WWW

https://pl.wikipedia.org/wiki/Transfer_budżetowy, dostęp: 12.02.2018.

<https://www.forbes.pl/private-banking/sukcesja-transfer-miedzypokoleniowy-przekazywanie-majatku-private-banking/ppwwn4v>, dostęp: 28.12.2017.

Danuta Stańczyk

Społeczna Akademia Nauk

Zarządzanie

Bezpieczne aktywa – fakty i mity

Wstęp

Rozwój gospodarczy oraz technologiczny zarówno w Polsce, jak i na całym świecie wywołał intensywny wzrost na rynku oferowanych usług finansowych, mających pomóc konsumentom zaspokoić ich podstawowe potrzeby. Współczesne gospodarstwa domowe, aby przetrwać, muszą pozyskiwać zasoby pieniężne, które w pierwszej kolejności są przeznaczone na konsumpcję bieżącą, natomiast ich nadwyżka zostaje odłożona na rzecz konsumpcji w przyszłości. Zgromadzone przez gospodarstwo domowe oszczędności należy w taki sposób zainwestować, aby zaoszczędzone środki w przyszłości przyniosły benefity w postaci dodatkowych korzyści, np. dywidend, odsetek. Istotnym elementem w procesie inwestowania zgromadzonych oszczędności gospodarstw domowych jest minimalizacja ryzyka, które niemal zawsze występuje w transakcjach finansowych oraz poszukiwanie tych najbezpieczniejszych aktywów, przynoszących najmniejsze straty. Źródłem kryzysu ekonomicznego wywołanego w 2008 r., który początkowo ujawnił się na rynkach finansowych w USA, a następnie rozlał się na większość gospodarek świata, były nieracjonalne decyzje i zachowania wielu gospodarstw domowych. Instytucje finansowe oferowały swoim klientom różnorodne produkty, w tym także kredyty hipoteczne, natomiast klienci (kredytobiorcy) nie oszacowali prawidłowo swoich zdolności finansowych, co skutkowało problemami ze spłatą zadłużenia. Współczesny

człowiek nie zawsze podejmuje racjonalne decyzje finansowe, bowiem nie dysponuje dostateczną wiedzą z zakresu finansów, ulega namowom pośredników finansowych, reklamie, a dostosowując się do społeczeństwa, chce posiadać dobra podobne, a nawet lepsze i droższe, niż te, które mają inni jego członkowie. Instytucje finansowe, badając zachowania gospodarstw domowych, stają się architektami dokonywanych przez nas wyborów finansowych.

W niniejszym artykule autorka rozważa istotę bezpiecznych aktywów oraz wielkość ryzyka, jakie ponosimy w dobie kryzysu i w danej sytuacji ekonomicznej państwa. Jego celem jest przybliżenie uwarunkowań podejmowania racjonalnych decyzji finansowych, dotyczących lokowania w aktywa. Na potrzeby tej publikacji przyjęto następującą hipotezę badawczą: *Nie istnieje całkowicie bezpieczne lokowanie w aktywa, a każda decyzja finansowa wiąże się z mniejszym czy większym ryzykiem*. Chcąc osiągnąć cel, dokonano analizy wyników badań instytucji finansowych, wykorzystane zostały również doświadczenia osobiste autorki w omawianym zakresie.

Motywy i sposoby podejmowania decyzji finansowych przez gospodarstwa domowe

Oferty usług finansowych kierowane są głównie do odbiorców, którzy tworzą **gospodarstwo domowe** definiowane jako zespół osób mieszkających razem i wspólnie utrzymujących się, gospodarujących produktami, przychodami pieniężnymi i pracą swych członków. Zatem cele istnienia gospodarstwa domowego to: zaspokojenie wspólnych i osobistych potrzeb jego uczestników w sferze spożycia, zarządzanie pracą i majątkiem oraz podejmowanie autonomicznych decyzji o gospodarowaniu dochodami, o strukturze wydatków, zaciąganiu zobowiązań, a także gromadzeniu oszczędności, budowaniu budżetu gospodarstwa i zarządzaniu jego przepływami pieniężnymi [Krasucka, Maciejasz-Świątkiewicz, Pieczonka i in. 2011].

Z powyższej definicji wynika, iż gospodarstwo domowe pozyskuje środki pieniężne niezbędne do funkcjonowania wskutek wykonywania pracy. Te

zasoby finansowe jego członkowie częściowo przeznaczają na bieżącą konsumpcję, zaś pozostałą część zgromadzonych środków (oszczędności) lokują w aktywa, po to, by zapewnić sobie przyszłą konsumpcję. Takie zachowanie ma im pozwolić funkcjonować na podobnym poziomie, jak dotychczas. Zatem gospodarstwo domowe prawidłowo zarządzające zgromadzonymi oszczędnościami, poszukuje odpowiednich dla siebie ofert na rynkach. Chodzi o lokowanie w takie aktywa, które przyniosą korzyści finansowe w przyszłości, a ponoszone ryzyko przy ich zakupie jest minimalne. Rynek bezpiecznych aktywów niestety się kurczy, zatem należy dywersyfikować portfel inwestycyjny tak, aby ryzyko związane z nimi było minimalne, a uzyskiwane przychody na poziomie wyższym od wydatków.

Gospodarstwo domowe gromadzi oszczędności w różnych celach, dlatego też motywy takiego postępowania są także bardzo zróżnicowane. Proces decyzyjny w tym zakresie odzwierciedla zatem różne zachowania człowieka, który dąży do osiągnięcia wyznaczonych celów, kierując się przy tym zróżnicowanymi przesłankami, takimi jak:

- chęć zgromadzenia środków na zakup dóbr trwałego użytku i drogich usług;
- dążenie do powiększenia zasobów finansowych;
- pragnienie zapewnienia bezpieczeństwa sobie i rodzinie;
- chęć zgromadzenia środków, do których można szybko uzyskać dostęp;
- przesunięcie konsumpcji w czasie;
- wewnętrzny przymus oszczędnego życia (związany z wychowaniem, potrzebą uznania w środowisku, samorealizacją, umacnianiem poczucia własnej wartości) [Fatuła 2010].

Decyzje finansowe można podzielić na kilka rodzajów (zob. tab. 1).

Tabela 1. Decyzje dotyczące finansów osobistych

Rodzaj decyzji	Cel decyzji
Konsumpcja – oszczędności	Określenie tego, jaka część posiadanego dochodu ma zostać przeznaczona na bieżące wydatki, a jaka na przyszłą konsumpcję (oszczędności)
Inwestycje	Określenie tego, jaka powinna być struktura posiadanych oszczędności w odniesieniu do poziomu ryzyka, płynności, rentowności (stopy zwrotu)
Kredyty	Określenie tego, jak zarządzać posiadanym długiem, czy i jak zaciągać nowy dług
Ubezpieczenia	Określenie tego, jak zabezpieczyć posiadany majątek, zdrowie, życie przed ryzykiem
Emerytura	Określenie tego, jak zabezpieczyć swoje życie na starość
Płynność	Określenie tego, jak regulować swoje bieżące zobowiązania

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Waliszewski 2014, ss. 194–195].

Rozpatrując zachowania człowieka na rynkach finansowych i motywy jego decyzji w tym zakresie, można stwierdzić, iż ogromny wpływ mają na nie czynniki psychologiczne i społeczne. Przemiany kulturowo-społeczne obserwowane w ostatnich latach, jak również postęp techniczny, wpływają bezpośrednio na określone zachowania członków gospodarstwa domowego w procesie podejmowania przez nich decyzji finansowych.

Wpływ na podejmowane przez gospodarstwa domowe decyzje dotyczące tego, w które aktywa ulokować posiadany kapitał, niewątpliwie wywierany jest za pomocą impulsów. Naukowcy analizujący omawiane zjawisko zauważają, że „[...] ludzie mają skłonność do podejmowania decyzji w sposób trochę bezmyślny i bierny. Ich system refleksyjny nie wykonuje pracy, która jest potrzebna, aby sprawdzić i przekonać się, czy przeformułowanie pytań spowoduje inną odpowiedź” [Thaler, Sunstein 2008]. Można zatem stwierdzić – na podstawie przytoczonego cytatu – iż ludzie ulegają impulsom, które mają po-

wodować i najczęściej powodują podjęcie określonych decyzji. Doskonałym tego przykładem jest ekspozycja towaru w sklepie: jeśli towary zostaną ustawione na wysokości oczu klienta, z całą pewnością szybciej będą się sprzedawać. Przykładem impulsu może być także forma zadawanego pytania. Okazuje się bowiem, że jeśli zostanie ono sformułowane w kontekście pozytywnym, np. podana będzie informacja, że 90% klientów jest zadowolonych z tego produktu, to większość ludzi przyjmie taką ofertę. Wynika z tego dobitnie, że na podjęcie decyzji ma wpływ sposób przedstawienia problemu.

Rozważając zachowania gospodarstw domowych w procesie podejmowania decyzji, obserwujemy pojawienie się inercji, czyli bierności. Dowodem na istnienie takiego zjawiska mogą być opcje domyślne w telefonie (większość ludzi ich po prostu nie zmienia). Przejawia się ono także niechęcią do ponoszenia straty, np. ktoś posiada mieszkanie i nie sprzedaje go, pomimo, że sytuacja na rynku jest sprzyjająca, gdyż trudno jest mu zrezygnować z dobra materialnego. Gospodarstwa domowe ulegają behawioralnym zachowaniom społecznym, a niewątpliwym przykładem takiego postępowania jest tzw. pójście za stadem. Wpływ na nasze decyzje ma otoczenie – chcemy posiadać te same dobra, mieć taki sam status społeczny, stąd naśladownictwo lub uleganie sugestiom płynącym z zewnątrz.

Mówiąc o wpływie społecznym, mamy na myśli najczęściej dwie jego kategorie, a mianowicie:

- kategorię informacji – dotyczy ona osób, które robią to samo i myślą podobnie, uzyskujemy informację i potwierdzenie, że takie właśnie działania mogą być dla nas najlepsze;
- kategorię presji równych sobie – występuje w przypadku, gdy zwracamy uwagę na to, co inni myślą o nas i wówczas podążamy za tłumem, aby zapobiec jego gniewowi lub pozyskać jego względy.

Gospodarstwa domowe, lokując swoje oszczędności w aktywa, niewątpliwie dążą do uzyskania wolności finansowej, jednakże niezwykle ważne jest racjonalne działanie zmierzające do dokonania właściwych wyborów. W opinii Jana K. Solarza: „Nie ulega wątpliwości, że kompetencje finanso-

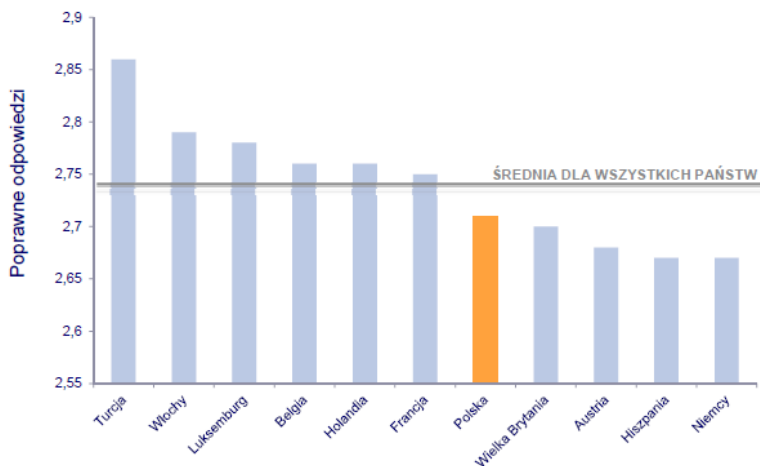
we są silnie i pozytywnie skorelowane ze wzrostem dobrobytu. Jednak nie dla każdego nakłady poniesione na przyswojenie sobie wiedzy o finansach przyniosą oczekiwane rezultaty w formie wzrostu dobrobytu” [Solarz 2012]. Z tym zastrzeżeniem można stwierdzić jednoznacznie, iż dokonując wyboru, w które aktywa ulokować swoje oszczędności, należy posiadać niezbędną wiedzę w zakresie finansów.

Wiedzę finansową gospodarstw domowych można podzielić na: codzienną, przypadkową oraz specjalistyczną. W procesie inwestowania istotne jest, aby mieć stałą kontrolę nad występującą na danych rynkach finansowych sytuacją, na którą wpływają z reguły różne czynniki, takie jak:

- poziom stóp procentowych,
- stabilność kursu walut,
- sytuacja polityczna państwa,
- stabilność cen,
- rozwój gospodarczy,
- występujące kryzysy finansowe i sytuacja na giełdach papierów wartościowych,
- pewność zatrudnienia,
- pewność zachowania i przechowywania oszczędności.

Poziom wiedzy z zakresu finansów nie jest, niestety, w gospodarstwach domowych najwyższy. Choć wiedza ich członków jest na niskim poziomie, ale jednak w porównaniu z obywatelami innych krajów europejskich, Polacy nie wypadają pod tym względem tak źle (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Stan wiedzy ekonomicznej konsumentów w różnych krajach UE



Źródło: na podstawie międzynarodowego badania ING: [<https://media-ingbank.sitebees.com/pr/213276/media-i-internet-glownym-zrodlem-wiedzy-na-temat-finansow-w-polsce-wynika-z-miedzynarodowego-badania-ing>, dostęp: 15.03.2018].

Brak wiedzy z zakresu finansów nie sprzyja podejmowaniu racjonalnych decyzji w sprawie inwestowania nadwyżek zasobów finansowych. Ostatnio, jak wynika z danych podanych przez Money.pl, aż 400 mld zł na koniec 2017 r. pozostawało na nieoprocentowanych rachunkach bieżących osób fizycznych i firm, a poza tym, co istotne, „Tylko na rachunkach bieżących klientów detalicznych w PKO BP jest o 9,1 mld zł więcej niż w 2016 r. To najwyższy wzrost wśród polskich banków” [<https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/arttykul/banki-nieoprocentowane-konta-rachunki-biezace,78,02400846.html>, dostęp: 18.03.2018]. Większość Polaków obawia się straty swoich oszczędności i nawet te bezpieczne możliwości oszczędzania (obligacje, lokaty) nie są przez nich w pełni akceptowane. Indywidualni klienci wspomnianego banku PKO BP „[...] trzymają 41% środków na rachunkach bieżących, a resztę na lokatach terminowych. W ubiegłym roku jednak wielu zdecydowało się zrezygnować z lokat i trzymać pieniądze nieoprocentowane” [<https://www.money.pl/>

gospodarka/wiadomości/artukul/banki-nieoprocentowane-konta-rachunki-biezace,78,02400846.html, dostęp: 18.03.2018]. Niskie oprocentowanie lokat terminowych powoduje, że są nieatrakcyjne dla klientów.

Wybrane aktywa o najmniejszym ryzyku występującym w procesie inwestowania

Zarządzając kapitałem o długim horyzoncie inwestowania, należy pamiętać, iż podczas kryzysu wartość bezpiecznych aktywów rośnie. Zatem definiując **bezpieczne aktywa** (tzw. bezpieczna przystań – ang. *safe haven*), można określić je jako instrumenty finansowe lub rzeczy materialne, które potwierdziły swoją wartość niejednokrotnie, a podmiot emitujący dane instrumenty będzie zawsze wypłacalny [<https://admiralmarkets.pl/education/articles/fundamental-analysis/bezpieczne-przystanie-na-ryнку>, dostęp: 5.01.2018]. Pojęcie „bezpieczne aktywa” nie oznacza jednoznacznie, że są one w stu procentach bezpieczne i że nie są obciążone żadnym ryzykiem. Inwestycja w aktywa może w danym okresie przynosić wysoką stopę zwrotu, natomiast za 10 lat wskaźniki gospodarcze, sytuacja polityczna w kraju i na świecie oraz popyt na to dobro może ulec zmianie.

W zależności od cechującej inwestorów awersji do ryzyka dla każdego z nich co innego oznacza bezpieczne aktywo rzeczowe czy finansowe. Gdy awersja do ryzyka rośnie (kryzysy), inwestorzy szukają bardziej bezpiecznych instrumentów. Do instrumentów *safe haven* należą aktywa, do których kapitał globalny „ucieka” w okresach zagrożenia kryzysem. W świecie finansów istnieje wiele aktywów finansowych czy rzeczowych, które uważa się za bezpieczne, jednak w okresie paniki niektóre z nich są także wyprzedawane.

W czasach dobrze prosperującej gospodarki większość inwestorów lokuje w bardziej ryzykowne aktywa, gdy jednak zaczynają się oznaki spowolnienia lub recesji zamieniają je na mniej ryzykowne. Mogą nie zarabiać, ale chcą utrzymać swój kapitał na takim samym poziomie – liczy się zatem dla nich ochrona kapitału.

Dla osób posiadających niewielkie zasoby oszczędności najbezpieczniejszym aktywem będzie gotówka na rachunku bankowym lub trzymanie pieniędzy w popularnej „skarpecie”. Nie tracą ich, ale i też na nich nie zyskają. Nie posiadając odpowiedniej wiedzy, ludzie nie chcą ryzykować utraty tego, co zgromadzili z takim trudem, a zatem nie chcą lokować w obligacje, gdyż obawiają się, że państwo może zbankrutować i ich nie wykupić, podobnie, według nich, zarówno złoto, jak i waluty mogą stracić na wartości.

Osoby posiadające odpowiednią wiedzę i zasoby lokują je w dzieła sztuki, złoto, waluty, obligacje Skarbu Państwa, nieruchomości, uważając je za bezpieczne w okresach kryzysu. Każde z tych aktywów niesie ze sobą ryzyko, ale jest ono mocno ograniczone. Oczywiście należy brać pod uwagę, decydując się na takie działania, waluty lub obligacje państw mających stabilną sytuację gospodarczą. Doświadczenie wielu lat wskazuje ludziom takie miejsca (Japonia, USA, Niemcy, Szwajcaria) i takie aktywa (nieruchomości, kruszce metali szlachetnych, dzieła sztuki, obligacje krajów najbardziej rozwiniętych). Instrumenty gwarantowane przez te podmioty (najstabilniejsze gospodarki świata) są uznawane powszechnie za bezpieczne, gdyż nie dojdzie do ich bankructwa. Inwestorzy mają potrzebne informacje oraz znają historię aktywów, które najlepiej przetrwały kryzysy finansowe na świecie i w przypadku nadchodzących zagrożeń przenoszą swoje zasoby, lokując je w takich aktywach, które uznają za najmniej podatne na kryzysy.

Członkowie gospodarstwa domowego, podejmując działania w zakresie tworzenia portfela inwestycji i lokowania swoich środków w aktywa, powinni uwzględnić wysokość ponoszonego ryzyka, aby nie stracić inwestowanego kapitału. Dywersyfikacja tego portfela inwestycyjnego (zaoszczędzonego kapitału) niewątpliwie może gospodarstwo domowe uchronić od kłopotów finansowych, bowiem powinno ono inwestować zdecydowaną część środków w aktywa o mniejszej stopie zwrotu, ale obarczone mniejszym ryzykiem. Analizując bezpieczne aktywa pod względem obciążenia najmniejszym ryzykiem, szczególną uwagę należy zwrócić na:

- obligacje i bony skarbowe,

- złoto,
- lokaty bankowe,
- inwestycje w ziemię,
- inwestycje w nieruchomości,
- ubezpieczenia,
- dzieła sztuki.

Gospodarstwo domowe, inwestując w obligacje i bony skarbowe, może mieć poczucie bezpieczeństwa, gdyż zwrot pożyczki gwarantuje Skarb Państwa. Należy jednak mieć na uwadze to, że ta inwestycja nie jest w stu procentach bezpieczna. Można posłużyć się tu przykładem Grecji, która znalazła się na skraju bankructwa – w wyniku nadmiernego zadłużania się państwo mogło zbankrutować i w efekcie posiadacze obligacji nie otrzymaliby zwrotu pożyczki. Przy podejmowaniu decyzji o zakupie obligacji skarbowej wskazane jest posiadanie wiedzy na temat wartości zadłużenia państwa, wartości długu publicznego, poziomu deficytu oraz sytuacji gospodarczej czy politycznej. Oceną wiarygodności emitentów instrumentów finansowych zajmują się agencje ratingowe, które zbierają systematycznie informacje o wiarygodności poszczególnych państw, a także publikują informacje o emitowanych przez nie instrumentach. Obecnie funkcjonują trzy agencje: Moody`s, Fitch Ratings oraz Standard & Poor`s. W efekcie powstają ratingi, które obrazują poziom występującego ryzyka w ocenie instrumentu finansowego. Ważny jest przede wszystkim horyzont czasowy ulokowanych środków w obligacje skarbowe – im jest dłuższy, tym rentowność jest wyższa, ale może wtedy wzrosnąć także poziom ryzyka. Posiadanie obligacji i bonów skarbowych pozwala nam skorzystać z możliwości wykorzystania papierów dłużnych jako formy zabezpieczenia różnych zobowiązań, a można je również odsprzedać przed terminem wykupu.

Kolejnym aktywem uznawanym za bezpieczne jest złoto, które potocznie określane jest jako tzw. bezpieczna przystań w czasach kryzysu i zawirowań na rynku kapitałowym. Złoto jest uniwersalnym nośnikiem wartości, jednak należy pamiętać, że jego cena może się znacznie zmieniać. W czasach kryzysu zyskuje dodatkowe atrybuty, bowiem ma dużą wartość. Gospodarstwa

domowe z reguły złoto posiadają w postaci biżuterii, kolekcji monet, które są najlepszym nośnikiem wartości. Rynki finansowe oferują lokaty w kruszce, w tym i w złoto, oraz lokaty strukturalne, będące najlepszą formą ochrony przed inflacją. Tu jednak należy zaznaczyć, że występuje ryzyko zmienności cen złota zależnych od poziomu realnych stóp procentowych. Złoto drożeje, gdy stopy procentowe są niskie w stosunku do oczekiwanej inflacji. Bank centralny wspomaga rynek złota za pomocą zwiększenia podaży pieniądza oraz skupowania złota i wówczas ceny rosną.

Doskonałym przykładem inwestycji w złoto i naiwności kilku tysięcy ludzi, którzy stracili swój kapitał, jest działalność parabanku Amber Gold, który oferował lokaty w złoto. W 2009 r. parabank Amber Gold zaoferował swoim klientom lokatę w złoto o oprocentowaniu 13,0–16,5% w skali roku, zabezpieczoną szlachetnym kruszcem. Wielu ludzi złoto postrzegało (od wieków przecież panowało przekonanie, że złoto jest najpewniejszą lokatą) jako stabilną inwestycję, która nie traci na wartości. Oferta przedstawiona przez parabank była bardzo atrakcyjna i skusiła wielu ludzi, którzy nie posiadali odpowiedniej wiedzy w dziedzinie finansów. Przede wszystkim parabank Amber Gold nie był nadzorowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, a także powierzone mu depozyty nie podlegały gwarancji i zabezpieczeniu wypłaty przez Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Oferowane w umowie warunki wypłaty stałych zysków były nie do zrealizowania przez parabank, gdyż ceny złota są bardzo dynamiczne i ulegają ciągłym zmianom. W 2012 r. firma Amber Gold ogłosiła upadłość – w efekcie klienci (kilka tysięcy!), którzy ulokowali swoje środki w tej instytucji, do dziś nie odzyskali zainwestowanego kapitału [<http://www.najlepszelokaty.pl/lokata-w-zloto/>, dostęp: 6.01.2018].

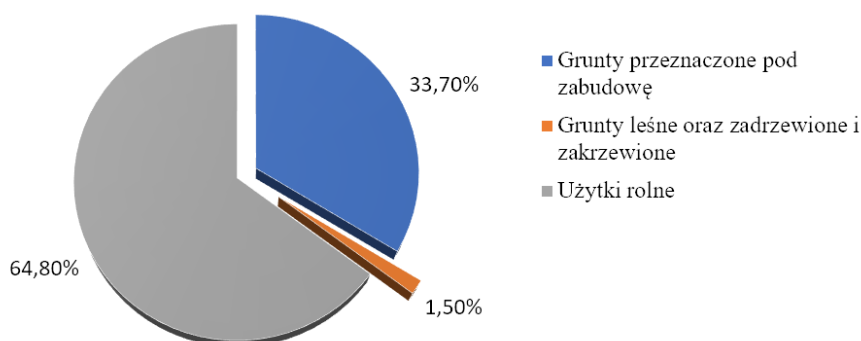
Z powyższego przykładu wynika ewidentnie, że inwestycja w złoto postrzegana jest jako bezpieczna, jednak zawsze należy zastanowić się nad wiarygodnością instytucji, której powierzamy oszczędności.

Gospodarstwa domowe mogą ulokować swój kapitał, inwestując w ziemię, która jest uznawana za niezniszczalną, gdyż ma fizyczną, materialną postać. Ziemia jest ograniczonym dobrem, które w zasadzie nie traci na warto-

ści w długim okresie. Jest przeciwieństwem wszelkiego typu instrumentów finansowych, które w obecnych czasach mają zdematerializowany charakter i w głównej mierze sprowadzają się do zapisu elektronicznego.

Analiza przedstawionej na rysunku 2. struktury sprzedaży gruntów niezabudowanych, wykazuje, że największy udział pod względem ilościowym miały w niej użytki rolne – 64,80%. Ponadto odnotowano dużą liczbę sprzedanych gruntów pod zabudowę (33,70% wszystkich sprzedanych gruntów). Pozostałe transakcje dotyczyły sprzedaży gruntów leśnych oraz zadrzewionych i zakrzewionych (zaledwie 1,50% wszystkich sprzedanych gruntów). Przeprowadzone badania wskazują, że inwestycja w aktyw, jakim jest ziemia (grunty) jest bezpieczna i budzi zaufanie, a ponadto zabezpiecza członków gospodarstwa na przyszłość.

Rysunek 2. Struktura sprzedanych w 2016 r. gruntów niezabudowanych według ich rodzaju



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: [Obrót nieruchomościami 2016 r. 2017, s. 63].

Warto również przeanalizować dane dotyczące najbezpieczniejszych form lokowania kapitału. Jak wynika z badań agencji nieruchomości Lion's House i portalu Interia.pl przeprowadzonych na próbie 15 tys. internautów w 2013 r., największym ich zaufaniem, jeśli chodzi o wybór bezpiecznych inwestycji, cieszy się ziemia (grunt i działki), gdyż aż co trzeci respondent na nią głosował (34%). Złoto i gotówkę przetrzymywaną w domu wskazało tylko 13%

badanych, nieruchomości mieszkalne wybrało 10%, a lokaty bankowe 9% respondentów. Zatem, jak wynika z powyższych danych, największe zainteresowanie, jeśli chodzi o bezpieczne lokowanie kapitału, wzbudzają inwestycje w ziemię (zob. rys. 3) [<http://gielda-inwestora.pl/menu-nieruchomosci/wiadomosc-z-ryнку-nieruchomosci/inwestycje-co-jest-nabezpieczniejsza-forma-lokowania-kapitału>, dostęp: 5.01.2018].

Rysunek 3. Najbezpieczniejsze formy lokowania kapitału



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań Lion`s House i Interia.pl: [<http://gielda-inwestora.pl/menu-nieruchomosci/wiadomosc-z-ryнку-nieruchomosci/inwestycje-co-jest-nabezpieczniejsza-forma-lokowania-kapitału>, dostęp: 5.01.2018].

Kolejnym bezpiecznym aktywem, w które inwestują gospodarstwa domowe, są nieruchomości kupowane w celu albo wynajmu, albo późniejszej sprzedaży. Podejmując decyzję o zakupie nieruchomości pod wynajem, należy wstępnie poznać ten rynek i mechanizmy nim rządzące. Nieznajomość przepisów i trendów na nim występujących może inwestora drogo kosztować. Decyzja zakupu mieszkania musi być dokładnie przemyślana,

powinna zostać także określona właściwa strategia postępowania. Należy uwzględnić wiele czynników, takich jak: lokalizacja, cena, liczba i rozkład pomieszczeń. Właściwe zarządzanie wynajmem daje inwestorowi gwarancję osiągnięcia satysfakcjonujących zysków.

Zakup mieszkania z późniejszym zamiarem sprzedaży wymaga odpowiedniej wiedzy w tym zakresie, bowiem rynek nieruchomości „porusza” się w cyklach, takich jak: depresja, ożywienie, boom i załamanie. Jeśli tego typu transakcje, zawiera się w nieodpowiednim czasie i korzysta się z dźwigni finansowej, jaką jest kredyt, można, zamiast osiągnąć zyski, ponieść znaczne straty. Tego typu inwestycje wymagają dużej rozwagi, a przede wszystkim wyboru właściwego momentu sprzedaży. Należy pozwolić rozwinąć się trendowi, gdyż zbyt wczesna sprzedaż może wywołać stratę związaną z poniesieniem kosztów zawarcia transakcji. Ceny nieruchomości z reguły spadają wówczas, gdy bank centralny podnosi stopy procentowe i rośnie oprocentowanie kredytów hipotecznych [van Tharp, Barton, Sjuggerud 2006].

W Polsce rynek ubezpieczeń dynamicznie się rozwija, oferując członkom gospodarstw domowych różne produkty finansowe. Są to przede wszystkim: ubezpieczenie społeczne (Indywidualne Konto Emerytalne – IKE), ubezpieczenie mienia, życia i zdrowia. Potocznie używa się sformułowania „przezorny zawsze ubezpieczony”. Nie mamy większego wpływu na wystąpienie zdarzeń losowych, natomiast zabezpieczenie finansowe za pomocą odpowiedniej polisy może uchronić gospodarstwo domowe przed poważnymi problemami związanymi z kosztami wywołanymi danym zdarzeniem. Ponadto członkowie gospodarstwa domowego zabezpieczają swoją przyszłość na emeryturze, korzystając z możliwości dobrowolnego gromadzenia oszczędności na Indywidualnym Koncie Emerytalnym. Sektor ubezpieczeń jest kontrolowany przez Komisję Nadzoru Finansowego, co powoduje, że ludzie mają zaufanie do tych instytucji, bo wiedzą, iż środki gromadzone na przyszłą emeryturę muszą zostać wypłacone, podobnie jak odszkodowanie z polisy za powstałe szkody, wypadki itp.

Planując lokowanie w bezpieczne aktywa, należy zwrócić szczególną uwagę na rynek dzieł sztuki będących jednym z najlepszych nośników wartości

i zawsze doskonale sprawdzających się, jako najpewniejsze aktywo w okresie kryzysu. Co więcej, niepowtarzalność dzieł sztuki powoduje, iż mają one przewagę nad złotem, bowiem te aktywa nie padają ofiarą bankructw państw i przedsiębiorstw. Dodatkowym atutem może być fakt zwolnienia z opodatkowania, jeśli osoba fizyczna sprzeda dzieło sztuki w ciągu 6 miesięcy od daty jego nabycia – jest to dodatkowy profit dla indywidualnego inwestora. Dzieła sztuki należy zaliczyć do aktywów emocjonalnych, a wysokie ceny tych dóbr powodują, iż są one dostępne dla wąskiej grupy inwestorów indywidualnych. Jak wynika z przeprowadzonych przez KPMG badań aż 35% zamożnych i bogatych Polaków inwestuje w dzieła sztuki lub planuje zainwestować w nie w przyszłości [<https://businessinsider.com.pl/lifestyle/luksus/inwestycje-w-dobra.../zx1ge28>, dostęp: 11.01.2018]. Niestety, bariery, jakimi są: wiedza potrzebna do tych inwestycji, ich wysokość oraz ponoszone ryzyko w trakcie obrotu dziełami sztuki, mogą okazać się zbyt dużym wyzwaniem dla inwestora indywidualnego. Z powyższych rozważań należy wyciągnąć wniosek, iż dzieła sztuki są jednym z najbezpieczniejszych aktywów, natomiast oferta ta jest odpowiednia dla zamożnych gospodarstw domowych, których członkowie dysponują potrzebną do tych działań wiedzą [Goleń 2013].

Podsumowanie

Kryzys finansowy, który dotknął także gospodarstwa domowe, spowodował, że one również są zainteresowane inwestowaniem zgromadzonego kapitału w bezpieczne aktywa. Mitem jest stwierdzenie, że istnieją w pełni bezpieczne aktywa. Zawsze występuje ryzyko, nawet w przypadku tych najbardziej bezpiecznych, gdyż np. lokując w dzieła sztuki, nie mamy wpływu na wystąpienie zdarzeń losowych (powódź, pożar, trzęsienia ziemi itp.). Inwestując w aktywa obarczone mniejszym ryzykiem, należy pamiętać, że nie otrzymamy wysokiej stopy zwrotu. Słusznym rozwiązaniem jest dywersyfikacja portfela inwestycyjnego, wskazane jest także posiadanie odpowiedniej wiedzy w zakresie finansów. W czasie kryzysu bezpieczne aktywa zyskują na wartości, nato-

miast w okresie, gdy poprawiają się nastroje na światowych rynkach niektóre z nich mogą nawet tracić.

Podjęmowane decyzje o ulokowaniu kapitału w aktywa powinny być przemyślane i racjonalne. Lepiej mniej zyskać, niż wszystko stracić. Sposób podejmowania decyzji podlega różnym ograniczeniom i pułapkom, których należy się wystrzegać, stąd niezbędna jest wiedza ekonomiczna. Jeśli inwestor (gospodarstwo domowe) jej nie posiada, może skorzystać z odpowiedniego doradztwa finansowego. Jednak i w tym przypadku należy dołożyć starań, aby znaleźć odpowiednią osobę lub biuro doradztwa. Warto w tym miejscu zacytować opinię wskazującą, że klienci doradztwa finansowego: „[...] potrzebują profesjonalnej usługi finansowej, a nie sprzedawcy sloganów, marzeń. Wczesniejsze agresywne systemy motywacyjne, które eksponowały i premiowały ilość sprzedanych produktów, a nie jakość, naraziły zarówno klientów, jak i banki na ogromne straty. O ile ci drudzy nie odczuli tego zbyt boleśnie, to niestety klienci stracili często oszczędności całego życia” [Klamut 2016].

Reasumując, nie ma bezpiecznych aktywów, są tylko te o mniejszym lub większym ryzyku. Ryzyko występuje zawsze, kwestią do rozważenia jest jedynie to, czy członkowie gospodarstwa domowego akceptują jego niższy, czy wyższy poziom, a co się z tym wiąże mniejsze lub większe zyski, ale także mogące wystąpić straty.

Bibliografia

Fatuła D. (2010), *Zachowania polskich gospodarstw domowych na rynku finansowym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Kraków.

Goleń G. (2013), *Inwestowanie w sztukę. Prawdy i mity*, [online] <https://www.mocak.pl/inwestowanie-w-sztuke-prawdy-i-mity-grzegorz-golen>, dostęp: 6.01.2016.

Klamut E. (red.) (2016), *Zawody pośrednictwa finansowego*, SAN, Łódź.

Krasucka M., Maciejasz-Świątkiewicz M., Pieczonka J. i in. (2011), *Produkty i usługi finansowe dla gospodarstw domowych w Polsce*, Uniwersytet Opolski, Opole.

Obrót nieruchomościami 2016 r. (2017), GUS, Warszawa.

Solarz J.K. (2012), *Nowi wykluczeni. Ryzyko finansowe codzienności*, SAN, Łódź.

Thaler R.H., Sunstein C.R. (2008), *Impuls*, Wydawnictwo Żysk i S-ka, Poznań.

Van Tharp K., Barton D.R., Sjuggerud S. (2006), *Bezpieczne strategie inwestycyjne. Jak osiągnąć wolność finansową*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

Waliszewski K. (2014), *Współczesne dylematy doradztwa finansów osobistych w Polsce*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu”, nr 4 (42).

Strony WWW

<https://admiralmarkets.pl/education/articles/fundamental-analysis/bezpieczne-przystanie-na-ryнку>, dostęp: 5.01.2018.

<http://www.najlepszelokaty.pl/lokata-w-zloto/>, dostęp: 6.01.2018.

<https://businessinsider.com.pl/lifestyle/luksus/inwestycje-w-dobra.../zx1ge28>, dostęp: 11.01.2018.

<https://media-ingbank.sitebees.com/pr/213276/media-i-internet-glownym-zrodlem-wiedzy-na-temat-finansow-w-polsce-wynika-z-miedzynarodo-wego-badania-ing>, dostęp: 15.03.2018.

<https://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/arttykul/banki-nieoprocentowane-konta-rachunki-biezace,78,0,2400846.html>, dostęp: 18.03.2018.

<http://gielda-inwestora.pl/menu-nieruchomosci/wiadomosc-z-ryнку-nieruchomosci/>, dostęp: 20.02.2018.

Weronika M. Szabelewska

Społeczna Akademia Nauk

Turystyka i Rekreacja

Walory i zagospodarowanie jako czynnik rozwoju rynku turystycznego w Grecji

Wstęp

Wśród wydatków gospodarstw domowych jest miejsce także na te związane z wypoczynkiem. Członkowie nie wszystkich jednak gospodarstw mogą pozwolić sobie na dłuższe i w dodatku zagraniczne wakacje. Zależy to od zasobów finansowych, którymi dysponują gospodarstwa, od stadium ich rozwoju czy też poziomu dzietności. Zdecydowana większość młodych małżeństw z małymi dziećmi raczej pozostaje z nimi w kraju ze względu na konieczność zagwarantowania im bezpieczeństwa – nie chcą narażać swojego potomstwa na ryzyko chorób, działanie wysokiej temperatury itp. Kraje europejskie, jako miejsce wypoczynku, wybierają przede wszystkim starsze osoby i to w okresach po sezonie, mając nadzieję na spokój i nieco mniejszy wydatek.

Najczęściej wybieranymi przez Polaków krajami docelowymi wyjazdów są: Włochy, Francja, Hiszpania, Grecja i Turcja, z uwagi na bliskie położenie i niskie koszty. Oczywiście wybierane są też te bardziej egzotyczne kraje, ale czynniki,

takie jak: odległość, koszt, a także niebezpieczeństwo utraty zdrowia, powodują, że na wyjazd do nich decydują się osoby, które mają z reguły dorosłe dzieci, ale pozostają jeszcze w pełni sił i są w stanie znieść trudy podróży.

Grecja, jako miejsce wypoczynku, w ostatnich czasach jest wyborem numer jeden wśród wielu turystów. Wydaje się, że to niskie ceny są jednym z czynników zachęcających do wyjazdów do tego właśnie kraju. Nie bez znaczenia jest na pewno także fakt, że lato trwa tu od maja do października. Spodziewana liczba turystów w 2017 r. wynosiła 30 mln, co za tym idzie oczekiwano też wzrostu dochodów z turystyki. „New York Times” napisał, że Ateny były jednym z 52 miejsc, które najczęściej planowano odwiedzić w 2017 r., a w corocznym rankingu Travel + Leisure World’s Best Awards Santorini uznano wyspą numer jeden. Oprócz niej wśród 10 najlepszych znalazły się jeszcze trzy inne greckie wyspy [<http://www.travelandleisure.com/worlds-best/islands-in-europe>, dostęp: 20.02.2018].

Głównym celem artykułu jest ukazanie zagospodarowania turystycznego i walorów turystycznych będących czynnikami rozwoju Grecji. Publikacja jest też próbą przedstawienia możliwości skorzystania z oferty wyjazdu na wypoczynek bez większego uszczerbku w finansach gospodarstwa domowego. Aby zrealizować to zamierzenie, sformułowano następującą hipotezę badawczą: *Grecja jest odpowiednim miejscem dla wypoczynku seniorów oraz osób z dziećmi w wieku szkolnym*. Przedstawienie Grecji jako miejsca wypoczynku to zarazem analiza jej walorów i zagospodarowania turystycznego, do tego celu autorka wykorzystała również dane statystyczne.

Walory i zagospodarowanie turystyczne Grecji

Grecja to państwo położone w południowo-wschodniej części Europy. Zajmuje południową część Półwyspu Bałkańskiego i z trzech stron oblewają ją morza – Morze Jońskie od zachodu, Morze Śródziemne od południa, Morze Egejskie od wschodu i Morze Kreteńskie od północnej strony Krety (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Geograficzne położenie Grecji



Źródło: [<https://pl.wikipedia.org/wiki/Grecja>, dostęp: 12.03.2018].

Szacuje się, że przynależy do niej ok. 3000 wysp, ale tylko niewielka część z nich jest zamieszkała [<https://turystyka.wp.pl/wyspy-greckie-6048606229426817c>, dostęp: 12.04.2018]. Grecję określa się jako najbardziej wyspiarski kraj na świecie i niektóre źródła podają, że mieści w swoich granicach nawet 5000 wysp i wysepek [<http://www.egrecja.info/ile-wysp-ma-grecja>, dostęp: 10.05.2018].

Do tych największych należą: Kreta (o słynnej starożytnej kulturze), Eubea, Lesbos i Rodos (jedna z najbardziej znanych), pozostałe są dużo mniejsze, ale równie urokliwe jak te duże. Ich zaletą jest to, że są spokojniejsze i stwarzają klimat odpowiedni do wypoczynku. W tabeli przedstawiono 10 największych greckich wysp, większość z nich to równocześnie typowe turystyczne miasta (zob. tab. 1).

Tabela 1. Największe wyspy Grecji

Wyspa	Kreta	Eubea	Lesbos	Rodos	Chios	Kefalonia	Korfu	Samos	Lemnos	Naksos
Obszar (w km ²)	8 336	3 670	1 633	1 408	842,5	786,6	585,3	477,4	477,6	429,8

Źródło: opracowanie własne.

Za jeden z walorów Grecji często uznaje się jej klimat, ponieważ kraj ten położony jest w strefie podzwrotnikowo-śródziemnomorskiej, która charakteryzuje się występowaniem długiego i gorącego lata. Można ją odwiedzać także w okresie wiosny, która jest tam ciepła, a rozkwitające wszędzie orchidee we wszystkich kolorach tęczy i zawiłe stanowią wielką atrakcję. Grecja to nie tylko przepiękna i kolorowa flora, to także bogata fauna. Do najciekawszych pod tym względem miejsc należy wyspa Zakynthos, która ma swój symbol w postaci żółwia morskiego *Caretta caretta*, gdyż od wieków otaczające ją wody są jego siedliskiem. Aby wyeksponować tę niewątpliwą atrakcję i zachęcić do odwiedzin, jego wizerunek umieszczany jest wszędzie, gdzie tylko to możliwe.

W Grecji, na jej obszarze kontynentalnym, wyróżnia się trzy regiony koncentracji ruchu turystycznego, a mianowicie: Grecję Północną, Grecję Środkową i Grecję Południową. Natomiast Grecja wyspowa obejmuje: Wyspy Jońskie, Wyspy Egejskie, Wyspy Egejskie Południowe, Wyspy Egejskie Północne, Sporady Północne i Południowe, Wyspy Sarskie oraz Kretę.

Najważniejszymi walorami turystycznymi Grecji kontynentalnej są przede wszystkim antyczne zabytki – ruiny i place. Ateny, będące stolicą Grecji, mogą stanowić symbol jej niesamowitej historii. Największą sympatią wśród turystów cieszy się wizytówka tego miasta, czyli – zbudowany na wysokim wzgórzu – Akropol, znajduje się tam też Partenon – świątynia Ateny, która ma już ponad 2,5 tys. lat (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Akropol



Źródło: [<https://pl.wikipedia.org/wiki/Grecja>, dostęp: 12.03. 2108].

Oprócz tego w Atenach jest mnóstwo miejsc wartych zobaczenia i stanowiących bogate zagospodarowanie turystyczne tego miasta. Należą do nich m.in. Wieża Wiatrów, pozostałości biblioteki Hadriana, Łuk Hadriana, świątynia Zeusa Olimpijskiego, Muzeum Akropolu, Plaka. Dzielnica Plaka to w powszechnym przekonaniu najpiękniejsza część Aten, tworzy właściwie jeden wielki deptak ze starymi zabudowaniami, tawernami, sklepami z pamiątkami, na którym jest też wiele miejsc przygotowanych specjalnie dla turystów.

Delfy, inne popularne miasto greckie, to prastare miejsce, gdzie przez wiele wieków tworzyła się historia. W czasach starożytnych znajdowała się tam słynna wyrocznia, która była uważana za środek świata mający wpływ na jego losy. Reszta zabytków starożytnych Delfy niestety zachowała się w stopniu szczątkowym. Największy z nich to Świątynia Apollina, gdzie znajdują się ruiny świątyni Apollina. Dwa kolejne ważne miejsca, które należy zobaczyć w tym mieście to stadion i teatr. Tak więc i tutaj znajdziemy wiele walorów turystycznych, a wszystkie zostały odpowiednio zagospodarowane.

Meteory – widowiskowy maszyn skał z piaskowca i zlepieńca – to kolejne miejsce z ciekawą historią i niezapomnianymi widokami, a także niesamowi-

tym walorem w postaci tego, że w całości jest wpisane na Listę światowego dziedzictwa UNESCO. Do niedawna odwiedzane było sporadycznie i popularność turystyczną zdobyło dopiero po premierze filmu *Tylko dla twoich oczu*, będącym 12. filmem z serii o Jamesie Bondzie [Glen 1981]. Meteory były jednym z ważniejszych miejsc, w którym toczyła się jego akcja. Jednak to nie jedyny jego walor, ponieważ masyw ten słynie przede wszystkim z klasztorów. Pierwszy z nich wybudowano w latach 1356–1372, a z czasem przybywało ich coraz więcej. Każdy z nich został wzniesiony na trudno dostępnych skałach. Dziś aktywnych jest aż sześć z nich i są udostępnione zwiedzającym, stanowiąc wspaniałą i dobrze zagospodarowaną atrakcję turystyczną. Największym i najczęściej odwiedzanym klasztorem jest Wielki Meteor (zob. rys. 3).

Rysunek 3. Klasztor Wielki Meteor



Źródło: [<https://pl.wikipedia.org/wiki/Grecja>, dostęp: 12.03.2108].

Jeszcze innym walorem, tym razem natury geograficznej, jest wąwóz Vikos położony w najbardziej górzystej prowincji kraju nazywanej Epiem. Charakteryzuje się tym, że ma 12 km długości, 900 m wysokości i 1100 m szerokości. Przejście trwa ok. 5 godzin i jest wymagające. Na trasie znajduje się pochodząca z XVIII w. kaplica ozdobiona licznymi freskami. Ta atrakcja również stanowi przykład perfekcyjnego zagospodarowania wszystkich dostępnych w danym miejscu walorów turystycznych.

Chalkidiki to półwysep będący jednym z większych ośrodków turystycznych w Grecji. Znajduje się tam najczystsze wybrzeże w Europie. Najbardziej znanym z cypli jest Kassandra i jest to także najbardziej zaludniony obszar tego półwyspu. Do dziś zachowały się tam ruiny słynnych sanktuariów Zeusa i Dionizosa. Legendy głoszą, że to właśnie na półwyspie Chalkidiki mieszkali tytani – rywale bogów. Wszędzie można tu zobaczyć, jak współczesność przeplata się ze starożytną historią, co w samo w sobie jest oczywistym walorem turystycznym.

Wśród miejsc przyciągających znaczną liczbę turystów z pewnością znajdują się: Athos, Saloniki, Olimpiada, antyczne miasto Olintos, jaskinia Petralona, Sithonia oraz wspomniana wyżej Kassandra.

Półwysep Athos odznacza się górzystym krajobrazem z licznymi skalistymi zboczami, wąwozami i dolinami. Występują tam lasy sosnowe i gaje oliwne, rozciąga się też stamtąd wspaniały widok na zatokę. Północna część, na której tłoczno wprost od turystów, jest oddzielona granicą, można się tam dostać jedynie drogą morską. Na półwyspie znajdują się pochodzące z X i XI w. klasztory – najstarszym i największym jest Wielka Ławra. Athos również jest wpisane na Listę światowego dziedzictwa UNESCO i bardzo cenione, jako miejsce zgromadzenia wielu dzieł sztuki.

Saloniki to drugie co do wielkości miasto w Grecji. Słynie z tego, że urodzili się tam: Cyryl i Metody. Zabytki, które warto zobaczyć to m.in. Łuk Galeriusza, pozostałości rzymskiego forum, rotunda, pochodząca z ok. 304 r. i będąca najstarszym zabytkiem tego miasta. Oprócz tych miejsc warto zwiedzić Białą Wieżę zbudowaną w XV w. oraz świątynię Agia Sofia wybudowaną na

wzór kościoła Mądrości Bożej w Konstantynopolu. Jest to bardzo różnorodne pod względem atrakcji turystycznych miasto i cechuje je wielokulturowość. Oprócz Greków mieszkają tam także: Turcy, Macedończycy, Bułgarzy i przedstawiciele innych narodowości.

Olimpiada to kurort położony nad zatoką Strymonikos. Charakteryzuje się dużą ilością lasów i wzniesień, a także ukrytymi plażami. Dookoła wybudowano wiele hoteli i kempingów. Niedaleko centrum znajdują się pozostałości antycznej Stagiry, gdzie urodził się słynny starożytny filozof – Arystoteles. Zarówno walory geograficzne, jak i historyczne tego miejsca są w sposób przemyślany wykorzystane do rozwoju turystyki w tym regionie Grecji.

Część wyspowa Grecji jest bardziej znana i popularna wśród turystów. Do najchętniej odwiedzanych należą wyspy, takie jak: Kreta, Santorini, Rodos, Kos, Korfu, Mykonos. Coraz częściej turyści decydują się także na pobyt i odkrywanie uroku małych wysp, np. Skiathos lub Skopelos.

Kreta, jako największa wyspa Grecji, ma wszystko, co jest potrzebne, aby każdy typ turysty mógł tu spędzić urlop – plaże, zabytki, miasta portowe. Destynacja jest dość zróżnicowana – od klifów, wąwozów i gór poprzez urozmaicony krajobraz plaż (nie tylko piaszczystych) aż do ruin zamków, klasztorów a także kamiennych chat. Północna część wyspy jest częściej odwiedzana przez turystów, więc i bardziej zatłoczona, natomiast na południu można znaleźć więcej odosobnionych miejsc.

Santorini to wulkaniczna wyspa, która jest jedną z najbardziej rozpoznawalnych w Grecji dzięki białej zabudowie z niebieskimi dachami. Znajduje się tam charakterystyczna czarna plaża pokryta wulkanicznym piaskiem. Powierzchnia Santorini wynosi ok. 76 km² – jest to więc raczej niewielka wyspa, jednak UNESCO nadało jej tytuł najpiękniejszej wyspy na świecie. Legendy głoszą, że Santorini jest fragmentem zatopionej Atlantydy – mitycznej krainy szczęśliwości, co również jest skutecznie wykorzystywane w promocji wyspy.

Rodos wyróżnia się szeroką ofertą hoteli czterogwiazdkowych oraz tym, że bardzo rzadko w miesiącach letnich pada tam deszcz. Znajdujące się na wyspie miasto Rodos jest wpisane na Listę światowego dziedzictwa UNESCO.

Miejsca przyciągające turystów to na pewno: zabytkowa starówka, port Mandraki, zamek joannitów, Pałac Wielkich Mistrzów z XIV w. Natomiast miejscowością typowo wypoczynkową jest Faliraki.

Inną popularną wśród turystów wyspą grecką jest Kos, nazywane także „wyspą Hipokratesa”, który tam się urodził. W mieście o takiej samej nazwie znajdziemy wiele miejsc związanych z ojcem medycyny, m.in. Muzeum Hipokratesa i Międzynarodowy Instytut Medyczny, a w samym centrum miasta rośnie platan zwany „drzewem Hipokratesa”, gdyż według legendy nauczał on w tym właśnie miejscu. Innymi miejscami wartymi zobaczenia z pewnością są pozostałości po świątyniach: Afrodyty, Herkulesa czy też Dionizosa, a także Casa Romana. Najpopularniejszą plażą w mieście jest Lambi. Organizowane są także imprezy przyciągające tłumnie turystów – Festiwal Hipokratesa, który trwa od lipca do sierpnia, oraz Festiwal Miodu, odbywający się w sierpniu.

Korfu, wakacyjny kurort z bogatą historią, od lat uznawany jest za najbogatszy region Grecji. Na wyspie aż 55% powierzchni zajmują drzewa oliwkowe. Charakteryzuje się ona także wszechobecnym zapachem kwiatów, przeważnie oleandrów, róż, hibiskusów i orchidei – rośnie tam aż 36 różnych gatunków tej rośliny. Starówka z mnóstwem wąskich uliczek, została wpisane na Listę światowego dziedzictwa UNESCO. W północno-zachodniej części Korfu znajduje się najładniejszy kurort wyspy – Paleokastritsa.

Mykonos, gdzie znajduje się stolica wyspy – Mykonos City – to miejsce z białymi domkami o kolorowych okiennicach i niezliczoną liczbą krętych, wąskich uliczek. Najbardziej rozpoznawalne są jednak pochodzące z XVI w. wiatraki, a także dzielnica Mała Wenecja, gdzie domki zbudowane są na wodzie. Znaną atrakcją jest pelikan o imieniu Petros – oficjalna maskotka wyspy – spacerując po uliczkach można spotkać pelikany, które nie boją się ludzi i chętnie do nich podchodzą.

Skopelos i Skiathos to niewielkie wysepki, które zdobyły jeszcze większą popularność dzięki filmowi *Mamma Mia* [Lloyd 2008]. W szczycie sezonu, co drugi dzień odbywa się tu pokaz filmu na świeżym powietrzu. Można odbyć wycieczkę po okolicznych wyspach śladami bohaterów filmu, zaczy-

nając od Skiathos, gdzie znajduje się stary port i wieża zegarowa na terenie kościoła św. Nikolaosa. Na Skopelos większość miejsc znanych z filmu to przede wszystkim plaże (m.in. Glysteria i Kastania), przylądek Amarantos, ale też kościół Agios Ioannis Prodromos umiejscowiony na skale, aby się do niego dostać, należy pokonać 200 schodów.

Dużym walorem turystycznym Grecji jest także grecka kuchnia, która należy do jednych z najsmaczniejszych na świecie. Charakteryzuje ją przede wszystkim duża ilość warzyw i owoców oraz zioła. Popularne dla tego kraju jest używanie oliwy z oliwek z dodatkiem ziół, np. oregano, bazylii lub rozmarynu. W greckiej tawernie można spędzić cały dzień, smakując ciągle nowe potrawy, a do najpopularniejszych z nich należą: saganaki, musaka, souvlaki i dolmades.

Turyści chętnie kupują pamiątki z wakacji, z których również słynie Grecja. Wśród nich te najatrakcyjniejsze to z pewnością: wyroby rękodzielnicze, figurki bogów greckich, miody, chałwa grecka, greckie wino oraz Metaxa – popularna grecka brandy.

Większość wymienionych miejsc i atrakcji jest przystosowana dla seniorów, rodzin z dziećmi, a także pojedynczych osób tak, aby każdy mógł wybrać coś dla siebie. Jest to na tyle zróżnicowany kraj, że jest w stanie spełnić oczekiwania niemal wszystkich przyjezdnych. W Grecji wyróżnikiem zagospodarowania turystycznego jest zróżnicowana przestrzeń dla ruchu turystycznego. Wciąż dużym zainteresowaniem przyjeżdżających turystów cieszą się Wyspy Egejskie Południowe, Jońskie oraz Kreta, głównie z powodu licznych ich walorów, takich jak chociażby łagodny klimat czy bogata i zróżnicowana kultura. Miejsca te mają obecnie charakter typowo wypoczynkowy, ale otwierają się ciągle na nowe zapotrzebowania, nieustannie modernizując infrastrukturę turystyczną.

Analizując walory turystyczne Grecji pod względem ich atrakcyjności dla seniorów, można stwierdzić, że jest ona odpowiednim miejscem dla ich wypoczynku w okresach poza sezonem. Sprzyjają temu następujące czynniki: niższe temperatury – odpowiednie dla osób starszych z problemami zdrowotnymi – mniejsze natężenie ruchu turystycznego, cisza i spokój, mniej osób w cieka-

wych do zwiedzania miejscach, większe możliwości poznania życia i kultury miejscowej ludności. A wszystko to bez zgiełku towarzyszącego sezonowym turystom, a co najważniejsze – o wiele niższym kosztem. Przeniesienie wypoczynku seniorów poza sezon zapewnia miejscowej ludności możliwość przedłużenia ciągłości przychodów uzyskiwanych z turystyki, a turystom pozwala na spokojne zwiedzanie zabytków kultury, poszerzenie wiedzy o historii Grecji i obserwację życia codziennego Greków.

Rodziny z dziećmi to zupełnie odrębna grupa wypoczynkowa. W zależności od wieku dzieci wypoczynek w Grecji najczęściej nie polega na zwiedzaniu zabytków, ale na pobycie na plaży i korzystaniu z atrakcji z tym związanych (np. podróże statkami, zabawa w parkach rozrywki, pobyty w oceanariach i innych tego typu miejscach). Z reguły hotele i pensjonaty przygotowują odpowiednią ofertę dla tej grupy klientów, łącząc zwiedzanie Grecji z zabawą, poznawaniem nowych ludzi, nauką języka, zwyczajów itp. Grecja ma wiele atrakcji dla dzieci, zwłaszcza takich, które związane są z pobytem nad morzem i w górach.

Analizując walory turystyczne Grecji w odniesieniu do ludności miejscowej, należy stwierdzić, że odpowiednie ich wykorzystanie w ofertach wypoczynku przyniesie jej znaczne korzyści, i to nie tylko finansowe. Przygotowanie odpowiedniej oferty wypoczynku z wieloma atrakcjami wywoła zadowolenie klientów, a usatysfakcjonowani turyści polecą innym pobyt w tym miejscu. To zaś w przyszłości zaowocuje większymi wpływami, a reinwestycja pozyskanych w ten sposób środków przyczyni się do poprawy życia nie tylko miejscowej ludności, ale i rozwoju całego regionu.

Analiza rynku

Grecja dysponuje pokaźną bazą miejsc noclegowych. Wynika to z położenia kraju, zagospodarowania, walorów turystycznych i ciągle zwiększającej się liczby turystów. Warto zwrócić uwagę, że w 2016 r. ogółem dostępnych było w Grecji 9730 hoteli, a w nich 407 146 pokoi i 788 553 miejsc noclegowych (zob. tab. 2).

Tabela 2. Liczba pobytów noclegowych w Grecji w latach 2012–2016

Pobyty noclegowe we wszystkich obiektach noclegowych (z wyjątkiem kempingów)					
Rok	2012	2013	2014	2015	2016
Pobyty noclegowe ogółem	63,1 mln	70,1 mln	73,9 mln	76,8 mln	79,9 mln
Obywatele greccy	12,5 mln	13,0 mln	13,1 mln	13,2 mln	13,9 mln
Turyści	15,5 mln	17,9 mln	22,0 mln	23,6 mln	24,8 mln
Hotele	9 661	9 677	9 745	9 757	9 730
Pokoje	399 037	401 332	404 779	406 200	407 146
Łóżka	767 756	773 445	780 721	784 315	788 553

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [[http://www.statistics.gr/documents/20181/1515741/Greece In Figures_2017Q4_GR.pdf/eac29fd2-50c1-446f-af42-5c10e7fafa14](http://www.statistics.gr/documents/20181/1515741/Greece%20In%20Figures_2017Q4_GR.pdf/eac29fd2-50c1-446f-af42-5c10e7fafa14), dostęp: 20.02.2018].

W 2017 r. Grecję odwiedziło ponad 27,2 mln turystów, a w obecnym (2018) szacuje się ich liczbę na 32 mln osób [<https://www.rynek-turystyczny.pl/artykul/32443/27-mln-turystow-w-grecji>, dostęp: 1.03.2018].

Wśród hoteli dominują dwugwiazdkowe, a najmniej wciąż jest pięciogwiazdkowych. Coraz więcej pojawia się także hoteli trzygwiazdkowych. Czterogwiazdkowe, choć mają taką samą liczbę budynków, jak te jednogwiazdkowe, to znacznie przewyższają je liczbą łóżek (zob. tab. 3).

Tabela 3. Liczba hoteli oraz miejsc noclegowych w Grecji (2016 r.)

Liczba gwiazdek	Liczba hoteli	Liczba łóżek
5*	444	137 210
4*	1 412	203 203
3*	2 472	185 560
2*	3 990	210 365
1*	1 412	52 215
Razem	9 730	788 553

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [http://www.grhotels.gr/GR/BusinessInfo/library/DocLib/Total-Country_2016.pdf, dostęp: 20.02.2018].

Co prawda najpopularniejszymi miejscami noclegowymi są hotele, ale w Grecji sprawnie funkcjonują także pokoje i apartamenty do wynajęcia, kempingi, schroniska młodzieżowe, oraz turystyczne wille, a także rezydencje.

Obłożenie miejsc noclegowych charakteryzuje się dużą sezonowością – w okresie od stycznia do września zauważyć można znaczny wzrost następujący od maja. Warto też zwrócić uwagę na fakt, że w 2017 r. odnotowano kilkuprocentową różnicę w porównaniu do poprzedniego roku (zob. tab. 4).

Tabela 4. Obłożenie miejsc noclegowych w hotelach i podobnych placówkach w latach 2016–2017 (w %)

ROK	Razem	Styczeń	Luty	Marzec	Kwiecień	Maj	Czerwiec	Lipiec	Sierpień	Wrzesień
2016	54,1	19,0	19,2	22,8	22,5	43,7	60,1	72,0	74,8	63,9
2017	55,3	18,7	21,7	21,2	25,1	46,2	65,0	72,7	73,9	63,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych: [<http://www.statistics.gr/documents/20181/56a6a-ca8-9549-4399-a6e6-925b0215d5b2>, dostęp: 20.02.2018].

Udostępnione przez Światową Organizację Turystyki Narodów Zjednoczonych (UNWTO) dane pokazują, że Grecja przyjęła w 2016 r. ok. 25 mln turystów, co w porównaniu do poprzedniego roku daje wzrost o 5,1%. Przełożyło się to także na wzrost wpływów z turystyki, które wyniosły ok. 15 mln dolarów, a Alpha Bank, opierając się na danych pokazujących stale rosnącą liczbę turystów i większe obroty, przewiduje przychody z branży w wysokości 20% udziału w PKB [<https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419029>, dostęp: 20.02.2018]. Przypomnijmy, że szacuje się, iż w 2018 r. liczba turystów odwiedzających Grecję wzrośnie do 32 mln. Turyści zostawiają w Grecji (średnio) powyżej 500 euro, ale w ostatnich latach zauważalny jest spadek tej kwoty o ok. 50 euro, co może być spowodowane zwiększającą się popularnością kraju i obniżaniem cen w wielu miejscach (zob. tab. 5).

Tabela 5. Średnie kwoty wydawane przez turystów w Grecji

Rok	Kwota (EUR)
2015	579,6
2016	514,1
2017	521,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [<https://www.rynek-turystyczny.pl/artukul/32443/27-mln-turystow-w-grecji>, dostęp: 1.03.2018].

Głównym celem przyjazdu turystów do Grecji jest wypoczynek, zwiedzanie, w dalszej kolejności turystyka biznesowa, a także odwiedziny rodziny i krewnych. Turystyka w przypadku Grecji jest silnie związana z sezonowością i dominującym jej powodem jest wypoczynek – 3xS, czyli słońce, morze, piasek (ang. *sun, sea, sand*).

Grecja jest także idealnym miejscem dla fanów sportów wodnych. Dużą popularnością cieszy się windsurfing, jazda na nartach wodnych, rejsy jachtami i nurkowanie. Na miejscu powstały szkoły sportów wodnych, organizowa-

ne są kursy nurkowania, a także działają wypożyczalnie sprzętu. Oprócz tego w Grecji znajdują się pola golfowe o standardzie międzynarodowym, korty tenisowe, hale sportowe i obiekty widowiskowe.

System promocji turystycznej oparty jest przede wszystkim na udziale w międzynarodowych targach turystycznych. Greek National Tourism Organization (GNTO) wydaje książki, przewodniki oraz ulotki promujące zarówno całą Grecję, jak i jej konkretne regiony. Wsparciem dla tego systemu są także lokalne organizacje turystyczne.

Liczba turystów wybierających Grecję jako miejsce swoich wakacji ciągle wzrasta. Z roku na rok odsetek zagranicznych turystów wzrósł aż o 9,7% (zob. tab. 6).

Tabela 6. Liczba turystów odwiedzających Grecję w latach 2015–2017

Rok	Liczba turystów (w mln)
2015	23, 599
2016	24, 799
2017	27, 194

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [<https://www.rynek-turystyczny.pl/artypkyl/32443/27-mln-turystow-w-grecji>, dostęp: 1.03.2018].

Przybywa także Polaków decydujących się na wakacje w Grecji. Szacuje się, że w 2017 r. 39% obywateli Polski, którzy w okresie od lipca do września postanowili udać się na wypoczynek, wybrali właśnie ten kraj [<https://biznes.newseria.pl/news/grecja-numerem-jede,p676016100>, dostęp: 12.03.2018]. Taki trend może utrzymać się jeszcze długo. Dominującym środkiem transportu dla Polaków wybierających się do Grecji jest samolot. Do popularności tego kraju, jako miejsca wypoczynku, przyczyniają się też proponowane tam nowe formy aktywności skutecznie przyciągające turystów, np. niespotykane wcześniej opcje, takie jak: wynajem hotelu i samochodu, autorskie programy zwiedzania czy też podróże kulinarne. Popularne są duże wyspy, zwłaszcza Kreta,

Rodos, Korfu. Do łask wracają także miasta leżące w części kontynentalnej Grecji – coraz bardziej lubianą i coraz częściej wybieraną formą wypoczynku jest ich zwiedzanie. Grecos – jedno z bardziej znanych biur podróży, specjalizujące się w wyjazdach do Grecji – poinformowało, że od 2012 r. liczba turystów decydujących się na wyjazd wzrosła aż o 12%. Natomiast Grecka Konfederacja Turystyczna przewiduje na najbliższy sezon wzrost liczby wykupionych miejsc w samolotach do Grecji aż o 4%, w porównaniu z rokiem poprzednim. Zainteresowanie krajem przekłada się na rozwój infrastruktury, podniesienie standardu hoteli, a także obsługi. Grecja od wielu lat znajduje się w czołówce wybieranych destynacji na wakacje, ale popyt na nią od 2015 r. nieustannie rośnie. Wynika to z wielu powodów, nie są nimi wyłącznie czynniki polityczne, ale też fakt, że jest to kraj znacznie tańszy niż Hiszpania i należy do jednych z bardziej bezpiecznych.

Biura podróży coraz częściej przybliżają swoim turystom nie tylko grecką historię i tradycję kulinarną, ale także styl życia Greków. Powstaje coraz więcej hoteli z aquaparkami i zjeżdżalniami dla dzieci, a aktywny wypoczynek jest zawsze dobrą ofertą dla rodzin. Długość pobytu także zmienia się wraz z potrzebami klientów, dlatego też biura podróży stają się bardziej elastyczne i proponują do wyboru różne oferty pobytów hotelowych, np. 7, 10 lub 14 nocy. Aby wyjazdy nie były stereotypowo nudne, wprowadzana jest możliwość częściowej samodzielności w organizacji pobytu, tzn. biuro podróży zapewnia hotel, pobyt i transport na lotnisko, a całą resztę, tj. wycieczki i sposób spędzania czasu, może każdy zorganizować sobie sam. Daje to dużo możliwości turyście i pozwala mu stworzyć sobie taki harmonogram pobytu, jaki według niego będzie najbardziej odpowiedni.

Koszty wyjazdów do Grecji

Wyjazdy do Grecji są nieco tańsze niż do, także popularnej wśród turystów, Hiszpanii. Jaki więc jest konkretnie koszt takiej wyprawy dla gospodarstwa domowego? Ceny są różnorodne, gdyż ich wysokość zależy od regionu, w któ-

rym rodzina chce się zatrzymać, od standardu hotelu, od liczby osób wybierających się na wypoczynek, a także od okresu zaplanowanego wypoczynku. Termin wyjazdu jest ważny, gdyż poza sezonem są inne ceny, a w sezonie, w okresach tzw. szczytu, ceny mogą być nawet dwukrotnie wyższe.

Wypoczynek w Grecji warto rozpocząć w czerwcu tak, aby uniknąć tłumów turystów, ale także cieszyć się ładną pogodą. Sezon, zależnie od regionu, zaczyna się przeważnie od kwietnia i trwa do połowy października, a jego szczyt przypada na miesiące wakacyjne, czyli lipiec oraz sierpień. Warto liczyć się wtedy z dużym tłokiem panującym w tych najbardziej lubianych przez turystów czy modnych miejscach.

Ceny wyjazdów organizowanych przez biura podróży dla dwóch osób poza sezonem często zaczynają się od 5 tys. zł i są zróżnicowane. Warto przyjrzeć się kosztom wyjazdów do Grecji w sezonie i poza nim. W tym celu dokonano porównania ofert dwóch biur podróży, oznaczonych jako X i Y, w hotelach czterogwiazdkowych na wyspie Zakynthos. Wybrano opcję z wyżywieniem *all inclusive* dla dwóch osób dorosłych, a także dwóch osób dorosłych i dwojga dzieci powyżej 2. roku życia w sezonie i poza nim (zob. tab. 7 i 8). Przedstawione wielkości różnią się nawet o 2 tys. zł, co nie jest bez znaczenia dla wieloosobowego gospodarstwa domowego (zob. tab. 7). Kwoty te nie są wygórowane w porównaniu z cenami ofert biur w sezonie. Biuro podróży X w hotelu nr 1 oferuje ceny o ok. 1,5 tys. zł niższe niż drugie biuro. Te oferty powinny być skierowane do osób na emeryturze, które mają wolny czas poza sezonem i nie zawsze tolerują (ze względu na stan zdrowia) wysokie temperatury, a także pobyt na zatłoczonych ulicach czy plażach. Mogą także zainteresować małżeństwa z małymi dziećmi w wieku do 6 lat, które nie mają jeszcze obowiązku szkolnego, chcących w spokoju wypocząć od trudów dnia codziennego i skorzystać z możliwości mniejszego obciążenia budżetu domowego.

Tabela 7. Oferty hoteli na wyspie Zakynthos poza sezonem

Liczba osób	Biuro podróży X – Hotel nr 1	Biuro podróży Y – Hotel nr 2
2 osoby dorosłe	6 980,00 zł	7 429,19 zł
2 osoby dorosłe + 2 dzieci	9 740,00 zł	11 573,00 zł

Źródło: opracowanie własne.

W tabeli przedstawione zostały dla porównania ceny ofert w sezonie (zob. tab. 8). Oczywiście są one wybrane z wielu propozycji i pokazują niemal skrajne wielkości, ale przy tym samym poziomie (jakości) świadczonych usług. W przypadku ofert w sezonie ceny rosną niemal dwu- i trzykrotnie w ofercie biura podróży X w Hotelu nr 1. Natomiast w przypadku biura podróży Y, w Hotelu nr 2, ceny w sezonie nie są wygórowane i różnią się o około 2 tys. zł od cen za pobyt rodziny poza sezonem. Z pewnością pierwsza oferta w sezonie nie jest skierowana do wszystkich osób na emeryturze, ale tylko dla tych o znacznych dochodach. Podobnie jak oferta dla rodziny z dwojgiem dzieci w Hotelu nr 1, gdyż wydatek rzędu 20 tys. zł (tylko za pobyt z wyżywieniem) jest znacznym obciążeniem dla finansów gospodarstw domowych, należy bowiem pamiętać, że pobyt wypoczynkowy z dziećmi wiąże się z dodatkowymi kosztami, np. opłaty za korzystanie z atrakcji turystycznych, dodatkowe posiłki czy inne przyjemności sprawiane pociechom (zob. tab. 8).

Tabela 8. Oferty hoteli na wyspie Zakynthos w sezonie

Liczba osób	Biuro podróży X – Hotel nr 1	Biuro podróży Y – Hotel nr 2
2 osoby dorosłe	16 140,00 zł	9 229,54 zł
2 osoby dorosłe + 2 dzieci	20 810,00 zł	13 463,52 zł

Źródło: opracowanie własne.

Planując wyjazd do Grecji, gospodarstwo domowe musi dokładnie rozważyć wybór czasu i regionu, a także standard usług świadczonych przez biura. Na tej podstawie, wśród wielu składanych na rynku turystycznym ofert, powinno wyszukać tę odpowiednią dla siebie. Izba Turystyczna zawsze ostrzega przed korzystaniem z niesprawdzonych biur, czy też tych, które mają kłopoty finansowe.

Inna możliwością, z której korzysta wiele osób, są tzw. wyjazdy *last minute*, czyli wykupienie oferty na kilka dni przed wyjazdem. Są one znacznie tańsze, ale odpowiednie dla osób mogących szybko podjąć decyzję w tym względzie. Wielu emerytów, osób o niskich dochodach, korzysta z takich propozycji oferowanych nie tylko przez polskie, ale także i zagraniczne biura turystyczne.

Nowe formy aktywności turystycznej jako czynnik rozwoju turystyki w Grecji

Grecja wciąż wprowadza nowe formy turystyki, ponieważ występująca duża sezonowość znacznie ją dotąd ograniczała. Greckie organizacje turystyczne coraz częściej promują: ekoturystykę, turystykę uzdrowską, SPA oraz turystykę: sportową, aktywną, biznesową, filmową, a także wiele różnych nowych form wypoczynku.

Osoby ceniące sobie kontakt z przyrodą i ekoturystykę znajdą dla siebie wiele odpowiednich miejsc w Grecji. Zbaczając z głównych szlaków, można urozmaicić zwiedzanie, eksplorując parki narodowe, jaskinie, morskie rezerwaty, odwiedzając pomniki przyrody i wodospady.

Turystyka sportowa i aktywna stopniowo się rozwija, a towarzyszy temu rozwój związanej z nią infrastruktury sportowo-rekreacyjnej. Powstają: pola golfowe o standardzie międzynarodowym, korty tenisowe, obszerna baza do uprawiania sportów wodnych, hale sportowe i (z czym mało kto łączy Grecję) stacje narciarskie. Kraj ten nie jest kojarzony z turystyką zimową, ale na jego terenie znajdują się dobrze przygotowane i wyposażone stacje narciarskie, które z pewnością są atrakcyjne turystycznie.

Turystyka filmowa (ang. *set jetting*) to jedna z gałęzi turystyki, która w ostatnich latach zyskuje coraz większą popularność, przyciągając nowy typ klientów nastawionych na zwiedzanie miejsc, w których rozgrywała się akcja filmów. Zjawisko to występowało już wcześniej, ale dopiero od niedawna zauważony został jego potencjał. Popularność kinowego hitu *Mamma Mia* [Lloyd 2008] spowodowała olbrzymi wzrost liczby turystów na małych wyspach, jakimi są Skopelos i Skiathos. Obecnie, oprócz miejsc, gdzie nagrywano poszczególne sceny można w sezonie obejrzeć ten film w plenerze. Wraz ze wzrostem liczby turystów podniesione zostały tam także ceny w tawernach i butikach, ale powstały też nowe miejsca noclegowe. Inne filmy, które nagrywane były w Grecji i sprawiły, że miejsca, w których się rozgrywały zyskały jeszcze większą popularność to m.in. *Przed północą* [Linklater 2013], *Moja wielka grecka wycieczka* [Petrie 2009], *Lara Croft Tomb Raider: Kolebka życia* [de Bont 2003], *Tylko dla twoich oczu* [Glen 1981].

Podsumowanie

Grecja jest niezwykle interesującym krajem z niesamowitym potencjałem, który każdego roku zaczyna przyciągać coraz większą liczbę turystów. Dochody z turystyki również ciągle wzrastają. Turyści nie wybierają już najczęściej, jak to miało miejsce wcześniej, wypoczynku na wyspach, ale równie często i chętnie przyjeżdżają na kontynent. Grecy nie poprzestają na korzyściach płynących ze stosunkowo długiego sezonu. Greckie organizacje turystyczne starają się przyciągnąć turystów także poza sezonem, rozwijając nowe formy turystyki, takie jak: ekoturystyka, turystyka aktywna, sportowa, podróże kulinarne czy podróże śladami bohaterów filmowych. Pojawia się coraz to nowsza infrastruktura, baza noclegowa jest rozbudowywana oraz unowocześniana. Dużą szansę powodzenia mają stacje narciarskie, które z czasem mogą przyczynić się do rozwoju turystyki zimowej. Wciąż jednak w greckiej bazie turystycznej przeważają hotele dwugwiazdkowe, przy czym turyści coraz częściej wybierają czterogwiazdkowe i pięciogwiazdko-

we hotele z ofertą *all inclusive*. Grecki sektor turystyczny przez cały czas się rozwija, dając krajowi nieustająco zyski.

Warto wybrać się do Grecji, ponieważ jest to kraj, w którym od maja do października mamy gwarancję ładnej pogody, a greckie plaże są zaliczane do jednych z najpiękniejszych na świecie, co potwierdza wiele rankingów. Każdy turysta znajdzie tu zawsze odpowiednią rozrywkę dla siebie. Do pobytu zachęca także świetna kuchnia oferująca: świeże ryby, owoce morza, warzywa, owoce, oliwki pochodzące z miejscowych upraw oraz lokalne wina. Grecja jest też miejscem, gdzie rodziła się europejska kultura, z tego chociażby powodu warto zobaczyć wszystkie zachowane zabytki. Fantastyczne, bardzo zróżnicowane krajobrazy oraz piękne wyspy, gościnność Greków i jeszcze wiele innych czynników sprawia, że Grecja jest warta wpisania na listę miejsc, które powinniśmy zobaczyć na własne oczy.

Bibliografia

Tylko dla twoich oczu (1981), Glen J. (reż.), film sensacyjny.

Lara Croft Tomb Raider: Kolebka życia (2003), de Bont J. (reż.), film akcji.

Mamma Mia (2008), Lloyd P. (reż.), romans/film muzyczny.

Moja wielka grecka wycieczka (2009), Petrie D. (reż.), komedia romantyczna.

Przed północą (2013), Linklater R. (reż.), film obyczajowy.

Strony WWW

<https://biznes.newseria.pl/news/grecja-numerem-jeden,p676016100>, dostęp: 20.02.2018.

<https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419029>, dostęp: 20.02.2018.

<http://gdziewyjechac.pl/porady-opinie/przed-podroza/grecja-przed-podroza/>, dostęp: 20.02.2018.

http://www.grhotels.gr/GR/BusinessInfo/library/DocLib/Total-Country_2016.pdf, dostęp: 20.02.2018.

http://www.statistics.gr/documents/20181/1515741/GreeceInFigures_2017Q4_GR.pdf/eac29fd-2-50c1-446f-af42-5c10e7fafa14, dostęp: 20.02.2018.

<http://www.statistics.gr/documents/20181/56a6aca8-9549-4399-a6e6-925b0215d5b2>, dostęp: 20.02.2018.

<http://www.travelandleisure.com/worlds-best/islands-in-europe>, dostęp: 20.02.2018.

<https://turystyka.wp.pl/wyspy-greckie-6048606229426817c>, dostęp: 20.02.2018.

Walory i zagospodarowanie jako czynnik rozwoju rynku turystycznego w Grecji

<https://www.rynek-turystyczny.pl/arttykul/32443/27-mln-turystow-w-grecji>, dostęp: 1.03.2018.

<https://pl.wikipedia.org/wiki/Grecja>, dostęp: 12.03. 2108.

<https://biznes.newseria.pl/news/grecja-numerem-jede,p676016100>, dostęp: 12.03.2018.

<https://turystyka.wp.pl/wyspy-greckie-6048606229426817c>, dostęp: 12.04.2018.

<http://www.egrecja.info/ile-wysp-ma-grecja>, dostęp: 10.05.2018.

Część druga

Przedsiębiorstwo – jego
funkcjonowanie i finanse

Paulina Błońska

Społeczna Akademia Nauk

Zarządzanie

Czy relacje rodzinne w przedsiębiorstwie utrudniają funkcjonowanie firmy rodzinnej i jej rozwój?

Wstęp

Termin „firmy rodzinne” w ostatnich latach stał się popularny. Pojawia się coraz częściej w publikacjach na temat istoty funkcjonowania jednostek gospodarczych, zakładanych przez rodziny i od pokoleń utrzymywanych w rodzinie, a także zarządzania nimi. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) to przede wszystkim firmy rodzinne. W wielu z nich pracują wspólnie całe rodziny, a to często prowadzi do konfliktu pokoleń, ścierania się innych wizji przyszłości, działalności i rozwoju. Warunki gospodarowania na przestrzeni lat ciągle się zmieniają, a podejmowane przez przedsiębiorców decyzje muszą być do nich dostosowane. Zarządzanie oparte na intuicji zastąpione powinno więc zostać takim, którego podstawą są analizy, ale jest istotne, aby wiedza i doświadczenie pokoleń były przekazywane następcom, bo są potrzebne i mają dużą wartość.

Cechy charakterystyczne firm rodzinnych to przez lata wypracowane wartości, reguły czy zasady ich funkcjonowania. Uwzględniają one istniejące,

nieformalny charakter powiązań i kontaktów między członkami rodziny, którzy są w nich zatrudnieni bądź z nimi współpracują. Taki stan rzeczy sprzyja sprawności, elastyczności działania. Konieczność pracy zespołowej, dobra atmosfera i właściwe postawy motywują do lepszego działania, nie mówiąc już o, naturalnej w firmach rodzinnych, lojalności. To wszystko powinno sprzyjać rozwojowi. Czy tak jest? Rodzina, w której panuje szacunek, zgoda, dobra komunikacja oraz zaufanie, będzie stanowiła również dobry, zgrany zespół w rodzinnym przedsiębiorstwie. Relacje takie powinny więc korzystnie wpłynąć zarówno na rozwój samego przedsiębiorstwa, jak i jego pracowników.

Celem artykułu jest przedstawienie sytuacji panującej w firmach rodzinnych, a wynikającej z faktu zatrudniania w niej, jako pracowników, zarówno członków rodzin, jak i osób, które nimi nie są. Analiza tej sytuacji zostanie dokonana na podstawie wyników badań, które pomogą odpowiedzieć na pytanie: *Czy relacje rodzinne w przedsiębiorstwie utrudniają funkcjonowanie firmy i jej rozwój, czy też wspomagają te procesy?* W artykule, oprócz przeglądu literatury przedmiotu, znajdzie się również omówienie badań przeprowadzonych przez autorkę w środowisku firm rodzinnych.

Przedsiębiorstwa rodzinne – wprowadzenie

Przedsiębiorstwa rodzinne w literaturze przedmiotu określane są najczęściej jako jednostki o dowolnej formie prawnej, których kapitał, w całości bądź w znacznej części, należy do rodziny, a w których decydujący wpływ na zarządzanie wywiera jeden z członków rodziny (lub kilku) albo też sprawuje on funkcję kierowniczą w celu utrzymania danej jednostki w rękach rodziny [Safin 2008, s. 42]. Inną definicję przedstawia Łukasz Sułkowski uznający przedsiębiorstwo rodzinne za jednostkę gospodarczą, w której większość jej struktury własności, a także funkcja zarządzania nią, pozostają w rękach jednej rodziny [Sułkowski 2004, s. 99].

Przedsiębiorstwo rodzinne można także zdefiniować jako „trygonalny w swej budowie organizm rynkowy obejmujący rodzinę, biznes i jed-

nostki, który funkcjonuje według różnych, ale zaadaptowanych wzajemnie celów, a i ich realizacji poświęca swoją energię w perspektywie wielopokoleniowej poprzez zarządzanie i kontrolę jego działalności i własności” [Więcek-Janka 2013, s. 35].

Zdaniem Elżbiety Klamut „O polskich firmach rodzinnych można powiedzieć, że nie są najbogatsze. Oczywiście są dochodowe i starają się osiągać znaczne zyski, ale są dla nich ważne również inne wartości. Do tych wartości należy: stabilizacja, perspektywa wieloletniego działania, wychowanie odpowiednich następców, utrzymanie zaufania klientów. Ich największą wartością jest wieloletnie doświadczenie, jak i umiejętność stworzenia odpowiedniej relacji z klientem (lojalność i zaufanie). Firmy rodzinne nie nastawiają się na maksymalnie krótki okres zwrotu i faktycznie jest on znacznie dłuższy w porównaniu z firmami nierodzinnymi. Ich strategia to działanie długoterminowe, a w tym wypadku nie ma miejsca na bardzo ryzykowne działania, ale na rozważne, przemyślane decyzje inwestycyjne. W okresach gorszej koniunktury, kryzysu są one bardziej skłonne do poświęceń, wyrzeczeń, starając się przetrwać ten okres niepewności w gospodarce” [Klamut 2013, ss. 220–229].

Cechy charakterystyczne współczesnych rodzinnych przedsiębiorstw, w opinii Bogdana Nogalskiego i Romana Ronkowskiego, to:

- elastyczność – są w stanie w szybkim tempie zareagować na zmiany zachodzące na rynku, jak również przodują w wytwarzaniu niskich kosztów stałych;
- kooperatywność – konkurencja nie jest tu czynnikiem demotywującym, wręcz przeciwnie, jest motywatorem i przyczynia się do ulepszania i doskonalenia świadczonych usług czy wytwarzanych produktów;
- inteligencja – we współczesnym świecie w firmach (przedsiębiorstwach) dominuje wysoki poziom wiedzy wśród pracowników [Nogalski, Ronkowski 2007, s. 201].

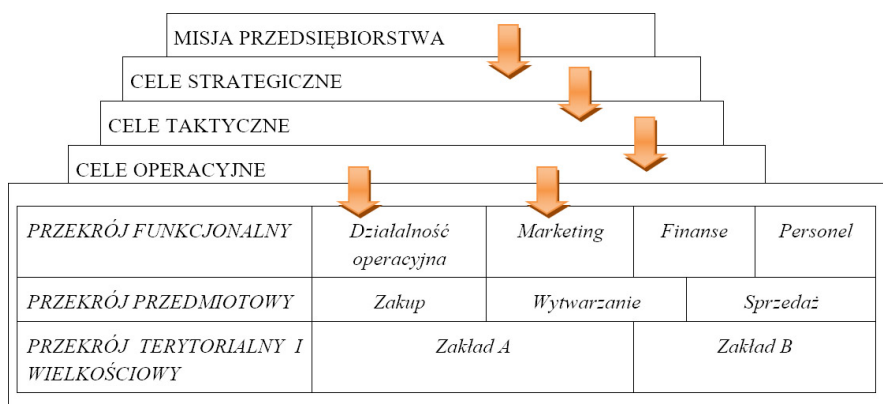
Każde przedsiębiorstwo, zarówno to rodzinne, jak i to nierodzinne, ma – a przynajmniej powinno mieć – cele służące wyznaczaniu kierunku, w którym zmierza dana organizacja. Bezdyskusyjne jest stwierdzenie, że celem priorytetowym każdego przedsiębiorstwa – bez względu na rodzaj działalności – jest

utrzymanie się (przetrwanie) na rynku [Cebo, Pawlas 2008, ss. 18–19]. Pozostałe cele zaś to:

- utrzymanie stałych klientów i dążenie do zdobywania nowych,
- dbałość o pracowników – stwarzanie jeszcze lepszych warunków dla nowych i obecnych pracowników,
- zmniejszenie bezrobocia,
- stworzenie pracownikom możliwości rozwoju (np. szkolenia),
- aktywizowanie społeczności lokalnych.

Cele przedsiębiorstw, które możemy również podzielić na: strategiczne, taktyczne i operacyjne, znajdują swoje odbicie w różnych aspektach ich działalności (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Układ i struktura celów przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Stużycycki 2012, s. 110].

Jednym ze źródeł problemów w zarządzaniu przedsiębiorstwami rodzinnymi są zasoby finansowe. Stanowią one częsty powód konfliktów w tych firmach, zwłaszcza wtedy, gdy jej właściciele różnią się poglądami na temat pozyskiwania finansowania działalności i rozwoju.

„Finanse firm rodzinnych nieco inaczej postrzegane są w stosunku do pozostałych podmiotów gospodarczych sektora MŚP. O ile w przypadku tych niero-

dzinnych firm wprawdzie mówi się o perspektywie długoterminowej działania, ale nie zawsze dba się o bezpieczeństwo finansowe, to w firmach rodzinnych jest to niemal przymus. Firma rodzinna musi działać przez długi okres i utrzymywać kolejne pokolenia, a do tego niezbędna jest bezpieczna, odpowiedzialna gospodarka finansowa. Tu nie ma miejsca na ryzykowne przedsięwzięcia.

„W każdym pokoleniu wpaja się młodym szacunek dla pieniądza, dbanie o zachowanie odpowiedniej płynności finansowej, minimalizację ryzyka, a nie igranie z losem poprzez ryzykowne przedsięwzięcia. Bardzo często spotykamy się w firmach rodzinnych, czego brak w innych, z zasadą, że nawet w trudnych okresach w pierwszej kolejności płatność dokonywana jest na rzecz wierzycieli (dostawcy, urzędy skarbowe, pracownicy), a w dalszej dopiero środki otrzymują właściciele” [Klamut 2013, ss. 221–229].

Z badań przeprowadzonych przez Credit Suisse w 2012 r., w których określono skalowanie 1–7, tzn. od niechętnie wybieranych (1) do najbardziej preferowanych przez przedsiębiorców źródeł finansowania (7), przeprowadzonych wśród europejskich firm rodzinnych wynika, że bez względu na rozmiar działalności preferowane możliwości finansowania to: zatrzymany zysk (7), banki (5,5 w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw, a 5 w przypadku najmniejszych) i rodzina (4 – średnie i duże firmy, 5 – małe i 5,5 mikroprzedsiębiorstwa) [Credit Suisse 2012]. Taka struktura finansowania firm rodzinnych potwierdza, że przeważa w nich myślenie o działalności długookresowej, wielopokoleniowej. Ważna dla zarządzających jest przyszłość rodziny i jej zabezpieczenie.

Na podstawie tych samych badań można stwierdzić, że firmy rodzinne stworzyły niemal co drugie miejsce pracy w sektorze prywatnym gospodarki Unii Europejskiej. Ich udział w PKB UE szacuje się na ok. 50%. W całej Europie jest takich podmiotów prawie 14 mln [Credit Suisse 2012].

W zdecydowanej większości firmy rodzinne należą do sektora MŚP. Wiele z nich zaczynało od małych punktów usługowych, wytwórczych, z czasem, w wyniku pracy kilku pokoleń, wyrastając na podmioty gospodarcze znacznej wielkości.

Jak przetrwały takie przedsiębiorstwa? Czy to, że są firmami rodzinnymi ułatwia, czy też – przeciwnie – utrudnia im funkcjonowanie? Warto przeanalizować te zagadnienia.

Rodzinność a funkcjonowanie i rozwój

W życiu nie tylko prywatnym, ale również i zawodowym, powstaje wiele konfliktów. Powodami nieporozumień w przedsiębiorstwie, oprócz tych klasycznych, mogą być te związane z osłabieniem wizerunku firmy, złym marketingiem, nieprawidłową realizacją zadań czy celów, ale także źle układającą się współpracą między członkami rodziny. Właśnie rodzinne przedsiębiorstwa narażone są na scysje pomiędzy przedstawicielami rodziny pracującymi w jednym miejscu. Przenoszenie konfliktów rodzinnych na forum firmy to nieprofesjonalne zachowanie, ale wydaje się, że jest to zjawisko nieuniknione. Brak zgodności pokoleniowej, zwłaszcza, jeśli występuje znaczna różnica wieku, brak zaangażowania dzieci w pracę, niedocenywanie roli rodziców w firmie czy koligacje rodzinne to typowe źródła konfliktów w przedsiębiorstwach rodzinnych. A przecież, opierając się na badaniach CBOS, należy odnotować, że aż 97% ankietowanych ufa swoim bliskim i to powinno tworzyć solidne podstawy prowadzenia firm rodzinnych [CBOS 2016]. Profity odnoszą nie tylko młodzi, przejmując schedę. Warto tu wspomnieć o korzyściach wynikających dla seniorów z relacji międzypokoleniowych w firmach rodzinnych, a wśród nich wymienić można: pobudzanie ich żywotności przez transfer wiedzy, wzmacnianie ich poczucia sensu życia, zmniejszenie ryzyka demograficznego przez wydłużenie ich aktywności zawodowej.

W przypadku firm rodzinnych wpływ konfliktów na ich funkcjonowanie oraz na życie danej rodziny można rozpatrywać dwutorowo: jako przenoszenie nierozwiązanych problemów w rodzinie na działalność gospodarczą lub jako występowanie konfliktów w przedsiębiorstwie (wspólna praca) i przenoszenie ich na łono rodziny.

Konflikt między pokoleniami w firmach rodzinnych uwidacznia się w braku innowacji technologicznych i technicznych, nowych metod zarządzania i organizacji pracy. Nieporozumienia tego rodzaju powodują zaburzenia w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa. Spór pokoleniowy wynika z wyznawania przez członków rodziny odmiennego systemu wartości, posiadania innych wzorców życia, różnych celów, zajmowania odmiennego stanowiska, czy po prostu z różnic w wykształceniu. Zarządzanie generacjami w omawianych firmach rodzinnych jest trudne, bo wymaga uwzględnienia różnych systemów wartości poszczególnych członków rodziny i jednocześnie wspólnej organizacji.

Chcąc skutecznie budować relacje w firmach rodzinnych, należy wyraźnie określić rolę poszczególnych członków rodziny w organizacji i wykorzystać ich zaangażowanie, ale także kontrolować realizację powierzonych im zadań. Wspólne definiowanie strategii rozwoju firmy rodzinnej i udział w jej tworzeniu wszystkich członków, niezależnie od wieku czy mentalnych różnic pokoleniowych, jest najlepszym i najsilniejszym motywatorem.

Do silnych stron kultury organizacyjnej firm rodzinnych należą: wysoki kapitał zaufania i wysokie zaangażowanie istniejące w grupie rodzinnej, poczucie stabilności pracowników, możliwość rozwoju paternalistycznych wzorców przewodzenia oraz twórczego wykorzystania napięć powstających między przedstawicielami rodziny a pozostałymi pracownikami.

Członkowie rodziny pracujący razem starają się dbać i troszczyć o siebie nawzajem, ale także i o pracowników najemnych. Z kolei pracownicy najemni, z reguły, w takich jednostkach są bardziej sumienni, oddani, czują się związani z rodziną właścicieli i ich firmą. Jest dla nich ważne to, że właściciele często pracują razem z nimi i są bardziej dostępni niż ma to miejsce w firmach nierodzinnych, wykazują też większy szacunek dla tradycji, akceptują wyższy poziom samodzielności w działaniach swoich pracowników.

W 2009 r. przeprowadzono badanie, z którego wynika, że firmy rodzinne mają niski stopień formalizacji i efektywniejszą komunikację, cechuje je większe zaufanie pracowników z rodziny i ich większe zaangażowanie na rzecz organizacji oraz personalizacja więzi organizacyjnych [Kowalewska 2009].

Niektórzy ekonomiści twierdzą, że wartość rynkowa jednostki gospodarczej aż w 80% zależy od zasobów niematerialnych, a więc od kapitału ludzkiego i jego zaangażowania. Zdaniem D. Zingera: „[...] zaangażowanie to autentyczne relacje osób zatrudnionych w firmie, które przekładają się na konkretne rezultaty istotne zarówno dla organizacji – [...] wyniki finansowe – jak i dla samych pracowników. Zaangażowanie może być też definiowane jako powiązanie pracowników z organizacją i innymi pracownikami tej organizacji. [...] Zaangażowanie to zasadnicza i strategiczna kwestia dla każdej organizacji” [Oddani sprawie 2010].

Pracownicy zaangażowani wykazują większe zainteresowanie pracą, bardziej też chcą stać się częścią firmy, dokładają większych starań, aby osiągnąć najwyższe wyniki w pracy. Dotyczy to zarówno pracowników z rodziny, jak i pracowników najemnych. Identyfikują się z nią, nie mają zamiaru zmienić miejsca pracy, chętnie pracują po godzinach, są bardziej dyspozycyjni. W świetle wyników wspomnianych wyżej badań: „[...] w opinii przedsiębiorców pracownicy z rodziny są dodatkowo zobligowani do efektywniejszej pracy i większych poświęceń na rzecz firmy. [...] Pracownicy z rodziny przejawiają większą chęć do pracy poza standardowymi godzinami pracy, a w razie potrzeby mogą podjąć zadania na wszystkich stanowiskach, nawet tych najniższych, produkcyjnych. Pełne oddanie się pracy w przedsiębiorstwie wynika przede wszystkim z odpowiedzialności finansowej, jaką ponoszą członkowie rodziny, oraz troski o wspólny materialny byt rodziny. Większa motywacja do pracy członków rodziny dostrzegana jest zarówno przez właścicieli, zarządzających, ale także przez pracowników spoza rodziny” [Kowalewska 2009, s. 103].

Mniejszy stopień formalizacji działań to także cecha charakterystyczna organizacji w firmach rodzinnych. Uznaje się, że jest to wynikiem wysokiego zaangażowania pracowników oraz poziomu zaufania. Zmniejszenie stopnia formalizacji powoduje większą elastyczność, wyższy poziom innowacyjności, ogranicza biurokrację, ale przy tym sprawia, że trudniej kontrolować i koordynować działania, a także wpływa na niższą przewidywalność zachowań organizacyjnych.

Oprócz tych mniej formalnych procedur podziału pracy firmy rodzin-

ne charakteryzują się również występującymi w nich nieformalnymi sposobami motywowania. Pracownicy z rodziny znają się, wiedzą dużo o sobie i o tym, jak się wzajemnie motywować.

Prawdą powszechnie znaną jest fakt, iż przeciętna rodzina opiera się na zaufaniu, szacunku, kompromisach. Rodzina ma także wspólne wartości. Jednak zdarzają się odstępstwa od reguły, jak wszędzie zresztą, lecz są to bardzo rzadkie przypadki. Podstawą dobrych relacji w rodzinie, a więc i sukcesu, jest otwarta i uczciwa komunikacja – dokładnie tak samo, jak w przedsiębiorstwie.

Gdy w rodzinie panują dobre relacje, oparte na wzajemnym szacunku, miłości i zaufaniu, to jej członkowie czują się ze sobą dobrze, wszyscy wspierają się nawzajem. Zatem, gdy powyżej wymienione wartości funkcjonują w rodzinie, to powinny one funkcjonować także w firmie rodzinnej, która składa się z tych samych osób. Jeśli rodzina się szanuje i potrafi się komunikować to, czy będzie potrafiła pracować na tych samych zasadach w przedsiębiorstwie rodzinnym? Oczywiście, że tak. Będzie potrafiła, ponieważ klucz do sukcesu, czyli dobrego funkcjonowania zarówno rodziny, jak i przedsiębiorstwa jest ten sam. Przedstawia go tzw. piramida budowania relacji (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Budowanie relacji



Źródło: [<http://www.firmyrodzinne.eu/strona/relacje-jako-klucz-do-sukcesu-firm-rodzinnych>, do-

stęp: 21.12.2017].

Zatem, czy wartości wyżej wymienione nie pokrywają się idealnie z wartościami, którymi dysponuje/operuje rodzina? Tak, ale w firmach rodzinnych występują w tym zakresie także pewne zagrożenia.

Niestety, niejasna droga awansu, do tego faworyzowanie osób (pracowników) należących do rodziny, wyróżnianie i ocenianie pracy przez pryzmat „obcych” i „swoich” powoduje powstawanie konfliktów na linii pracownik nie-należący do rodziny – pracownik należący do rodziny. Pracownicy spoza kręgu rodziny (bez względu na stanowisko zajmowane w hierarchii) czują się bardzo często pokrzywdzeni, marginalizowani.

Natomiast stworzenie odpowiednich relacji w jednostce rodzinnej prowadzi do sukcesu. Pracownicy i zarząd dbają wtedy razem o dobre imię firmy, pragną ją rozwijać oraz dokładają wszelkich starań, aby przedsiębiorstwo funkcjonowało jak najlepiej, np. zostają w pracy po godzinach, tematy związane z firmą są również poruszane w rozmowach prowadzonych w domu. Pracownicy wysyłani są na szkolenia czy kursy, aby mogli stale poszerzać swoją wiedzę i szeroko pojęte kompetencje o różnego rodzaju nowe informacje i umiejętności. Każdy działa na rzecz wspólnego dobra i, co najważniejsze, każdy ma jeden, wspólny cel – utrzymanie firmy na rynku oraz posiadanie pewnego oraz stałego źródła dochodu.

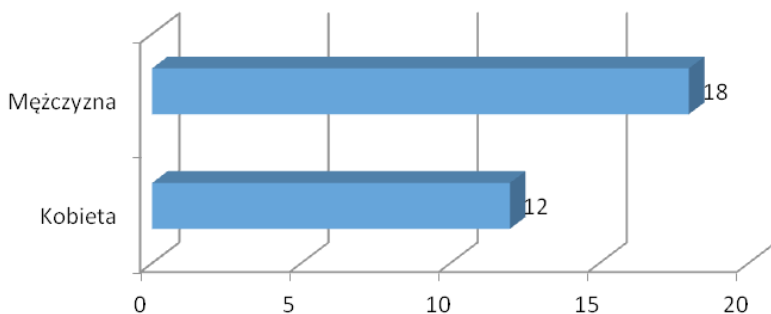
W kwestii szkoleń pracowników i poszerzania ich wiedzy jest podobnie. Przedsiębiorstwa rodzinne z reguły nie podchodzą do prowadzenia biznesu w sposób lekceważący i lekkomyślny choćby z tego względu, że ten biznes to często jedyne źródło utrzymania całej rodziny.

Należałoby więc sprawdzić, jak firmy rodzinne dbają o rozwój swoich pracowników. Czy relacje rodzinne, jakie w nich panują przeszkadzają w ich funkcjonowaniu i rozwoju? W tym celu autorka przeprowadziła badania. Warto przyjrzeć się ich wynikom.

Wyniki badań własnych

Charakterystyka badanej grupy. Badania przeprowadzone zostały w 2018 r. wśród pracowników firm rodzinnych na terenie województwa mazowieckiego za pomocą ankiety. Na pytania odpowiadali zarówno pracownicy będący jednocześnie członkami rodzin właścicieli, jak i pracownicy nienależący do nich. Badania przeprowadzono na grupie liczącej 30 osób i zróżnicowanej pod względem płci. Uczestniczyło w nich 12 kobiet oraz 18 mężczyzn, co stanowi odpowiednio 40% i 60% badanej populacji (zob. rys. 3).

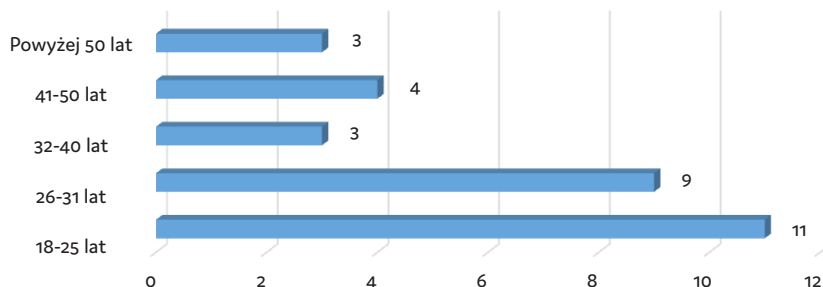
Rysunek 3. Płeć badanych



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Następna, określona w wyniku badania cecha grupy to wiek badanych osób. Najwięcej ankietowanych, bo aż 11, należało do przedziału wiekowego 18–25 lat, prawie tak samo licznie był reprezentowany przedział wiekowy 26–31 lat, gdyż było 9 osób w tym wieku, respondentów należących do przedziału 32–40 lat było 3, a mieszczących się w przedziale 41–50 lat – 4, zaś 3 osoby miały powyżej 50 lat – tak więc badaną grupę można, na użytek tego artykułu, uznać za reprezentatywną (zob. rys. 4).

Rysunek 4. Wiek badanych



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Z badań przeprowadzonych przez autorkę na potrzeby innej pracy, wybrano tylko dwa obszary wiążące się z tematem przedstawionym w tym artykule i to one zostaną tu zaprezentowane. Są nimi: udział pracowników w szkoleniach i relacje rodzinne w firmach.

Udział pracowników w szkoleniach. Dobrze prosperująca i odpowiednio zarządzana jednostka gospodarcza powinna mieć wykwalifikowaną kadrę. Stąd badanym zadano pytanie: *Czy firmy rodzinne inwestują w rozwój swoich pracowników?* Oczywiście to pytanie miało na celu zbadanie także tego, czy członkowie rodzin nie obawiają się zagrożenia ze strony nieodpowiednio wykwalifikowanych pracowników. Wnioski z tego badania są jednoznaczne: firmy rodzinne inwestują w rozwój swoich pracowników. Nic w tym dziwnego, ponieważ wykształcony kapitał ludzki jest najważniejszym czynnikiem sukcesu organizacji. Widać, że pracownicy wysyłani są na szkolenia, gdyż 3/4 badanych osób potwierdziło ten fakt, przy czym warto podkreślić, że aż 22 osoby udzieliły zdecydowanie pozytywnej odpowiedzi i tylko 1 osoba zdecydowanie negatywnej, co świadczy o tym, że szkolenia są bardzo poważnie traktowane przez przedsiębiorców (zob. tab. 1).

Tabela 1. Czy pracownicy są wysyłani na szkolenia?

Czy pracownicy są wysyłani na szkolenia?	Badana grupa (N =30)
Zdecydowanie tak	22
Tak	6
Zdecydowanie nie	1
Nie	1
Ogółem	30

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Relacje rodzinne w organizacjach. W każdej, nawet najbardziej zgodnej i kochającej się, rodzinie powstają konflikty, tym bardziej wtedy, gdy chodzi o źródło utrzymania, a zwłaszcza o jego finanse czy o zarządzanie nimi. Często dwa pokolenia (starsze i młodsze) mają inne spojrzenie na te kwestie, a to rodzi konflikty. Nic w tym dziwnego, wiele takich sytuacji zdarza się codziennie w firmach rodzinnych. Zadano więc badanym pytanie: *Czy ciągłe kontakty członków rodziny utrudniają działanie firm rodzinnych?* Ponad połowa ankietowanych odpowiedziała, że kontakty rodzinne nie utrudniają funkcjonowania firmy, dokładnie stwierdziło tak 3/4 respondentów, ale aż 1/5 badanych uważało, że zdecydowanie utrudniają, a taka sama ich liczba po prostu potwierdziła taką opinię, co dowodzi, że część problemów z życia rodzinnego jest przenoszona na grunt firmy i wpływa na wszystkich pracowników.

Można jednak powiedzieć, że wyniki badania wskazują, że chociaż zdania na ten temat są podzielone, to przeważa pogląd, że kontakty rodzinne zdecydowanie nie utrudniają działalności przedsiębiorstwa (zob. tab. 2).

Tabela 2. Czy kontakty rodzinne utrudniają funkcjonowanie firmy?

Czy kontakty rodzinne utrudniają funkcjonowanie firmy?	Badana grupa (N =30)
Zdecydowanie tak	5
Tak	5
Zdecydowanie nie	20
Nie	0
Ogółem	30

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Reasumując, według autorki, na podstawie zaprezentowanych wyników badań, można stwierdzić, iż relacje rodzinne (oczywiście wówczas, gdy są one poprawne) nie tylko nie utrudniają funkcjonowania i rozwoju firm, ale są nawet w stanie w tym im pomóc, sprzyjają np. rozwijaniu organizacji oraz rozwojowi pracowników, czego dowodzi omówione wcześniej badanie dotyczące szkoleń pracowników – z odpowiedzi respondentów wynika, że przedsiębiorstwa rodzinne w większości wysyłają swoich pracowników na szkolenia (zob. tab. 1), co jest jednoznaczne z tym, że dążą do poszerzania ich wiedzy i kompetencji.

Patrząc natomiast na historię wielu firm rodzinnych, prowadzonych z pokolenia na pokolenie przez członków rodziny, nie można zdecydowanie stwierdzić, czy kontakty rodzinne utrudniają, czy też ułatwiają ich funkcjonowanie. Z pewnością mają wpływ na stosunki w pracy, gdyż kłótnie w rodzinie bardzo często przenoszą się do firmy, a to z kolei rzutuje na odczucia pracowników. I odwrotnie, zaangażowanie członków rodziny, ich zapał, chęć zapewnienia odpowiedniej przyszłości i rozwoju firmie, wpływają motywująco na pracowników, którzy czują się związani z rodziną właścicieli i stają się (mentalnie) niemal jej członkami.

Z pewnością strategia długofalowego działania wymusza przekazywanie wiedzy i doświadczenia. Pokolenie przejmujące firmę rodzinną, wnosi do niej zapał, nowoczesne spojrzenie, a towarzysząca temu chęć wykazania się, pokazania pokoleniu przekazującemu biznes, że podoła ono nowym wyzwaniom

wyzwała także i w pracownikach pozytywne odczucia i wolę działania. Takie podejście powoduje, że nowe pokolenie i pracownicy szukają możliwości nowoczesnych rozwiązań i dalszego rozwoju. Połączenie wiedzy obu pokoleń w drodze przekazywania jej sobie w ciągłych, bezkonfliktowych kontaktach rodzinnych, zwykle owocuje szybkim rozwojem przedsiębiorstwa.

Sukcesja związana jest ze zmianami w zakresie zarówno sposobu zarządzania, jak i jego narzędzi, pozyskiwania rynków itp.

Przedsiębiorstwa rodzinne kierowane są przez ich właścicieli (często założycieli), którzy mają wypracowany swój styl zarządzania. Wynika on najczęściej z dużego zaangażowania, przyjęcia pełnej odpowiedzialności za byt i dostatek rodziny oraz pracowników, a także całkowitej identyfikacji ze stworzoną firmą. Oddanie władzy po kilkudziesięciu, najczęściej, latach nie jest proste i często rodzi konflikty rodzinne, co przenosi się na nastroje pracowników. Jedni stają w takim przypadku po stronie byłego zarządzającego, bo są z nim bardziej związani wieloletnią współpracą, a inni z kolei opowiedzą się za nowym zarządzającym, wiążąc z nim nadzieje na rozwój nie tylko organizacji, ale i własny. Takie sytuacje nie powinny mieć miejsca, jeśli firma rodzinna chce istnieć i dobrze prosperować.

Innym powodem problemów w zarządzaniu jest też samo zatrudnianie członków rodziny jako pracowników. Podległość służbowa w takim przypadku często nie służy funkcjonowaniu organizacji, bo relacje rodzinne zaburzają stosunek podwładny – przełożony. Rzutuje to na postrzeganie go przez pracowników. Faworyzowanie członków rodziny kosztem innych pracowników lub tolerowanie nieodpowiedzialnego wykonywania pracy powoduje frustrację pozostałych pracowników. Ich poczucie niesprawiedliwości będzie miało odzwierciedlenie w wynikach pracy, w konfliktach wybuchających między pracownikami, a to nie będzie służyło prawidłowemu funkcjonowaniu jednostki. Pracownicy nie będą się rozwijać, gdyż nie będą widzieli sensu takiego postępowania – przecież w pierwszej kolejności awanse zawsze otrzymają i tak członkowie rodziny, a nie pracownicy, chociaż angażują się w swoją pracę i rozwój firmy.

Natomiast podkreślić należy, że profesjonalne, odpowiedzialne i sprawiedliwe traktowanie wszystkich pracowników, łącznie z członkami rodziny, a także unikanie przenoszenia konfliktów rodzinnych na teren firmy, z pewnością przyczynią się do rozwoju przedsiębiorstwa.

Podsumowanie

Przedsiębiorstwa rodzinne na pozór nie różnią się od innych jednostek gospodarczych: są zarządzane, mają zasoby majątkowe, wykorzystują różne źródła finansowania, dbają o kapitał ludzki, a także dążą do uzyskania maksymalnych zysków oraz do ciągłego rozwoju i zależy im na długofalowym działaniu. Firmy rodzinne mają jednak kilka cech charakterystycznych, a mianowicie: są zarządzane przez członków rodziny, zapewniają byt rodzinom, stąd bardzo dba się w nich o bezpieczeństwo działalności, i są przekazywane następnym pokoleniom. Aby to wszystko wypełnić, muszą być odporne na wszelkiego rodzaju konflikty rodzinne, a relacje rodzinne osób je tworzących powinny być prawidłowe.

Przedsiębiorstwa rodzinne (o ile w rodzinie panują dobre relacje) to firmy, które funkcjonują bez większych problemów – są w stanie utrzymać się podczas zmian zachodzących na rynku, ponieważ są elastyczne. Relacje rodzinne nie utrudniają funkcjonowania firmy, a wręcz przeciwnie, jeśli są one „zdrowe”, czyli oparte na dobrej komunikacji, zaufaniu i wzajemnym szacunku, to wtedy przedsiębiorstwo funkcjonuje prawidłowo. Pojawia się również naturalna chęć rozwoju realizowana za pomocą m.in. wysyłania pracowników na szkolenia w celu poszerzenia ich wiedzy, aby dalej mogli sprawnie rozwijać rodzinny biznes.

Podsumowując, można w pełni zgodzić się z opinią, że „[...] konsekwencją zdominowania biznesu przez więzi rodzinne, z definicji nieformalne i emocjonalne, jest niski stopień formalizacji i biurokratyzacji w firmie. [...] Firmy rodzinne charakteryzują się mniej rozbudowaną strukturą zarządzania, dzięki czemu przepływ informacji, podejmowanie decyzji jest zdecydowanie szybsze niż w firmach nierodzinnych. Kluczowe decyzje podejmowane są przez

członków rodziny, którym łatwiej jest się ze sobą skomunikować. Sprawy firmowe nierzadko omawiane są przy rodzinnych spotkaniach poza siedzibą firmy. Właściciele firm rodzinnych brak formalizacji uważają za mocną stronę ich przedsiębiorstw, ponieważ dzięki temu decyzje podejmowane są szybciej” [Kowalewska 2009, s. 105].

Ostatnio przeprowadzone badania PwC z 2016 r. pokazują, że w przypadku firm rodzinnych liczy się coś więcej niż tylko zysk i rozwój przedsiębiorstwa [PwC 2016]. Ważne są silne wartości, świadomość wpływu działań jednostki na relacje wewnątrz rodziny i na jej sytuację finansową. Liczy się także zapewnienie długowieczności przedsiębiorstwu, a nie jego ryzykowny rozwój. Nieodzowne wydaje się więc stosowanie w tych jednostkach mechanizmów ładu rodzinnego, pozwalających odpowiednio zarządzać relacjami biznesowo-rodzinnymi, a także wspomagających prawidłowe i harmonijne ich funkcjonowanie. Jest to ważne w przypadku nieporozumień oraz konfliktów.

Bibliografia

CBOS (2016), [online] https://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2016/k_018_16.PDF, dostęp: 28. 12.2017.

Cebo A., Pawlas K. (2008), *Instrumenty i instytucje – wspieranie przedsiębiorczości małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] R. Kośmider (red.), *Rola małych i średnich przedsiębiorstw w rozwoju regionalnym*, Impuls, Kraków.

Credit Suisse (2012), *Family Businesses: Sustaining Performance*, tłum. S. Mokrysz dla: Fundacja Firmy Rodzinne, [online] <http://www.firmyrodzinne.pl>, dostęp: 12.11.2017.

Klamut E. (2013), *Firmy rodzinne i źródła finansowania ich działalności*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. 14, z. 6.

Kowalewska A. (2009), *Badanie firm rodzinnych*, [online] <http://www.firmyrodzinne.pl>, dostęp: 12.11.2017.

Nogalski B., Ronkowski R. (2007), *Współczesne przedsiębiorstwo: problemy funkcjonowania i zatrudniania*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń.

Oddani sprawie (2010), „Personel i Zarządzanie”, nr 4.

PwC (2016), *Badanie firm rodzinnych 2016. Firmy rodzinne w obliczu zmian. Raport*, [online] <https://www.pwc.pl/pl/pdf/firmy-rodzinne-raport-pwc-2016.pdf>, dostęp: 12.12.2017.

Safin K. (red.) (2008), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.

Stużycki M. (red.) (2012), *Zarządzanie przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa.

Sułkowski Ł. (2004), *Organizacja a rodzina. Więzy rodzinne w życiu gospodarczym*, TNOiK, Toruń.

Czy relacje rodzinne w przedsiębiorstwie utrudniają funkcjonowanie firmy rodzinnej i jej rozwój?

Więcek-Janka E. (2013), *Wiodące wartości w zarządzaniu przedsiębiorstwami rodzinnymi*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań.

Strony WWW

<http://www.firmyrodzinne.eu/strona/relacje-jako-klucz-do-sukcesu-firm-rodzinnych>, dostęp: 21.12.2017.

Aleksandra Dalecka

Społeczna Akademia Nauk

Zarządzanie – Logistyka

Zagrożenia ekonomiczne przedsiębiorstwa transportowego

Wstęp

Przedsiębiorstwa, czy to małe, czy też duże, nie działają w próżni – zarówno system gospodarczy, jak i polityczny, w którym funkcjonują, ma na ich działalność zdecydowany wpływ. Postępująca globalizacja, zwiększająca się konkurencyjność na rynkach, niestabilne systemy finansowe, podatkowe czy prawne powodują coraz większe problemy w prawidłowym funkcjonowaniu jednostek gospodarczych. W tak trudnych warunkach lepiej radzą sobie duże organizacje, a przedsiębiorstwa sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) napotykać więcej trudności. Wpływa na to brak dostępu do niektórych źródeł finansowania, brak innowacyjności, niestabilny system podatkowy i wiele innych czynników ograniczających rozwój sektora MŚP. W związku z tym zdecydowanie najważniejszym elementem funkcjonowania tych przedsiębiorstw jest ich bezpieczeństwo ekonomiczne. W otoczeniu makro- i mikroekonomicznym występują różne zagrożenia ekonomiczne mogące wyhamować rozwój przedsiębiorstw, a w rezultacie i całej gospodarki. Do zasobu krytycznego bezpieczeństwa narodowego należą jednostki transportowe.

Celem artykułu jest wskazanie zagrożeń, z którymi zmagają się jednostki sektora MŚP. Analiza występujących barier i zagrożeń uniemożliwiających prawidłowe funkcjonowanie małych jednostek przeprowadzona zostanie na przykładzie przedsiębiorstwa transportowego. Na potrzeby tej pracy sformułowano następującą hipotezę badawczą: *Małe przedsiębiorstwa napotykają na znacznie więcej zagrożeń i czynników hamujących prawidłowe funkcjonowanie i ich rozwój niż duże jednostki gospodarcze.* Przedsiębiorstwa transportowe, zwłaszcza świadczące także/wyłącznie usługi transportu międzynarodowego, narażone są na częste zmiany warunków gospodarowania, zmiany polityki makroekonomicznej itp. Warto zastanowić się i znaleźć odpowiedź na pytanie o to, czym się różni całościowe zarządzanie ryzykiem od zarządzania zagrożeniem bezpieczeństwa ekonomicznego przedsiębiorstwa transportowego.

Przedsiębiorstwo w gospodarce

W Polsce, tak jak i na świecie, powstaje coraz więcej przedsiębiorstw o różnych formach prawnych: od działalności gospodarczej osób fizycznych poprzez spółki cywilne, osobowe, kapitałowe aż po organizacje non-profit, spółdzielnie czy przedsiębiorstwa państwowe. W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele definicji pojęcia „przedsiębiorstwo”, tu zostaną podane dwie najbardziej, zdaniem autorki, trafne. W opinii Paula A. Samuelsona „Przedsiębiorstwo jest jednostką, która przekształca trzy typy czynników produkcji w dobro, które jest jednorodne, trwałe oraz spełnia potrzeby konsumenta. To wyspecjalizowane instytucje, takie jak: małe, średnie jak też wielkie, które kierują procesami produkcyjnymi oraz dominują nad krajobrazem współczesnej gospodarki” [Samuelson, Nordhaus 2012, s. 188].

Z kolei inni autorzy uważają, że: „Przedsiębiorstwo jest to miejsce powstania korzyści z podejmowania ściśle powiązanych ze sobą powtarzalnych działań produkcyjnych. Tam, gdzie ludzie potrafią przewidzieć przebieg przyszłych zdarzeń, w zasadzie jest możliwe dokonanie transakcji rynkowych, gdyż moż-

na zawrzeć umowę, która szczegółowo określi, co będzie się działo w każdej sytuacji” [Begg, Fischer, Dornbusch 2003, s. 182].

Przedsiębiorstwo, jako podmiot gospodarczy, posiada następujące cechy:

- odrębność ekonomiczną – jest podmiotem niezależnym finansowo;
- osobowość prawną – ma prawo występowania jako podmiot prawny, a własność tę uzyskuje z chwilą wpisania do właściwego rejestru [Samuelson, Nordhaus 2012, s. 187].

Zachodzące w gospodarce światowej procesy globalizacyjne, globalny kryzys finansowy czy kryzys zadłużeniowy strefy euro to tylko wybrane czynniki wpływające na system gospodarowania, którego podstawowym narzędziem są przedsiębiorstwa. Ich efektywne i sprawne funkcjonowanie jest czynnikiem stymulującym rozwój gospodarki każdego kraju. Współcześnie, w zmieniającym się otoczeniu rynkowym, od przedsiębiorstw oczekuje się umiejętności dostosowywania zadań i funkcji oraz metod organizacji pracy do zmieniających się uwarunkowań, a także efektywności w prowadzeniu działalności. Ważnymi czynnikami powodującymi zmiany ich funkcjonowania są również procesy transformacji gospodarczej oraz nowe wyzwania technologiczne i informacyjne. Sprostaniu tym wyzwaniom pomaga różnorodność prawna i funkcjonalna przedsiębiorstw działających na rynku oraz ich zdolność do reakcji na zmieniające się warunki prowadzenia działalności operacyjnej.

Przedsiębiorstwa prywatne w Polsce zaczęły lawinowo wprost powstawać w 1989 r., po transformacji systemowej¹. Sprzyjała temu odpowiednia koniunktura w gospodarce. Na rynku pojawiało się coraz więcej małych i średnich przedsiębiorstw, które pomimo swojej wielkości były rentowne. Status ekonomiczny właścicieli prywatnych firm był relatywnie wysoki. Taka pozycja drobnej przedsiębiorczości jest jednak naturalna w warunkach gospodarki rynkowej, której główną cechą jest dominacja własności prywatnej. Dlatego też, po rozpoczęciu procesów typowych dla gospodarki rynkowej, uległa zmianie

1. Nie oznacza to, że wcześniej nie istniały. Funkcjonowało ich wiele, ale państwo zarządzane centralnie nie było zainteresowane wspieraniem tego typu przedsiębiorstw. Były to zazwyczaj rodzinne firmy prowadzone do pokoleń, takie jak: piekarnie, cukiernie, zakłady fryzjerskie, punkty różnego rodzaju napraw, itd.

pozycja małych i średnich przedsiębiorstw. Nastąpił proces przekształcania dotychczas istniejących firm i proces tworzenia nowych, tj. kształtowanie się sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Bezpieczeństwo ekonomiczne – wprowadzenie

Bezpieczeństwo to stan spokoju, brak zagrożeń i możliwość rozwoju. Jest ono nadrzędną, egzystencjalną potrzebą każdego człowieka. Wyróżniamy dwa wymiary bezpieczeństwa: personalny – ma ono tu charakter indywidualny i dotyczy bezpieczeństwa każdego człowieka z osobna oraz strukturalny – chodzi o bezpieczeństwo zapewniane przez instytucje. Pod pojęciem „bezpieczeństwo” należy rozumieć pewien „stan pozwalający narodowi, państwu lub grupom na realizowanie swoich egzystencjonalnych interesów, stanowiących zarazem nadrzędny cel działania państwa i rządu” [*Wielka Encyklopedia Oxford* 2008, s. 225].

Bezpieczeństwo ekonomiczne to pojęcie bardzo szerokie. Jest to taki stan rzeczywistości, w którym możliwy jest harmonijny rozwój gospodarki oraz zapewnienie odpowiedniego poziomu życia obywatelom w wyniku niezakłóconego dostępu do surowców, rynków zbytu, kapitału, nowoczesnych technologii czy informacji [Szubrycht 2006]. Posiada ono trzy składowe, tj. bezpieczeństwo: surowcowe, żywnościowe i finansowe. Bezpieczeństwo ekonomiczne jest to zdolność systemu gospodarczego państwa (grupy państw) do takiego wykorzystania wewnętrznych czynników rozwoju i międzynarodowej współzależności ekonomicznej, że będą one gwarantowały jego niezagrożony rozwój [za: Frejtag-Mika, Kołodziejak, Putkiewicz 1996, Księżopolski 2004].

Uwarunkowania bezpieczeństwa ekonomicznego dzielą się na: wewnętrzne (bogactwa naturalne, kapitał ludzki i finansowy, polityka gospodarcza władz państwowych) i zewnętrzne (międzynarodowa koniunktura gospodarcza i stabilność międzynarodowego systemu gospodarstwa finansowego, pozycja państwa w systemie międzynarodowej wymiany gospodarczej, stopień

zależności surowcowej i finansowej oraz globalizacją). Bezpieczeństwo posiada dwie sfery: ekonomiczną i społeczną.

Finansowy wymiar bezpieczeństwa ekonomicznego jest jednym z jego czterech wymiarów, a pozostałe to: wymiar surowcowo-energetyczny, wymiar żywnościowy i wymiar dostępu do czystej wody [za: Księżopolski 2011, ss. 36–51].

Bezpieczeństwo ekonomiczne napotyka wiele zagrożeń. Zagrożenie gospodarcze to stan, w którym państwo nie może przeciwstawić się takim oddziaływaniom zewnętrznym i wewnętrznym, które uniemożliwiają rozwój ekonomiczny zgodny z określonym rezultatem i tempem, przez co osłabiają potencjał gospodarczo-obronny tego państwa.

Istnieje wiele kategorii bezpieczeństwa (zob. tab. 1).

Tabela 1. Rodzaje bezpieczeństwa

Rodzaj bezpieczeństwa	Opis
Bezpieczeństwo ekologiczne	Trwały i ciągły proces zmierzający do osiągnięcia pożądanego stanu ekologicznego, zapewniający spokojną i zdrową egzystencję wszystkim elementom ekosystemu za pomocą różnych środków zgodnych z zasadami współżycia wewnętrznego państwa i społeczności międzynarodowej
Bezpieczeństwo ekonomiczne	Niezakłócone funkcjonowanie gospodarek, utrzymanie podstawowych wskaźników rozwojowych oraz zapewnienie komparatywnej równowagi z gospodarkami innych państw. Zdolność państwa do dobrego funkcjonowania
Bezpieczeństwo fizyczne	Zapewnienie ochrony pomieszczeń, sprzętów, infrastruktury oraz personelu przed bezpośrednim działaniem czynników fizycznych i zdarzeń, takich jak: pożar, powódź, kradzież, wandalizm, terroryzm
Bezpieczeństwo informatyczne (cybernetyczne, teleinformatyczne)	Szacowanie i kontrola ryzyka wynikającego z korzystania z komputerów, sieci komputerowych i przesyłania danych do zdalnych lokalizacji, rozpatrywane z perspektywy poufności, integralności i dostępności

Bezpieczeństwo kulturowe	Utrwalanie i podtrzymywanie wartości składających się na tożsamość kulturową narodu, państwa, ale też subregionu i regionu. Polega ono na utrwalaniu i umacnianiu składników decydujących o ciągłości tożsamości kulturowej, a więc tych, które zaliczyć można do tradycji kulturowych narodu i społeczności regionu (kontynentu) lub innego podmiotu bezpieczeństwa
Bezpieczeństwo militarne	Zdolność do obrony i utrzymania całości terytorialnej państwa (przede wszystkim) za pomocą środków wojskowych
Bezpieczeństwo socjalne	Państwowa gwarancja zaspokojenia potrzeb społecznych ludzi spowodowanych wystąpieniem zjawisk z zakresu ryzyka socjalnego (np. bezrobocie, niepełnosprawność, bieda, zdarzenia losowe)
Bezpieczeństwo społeczne	Ochrona egzystencjalnych podstaw życia ludzi, zapewnienie możliwości zaspokajania indywidualnych potrzeb (materialnych i duchowych) oraz realizacji aspiracji życiowych przez tworzenie warunków do pracy i nauki, ochronę zdrowia oraz gwarancje emerytalne

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [http://www.mos.gov.pl/artty-kul/329_polityka_ekologiczna/340_zalozenia.html, dostęp: 21.12.2017, Księżopolski 2011, s. 19 i 24, <http://www.bezpieczenstwo-ekonomiczne.pl/informacje.htm>, dostęp: 21.12.2017, <http://stosunki-miedzynarodowe.pl/bezpieczenstwo/954-typologia-bezpieczenst-wa-nowe-wyzwania>, dostęp: 23.12.2017, http://www.inp.uw.edu.pl/files/konspekty/20140505_bezpieczenstwo_militarne.pdf, dostęp: 24.12.2017, <http://stosunki-miedzynarodowe.pl/bezpieczenstwo/797-bezpieczenstwo-spoleczne-w-polsce>, dostęp: 20.12.2017, Gierszewski 2013, s. 57].

Zagrożenia bezpieczeństwa ekonomicznego

Zakłócenia występujące w gospodarce światowej przenoszą się na rynki krajowe, lokalne, a w rezultacie na funkcjonowanie przedsiębiorstw. Zagrożenia mogą być zarówno pochodzenia wewnętrznego (bezpieczeństwo narodowe), jak i zagranicznego (bezpieczeństwo międzynarodowe).

Na **narodowe bezpieczeństwo ekonomiczne** składają się następujące elementy:

- działania zapewniające możliwość przetrwania społeczeństwa i funkcjonowanie gospodarki w przypadku konfliktu zbrojnego;
- kształtowanie więzi gospodarczych kraju z zagranicą;
- kontrola stopnia podatności danego kraju na podejmowane z zewnątrz działania gospodarcze o charakterze politycznym, mogące osłabić bezpieczeństwo narodowe [Perczyński 1990, s. 96].

Międzynarodowe bezpieczeństwo ekonomiczne zaś wymaga zapewnienia ewolucji współpracy ekonomicznej i społecznej w celu doskonalenia racjonalności oraz sprawiedliwości, po to, by zmierzać w kierunku stworzenia lepszego ładu światowego umożliwiającego indywidualny dobrobyt obywateli państw członkowskich [Toczek 1983, s. 42].

W literaturze przedmiotu za zagrożenia dla bezpieczeństwa ekonomicznego uznaje się następujące zjawiska: nierównomierny rozwój gospodarczy, kryzysy finansowe, zadłużenie międzynarodowe, zagrożenia energetyczne, zagrożenia dla bezpieczeństwa żywnościowego [Włoch 2009, ss. 106–116, Księżopolski 2011].

Ogólnie można także dodać, że sporym zagrożeniem jest gwałtowny przepływ kapitału, który oprócz tego, że powoduje przemieszczanie usług, ludzi czy towarów daje również efekt internacjonalizacji stosunków międzynarodowych i liberalizacji wymiany handlowej. Transfer dokonuje się w różnych formach. Najczęściej są nimi: kredyty, bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), lokaty portfelowe, fuzje i przejęcia przedsiębiorstw. Źródłem transferowanego kapitału są środki państwowe i prywatne. Źródnicowane są również motywy, dla których publiczne i prywatne podmioty decydują się na eksportowanie bądź przyjmowanie kapitałów zagranicznych. Kapitał alokowany jest z krajów nadwyżkowych do państw wykazujących jego niedobory, według kryterium maksymalizacji korzyści głównie o charakterze ekonomicznym i politycznym.

Trzeba tu wspomnieć także o następstwach przepływów kapitału dla bezpieczeństwa ekonomicznego państw i przedsiębiorstw w nich uczestniczących. Skutki te mogą mieć charakter stabilizujący, neutralny bądź destabilizujący, a „zaliczyć do nich należy m.in.

- ograniczenie suwerenności i skuteczności krajowej polityki makroekonomicznej;
- uzależnienie gospodarki (regionu, branży) od zagranicznego kapitału;
- pogorszenie struktury gospodarki, utrwalenie pozycji poddostawcy;
- zmniejszenie krajowej stopy oszczędności i inwestycji;
- wzrost importu, pogorszenie się salda bilansu płatniczego;
- napływ kapitału spekulacyjnego, pranie brudnych pieniędzy, unikanie podatków;
- wypychanie z rynku przedsiębiorstw krajowych oraz osłabienie ich pozycji konkurencyjnej;
- wykorzystywanie tańszej siły roboczej oraz wzrost bezrobocia w wyniku wprowadzania technologii kapitałochłonnych;
- napływ brudnych i przestarzałych technologii, wzrost zanieczyszczenia środowiska naturalnego” [Gorynia, Bartosik-Purgat, Jankowska i in. 2006, ss. 189–190].

Jeśli zaś chodzi o zagrożenia bezpieczeństwa ekonomicznego małych przedsiębiorstw, można do nich zaliczyć: brak dostępu do tanich źródeł finansowania, niepewność systemu podatkowego, złą koniunkturę gospodarczą, zmiany polityki gospodarczej, inflację, brak odpowiedniego kapitału ludzkiego, konkurencję, napływ tanich towarów z zagranicy itp. Zagrożenie określone jest inaczej jako ryzyko poniesienia porażki w działalności, wystąpienia problemów w prawidłowym funkcjonowaniu jednostki gospodarczej lub jej upadłości z powodu wystąpienia określonych zdarzeń. Istnieje wiele rodzajów ryzyka mogących pojawić się zarówno w otoczeniu podmiotu gospodarczego, jak i wewnątrz niego (zob. tab. 2).

Tabela 2. Rodzaje ryzyka w przedsiębiorstwie

Ryzyka wewnętrzne	Ryzyka zewnętrzne
<p>Strategia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • niewłaściwy dobór partnera • brak szybkiej adaptacji do zmieniających się warunków rynkowych • niedotrzymanie kroku zmieniającej się technologii 	<p>Ekonomia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • fluktuacja cen surowców • wahania kursów walut • wzrost składek ubezpieczeniowych • zmiany oprocentowania • wzrost inflacji
<p>Organizacja:</p> <ul style="list-style-type: none"> • sprzeniewierzenia • zła komunikacja pomiędzy jednostkami operacyjnymi • pogwałcenie wytycznych oraz procedur wewnętrznych 	<p>Polityka:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zmiany w regulacjach • embarga handlowe • bariery wejścia
<p>Pracownicy:</p> <ul style="list-style-type: none"> • brak kompetencji • choroby zawodowe • utrata pracowników • strajki pracownicze 	<p>Rynki:</p> <ul style="list-style-type: none"> • presja klientów na obniżenie ceny – konsolidacja klientów • utrata własności intelektualnej • wzrost konkurencji • niedotrzymanie warunków kontraktu przez głównych dostawców • brak pracowników na rynku pracy
<p>Procesy oraz Aktywa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • pożar/awarie • wypadki w trakcie transportu • wadliwa jakość produktów i zanieczyszczenia/skażenia 	<p>Społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> • przestępstwa • wzrost świadomości odszkodowawczej • demonstracje
–	<p>Siły natury:</p> <ul style="list-style-type: none"> • powódź • huraganowy wiatr

Źródło: opracowanie własne.

Z analizy treści zawartych w powyższej tabeli wynika, że zagrożeń bezpieczeństwa ekonomicznego przedsiębiorstw jest bardzo wiele, ale w rzeczywistości gospodarczej nie zawsze one występują. Pomimo to należy odpowiednio zarządzać ryzykiem.

Zintegrowane zarządzanie ryzykiem, czyli ERM (ang. *Enterprise Risk Management*), to całościowa ocena ryzyka oraz plan postępowania z ryzykiem. Polega ono na wdrożeniu w życie pełnego cyklu zarządzania ryzykiem. Jest to aktywny proces identyfikacji i oceny ryzyka, a później także reakcja na ryzyko, który pozwala połączyć strategię zarządzania ryzykiem z kompleksową strategią biznesową. Umożliwia wkomponowanie go w procesy zarządzania przedsiębiorstwem. Efektywne zarządzanie ryzykiem to czynnik, który decyduje o powodzeniu realizacji strategii organizacji, a także pozwala osiągnąć przewagę konkurencyjną. Takie zarządzanie nie dotyczy tylko dużych jednostek, ale zdecydowanie powinno być wdrażane we wszystkich podmiotach, bez względu na ich wielkość. Dla niemal każdego małego przedsiębiorstwa najważniejsze jest bezpieczeństwo finansowe, gdyż od posiadania odpowiednich zasobów finansowych i od odpowiedniego zarządzania nimi zależy często jego „być albo nie być”. Dlatego też warto omówić podstawowe możliwości pomiaru zagrożeń bezpieczeństwa finansowego jednostki gospodarczej.

Możliwości pomiaru zagrożeń bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw

Niemal każde zagrożenie ekonomiczne można przewidzieć, dokonując obserwacji rynków i zmian w politykach. Istnieje wiele różnych narzędzi pomiaru zagrożeń oraz oceny pogarszającej się sytuacji na świecie, w kraju czy regionie.

Do podstawowych możliwości oceny bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa należą m.in. wskaźniki poszczególnych kategorii ekonomicznych, takich jak:

- sprzedaż – wskaźnik dynamiki sprzedaży;
- płynność – wskaźniki: bieżącej, przyspieszonej, natychmiastowej oraz szybkiej płynności finansowej;
- sprawność działania – wskaźnik rotacji należności;
- dynamika i struktura aktywów – wskaźniki: dynamika aktywów, udział ak-

tywów obrotowych w sumie aktywów ogółem, udział środków pieniężnych w aktywach obrotowych;

- struktura kapitału i wypłacalność – wskaźniki: autonomii, zadłużenia ogólnego, zadłużenia kapitału własnego, udziału zobowiązań krótkoterminowych w sumie pasywów;
- struktura kapitałowo-majątkowa – współczynnik pokrycia aktywów obrotowych zobowiązaniami krótkoterminowymi i rezerwami krótkoterminowymi;
- rentowność – wskaźnik rentowności aktywów ogółem.

W badaniu zagrożeń przed upadłością z kolei wykorzystywane są różnego rodzaju modele wczesnego ostrzegania przed upadłością, takie jak model Altmana; Gajdki i Stosa; Hołdy; Mączyńskiej; poznański i wiele innych.

Skuteczne eliminowanie zagrożeń bezpieczeństwa ekonomicznego

O ile na zagrożenia makroekonomiczne jednostki gospodarcze nie mają większego wpływu, to na te mikroekonomiczne mogą wpływać. Wprowadzenie procesów zarządzania ryzykiem działalności w każdym, nawet tym małym, przedsiębiorstwie może uchronić je przed wieloma zagrożeniami, a w najgorszym przypadku może zminimalizować skutki ryzyka, na które narażona jest organizacja. Oznacza to, że potencjalne zagrożenia zostaną w odpowiednim czasie zminimalizowane. Odpowiednie określenie (identyfikacja) ryzyk w działalności, a następnie ich analiza i ciągłe monitorowanie pozwoli na redukcję wystąpienia ich skutków. W przypadku przedsiębiorstwa analiza ta dotyczy prowadzonej działalności, a w szczególności finansów, otoczenia, czyli zmian uwarunkowań prowadzenia działalności (kurs walut, inflacja, zmiany przepisów podatkowych, zmiany przepisów prawnych związanych z prowadzoną działalnością), symptomów zbliżającego się osłabienia gospodarczego, wzrostu konkurencji ze strony innych podmiotów czy państw itp.

Monitorowanie w sposób ciągły sytuacji majątkowo-finansowej jest niezbędne w przypadku minimalizacji ryzyka utraty płynności, braku wypła-

calności, nadmiernego zadłużenia, nadmiernych zapasów czy rosnących należności z tytułu kredytu kupieckiego, a ponadto ryzyka podatkowego oraz terminowości dostaw. Do innych zagrożeń, które są w ten sposób ograniczane, można zaliczyć ryzyko utraty reputacji i ryzyko kursowe, którego skutki przekładają się na osiągnięte wyniki finansowe.

Nie ma możliwości całkowitej eliminacji ryzyka w przedsiębiorstwie, jednak właściwie prowadzony proces zarządzania ryzykiem może potencjalnie zagrożenia zminimalizować, co spowoduje mniejszy ich wpływ na efektywność gospodarowania.

Bezpieczeństwo ekonomiczne w przedsiębiorstwie transportowym

Przedsiębiorstwo, które zostało wybrane jako przedmiot analizy to jednostka transportowa, mająca swoją siedzibę w województwie mazowieckim, nieopodal Warszawy. Organizacja świadczy usługi przewozu ładunków w transporcie drogowym. Jest to spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, która powstała w styczniu 2016 r. Na początku w skład podmiotu wchodziło 9 osób – członkowie Zarządu, spedytor i kierowcy. Do lipca 2016 r. zatrudnienie wzrosło, a przedsiębiorstwo poszerzyło flotę pojazdów oraz zakres usług o realizowanie przewozów po Polsce i do innych krajów, a mianowicie: Holandii, Belgii i Niemiec. Dodatkowo firma zajmuje się sprzedażą ładunków na giełdzie transportowej. Obecnie zatrudnionych jest w niej 23 pracowników, włącznie z Zarządem. Jednostka posiada dwa ciągniki siodłowe i dwie naczepy kwiatowe przeznaczone do wyjazdów poza granice kraju, 12 „solówek” do jazdy po Polsce i 2 busy: ośmioosobowy oraz dziewięcioosobowy. Przedsiębiorstwo specjalizuje się w transporcie kwiatów.

Podmiot należy do kategorii małych przedsiębiorstw, ponieważ zatrudnia 23 osoby, a roczne dochody, jakie wygenerowała ta firma, pozwalają zaliczyć ją do mikroprzedsiębiorstw.

Spółka ma liniową strukturę organizacyjną (zob. rys. 1). Właściciele zarządzają pracą spedytorów i kierowców, a także sprawują nadzór nad finansami oraz sprawami administracyjnymi. Księgowość prowadzi firma zewnętrzna.

Rysunek 1. Struktura organizacyjna przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne.

Jako jednostka transportowa, przedsiębiorstwo to zdobywa doświadczenie w prowadzeniu działalności polegającej na przewozie ładunków, handlu usługami spedycyjnymi, wynajmie busów będących w jego flocie. Dość szybko wypracowało sobie dobre relacje z kontrahentami, co zaowocowało podpisaniem długoterminowych umów z jednostkami magazynowymi oraz spedycyjnymi, a uzyskuje także zlecenia na stałe usługi eksportu oraz importu. Spółka do realizacji kontraktów wykorzystuje aż 85% swojej floty. Część przewozów ładunków realizuje własnym taborem, a pozostałe sprzedaje na giełdzie transportowej. To daje przedsiębiorstwu znaczne zyski (z pośrednictwa), dzięki czemu ma ono odpowiednią, dobrą, sytuację ekonomiczną, a więc jest bezpieczne ekonomicznie.

Podmiot ten oferuje szeroki asortyment usług. Analizowane przedsiębiorstwo wypracowało odpowiedni i sprawny system obiegu dokumentacji w celu poprawienia jakości świadczonych usług spedycyjnych. Zarządza wszystkimi procesami powiązаныmi z transportem w całym łańcuchu dostaw. Tworzy także ciekawe oferty dla klientów indywidualnych. Spółka posiada również własne zaplecze logistyczne: magazyn przeładunkowy, wykształconą kadrę

spedytorów oraz stałych klientów. Prosta struktura organizacyjna firmy pozwala na jej szybki rozwój. Elastyczność w dostosowywaniu się do zmieniających się warunków rynkowych umożliwia osiąganie zysków i umacnianie pozycji na rynku. W ostatnim czasie Zarząd powiększył flotę pojazdów o dwa nowe ciągniki siodłowe i naczepy do nich, wykorzystując do tego leasing. Dodatkowo, przedsiębiorstwo zaciągnęło wcześniej kredyt na 10 lat. Zadłużenia powodują, że wypracowane zyski nie mogą być w pełni reinwestowane. Spółka cieszy się bardzo dobrą opinią, dlatego wielu kontrahentów chce z nią współpracować. Przedsiębiorstwo ma zapewnioną płynność finansową, gdyż negocjuje długie terminy płatności w kredycie kupieckim i swobodnie może obracać kapitałem. Dodatkowo, mając środki finansowe, może sobie pozwolić na opłacenie faktur przed terminem, a niewielkie nadwyżki lokuje.

Organizacja świadczy usługi wysokiej jakości. Posiada nowe ciągniki siodłowe, które są niezawodne na drodze i zawsze docierają na czas, dzięki czemu spółka realizuje zasadę *Just in Time*. Wykwalifikowany zespół jest kreatywny i lojalny oraz zaangażowany w wykonywaną pracę. Doświadczeni spedytorzy zdobywają kontakty w Polsce i poza jej granicami, dzięki czemu jednostka może się szybciej rozwijać. Wszystko to pozwala przedsiębiorstwu osiągnąć sukces, skutecznie wykorzystać szanse płynące z otoczenia i przeciwdziałać zagrożeniom.

Podmiot ciągle buduje swoją reputację oraz poszerza własną ofertę usługową. W najbliższej perspektywie chce zwiększyć skalę działalności w wyniku rozwoju przewozów na liniach regularnych, pozyskiwania nowych klientów i zdobywania nowych rynków. Spółka jest na dobrej drodze, aby to wszystko osiągnąć. Sprzyja jej w tym rozwój gospodarczy kraju i dobra koniunktura na rynkach – obecnie istnieje duże zapotrzebowanie na usługi przewozowe zarówno krajowe, jak i międzynarodowe. Zarząd, obserwując rynek, ma zamiar zwiększyć posiadany tabor przewozowy, a także pozyskać odpowiednich, nowych pracowników. Tym zamierzeniom sprzyja bezpieczeństwo finansowe firmy. Analizując jej sytuację finansową i majątkową, można bowiem stwier-

dzić, że wszystkie wskaźniki finansowe² (w granicach zakładanych norm, a nawet powyżej) i sprawności działania są na odpowiednim poziomie, może z wyjątkiem wskaźnika zadłużenia ogólnego, który wyniósł 0,73, a to oznacza, że jednostka korzysta w znacznym stopniu z kapitału obcego.

Pomimo tak wielu mocnych stron analizowane przedsiębiorstwo narażone jest na liczne zagrożenia. Oprócz przeszkód hamujących rozwój sektora MŚP przedsiębiorcy wymieniają także inne powody, które mogą przyczynić się do pogorszenia sytuacji ich firm [ASM – Centrum Badania i Analizy Rynku na zlecenie PKPP – czerwiec–sierpień 2001 2002]. Są nimi:

- zwiększenie konkurencji na rynku;
- napływ tanich usług i towarów;
- upadłość i likwidacja małych firm;
- zwiększona konkurencja cenowa;
- konieczność posiadania atestów, licencji, certyfikatów itp. [GFK 2001].

Spółka posiada znaczne zadłużenie, co może zachwiać jej równowagę finansową. Ponadto zamierza zwiększyć tabor transportowy, co z kolei może zaburzyć jej płynność finansową z powodu już istniejącego znacznego zadłużenia, które stanie się bardziej dotkliwe przy dodatkowym obciążeniu. Kredyty na 10 lat, zaciągnięte wcześniej, w dłuższej perspektywie, przy niekorzystnej koniunkturze, mogą doprowadzić w pierwszej fazie do braku płynności finansowej, zaś w drugiej – do upadku, a co za tym idzie do zamknięcia spółki. Ciągniki siodłowe z naczepami znacznie obciążają miesięczne wydatki przedsiębiorstwa. Leasing już wykorzystywanych samochodów opłacany jest w euro, co przy zmianach kursów ma znaczny wpływ na koszty jego obsługi. Jeśli zobowiązania przestaną być spłacane regularnie, to tabor, który dawał przewagę tej firmie na rynku transportowym, szybko może stać się powodem zagrożenia. Wykupiony został także bogaty serwis dla ciągników siodłowych i daje to gwarancję bezpieczeństwa w przypadku wad fabrycznych, ale tabor będący w naprawie powoduje zakłócenia w realizacji zamówień, a to z kolei przynosi

2. Wskaźniki płynności kształtują się jak następuje: bieżąca – 1,48, przyspieszona – 1,2, gotówkowa – 0,44; wskaźniki rentowności są na poziomie: ROS – 5,2, ROE – 7,4, ROA – 5,9.

straty. W przypadku niewywiązywania się z płatności leasingowych jednostka będzie zmuszona oddać przedmioty leasingu, a to z kolei spowoduje niemożność wywiązywania się z umów. Kary finansowe, utrata reputacji, brak płynności, znaczne zadłużenie mogą doprowadzić do upadku przedsiębiorstwa.

Kolejne zagrożenie jest związane z kapitałem ludzkim (np. lekkomyślność pracowników). Spedytorzy, jeśli popełnią błędy bądź nie dopilnują przyjętych zleceń, spowodują, że zleceniodawcy obciążą jednostkę wysokimi karami zapisanymi w umowach lub zleceniach transportowych. Każdy pracownik biurowy zajmuje się obsługą swoich kontrahentów oraz sprawuje opiekę nad swoimi klientami, a zatem odejście z pracy spedytora może oznaczać utratę klienta. Osoba, która odchodzi z pracy bardzo często „zabiera” ze sobą swoje kontakty, a jednostka traci zazwyczaj wtedy kontrakty, czyli nie uzyskuje przychodów. Bardzo dużo zależy od pracy i odpowiedzialności kierowców, gdyż to oni są odpowiedzialni za ładunki. Źle zabezpieczony ładunek kwiatowy, przewieziony w nieodpowiedniej temperaturze naraża jednostkę na karę nawet do 100 000 euro. Spóźnienie się na daną godzinę załadunku czy rozładunku także grozi obciążeniem karą, dlatego bardzo ważny jest odpowiedni dobór pracowników do pełnionych funkcji. Każda osoba zatrudniona w przedsiębiorstwie powinna wykonywać te prace, do których jest najlepiej przygotowana. Złe wynagradzanie lub nieodpowiednie wynagradzanie za osiągnięte sukcesy może spowodować niezadowolone pracowników, a nawet strajki, co staje się zagrożeniem dla prawidłowego funkcjonowania firmy.

W analizowanej jednostce transportowej 5 samochodów wykorzystywanych jest do transportu w kraju na podstawie umowy podpisanej z zewnętrzną firmą. Wynika z niej, że transport kwiatów opłacany jest w jedną stronę, a to oznacza, że dany pojazd wyjeżdża z kwiatami i rozwozi je po marketach, a także odbiera puste wózki kwiatowe i przywozi do jednostki w celu zrealizowania następnego zlecenia transportu. Tak zaplanowana logistyka nie wykorzystuje w pełni potencjału transportowego i jest mniej opłacalna, ale przy braku zleceń może przynieść firmie korzyści. Jednak przy małych dostawach powoduje zagrożenie w postaci niepokrycia kosztów przez przychody, a to pociąga za sobą straty.

Ogromnym zagrożeniem dla przedsiębiorstwa jest zbyt duża wrażliwość na otoczenie zewnętrzne: ekonomiczne i polityczne. Działalność w transporcie międzynarodowym uzależniona jest od kursów walut, gdyż zlecenia transportowe za usługę realizowane są w euro. Przy dużych perturbacjach na rynkach finansowych może to niekorzystnie odbić się na wynikach finansowych analizowanej firmy.

Z powodu niedostatecznej jakości infrastruktury drogowej, np. węzłów drogowych, przystanków, itp., jednostka ma ograniczone możliwości usprawniania swoich usług, co także jest pewnym zagrożeniem.

Ogromnym zagrożeniem dla przedsiębiorstwa jest perspektywa zmniejszenia się popytu na przewozy ładunków. Obecnie istnieje zapotrzebowanie na sprowadzanie kwiatów z Holandii, ale może się to zmienić. W takim przypadku trudno będzie znaleźć inne ładunki na naczepy przystosowane do transportu roślin. Ponadto jednostce zagraża również wzrost kosztów działalności przedsiębiorstwa (zmiany cen paliwa, zmiany opłat drogowych itp.), pojawiająca się konkurencja w branży, zwłaszcza tani przewoźnicy nieświadczący wprawdzie usług na wysokim poziomie, ale za to konkurujący ceną.

Działalność transportowa opisywanego przedsiębiorstwa jest ograniczana przez różne inne czynniki. Jednostka ponosi stałe koszty, do których zalicza się: koszty paliwa oraz adblue, wynagrodzenie dla pracowników, leasing środków transportowych, amortyzację, serwis, podatki, opłaty za naprawę aut, koszty zużycia taboru, opłatę za udzielenie firmie certyfikatu kompetencji zawodowych oraz ogromne koszty z tytułu rozliczenia czasu pracy kierowców i delegacji. Wzrost cen paliw, napraw, podatków spowoduje brak płynności finansowej. Niestety, na większość z tych czynników przedsiębiorstwo nie ma wpływu.

Pomimo krótkiego funkcjonowania na rynku i tylu zagrożeń badana jednostka transportowa osiąga sukcesy.

Wymienione wyżej zagrożenia są tylko wybranymi z grupy wielu ryzyk mogących zagrozić jednostce. Firma stara się przenieść ich część na inne podmioty w ramach outsourcingu, np. ryzyko podatkowe, prowadzenia ewidencji

działalności gospodarczej, przekazując dane funkcje do innych, wyspecjalizowanych podmiotów zewnętrznych.

Podsumowanie

Problem bezpieczeństwa ekonomicznego państwa w warunkach postępującej finansyzacji związanej z obecnie obserwowaną falą globalizacji wymaga podejścia interdyscyplinarnego. Zasadniczą kwestią pozostaje suwerenność decyzji gospodarczych, służących akumulacji kapitału i tworzeniu bogactwa, w obliczu coraz niższej rangi sfery realnej, a wzrastającej roli sektora finansowego. Wysoka mobilność transnarodowego kapitału wymusza reorientację roli i funkcji tradycyjnie rozumianego państwa narodowego. Stopniowo zmienia się ono w państwo „neoliberalne”, tracąc atrybuty realnego wpływu na procesy gospodarcze. Finansyzacja stwarza zagrożenie, przy nadmiernym uzależnieniu od kapitału zewnętrznego, w postaci utraty sterowalności procesami ekonomicznymi, a także ogranicza możliwości realnego wpływu na kierunek polityki ekonomicznej służącej zapewnieniu bezpieczeństwa ekonomicznego kraju.

Prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce nie należy do najłatwiejszych zadań. Jednak to właśnie mikroprzedsiębiorstwa oraz małe i średnie firmy stanowią o sile gospodarki. Zakładanie działalności gospodarczej wiąże się z wieloma trudnymi wyborami, których przyszły przedsiębiorca często musi dokonać, nie posiadając wystarczającej wiedzy w tym zakresie. Dokładna analiza rynku powinna poprzedzać każde planowane przedsięwzięcie związane z rozpoczęciem nowej działalności.

Dołączenie Polski do grona krajów Unii Europejskiej znacznie ułatwiło prowadzenie działalności gospodarczej. Sprawniejsze rozpoczęcie, prowadzenie działalności gospodarczej, a także ewentualne decyzje o jej zawieszeniu lub likwidacji, to same korzyści nie tylko dla przedsiębiorców, ale przede wszystkim dla państwa. Łatwiejsze i jaśniejsze procedury, a także ułatwienia i ulgi dla osób prowadzących działalność gospodarczą, przekładają się bezpośrednio na większe wpływy do budżetu, ponieważ maleje zainteresowanie sza-

rażą strefą. Wszelkie, istniejące przecież także, niedogodności związane z prowadzeniem biznesu nie powstrzymują coraz to nowych osób od dołączania do grona przedsiębiorców.

Zagrożenia, występujące w trakcie prowadzenia działalności, przedsiębiorca powinien niwelować (lub minimalizować ich skutki) za pomocą wprowadzonych w swojej jednostce procesów zarządzania ryzykiem. To może uchronić go przed ich, groźnymi dla działalności, a nawet istnienia firmy, konsekwencjami.

Bibliografia

ASM – Centrum Badania i Analizy Rynku na zlecenie PKPP – czerwiec–sierpień 2001 (2002), „Businessman Magazine”, nr 3 (132).

Begg D., Fischer S., Dornbusch R. (2003), *Ekonomia*, PWE. Warszawa.

Frejtag-Mika E., Kołodziejak Z., Putkiewicz W. (1996), *Bezpieczeństwo ekonomiczne we współczesnym świecie*, Politechnika Radomska, Radom.

GFK (2001), *Sytuacja małych przedsiębiorstw. Raport z badań przeprowadzonych na zlecenie Polskiej Agencji Przedsiębiorczości*, [online] <http://www.parp.gov.pl/gfk.php>, dostęp: 19.12.2017.

Gierszewski J. (2013), *Bezpieczeństwo społeczne. Studium z zakresu teorii bezpieczeństwa narodowego*, Difin, Warszawa.

Gorynia M., Bartosik-Purgat M., Jankowska B. i in. (2006), *Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych – aspekty teoretyczne i wyniki badań empirycznych*, „*Ekonomista*”, nr 2, [online] <http://www.bezpieczenstwoekonomiczne.pl/informacje.htm>, dostęp: 17.12.2017.

Księżopolski K. (2004), *Ekonomiczne zagrożenia bezpieczeństwa państw. Metody i środki przeciwdziałania*, Elipsa, Warszawa.

Księżopolski K. (2011), *Bezpieczeństwo ekonomiczne*, Elipsa, Warszawa.

Perczyński M. (1990), *Globalne uwarunkowania bezpieczeństwa ekonomicznego*, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa.

Samuelson P., Nordhaus W.D. (2012), *Ekonomia*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.

Szubrycht T. (2006), *Współczesne aspekty bezpieczeństwa państwa*, „Zeszyty Naukowe Akademii Marynarki Wojennej”, nr 4 (167), [online] http://www.amw.gdynia.pl/library/File/ZeszytyNaukowe/2006/Szubrycht_T3.pdf, dostęp: 22.12.2017.

Toczek J. (1983), *Inicjatywa środków budowy zaufania ekonomicznego*, „Sprawy Międzynarodowe”, nr 4.

Wielka Encyklopedia Oxford (2008), t. 2, Oxford Educational, Warszawa.

Włoch R. (2009), *Bezpieczeństwo ekonomiczne*, [w:] Wojtaszczyk K.A., Materska-Sosnowska A. (red.), *Bezpieczeństwo państwa*, ASPRA-JR, Warszawa.

Strony WWW

<http://stosunki-miedzynarodowe.pl/bezpieczenstwo/797-bezpieczenstwo-spoleczne-w-polsce>, dostęp: 20.12.2017.

http://www.mos.gov.pl/artty-kul/329_polityka_ekologiczna/340_zalozenia.html, dostęp: 21.12.2017.

<http://www.bezpieczenstwo-ekonomiczne.pl/informacje.htm>, dostęp: 21.12.2017.

<http://stosunkimiedzynarodowe.pl/bezpieczenstwo/954-typologia-bezpieczenst-wa-nowe-wyzwania>, dostęp: 23.12.2017.

http://www.inp.uw.edu.pl/files/konspekty/20140505_bezpieczenstwo_militarne.pdf, dostęp: 24.12.2017.

Yuliia Kurdiukova

Społeczna Akademia Nauk

Zarządzanie

Outsourcing jako współczesne narzędzie redukcji kosztów

Wstęp

We współczesnym świecie potrzebujemy dużo kreatywności i dobrych pomysłów po to, aby prowadzić przedsiębiorstwo, które nie tylko przyniesie zyski, ale będzie się też rozwijało oraz zdobywało nowe rynki. Wiadomo, że udany biznes to firma dająca zyski przewyższające koszty związane z ich osiągnięciem. W czasach nasilającej się konkurencji jedną z możliwości uzyskania przewagi na rynku jest redukcja kosztów.

Obecnie istnieje wiele różnych sposobów i narzędzi redukcji kosztów. Jednym z nich jest outsourcing. W ciągu ostatnich kilku lat na tyle się rozwinął i stał się tak popularny, iż stosowany jest nie tylko przez duże jednostki gospodarcze, ale także małe i średnie przedsiębiorstwa.

Istotę outsourcingu można krótko ująć w postaci zasady, którą jeszcze w latach 20. XX w. sformułował Henry Ford – amerykański przemysłowiec, inżynier oraz założyciel Ford Motor Company – a która brzmi: *Jeśli jest coś, czego nie potrafimy zrobić wydajniej, taniej i lepiej niż nasi konkurenci, to nie ma sensu, abyśmy to robili. Powinniśmy zatrudnić do tej pracy kogoś, kto robi to lepiej.*

Celem artykułu jest analiza funkcjonowania outsourcingu jako możliwości pozyskania odpowiedniej wiedzy, a co ważniejsze, redukcji zarówno kosztów, jak i ryzyka. Sposobem realizacji tego zamierzenia będzie przedstawienie istoty, historii oraz rodzajów outsourcingu, a także wskazanie głównych wad i zalet jego stosowania oraz zaprezentowanie wyników wybranych badań dotyczących korzystania przez polskich przedsiębiorców z usług outsourcingowych. Na potrzeby artykułu przyjęto następującą hipotezę badawczą: *Outsourcing jest skutecznym narzędziem redukcji kosztów przedsiębiorstwa.*

Outsourcing w ujęciu definicyjnym

Pojęcie „outsourcing” wywodzi się z języka angielskiego i jest skrótem wyrażenia oznaczającego wykorzystanie zasobów zewnętrznych (ang. *outside-resource-using*). Outsourcing jest różnie definiowany w literaturze przedmiotu i nie doczekał się odpowiednika w języku polskim [Wawaka, Sołtysik 2015, s. 13]. Warto przedstawić kilka występujących w literaturze przedmiotu definicji, które stworzyli różni autorzy, np. tacy jak:

- **Michał Trocki** – Outsourcing to przedsięwzięcie, polegające na wydzieleniu ze struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa macierzystego realizowanych przez nie funkcji i przekazanie ich do realizacji innym podmiotom gospodarczym.
- **David Lei, Michael A. Hitt** – Outsourcing to korzystanie z zasobów zewnętrznych przy wytwarzaniu produktów i usług oraz innych czynnościach tworzących wartość.
- **Jerzy Niemczyk** – Outsourcing to układ między dwoma lub więcej przedsiębiorstwami, samodzielnymi w sensie organizacyjno-prawnym, w którym to układzie jedno z przedsiębiorstw świadczy na rzecz drugiego przedsiębiorstwa określone usługi lub wytwarza dla niego określone dobra (np. półfabrykaty) na podstawie określonej umowy.
- **Kenneth Lysons, Mike Gillingham** – Outsourcing to strategiczne wykorzystanie zewnętrznych zasobów do realizacji działań prowadzonych tradycyjnie przez własny personel wykorzystujący wewnętrzne zasoby przedsiębiorstwa.

Jest to strategia zarządcza polegająca na wydzieleniu ze struktury organizacyjnej określonych funkcji pomocniczych i powierzeniu ich realizacji wyspecjalizowanym, zewnętrznym organizacjom. Polega ona na przeniesieniu na stronę trzecią stałej odpowiedzialności menedżerskiej za wykonanie usługi określonej w umowie [Wawaka, Sołtysik 2015, ss. 13–14].

Korzystanie z outsourcingu pozytywnie wpływa na te cele przedsiębiorstwa, które są związane z rentownością, bezpieczeństwem oraz na cele socjalne (zob. tab. 1).

Tabela 1. Wpływ outsourcingu na cele przedsiębiorstwa

Cele związane z rentownością	Cele związane z bezpieczeństwem	Cele socjalne
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Obniżenie kosztów ▪ Korzystny stosunek nakłady/korzyści ▪ Problemy magazynowania ▪ Problem wykorzystania mocy produkcyjnych ▪ Finansowanie 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pozyskanie lub strata know-how ▪ Patenty i licencje ▪ Problemy finansowe ▪ Płynność ▪ Gwarancja niezależności ▪ Pewność dostaw ▪ Utrata image'u 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zapewnienie miejsc pracy ▪ Problem rekrutacji personelu ▪ Podnoszenie kwalifikacji ▪ Uatrakcyjnienie miejsca pracy

Źródło: [Nalepka 1998, s. 139].

Po przeprowadzeniu analizy możemy stwierdzić, iż redukcja kosztów jest główną korzyścią mającą wpływ na decyzję przedsiębiorstwa o stosowaniu outsourcingu. Przedsiębiorstwa, korzystając z usług zewnętrznych, mają na celu znaczne zmniejszenie swoich kosztów. Zlecenie wybranych zadań jednostce zewnętrznej pozwala również przedsiębiorstwu skoncentrować się na działalności podstawowej, wskutek czego wzrasta jakość wytwarzanych produktów lub świadczonych przez nie usług. Korzystanie ze współpracy z wyspecjalizowaną jednostką umożliwia również pozyskanie najnowszej i najlepszej wiedzy w zakresie przekazanych czynności, a tym samym przyczynia się do redukcji ryzyka działalności.

Geneza i podstawowe rodzaje outsourcingu

Idea outsourcingu we współczesnej ekonomii pojawiła się w XVIII w. za sprawą Adama Smitha, który dostrzegł, że jedne przedsiębiorstwa mogą być bardziej konkurencyjne od innych dzięki możliwościom zdobycia przewagi konkurencyjnej za sprawą niższych kosztów produkcji. Prekursorem promującym tę koncepcję we współczesnej gospodarce jest – wspomniany wcześniej – Henry Ford. Od czasów swego powstania uległa ona znacznym przeobrażeniom, gdyż początkowo dotyczyła tylko procesów produkcyjnych, a z czasem objęła także inne dziedziny, np. usługi IT, HR (ang. *human resources*), badania i rozwój czy księgowość [Załoga 2012, s. 22].

Elementy zarządzania opartego na outsourcingu odnaleźć można także znacznie wcześniej. Z tej formy korzystał już Napoleon, który zlecał prywatnym firmom dostawę amunicji na pola bitew [Bieda 2008, s. 132].

Pierwsze takie inicjatywy organizacyjne, które obecnie zostałyby określone mianem „outsourcingu”, miały miejsce w latach 60. XX w. i związane były z wydziałaniem funkcji informatycznych. Za prekursora uważana jest tu firma Electronic Data Systems R. Perota, która w 1963 r., jako pierwsza w historii, zaproponowała firmie Blue Cross of Pennsylvania odpłatną realizację zadań informatycznych. Było to pionierskie rozwiązanie w zakresie przekazania całego działu przetwarzania danych przez duże przedsiębiorstwo. Usługę taką nazwano wówczas „zarządzaniem sprzętem” (ang. *facilities management*). Inne określenie, stosowane w odniesieniu do outsourcingu w początkowym okresie jego wykorzystania, to „specjalizacja przedsiębiorstwa” [Szymańska 2015, s. 214].

Pojęcie „outsourcing” do praktyki gospodarczej zostało wprowadzone w latach 80. ubiegłego stulecia przez koncern General Motors, jako określenie systemu zewnętrznego zaopatrzenia w części. Praktyka i teoria outsourcingu silnie rozwinęła się w latach 90. XX w. Jedną z ważnych przyczyn tego rozwoju było rozpowszechnienie się w Stanach Zjednoczonych koncepcji zarządzania nakierowanego na wzrost wartości dla akcjonariuszy wymuszającej wzrost efektywności, a więc konieczność redukcji kosztów [Trocki 2001, s. 43].

Z upływem czasu zmieniała się nie tylko sama koncepcja outsourcingu, lecz także jego postrzeganie i główne motywy korzystania z niego.

Należy zaznaczyć, że zdaniem Eduardo L. de Vito oraz Tien C. Wanga istnieją trzy generacje outsourcingu, a mianowicie:

- pierwsza generacja,
- druga generacja,
- trzecia generacja [za: Szymaniak 2008].

Pierwsza generacja – outsourcing odnosi się tu do funkcji i procesów biznesowych uważanych za dalekie od kluczowych kompetencji i w tym przypadku był stosowany wyłącznie jako instrument zmniejszenia kosztów i redukcji zatrudnienia. Generacja ta charakteryzuje się zlecaniem prostych procesów podwykonawcom. Outsourcingowi podlegały funkcje, takie jak: sprzątanie, ochrona, catering itp.

Druga generacja – outsourcing zaczyna obejmować procesy zbliżone do kluczowych kompetencji przedsiębiorstw. Można wymienić dwa głównych czynniki, które miały wpływ na taką zmianę, a mianowicie: narastająca presja ze strony konkurentów oraz szybkie zmiany w oczekiwaniach klientów. Charakterystyczną cechą drugiej generacji outsourcingu jest także zmiana motywów decydujących o jego zastosowaniu. Oprócz redukcji kosztów i zatrudnienia, wzrosło znaczenie czynników, takich jak szybkie wdrożenie produktów na rynek czy dostęp do unikalnych zasobów, w tym wiedzy specjalistycznej i wysokiej jakości kapitału ludzkiego.

Trzecia generacja – outsourcingowi podlegają tu także procesy uważane za element podstawowej działalności firmy. Outsourcing tej generacji dotyczy tylko części przedsiębiorstw i jest następstwem rosnącej konkurencji w sektorach, w których platforma technologiczna jest standardowa, ale szybko rozwijają się nowe możliwości technologiczne. Wśród szczególnych cech outsourcingu trzeciej generacji można wymienić zacieśnienie się integracji dostawcy i klienta umowy outsourcingowej oraz zbudowanie rozwiniętej sieci relacji klienta z wyspecjalizowanymi dostawcami [Ciesielska, Radło 2011, s. 15].

Można zatem powiedzieć, że postrzeganie outsourcingu przeszło na przestrzeni lat swoistą ewolucję (zob. rys. 1).

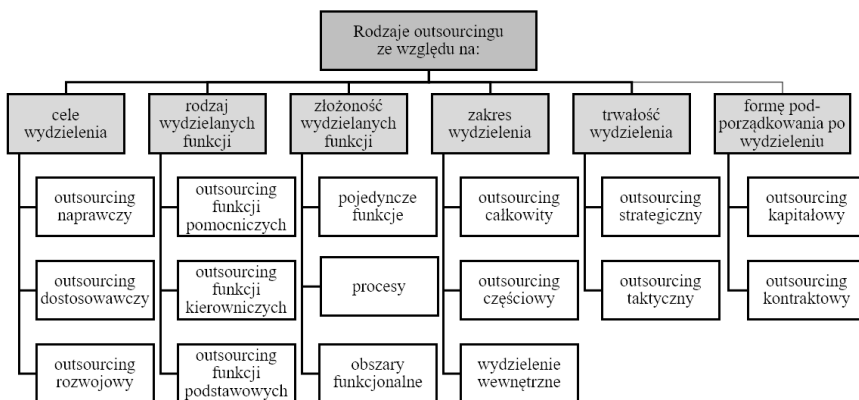
Rysunek 1. Ewolucja postrzegania outsourcingu



Źródło: opracowanie własne.

Outsourcing jest narzędziem znanym od wielu lat, ale w pełnym zakresie swoich możliwości jest stosowany stosunkowo od niedawna. W związku z tym, równocześnie z pojawianiem się nowych rodzajów outsourcingu, zmienia się też jego klasyfikacja. W ostatnich latach nastąpił szczególnie rozwój nowych form wskutek coraz powszechniejszego stosowania outsourcingu w działalności usługowej. Wyczerpujący opis i szczegółową analizę rodzajów outsourcingu podaje M. Trocki, grupując outsourcing ze względu na: rodzaj wydzielanych funkcji, zakres wydzielenia, cel wydzielenia działalności, stopień złożoności wydzielanych funkcji, trwałość wydzielenia funkcji oraz formę podporządkowania po wydzieleniu [Trocki 2001, s. 60]. M. Trocki zaznacza także, że określone rodzaje outsourcingu są ze sobą związane i przedstawia najczęściej występujące sposoby tych powiązań (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Rodzaje outsourcingu



Źródło: [Trocki 2001, s. 60].

Przyjmując wydzielenie określonej funkcji za przedsięwzięcie restrukturyzacyjne, przedsiębiorstwo ma na celu naprawienie ogólnej sytuacji gospodarczej, a także dostosowanie się do ciągłych zmian wymagań otoczenia i zapewnienie sobie możliwości rozwoju. Zatem można wyróżnić także outsourcing: naprawczy, dostosowawczy i rozwojowy. Uwzględniając znaczenie dla przedsiębiorstwa określonych funkcji, możemy mówić o outsourcingu: funkcji pomocniczych, funkcji kierowniczych oraz funkcji podstawowych. Najczęściej do outsourcingu są przekazywane funkcje pomocnicze, w związku z tym, że mają one niewielkie znaczenie. W coraz większym stopniu wyłączanymi obszarami stają się funkcje kierownicze. Są to funkcje istotne strategicznie, ale niewymagające posiadania kluczowych kompetencji. Istotę funkcjonowania przedsiębiorstwa stanowią funkcje podstawowe, które są rzadko przekazywane na zewnątrz w ramach outsourcingu. Byłoby to bowiem niebezpieczne dla przedsiębiorstwa, biorąc pod uwagę fakt, że działalność podstawowa firmy jest tym obszarem, który stanowi o jej przewadze konkurencyjnej i obejmuje jej kluczowe kompetencje. Zdaniem Morice’a F. Greavera należy wyróżnić trzy rodzaje działalności w przedsiębiorstwie, które podlegają wydzieleniom: działania indywidualne, procesy oraz

działania funkcjonalne [Greaver 1999]. Działania indywidualne możemy zdefiniować jako funkcje proste, które najczęściej sprowadzają się do samodzielnego stanowiska pracy. Natomiast, działania funkcjonalne są określane jako funkcje bardziej złożone, których realizacja wymaga określonej wiedzy oraz odpowiedzialności. Mówiąc o procesach, należy podkreślić, iż są to złożone funkcje wyższego rzędu, prowadzące do określonych rezultatów.

Kolejne formy outsourcingu, które należy omówić to outsourcing: całkowity, częściowy oraz wydzielenie wewnętrzne. Outsourcing całkowity można zdefiniować jako likwidację większości obszarów działalności przedsiębiorstwa i przekazanie ich dostawcom na określony w kontrakcie czas, przy zachowaniu tylko działań kluczowych. Natomiast, dokonując outsourcingu częściowego, przedsiębiorstwo wydziela na zewnątrz jedynie wąski obszar działalności, pozostawiając resztę wewnątrz organizacji. Z kolei, z wydzieleniem wewnętrznym mamy do czynienia wówczas, gdy w procesie wydzielenia nie występuje likwidacja powiązań prawnych.

Inny podział outsourcingu związany jest z kryterium znaczenia dla firmy wydzielanego obszaru działalności. W ramach tego podziału możemy wyróżnić: outsourcing strategiczny oraz outsourcing taktyczny. W pierwszym przypadku odbywa się wydzielenie dotyczące bezpośrednio strategii rozwoju przedsiębiorstwa macierzystego, więc będzie to wydzielenie trwałe w horyzoncie strategicznym. Outsourcing taktyczny nie jest związany z celami strategicznymi firmy macierzystej, a więc jest realizowany w krótszym okresie.

Kolejne i ostatnie kryterium podziału outsourcingu wynika z charakteru powiązań łączących zleceniodawcę i zleceniobiorcę. Tutaj można wyróżnić outsourcing kontraktowy, który polega na wydzieleniu części funkcji przedsiębiorstwa macierzystego i przekazaniu ich do całkowitej realizacji niezależnemu podmiotowi, a także outsourcing kapitałowy, w przypadku którego, wydzielona część przedsiębiorstwa macierzystego jest przekazywana do realizacji spółce-córcie.

Wady i zalety outsourcingu

Outsourcing, jak i dużo innych koncepcji zarządzania, ma swoje słabe i silne strony. Każdy program outsourcingu, zarówno ten oparty na partnerach krajowych, jak i zagranicznych, różni się od innych swoją złożonością. Każdy z nich ma własny poziom ryzyka i spodziewanych korzyści, które muszą zostać zidentyfikowane i zmierzone [Dominguez 2009, s. 61].

Najpierw zostaną omówione **wady** outsourcingu, a są nimi:

- **Możliwość utraty danych osobowych oraz poufnych informacji.** Przekazując wykonanie określonej działalności podmiotowi zewnętrznemu, musimy przede wszystkim być pewni, że dostawca usług spełnia wszystkie wymagania dotyczące zachowania zasad ochrony danych. W przeciwnym wypadku istnieje niebezpieczeństwo, że poufne informacje będą przenikały poza strukturę organizacji, co spowoduje utratę zaufania do danej jednostki oraz utratę jej dobrego imienia (reputacji), a w konsekwencji także klientów [Szymańska 2015, s. 224].
- **Możliwość pogorszenia jakości produktów lub usług oferowanych przez firmę wykorzystującą outsourcing.** Żeby uniknąć tego problemu, należy niezwykle precyzyjnie dokonać wyboru jednostki, z którą będziemy współpracować, a następnie szczegółowo określić swoje oczekiwania dotyczące dostaw i ich jakości.
- **Brak kontroli procesów.** Należy zdawać sobie sprawę, że łatwiej jest kontrolować własnych pracowników niż jednostkę zewnętrzną.
- **Wzrost zależności od dostawców.** Nasze przedsiębiorstwo jest zależne od podmiotu zewnętrznego, który może zatem zacząć dyktować warunki – np. podnieść ceny na usługi.
- **Ryzyko utraty reputacji.** Związane jest ono z pogorszeniem się jakości produktów czy usług, a także terminami dostaw czy wykonywanych usług. Zła jakość produktów lub usług kojarzona jest z przedsiębiorstwem zlecającym podwykonawstwo, a nie z jednostką, której zlecono wykonanie danych zadań.

Wykorzystanie koncepcji outsourcingu w praktyce pozwala przedsiębiorstwom rozwiązać wiele problemów towarzyszących próbom poprawy

efektywności ich funkcjonowania. Polska praktyka gospodarcza wskazuje, że outsourcing wykorzystuje się najczęściej jako jeden z elementów procesu restrukturyzacji, przy czym zainteresowanie tą koncepcją ciągle rośnie [Bieda 2008, s. 137]. W związku z tym należy także zwrócić uwagę na **korzyści**, które przynosi outsourcing jednostce macierzystej. Najważniejsze z nich to:

- **Znaczna redukcja kosztów.** Obniżenie kosztów jest uważane za jedną z głównych zalet outsourcingu. Decydując się na niego, obniżamy koszty stałe związane bezpośrednio z zatrudnieniem i szkoleniem. Ponadto zamieniamy koszty stałe na koszty zmienne – płacimy tylko za wykonaną przez firmę usługową pracę.
- **Koncentracja na działalności kluczowej, co wpływa na wydajność przedsiębiorstwa.** Jeżeli zlecimy wykonanie działań lub funkcji, które znajdują się poza głównym obszarem zainteresowania firmy, to możemy skupić się na rzeczach najważniejszych dla naszej organizacji, np. strategii, planowaniu oraz marce.
- **Dostęp do zewnętrznej wiedzy i umiejętności.** Współpraca z organizacją o ponadprzeciętnych umiejętnościach może zapewnić dostęp do najnowszej technologii, współczesnych narzędzi lub metod, których nasza jednostka aktualnie nie posiada. Najlepsi na świecie dostawcy dokonują ekstensywnych inwestycji w technologie, metody pracy i zasoby ludzkie.
- **Zmniejszenie ryzyka.** Zlecając określoną funkcję do wykonania organizacji zewnętrznej, dokonujemy na nią także częściowo transferu ryzyka związanego z wykonaniem tego działania bądź usługi.
- **Poprawa jakości.** Zaleta ta dotyczy zarówno jakości oferowanych przez jednostkę produktów lub usług, jak i czasu związanego z wyprodukowaniem tego produktu lub świadczeniem tej usługi. Jeżeli wybierzemy firmę wyspecjalizowaną, to możemy się spodziewać wysokiego poziomu wykonywanej przez nią pracy, a więc wpłynie to na poprawę jakości w naszym przedsiębiorstwie.

Przedstawione wyżej wyliczenie nie wyczerpuje wszystkich zalet korzystania z tej formy zarządzania przedsiębiorstwem, ale już nawet z takiego czę-

ściowego oglądu wynika, że wprowadzenie outsourcingu daje przedsiębiorstwu o wiele więcej korzyści niż przynosi ryzyka.

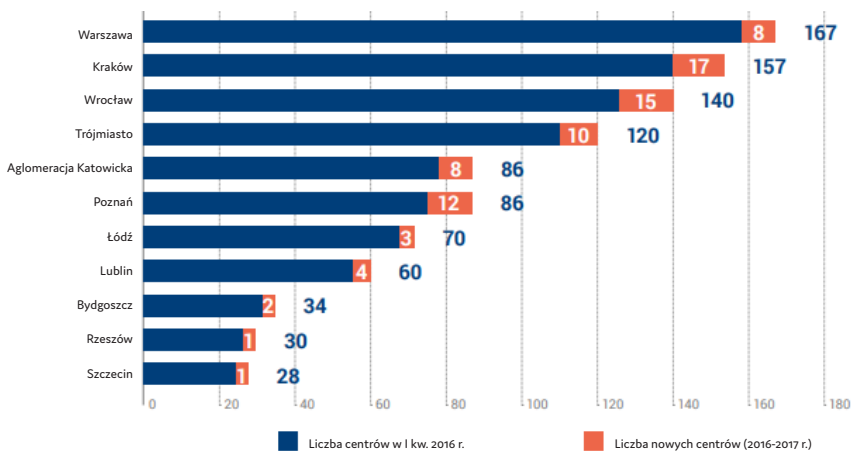
Outsourcing w statystykach

Outsourcing staje się coraz bardziej interesującym tematem różnego rodzaju badań i ankietowań. W ostatnich kilku latach wydano wiele edycji różnorodnych raportów dotyczących nowoczesnych usług biznesowych, w tym usług outsourcingowych – SSC (Shared Services Center), czyli Centrum Usług Wspólnych, oraz BPO (Business Process Outsourcing), czyli Outsourcing Procesów Biznesowych.

W tej części artykułu przedstawione zostaną wybrane wyniki badań, w celu pokazania poziomu rozwoju outsourcingu w Polsce oraz sposobu jego postrzegania.

Najwięcej centrów usług znajduje się w Warszawie. Sytuację w Krakowie, Wrocławiu i Trójmieście również można ocenić pod tym względem pozytywnie, gdyż w każdym z tych ośrodków miejskich zlokalizowano co najmniej po 120 centrów usług biznesowych (zob. rys. 3).

Rysunek 3. Centra BPO, SSC, IT, R&D w wybranych ośrodkach usług biznesowych w Polsce



Źródło: [Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce... 2017, s. 14].

Należy zaznaczyć, że branża usług biznesowych, w tym właśnie outsourcing, wykazuje tendencję wzrostową i ciągle się rozwija. Dowodem na to jest powstawanie coraz częściej nowych centrów usług.

Przeglądając wyniki badania przeprowadzonego w maju 2015 r. na reprezentatywnej grupie ponad 600 polskich przedsiębiorstw, które zatrudniają więcej niż 10 pracowników, można stwierdzić, że usługi outsourcingowe cieszą się popularnością [Outsourcing usług w Polsce... 2015]. Ponad 350 respondentów potwierdziło korzystanie z usług outsourcingowych, stanowi to ponad 50% badanych.

Jak wynika z tego badania, głównym motywem stosowania outsourcingu w firmach jest redukcja i kontrola kosztów – 35,2% wskazań. Następnym, nie mniej ważnym, powodem jest zwolnienie własnych zasobów do innych celów – 23,8% wskazań. Prawie jednakowe wyniki uzyskały odpowiedzi, wskazujące jako motyw stosowania outsourcingu przeniesienie pełnej odpowiedzialności na firmę zewnętrzną – 17,6% oraz uzyskanie zasobów, którymi dana firma nie dysponuje – 17,1%. I tylko 6,3% przedsiębiorców potrzebowało outsourcingu, aby mieć możliwość większego skupienia się na swojej kluczowej działalności (zob. rys. 4).

Rysunek 4. Motywy decyzji o skorzystaniu z outsourcingu

Jakie motywy kierowały Państwem przy decydowaniu się na outsourcing?

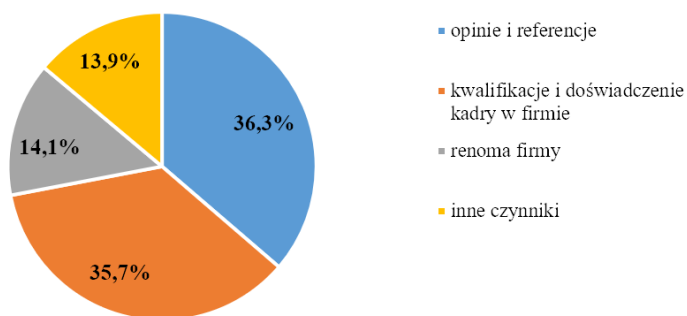


Źródło: [Outsourcing usług w Polsce... 2015].

Drugim elementem omawianego badania było określenie czynników wpływających na wybór danej jednostki outsourcingowej. Podczas wyboru firmy outsourcingowej największy wpływ na przedsiębiorcę wywierają opinie i referencje – 36,3% oraz kwalifikacje i doświadczenie kadry w firmie świadczącej usługi outsourcingowe – 35,7%. Są to główne dwa czynniki, które zapewniają odpowiednią jakość wykonania usług dla zleceniodawcy. Natomiast wpływ popularności firmy oraz innych czynników na wybór organizacji outsourcingowej ukształtował się na relatywnie niskim poziomie (zob. rys. 5).

Rysunek 5. Czynniki wpływające na wybór firmy outsourcingowej

Co zdecydowało przy wyborze firmy outsourcingowej?

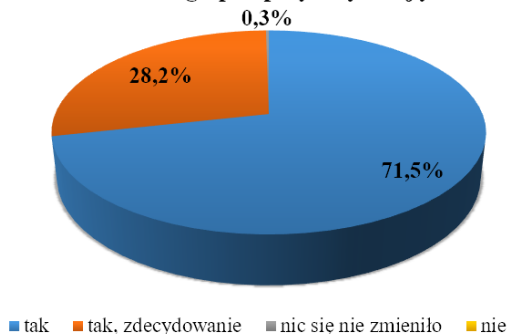


Źródło: [Outsourcing usług w Polsce... 2015].

Następnym badanym zagadnieniem była ocena efektów wprowadzenia outsourcingu w jednostce. Prawie 72,0% przedsiębiorców biorących udział w badaniu, było zadowolonych z usług outsourcingowych i aż 28,2% przedsiębiorstw okazało zdecydowane zadowolenie z pracy firm outsourcingowych (zob. rys. 6).

Rysunek 6. Zadowolenie przedsiębiorców z wyboru outsourcingu

Czy wdrożenie outsourcingu polepszyło sytuację Państwa firmy?



Źródło: [Outsourcing usług w Polsce...2015].

Reasumując, z badań tych wynika, że polscy przedsiębiorcy, stosując outsourcing, uzyskują dużo korzyści i są z tego zadowoleni.

Niestety, wykorzystując outsourcing w działalności, musimy też zmagać się z problemami mogącymi wystąpić w trakcie wdrażania i stosowania tego rodzaju koncepcji zarządzania. Badani wskazali na kilka głównych problemów, jakie napotkali (zob. tab. 2).

Tabela 2. Problemy związane z wprowadzeniem outsourcingu

Lp.	Odpowiedzi	Liczba	%
1.	Spory między klientem a dostawcą usługi, zwłaszcza dotyczące jakości usługi i wysokości wynagrodzenia	176	20,58
2.	Wystąpienie możliwości uzależnienia się od dostawcy	167	19,53
3.	Nieuzyskanie spodziewanych obniżek kosztów	115	13,45
4.	Niepowodzenia w wypracowaniu relacji prawdziwej współpracy z dostawcą usługi	115	13,45
5.	Możliwość poniesienia strat wynikających z niesolidności kontrahentów	114	13,33

6.	Zatarcie obrazu firmy wśród klientów	112	13,10
7.	Ogólne pogorszenie jakości realizacji funkcji dotychczas wykonywanej samodzielnie	56	6,55

Źródło: [*Outsourcing usług w Polsce...* 2015].

Nie tylko w outsourcingu spory między dostawcą a klientem są podstawowym problemem działalności gospodarczej, podobnie jak uzależnienie się od jednego dostawcy. Niestety często też zdarzają się kłopoty wynikające z niesolidności kontrahentów.

Korzyści finansowe z outsourcingu na przykładzie jednego wybranego rodzaju

Korzyści finansowe z zastosowania outsourcingu są dość znaczne. To nie tylko koszty wynagrodzenia pracowników, narzutów na wynagrodzenia, ale także koszty: szkoleń, utrzymania porządku w miejscu pracy, przygotowania miejsca pracy pracownika, zastępstw w czasie choroby czy urlopu itp. Tego typu kosztów jednostka, która wydzieliła daną funkcję do outsourcingu, już nie ponosi. Nie musi organizować stanowisk pracy, nie musi szukać zastępstw za pracownika, nie ponosi kosztów jego szkolenia, wynagrodzeń czy kosztów motywacji i kontroli jego pracy.

Wspomniane korzyści kosztów można zobrazować przykładem wydzielenia działu marketingu w małej jednostce gospodarczej. W tabeli przedstawiono przykładową kalkulację kosztów związanych z zatrudnieniem specjalistów w danej dziedzinie, obliczając koszt wynagrodzenia, szkoleń, przygotowania miejsca pracy oraz zabezpieczenia normalnego funkcjonowania w jednostce itp. (zob. tab. 3).

Tabela 3. Kalkulacja potencjalnych kosztów zatrudnienia specjalisty ds. marketingu (w zł)

Zakres kosztów	Przedmiot kosztów	Jedna osoba (m-c)	Jedna osoba (rok)	Koszty 2 specjalistów (rok)
Zatrudnienie	Wynagrodzenie brutto 1 specjalisty	4 200,00	50 400,00	100 800,00
	Dodatkowe koszty płacowe	871,08	10 452,96	20 905,92
	Szkolenia	250,00	3 000,00	6 000,00
	Badania lekarskie + szkolenia BHP	15,00	180,00	360,00
	Koszty urlopu (26 dni rocznie)	454,65	5 455,80	10 911,60
Stanowisko pracy	Meble biurowe	34,17	410,04	820,08
	Komputer – 3 000 PLN/3 lata	84,00	1 008,00	2 016,00
	Aparat telefoniczny – 100 PLN/3 lata	2,70	32,40	64,80
	Inne materiały biurowe	50,00	600,00	1 200,00
Materiały i usługi	Czynsz, opłaty eksploatacyjne	500,00	6 000,00	12 000,00
	Koszty telefonów	60,00	720,00	1 440,00
	Media	16,25	195,00	390,00
	Oprogramowanie	31,25	375,00	750,00
	Artykuły spożywcze (w ramach BHP)	50,00	600,00	1 200,00
	Sprzątanie, środki czystości	20,00	240,00	480,00
	Archiwizacja dokumentów	16,25	195,00	390,00
	RAZEM	6 655,35	79 864,20	159 728,40

Źródło: opracowanie własne.

Koszty wykazane w tabeli 3. są średnimi kosztami ponoszonymi w małej jednostce gospodarczej w średniej wielkości miejscowości. W każdej jednostce mogą kształtować się inaczej, ale powyżej wskazano te podstawowe, niezbędne do wykonywania pracy na danym stanowisku. Z wyliczeń wynika, że koszt utrzymania jednego pracownika (specjalisty w danej dziedzinie) wynosi ok. 80 tys. zł, natomiast dwóch – ok. 160 tys. zł (rocznie).

W przypadku przekazania wspomnianej funkcji do obsługi przez jednostkę zewnętrzną te koszty ulegają znacznemu obniżeniu. Ich kalkulację przedstawia kolejna tabela, w której ujęto opłatę jednorazową oraz miesięczne i roczne koszty z tytułu świadczonej usługi (zob. tab. 4).

Tabela 4. Kalkulacja opłat za usługi outsourcingu marketingowego (w zł)

Zakres usług	Jednorazowo	Miesięcznie	Rocznie
Analiza potrzeb, celowości i zakresu wdrożenia zintegrowanej obsługi marketingowej (licencja)	8 000,00	0,00	0,00
Koszty objęte pakietem usług	0,00	7 000,00	84 000,00
Refaktura kosztów przesyłek	–	100,00	1 200,00
Przygotowanie niestandardowych raportów	–	300,00	3 600,00
Organizacja 2 konferencji prasowych w ciągu roku	–	–	12 000,00
Szkolenie i konsultacje	–	350,00	4 200,00
RAZEM	8 000,00	7 750,00	105 000,00

Źródło: opracowanie własne.

Miesięczne koszty wydzielenia dla badanej funkcji wynoszą 7750 zł, co w porównaniu z utrzymaniem jednego pracownika jest nieco wyższą kwotą, podobnie jak koszt roczny. W przypadku jednak zatrudniania większej liczby specjalistów koszty te znacznie się obniżają i powodują opłacalność przekazania danych czynności do wydzielenia.

Należy zaznaczyć, że nie zostały tu uwzględnione koszty ryzyka błędnych decyzji pracownika, czy też jego zwierzchnika na podstawie danych przygotowanych przez pracownika, ani też koszty wynikające ze złej jakości świadczonych przez jednostkę zewnętrzną usług.

Podsumowanie

Outsourcing to powszechnie znana metoda służąca do redukcji kosztów oraz restrukturyzacji przedsiębiorstwa. Stosując ją, firmy spotykają się z różnego rodzaju ryzykiem, ale w zamian za to otrzymują dużo korzyści. Prawidłowe stosowanie outsourcingu pomaga nie tylko obniżyć koszty, ale także ułatwić i podwyższyć jakość zachodzących w organizacji procesów.

Decydując się na zlecenie wybranej funkcji organizacjom zewnętrznym, przedsiębiorca musi dokładnie sprawdzić jednostkę, z którą ma zamiar współpracować. Ograniczy to możliwe straty, a także zabezpieczy go przed ewentualnym ryzykiem.

Podsumowując, należy podkreślić, iż outsourcing jest bardzo dobrym rozwiązaniem wielu problemów, które pojawiają się w przedsiębiorstwach. To narzędzie pomaga przedsiębiorcy skoncentrować się na działalności kluczowej, a także poświęcić całą uwagę na zaspokajanie potrzeb klientów, a tym samym, zdobyć przewagę konkurencyjną i osiągać zyski. Należy stwierdzić, że outsourcing jest strategicznym narzędziem biznesowym, pomagającym zarządzać przedsiębiorstwem i umożliwiającym mu szybszy wzrost.

Bibliografia

Bieda J. (red.) (2008), *Wybrane metody i techniki zarządzania przedsiębiorstwem. Podręcznik akademicki*, Wydawnictwo Śląskiej Wyższej Szkoły Zarządzania, Katowice.

Ciesielska D., Radło M. (red.) (2011), *Outsourcing w praktyce*, Poltext, Warszawa.

Dominguez L.R. (2009), *Outsourcing krok po kroku dla menedżerów*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Greaver M.F. (1999), *Strategic Outsourcing. A Structural Approach Outsourcing Decisions and Initiatives*, Amacom, New York.

Nalepka A. (1998), *Zarys problematyki restrukturyzacji przedsiębiorstw*, Antykwa, Kraków.

Outsourcing usług w Polsce – raport z badania firm (2015), [online] <https://www.hrl.pl/outsourcing-uslug-w-polsce-raport-z-badania-firm/>, dostęp: 2.05.2018.

Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2017. Raport przygotowany przez Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych (ABSL) we współpracy z Baker & Mc. Kenzie, Jll, Randstad (2017), [online] <https://www.hrl.pl>, dostęp: 2.05.2018.

Szymaniak A. (red.) (2008), *Globalizacja usług*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.

Szymańska K. (red.) (2015), *Kompendium metod i technik zarządzania. Teoria i ćwiczenia*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Trocki M. (2001), *Outsourcing. Metoda restrukturyzacji działalności gospodarczej*, PWE, Warszawa.

Wawaka S., Sołtysik M. (red.) (2015), *Współczesne trendy w outsourcingu*, Mfiles.pl, Kraków.

Załoga W. (red.) (2012), *Wybrane metody zarządzania w organizacjach XXI wieku*, Wojskowa Akademia Techniczna, Warszawa.

Edyta Pukacz, Paweł Opałka

Społeczna Akademia Nauk

Zarządzanie – Finanse i Rachunkowość

Marka przedsiębiorstwa a potrzeba jej wyceny

Wstęp

W czasach tak silnej konkurencji na rynkach, jak ma to miejsce dzisiaj, przedsiębiorstwa dążą do maksymalizacji swojej wartości. Im wyższa wartość jednostki gospodarczej, tym większa i pewniejsza jej pozycja na rynku.

Jednym z ważnych elementów przedsiębiorstwa jest marka definiowana jako produkt bądź znak towarowy lub także wizerunek produktu czy firmy na rynku. Jest ona kojarzona z daną jednostką gospodarczą. W odczuciu klientów marka wiąże się z jakością, emocjami, prestiżem itp. Wartość jednostki gospodarczej, która ma silną markę jest zdecydowanie wyższa niż tej o niezbyt znanej marce. Konieczność wyceny marki wynika więc z chęci przedstawienia wyższej wartości przedsiębiorstwa w przypadku jego sprzedaży w całości bądź sprzedaży tylko znaku towarowego lub wniesienia produktu (marki) aportem do innego przedsiębiorstwa. Ponadto takiej wyceny dokonuje się także w celu zwiększenia wiarygodności oraz jakości przekazywanych inwestorom (właścicielom) informacji o zakresie działalności przedsiębiorstwa, gdyż może być ona traktowana jako miernik działań marketingowych jednost-

ki, jako miernik ich efektywności, a także stanowić formę oceny pracy działu marketingu i oczywiście zarządzających.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty wyceny marki i dostępnych metod tej wyceny oraz znalezienie odpowiedzi na pytanie o to, czym należy się kierować przy jej wyborze i kto potrzebuje takiej wyceny. Zamiarem autorów było również przedstawienie wpływu wyceny marki na wartość jednostki gospodarczej. W celu realizacji założonego celu autorzy przyjęli następującą hipotezę badawczą: *Wartość silnej marki w znaczący sposób wpływa na wartość przedsiębiorstwa*. W artykule zastosowano analizę literatury przedmiotu oraz dokonano *case study* wyceny marki.

Marka – wprowadzenie

W polskim porządku prawnym precyzyjną definicję pojęcia „znak towarowy” zawiera art. 120 Ustawy z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej. Ustęp 1 tego artykułu wskazuje, że „znakiem towarowym może być każde oznaczenie, które można przedstawić w sposób graficzny, jeżeli oznaczenie takie nadaje się do odróżniania towarów jednego przedsiębiorstwa od towarów innego przedsiębiorstwa” [Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej, Dz. U. z 2001 r. Nr 49 poz. 508; tekst jednolity: Dz. U. 2017 r. poz. 776]. W ustępie 2 tego samego artykułu ustawodawca dodał, że „znakiem towarowym, w rozumieniu ust. 1, może być w szczególności wyraz, rysunek, ornament, kompozycja kolorystyczna, forma przestrzenna, w tym forma towaru lub opakowania, a także melodia lub inny sygnał dźwiękowy” [Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej, Dz. U. z 2001 r. Nr 49 poz. 508, tekst jednolity: Dz. U. z 2017 r. poz. 776].

Marka, inaczej: znak fabryczny, znak firmowy (ang. *brand, trademark*), to znak określający producenta, czyli nazwa lub symbol graficzny (znak towarowy) umieszczany na wyrobach w celu ochrony przed naśladownictwem lub podrabianiem, podszywaniem się, przypisywaniem sobie autorstwa. Traktowana jest jako rodzaj świadectwa, gdyż dowodzi, że producent nie wstydy się

swego wyrobu, a „podpisując” go, gwarantuje jego jakość, stąd słowo „marka” jest często synonimem słowa „opinia” [<http://pl.wikipedia.org/wiki/>, dostęp: 12.01.2018]. Marka jest nazwą lub symbolem – specjaliści od marketingu wprowadzają je, aby nadać różnicowaniu konkretny kształt. Początkiem istnienia każdej marki jest nadanie właściwej nazwy produktowi. W gospodarce rynkowej każda marka ma swoją cenę, a tzw. dobra marka jest podstawą sukcesu w biznesie.

Na markę składa się nazwa, logo oraz elementy komunikacyjne, behawioralne i wizualne, które określają przedsiębiorstwo. Do elementów komunikacyjnych należą elementy, które firma przedstawia, czyli: nazwa, slogan, fanpage na Facebooku, czy inne treści. Do elementów behawioralnych zaliczyć można zachowania przedsiębiorstwa wobec konsumenta, takie jak: polityka zwrotów, zachowanie pracowników, obsługa klienta itp. Do elementów wizualnych zalicza się elementy, które są widoczne, czyli w szczególności: logo, kolorystykę, sposób rozmieszczania elementów, wygląd opakowań produktów oraz wygląd wszystkich elementów reklamowych.

Markę buduje się za pomocą wielu narzędzi komunikacji, a także jakości wyrobu i jego opakowania oraz niezawodności dostaw. Wśród narzędzi komunikacji wpływających na wizerunek marki (pozytywny lub negatywny) możemy wymienić: działania handlowców, pokazy branżowe, inicjatywy odpowiedzialności społecznej, opinie wyrażane przez klientów, konkurentów i dziennikarzy dokonujących porównań wyrobów.

Pierwsze działania marketingowe zaczęto podejmować w połowie lat 80. XX w. i zmieniły one wówczas znaczenie pojęcia „marka”. Marka stała się symbolem statusu, przynależności do określonej grupy społecznej, wyznawanej ideologii, a nabywcy stali się skłonni płacić nie tyle za produkty, co za stworzony za pomocą działań marketingowych określony wizerunek.

Marka umożliwia odróżnienie danego produktu od produktów konkurencyjnych oraz nadaje mu pewną indywidualność. Zadaniem promocji jest stworzenie silnej marki w świadomości nabywców. Z drugiej strony, silna marka stanowi jedno z podstawowych narzędzi promocji.

Marka jako narzędzie działań marketingowych powinna odwoływać się do konkretnych potrzeb nabywców. Najczęściej odwołuje się do jednej z trzech grup potrzeb, a mianowicie:

- potrzeb natury funkcjonalnej – taka marka kojarzona jest z rozwiązywaniem problemów konsumentów;
- potrzeb natury symbolicznej – w tym przypadku marka nawiązuje do różnego rodzaju potrzeb psychologicznych, takich jak: potrzeby przynależności do grupy, aspiracji, potrzeby indywidualności czy prestiżu;
- potrzeb odczuwania – marka tego typu odwołuje się do przyjemności organoleptycznych, czyli: dobrego smaku, wspaniałego samopoczucia, ładnego zapachu czy pięknego wyglądu.

Silna marka zapewnia wiele korzyści firmie, która ją posiada: obniża elastyczność cenową popytu; pozwala na sprzedaż produktu po wyższej cenie niż produkty konkurencyjne o podobnej jakości, ale mające słabszą markę; tworzy podstawy do budowania lojalności nabywców; chroni firmę przed akcjami promocyjnymi konkurencji; ułatwia wydłużenie linii produktów; ułatwia negocjowanie warunków sprzedaży z pośrednikami [Molęda-Zdziech 2001, s. 84].

Wycenę marki przeprowadza się z wielu powodów. Najważniejsze z nich to:

- ustalenie ceny transakcji kupna-sprzedaży znaku towarowego lub przedsiębiorstwa dysponującego tym znakiem;
- pokazanie sprawozdawczości finansowej przy transakcji sprzedaży pojedynczego znaku towarowego lub całego przedsiębiorstwa lub wniesienia ich tytułem aportu do innej spółki;
- wycena bilansowa marek lub znaków towarowych;
- ustalenie wysokości opłat licencyjnych i uzasadnienie wysokości tych opłat przed organami skarbowymi;
- oszacowanie wartości marki jako zabezpieczenia zaciąganego kredytu;
- poprawa jakości informacji przekazywanych właścicielom przedsiębiorstwa;
- potrzeby bieżącego i długookresowego zarządzania marką i portfelem marek;
- potrzeba użycia jej jako miernika efektywności działań marketingowych oraz oceny funkcjonowania zarządu oraz osób odpowiedzialnych za te działania;

- potrzeba użycia jej w postępowaniu sądowym przeciwko firmom bezprawnie wykorzystującym markę;
- ponieważ może być argumentem przedsiębiorstwa w razie oskarżenia o uzyskanie wysokiego udziału w rynku na skutek stosowania nieuczciwych praktyk handlowych;
- podniesienie ogólnej wartości przedsiębiorstwa, wynikające z wyższej wartości jego aktywów.

Mówiąc o wartości znaku towarowego, należy wskazać jednostkę, której wartość jest rozpatrywana. Wartość ta może być rozpatrywana z punktu widzenia konsumenta bądź przedsiębiorcy będącego jej właścicielem. Z punktu widzenia konsumenta, za wycenę wartości znaku odpowiada służba marketingowa, zaś z punktu widzenia przedsiębiorcy odpowiadają za nią finanse i rachunkowość.

W rachunkowości znak towarowy traktujemy jako składnik aktywów. W ustawie o rachunkowości (art. 3, ust. 1, pkt 12) zdefiniowano aktywa jako „kontrolowane przez jednostkę zasoby majątkowe o wiarygodnie określonej wartości, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych” [Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. z 1994 r. Nr 121 poz. 591; tekst jednolity: Dz. U. z 2013 r. poz. 330 ze zm.].

Według zacytowanej powyżej definicji, aby dany zasób został uznany za składnik aktywów jednostki, muszą zostać spełnione następujące warunki:

- zasób jest kontrolowany przez jednostkę,
- istnieje możliwość wiarygodnego określenia wartości zasobu,
- zasób znalazł się w posiadaniu jednostki w wyniku przeszłych zdarzeń (np. transakcji zakupu),
- według przewidywań jednostka osiągnie korzyści ekonomiczne dzięki wykorzystaniu tego zasobu.

Przez wartość marki rozumie się zbiór aktywów, związanych z nazwą i logo, stanowiących dla firmy i/lub jej klientów wartość dodaną do fizycznego produktu.

Marka i znak towarowy stanowią istotny element strategii budowania rozpoznawalności produktów, usług i samego przedsiębiorstwa. Wizerunek firmy

wpływa na zdobywanie i utrwalanie przewagi konkurencyjnej, dlatego marka oraz znak towarowy są uznawane za kluczowe, niematerialne składniki majątku, tworzące wartość przedsiębiorstwa (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Udział marki w tworzeniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa



Źródło: [Urbaneck 2001, s. 76].

Określenie wartości godziwej marki i znaku towarowego jest istotne z punktu widzenia przedsiębiorstwa zarówno na poziomie strategicznym, jak i marketingowym oraz finansowym.

Jak widać, nie istnieje jedna, uniwersalna definicja wartości. Mówimy o różnych koncepcjach wartości i z tego względu wyróżniana jest:

- wartość ekonomiczna – odzwierciedla sumę przyszłych korzyści ekonomicznych netto, jakie właściciel może uzyskać z tytułu własności praw do znaku;
- wartość w użyciu – odzwierciedla sumę przyszłych korzyści ekonomicznych netto, jakie właściciel może uzyskać z tytułu oznaczania w obrocie produktów i usług danym znakiem towarowym;
- wartość rynkowa – jest to rzeczywista cena, po której dany składnik aktywów jest wymieniany na rynku;

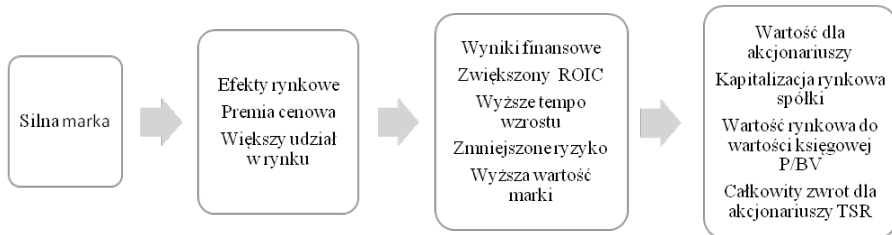
- wartość godziwa – jest to kwota, za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej, pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi stronami, które nie są ze sobą powiązane;
- wartość odtworzeniowa – jest sumą kosztów, które trzeba byłoby ponieść dziś, aby stworzyć na nowo, czyli odtworzyć, dany znak towarowy;
- wartość zastąpienia – jest sumą kosztów, które trzeba byłoby ponieść dziś, aby zastąpić dany znak towarowy innym znakiem pozwalającym osiągnąć właścicielowi takie same korzyści ekonomiczne netto, jakie dawał dany znak towarowy;
- wartość likwidacyjna – jest to cena, po której dany znak towarowy mógłby zostać sprzedany w krótkim czasie, pomniejszona o ewentualne koszty zbycia:
 - w ujęciu brutto – bez odejmowania kosztów zbycia,
 - w ujęciu netto – po uwzględnieniu kosztów zbycia;
- wartość odzyskiwalna – odpowiada ona wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży.

Marka postrzegana jest jako najtrwalszy i zarazem najcenniejszy element aktywów przedsiębiorstwa przynoszący wiele korzyści. Rozpoznawalność marki ma duże znaczenie dla jej wartości, a tym samym wartości przedsiębiorstwa. Markę kojarzy się z jakością, prestiżem, modą. Posiadanie produktu znanej marki wzbudza szacunek, zapewnia poczucie przynależności do określonej grupy ludzi (stąd bierze się chęć posiadania produktu tej marki, tzn. z pragnienia przynależności do danej grupy), podnosi status itp. Produkt jest kojarzony z reguły z marką, a im jest ona bardziej rozpoznawalna, tym chętniej jej produkty są kupowane. Zwiększona sprzedaż, to wzrost zysków, a to z kolei podnosi, w wyniku inwestycji lub zatrzymania zysków, wartość przedsiębiorstwa, a także umożliwia zdobywanie przewagi konkurencyjnej i nowych rynków.

Rozpoznawalna marka, ceniona przez klientów, to wyższe wpływy w przyszłości, a więc jej wyższa wartość przy wycenie. Konsumenci chętniej wybierają markowe produkty, mając świadomość, że dobry „brand” to gwarancja satysfakcji, jakości i oryginalności. Silna i stabilna marka przekłada się na lojalność klientów i wzrost sprzedaży, a ostatecznie – na zyski.

Efekty uzyskiwane na rynku dzięki silnej marce oddziałują na najważniejsze determinanty wartości przedsiębiorstwa: dochód, zwrot na zaangażowanym kapitale, wzrost dochodów i koszt kapitału. Między siłą marki a efektami działalności przedsiębiorstwa zachodzi związek przyczynowo-skutkowy (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Relacja: siła marki – wyniki przedsiębiorstwa



Źródło: [Urbaneck 2016, ss. 339–348].

Sieci handlowe chcą zawsze stworzyć własną, silną i rozpoznawalną, markę. Małe przedsiębiorstwa zazwyczaj nie mogą wytworzyć wewnętrznie znanej marki, muszą więc pod inną marką sprzedawać swoje wyroby, aby zwiększyć sprzedaż. Często jest to dla nich po prostu konieczność – „być albo nie być”. Duże jednostki handlowe z kolei wykorzystują je, oferując pod swoją marką ich tanie produkty dobrej jakości. Sieci handlowe zyskują, bo sprzedają znacznie więcej, zyskują też klienci, bo kupują znacznie taniej. Jednak, aby produkcja na zlecenie była zyskowna, przedsiębiorstwa muszą wykazać się elastycznością, wąską specjalizacją, możliwością dostarczenia odpowiedniej ilości produktów. Sieci, aby zachęcić mniejsze jednostki do sprzedawania pod ich marką wspierają je, udzielając znacznych rabatów.

Metody wyceny marki

Na rynkach występuje wiele produktów o podobnej jakości i zbliżonych parametrach funkcjonalnych, stąd dążenie wielu przedsiębiorstw do posiadania silnej marki, która wyróżnia dane przedsiębiorstwo spośród innych. Przy-

pomnieć należy, że wartość marki to odzworowanie finansowe dodatkowych korzyści pozyskanych za pomocą oznaczania danych produktów określonym znakiem. Dzięki temu przedsiębiorstwo generuje wyższe przepływy pieniężne, a także zmniejsza ryzyko działalności. Wyceny marki w takim ogólnym ujęciu można dokonać, stosując różne podejścia, a mianowicie:

- rynkowe – w tym przypadku wyznacza się wartość marki w oparciu o podobne, dokonane w przeszłości, transakcje rynkowe porównywalnych aktywów;
- kosztowe – wartość marki w tym wypadku jest równoważna kosztowi, który niezbędnie trzeba ponieść, aby odtworzyć daną markę lub ją zastąpić;
- dochodowe – w takiej sytuacji wartość marki jest wielkością wynikającą z bieżącej wartości przyszłych ekonomicznych korzyści związanych z posiadaniem danej marki.

W przypadku dwóch pierwszych zaprezentowanych podejść zakres ich zastosowania jest silnie ograniczony. Podejście kosztowe napotyka na poważne trudności w oszacowaniu kosztów ponoszonych w stosunkowo odległej przeszłości, a tym samym jego zastosowanie w odniesieniu do „starych” marek jest problematyczne. Ponadto, silne kontrowersje występują przy próbie identyfikacji kosztów mających rzeczywisty wpływ na obecną wartość marki. Praktyczna możliwość uzyskania wiarygodnej wyceny przy zastosowaniu podejścia rynkowego uzależniona jest od posiadania danych o transakcjach rynkowych dotyczących marek o wysokim stopniu podobieństwa do wycenianej, a z powodu wysoce zindywidualizowanego charakteru marki, spełnienie tego wymogu jest możliwe dla stosunkowo niewielkiej liczby przypadków. Z uwagi na powyższe, w studium przypadku zamieszczonym w dalszej części artykułu skupiono się na podejściu dochodowym, prezentując dwie metody z tej grupy.

Podstawowe grupy metod wyceny marki to metody: kosztowe, dochodowe, rynkowe (porównawcze), wykorzystujące rzeczywiste ceny transakcyjne oraz metody oparte na rynkowej wartości całego przedsiębiorstwa.

„Metody kosztowe (ang. *Cost-Based Value*) – wartość marki określa się tutaj na podstawie kosztów, jakie należałoby ponieść, aby otrzymać takie same korzyści, jakich dostarcza istniejąca marka” [Szczepankowski, Gołębiowski

2009]. Wśród nich na szczególną uwagę zasługują dwie metody: kosztów reprodukcji oraz kosztów zastąpienia. Koszty reprodukcji stanowią wszystkie poniesione do momentu podjętej wyceny koszty związane z rozwojem marki. Metoda kosztów zastąpienia natomiast bazuje na kosztach, które należałoby ponieść, by stworzyć markę zdolną zapewnić zbliżony poziom sprzedaży oraz zysków, jak ta wyceniana marka. Osoby zajmujące się wyceną marki twierdzą, że w krajach wysoko rozwiniętych, w praktyce, wspomniane metody kosztowe nie są odpowiednie do wyceny jakichkolwiek aktywów niematerialnych i prawnych, czyli także do wyceny marki. Do wad tych metod należą trudności związane z ustaleniem bezpośredniego związku pomiędzy kosztami włożonymi w budowę marki a jej zdolnością generowania przyszłych korzyści dla przedsiębiorstwa. „Do szacowania wartości marki uwzględnia się tutaj koszty nietrafionych kampanii reklamowych, które często obniżają wartość marki, a nie ją wzmacniają, a także problemy z jej zastosowaniem, w sytuacji, kiedy firma nie prowadzi ewidencji kosztów ponoszonych wyłącznie na kreowanie danej marki” [Szczepankowski, Gołębiowski 2009].

Metodą opartą na dyskontowaniu przepływów pieniężnych związanych z marką jest wycena na podstawie premii cenowej, która opiera się na założeniu, że ważną korzyścią z posiadania silnej marki jest obniżenie elastyczności cenowej popytu. Wycena ta bazuje na przewadze cenowej marki. Ponieważ jednak na wielu rynkach brak jest „bezmakowych” odpowiedników określonych marek, to punktem odniesienia do ustalenia wysokości premii cenowej jest średnia cena, za jaką oferowane są marki konkurencyjne. Bada się więc to, ile gotowi są zapłacić konsumenci za różne atrybuty produktu (a jednym z nich jest właśnie marka). W tzw. analizie *trade-off* porównujemy dwie oferty pod względem kilku atrybutów marki. Konsumenci muszą wybrać np. między dwiema ofertami produktów różniących się trzema cechami o odmiennych poziomach, np. ceną, materiałem i wytrzymałością. Uwzględniając różne warianty każdej cechy, uzyskujemy łącznie wiele możliwości. Zadaniem konsumentów jest porównanie je parami i wybranie np. jednej z dwóch ofert. Dzięki specjalnym programom możemy określić udział pewnych cech w użyteczno-

ści produktów oraz oszacować wartości ich poszczególnych użyteczności. Gdy weźmiemy pod uwagę roczną sprzedaż danej marki, możemy łatwo oszacować, jakie przychody ona generuje. Niestety, głównym mankamentem tej metody jest błędne założenie, że wysoka cena produktu markowego stanowi wyznacznik jakości marki. Wysoka cena marki jest dowodem jej siły, a poza tym często nie tyle premia cenowa, co bezpieczeństwo i stabilność przyszłych zysków są wyznacznikami silnej marki. Manipulowanie ceną marki, np. promocyjne obniżki cen, mogą w tej metodzie zaniżyć jej wartość. Ustalona tą metodą wartość bywa zawyżona w przypadku „małych” marek, stosujących strategię wysokich cen, a zaniżona w przypadku marek znaczących, stosujących agresywne strategie cenowe.

Metody oparte na dyskontowaniu przepływów pieniężnych związanych z marką (ang. DCF, czyli *discounted cash flows* – zdyskontowane przepływy pieniężne) to również metoda premii ilościowych, metoda premii ilościowo-cenowych i metoda opłat licencyjnych.

Kolejna z metod to metoda mnożnikowa oparta na zyskach lub przepływach pieniężnych generowanych przez markę (metoda firmy Interbrand). Jak twierdzi Aleksandra Paszkiewicz: „[...] punktem wyjścia jest tu obecna pozycja i sposób zarządzania marką. Zgodnie z założeniami, nie bierze się pod uwagę wszelkich radykalnych zmian, które mogłyby nastąpić w przyszłości, takich jak: ewentualne poszerzenie marki, licencjonowanie czy też zmiany w strategii promocji. Metoda Interbrand jest zmodyfikowaną procedurą przepływów gotówkowych, która opiera się na idei, według której marka może być wyceniana z zastosowaniem stopy dyskontowej lub mnożnika odpowiednio do przewidywanych lub istniejących zysków związanych z marką” [Paszkiewicz 2007, s. 60].

Następną metodą dochodową jest metoda oparta na modelu EVA (ang. *Economic Value Added*), czyli ekonomicznej wartości dodanej. Jest to iloczyn kapitału na początku okresu oraz różnicy pomiędzy oczekiwaną stopą zwrotu z kapitału a kosztem kapitału. Metoda ta jest względnie prosta, gdyż procentowy zysk generowany przez zainwestowany kapitał, czyli ROIC (ang. *Return on Invested Capital*), jest większy niż koszt tego kapitału, czyli WACC (ang.

Weighted Average Cost of Capital), to przedsiębiorstwo generuje tzw. ekonomiczną wartość dodaną. Jeśli natomiast koszt kapitału będzie przewyższał jego rentowność, to EVA będzie przyjmowała wartości ujemne, co oznacza, że spółka traci ekonomiczną wartość dodaną, a przy utrzymywaniu się takiej tendencji przez długi czas, przedsiębiorstwo będzie traciło na wartości.

Kolejną podstawową metodą wyceny znaku (marki) jest metoda rynkowa (porównawcza), wykorzystująca rzeczywiste ceny transakcyjne i metody oparte na rynkowej wartości całego przedsiębiorstwa. Polega ona na porównaniu wartości rynkowej z wartością księgową. Wartość rynkową oblicza się na podstawie kursów akcji bądź na podstawie dochodowych metod wyceny. Od uzyskanej wartości rynkowej odejmuje się wartość kapitału własnego. Tak ustaloną nadwyżkę wartości przypisujemy marce. Ze względu jednak na to, że na tak ustaloną wartość mają także wpływ patenty i prace badawczo-rozwojowe, ich wartość (ustaloną metodą kosztową) odejmuje się od uzyskanej różnicy między wartością rynkową a wartością kapitału własnego. Wyróżnia się dwie metody wyceny porównawczej: metodę giełdowych mnożników rynkowych i metodę transakcyjnych mnożników rynkowych.

Metoda giełdowych mnożników rynkowych polega na oszacowaniu wartości przedsiębiorstwa na podstawie mnożników finansowych ustalonych w oparciu o wyniki finansowe, a także kursy akcji porównywalnych spółek notowanych na giełdach papierów wartościowych. Metoda ta służy wycenie spółki, na potrzeby ustalenia wartości pakietu mniejszościowego akcji lub udziałów, ponieważ spółki giełdowe bywają przedmiotem obrotu na akcjach mniejszościowych. Od tej reguły stosuje się jednak często odstępstwa.

Biorąc pod uwagę fakt, iż dane finansowe spółek notowanych na giełdzie są powszechnie dostępne, a lista notowanych na światowych rynkach spółek jest dosyć obszerna, wycena metodą mnożników giełdowych jest relatywnie łatwa w realizacji.

Natomiast **metoda transakcyjnych mnożników rynkowych** polega na wycenie spółki w oparciu o mnożniki ustalone na podstawie wyników finansowych i wartości transakcyjnej spółek będących przedmiotem transakcji na

rynku niepublicznym (czyli nie giełdowym). Transakcje fuzji i przejęć są zazwyczaj realizowane na pakietach większościowych. Wycena spółki metodą mnożników transakcyjnych bywa podstawą oszacowania wartości pakietu większościowego akcji lub udziałów. Metoda ta jest jednak mało popularna. Wynika to z małej liczby transakcji niepublicznych na spółkach porównywalnych i trudności z pozyskaniem właściwych informacji. Wadą tej metody jest duża rozpiętość uzyskanych wartości. Cena rynkowa może być niewspółmierna do rzeczywistej wartości marki. Wartość marki może się również zmieniać w zależności od charakteru i zamiarów potencjalnego nabywcy.

Jak widać, konkurujących ze sobą metod wyceny znaków towarowych jest wiele. Czym zatem kierować się, wybierając metodę wyceny w konkretnym przypadku? Odpowiedź na to pytanie nie jest prosta, gdyż sama próba wyceny znaku towarowego nie należy do najłatwiejszych zadań. Nie istnieje jedna, poprawna metoda, która odzwierciedlałaby jej wartość w sposób jednoznaczny. Ponadto ważne jest doświadczenie osób wyceniających. Metody wyceny wartości znaku towarowego można podzielić na dwie kategorie, a mianowicie metody marketingowe oraz finansowe. Ich mnogość i odmienne wyniki otrzymywane przy ich stosowaniu sprawiają, że nie można uzyskać obiektywnego wyniku, a przepisy nie zawierają wytycznych w tym zakresie.

Odbiorcy wyceny marki

Istnieje wiele powodów, dla których wycenia się markę.

Wycena marki na potrzeby wewnętrzne jest niezbędną, aby prawidłowo realizować działania zarządcze, z kolei powodem jej dokonywania na potrzeby zewnętrzne jest konieczność raportowania informacji przy różnego rodzaju transakcjach na znakach towarowych. W literaturze przedmiotu coraz częściej formułuje się tezę, że maksymalizacja wartości znaku lub marki może być podstawowym celem operacyjnym podmiotów, zgodnym z ich celem nadrzędnym, czyli maksymalizacją wartości dla właścicieli [Otonkue, Edu, Ezak 2009, s. 112]. Efektywne zarządzanie marką wymaga zorientowania działań ca-

tej jednostki na wspieranie i budowanie jej wartości. W badaniach najczęściej podawanym powodem wyceny marki jest jej funkcja motywująca do podejmowania działań zwiększających wartość marki w długim terminie [Günther, Kriegbaum-Kling 2001]. Połowa badanych twierdziła, że wycena powoduje poprawę jakości komunikacji między właścicielami, działem finansowym i działem marketingowym. W tych samych badaniach 37% ankietowanych wskazało, że pomiar marki nie jest wyrażany w jednostkach pieniężnych, a aż 60% nie wyceniało regularnie marki [Günther, Kriegbaum-Kling 2001]. Brak wyceny lub jej marginalizacja spowodowana jest brakiem doboru właściwej metody oraz jej czaso- i pracochłonnością. Z powodu tych problemów marka często jest niedocenianym zasobem przedsiębiorstwa, który nie znajduje także odzwierciedlenia w raportach finansowych.

Obecnie jednak wiele podmiotów docenia posiadanie silnej marki, ale nadal ma problem z ujawnianiem jej w informacji dodatkowej w sprawozdaniach finansowych. Są zarządy, które zmierzają do pokazania marki w bilansie, ale tworzą w tym celu odrębną jednostkę sprzedającą wyłącznie produkty podmiotu, który stworzył daną markę, a po wypromowaniu marki jest ona sprzedawana spółce, która ją stworzyła [Szczepankiewicz 2012, s. 49]. Wówczas widnieje ona jako wartość niematerialna i prawna w bilansie tej spółki. Coraz częstsze ujawnianie marki jest, według przedsiębiorców, efektem zwiększonej liczby transakcji handlowych z jej udziałem.

Przeprowadzone w Niemczech badania wśród analityków giełdowych pokazały, że ponad 37% ankietowanych opowiada się za natychmiastowym odnośzeniem w koszty nakładów na wewnątrznie wytworzoną markę [Grüber 2015]. Wśród pozostałych analityków trwają dyskusje na temat wyceny bilansowej marki (znaku towarowego). Ponad 38% ankietowanych preferuje wycenę w wartości godziwej, a 24% optuje za kosztem historycznym podlegającym amortyzacji. Większość badanych uważa, że powinny nastąpić ujawnienia wewnątrznie wytworzonych zasobów niematerialnych, niezależnie od ewentualnej metody wyceny (w notach objaśniających do sprawozdania finansowego). Z kolei menedżerzy postrzegają wycenę marki na potrzeby informacyjne

inwestorów jako zbyt mało wiarygodną. Wskazuje się także, że im silniejsze są bodźce do przecenienia wartości posiadanych, tym wiarygodność wyceny marki jest niższa [Grüber 2015].

Z uwagi na konieczność pełnego zaspokojenia potrzeb informacyjnych odbiorców sprawozdań finansowych można zastanowić się nad wprowadzeniem obligatoryjnych ujawnień wartości marek, które nie są ujęte w bilansie, łącznie z danymi i założeniami przyjętymi do wyceny.

Wycena marki – przykłady

Wycena marki przydatna jest do wielu celów, przede wszystkim do zarządzania przedsiębiorstwem. Poniżej przedstawione zostaną dwie metody wyceny marki. Pierwszą z nich jest metoda rynkowa, tzn. porównawcza, drugą – metoda dochodowa oparta na zdyskontowanych przepływach gotówkowych.

Jak już wcześniej wspomniano, metoda rynkowa wymaga ustalenia wartości rynkowej firmy, a następnie odjęcia od niej wartości księgowej kapitału własnego. Wycena zostanie przeprowadzona dla firmy X. Prognozę wpływów i wydatków spółki X uzyskano z jej działu planowania i analiz. Wiarygodność prognozy potwierdza dotychczasowa stuprocentowa realizacja planu w latach 2014–2015 (zob. tab. 1).

Tabela 1. Porównanie planu finansowego i realizacji kategorii ekonomicznych

	Przychody ze sprzedaży (w zł)		Zysk/strata na działalności operacyjnej (w zł)		Zysk/strata netto (w zł)	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Plan	3 032 133	3 904 964	663 729	1 271 211	510 325	1 003 911
Realizacja	3 032 133	3 907 481	629 448	1 262 813	509 963	1 019 695
Wykonanie (w %)	100	100	95	99	100	102

Źródło: dział planowania i analiz firmy X.

Znając planowane przepływy pieniężne w latach 2016–2020, obliczono, ile środków finansowych uzyska spółka w kolejnych latach (wpływy minus wydatki). Są to tzw. wolne środki pieniężne dla udziałowców – FCFE (ang. *Free Cash Flow to Equity*), czyli pieniądze, które pozostają do dyspozycji firmy po zapłaceniu wszystkich bieżących wydatków. Zwiększają one lub zmniejszają majątek akcjonariuszy za pomocą dywidendy lub zwiększenia wartości ich udziałów w firmie. Po zdyskontowaniu, pieniądze te reprezentują szacunkową, rynkową wartość firmy. Dlatego też, aby ustalić jej wartość rynkową, należy zbudować prognozę jej przyszłych przepływów pieniężnych. Dokonano tego na podstawie planów finansowych uzyskanych z działu planowania i analiz. Prognozę przedstawiono do 2020 r., ponieważ zakłada się, że po 2020 r. wpływy i wydatki każdego roku będą rosnąć w stałym tempie 2%.

Dla tak przygotowanych przepływów pieniężnych obliczono ich wartość bieżącą przy stopie dyskontowej w wysokości 8%. Po obliczeniu hipotetycznej wartości rynkowej spółki X, od wartości tej odjęto wartość księgową kapitału własnego spółki. Różnica pomiędzy wartościami rynkową i księgową reprezentuje wartość marki firmy, od której ewentualnie można odjąć:

- wartość wypracowanego *know-how*,
- wartość wiedzy,
- wartość wykształcenia i profesjonalizmu pracowników,
- wartość stałych klientów,
- wartość długoletnich kontraktów.

Należy jednak zwrócić uwagę, że spółka ta nie posiada stałych klientów ani też długoletnich kontraktów, a *know-how* nie poddaje się wycenie. Wynika stąd, że głównym elementem wartości pozabilansowych jest jej marka. A zatem można przyjąć (z pewnym błędem), że różnica pomiędzy wartością rynkową a wartością księgową spółki X wynika z marki firmy. Po odjęciu wartości księgowej od wartości rynkowej kapitału własnego ustalono, że dla spółki X wartość marki wynosi 25 580 809 zł (obliczona metodą dochodową). Wartość rezydualną (po 2020 r.) obliczono jako wartość renty nieskończonej dla stopy dyskontowej 8% i jednoprocentowego tempa wzrostu salda prze-

przepływów pieniężnych. Wyniki końcowe wyliczeń związanych z wyceną marki metodą rynkową przedstawia tabela (zob. tab. 2).

Tabela 2. Wyniki wyceny wartości marki X metodą rynkową

	Przepływ gotówki					Wartość rezydu- alna
	2016	2017	2018	2019	2020	
FCFE (w zł)	679 335	1 066 212	1 396 479	1 620 016	2 004 925	2 004 925
Współ- czynnik dyskon- towy	1,000	0,926	0,857	0,794	0,735	10,500
PV – FCFE (w zł)	679 335	987 312	1 196 782	1 286 293	1 473 620	21 051 713
Wartość firmy (w zł)	26 675 055					
Wartość kapitału własnego (w zł)	10 942 465					
Wartość marki (w zł)	25 580 809					

Źródło: obliczenia własne na podstawie planu finansowego otrzymanego z działu planowania i analiz firmy X.

Druga z metod zastosowanych do wyceny marki firmy X, to metoda dochodowa, oparta na zdyskontowanych przepływach gotówkowych (DCF). W metodzie tej wartość marki oznacza bieżącą wartość przyszłych przepływów gotówkowych, jakie będą udziałem przedsiębiorstwa dzięki posiadanej

marce. Ryzyko związane z uzyskaniem tych przepływów jest uwzględnione w koszcie kapitału (współczynnika dyskontowym).

Do obliczenia wartości bieżącej marki stosuje się następującą ogólną formułę:

$$BV = \sum_{i=1}^t \frac{bcf_i}{(1+r)^i} + \frac{BTV}{(1+r)^t}$$

gdzie:

BV – obecna wartość marki,

bcf_i – dodatkowe przepływy gotówkowe związane ze sprzedażą oferty oznaczonej marką w kolejnych latach,

t – okres projekcji dodatkowych przepływów związanych z marką,

r – koszt kapitału,

$(1+r)^i$ – współczynnik dyskontowy w kolejnych latach,

BTV – terminalna wartość marki po okresie projekcji przepływów.

Zaletami metody DCF jest jej zorientowanie na długi okres oraz możliwość jej zastosowania we wszystkich sytuacjach, kiedy tylko zachodzi konieczność wyceny marki. Istnieje wiele odmian tej metody, a różnica między nimi polega na sposobie wydzielenia tych dochodów przedsiębiorstwa, które wynikają z posiadania marki oraz na sposobie obliczenia współczynnika dyskontowego.

Najczęściej stosowaną metodą wyceny marki jest metoda uwolnienia od opłat licencyjnych. Opiera się ona na założeniu, że gdyby firma wykorzystywała obcą, licencjonowaną markę to musiałaby uiszczać odpowiednią opłatę licencyjną, liczoną jako procent od przychodów realizowanych dzięki licencjonowanej marce. Dzięki posiadaniu marki firma unika płacenia opłat licencyjnych, stąd nieponoszenie opłat stanowi dla firmy źródło dodatkowego przepływu gotówkowego. W metodzie tej następuje najpierw oszacowanie przyszłych przychodów ze sprzedaży oznaczonych daną marką produktów, a następnie potencjalnych przyszłych opłat licencyjnych, na których firma oszczędza, będąc właścicielem marki. Opłaty te, po uwzględnieniu opodatkowania, są przeliczane współczynnikiem dyskontującym na dany dzień, co

pozwala oszacować wartość bieżącą marki. Metoda ta jest odmianą metody DCF, w której jako przepływy gotówkowe występują teoretyczne opłaty licencyjne. Najważniejszym problemem w stosowaniu metody uwolnienia od opłat licencyjnych jest identyfikacja właściwej stawki licencyjnej dla marki, którą posiada firma. Stawka ta mogłaby zostać przyjęta na poziomie stawki, po której firma licencjonuje swoją markę innym podmiotom, które nie są z nią powiązane. W praktyce taka sytuacja stanowi rzadkość, ponieważ firmy, które posiadają markę, stosują ją najczęściej wyłącznie w swojej ofercie i nie udzielają licencji na jej stosowanie podmiotom, które mogłyby stanowić konkurencję.

Wyjściem z tej sytuacji mogłoby być przyjęcie stawki rynkowej dla podobnej marki, stosowanej pomiędzy zewnętrznymi podmiotami na rynku, które nie są ze sobą powiązane. W warunkach polskich znalezienie takiej stawki jest bardzo trudne, ponieważ marki relatywnie rzadko są przedmiotem licencji. Natomiast, gdy już dojdzie do takiej transakcji, jej szczegóły finansowe nie są upubliczniane.

W tej sytuacji wielu analityków, poszukując właściwej stawki licencyjnej w celu wyceny marki, posiłkuje się bazami danych na temat stawek licencyjnych pochodzących z rynku amerykańskiego i następnie stosuje je do wyceny polskich marek. Niestety, pojawia się problem przy wykorzystaniu stawek z innego rynku, ponieważ nie są one dostosowane do warunków polskich. Polskie marki oddziałują prawie wyłącznie na lokalny rynek i ich potencjał do tworzenia wartości jest mniejszy niż marek globalnych lub stosowanych na dużych rynkach krajowych. W związku z tym różnice w potencjale tworzenia wartości powinny być uwzględnione przy stosowaniu stawek licencyjnych z innych rynków do wyceny polskich marek.

Przykład. Obliczyć wartość marki X przy następujących założeniach:

- koszt kapitału firmy właściciela marki – 10%;
- typowa stawka licencyjna dla marek analogicznych do marki X – 4,5%;
- sprzedaż firmy w latach 2016–2020, zgodnie z prognozą (zob. tab. 3);
- po 2020 r. sprzedaż będzie rosła w nieskończoność o 2% rocznie.

Tabela 3. Wycena wartości marki X metodą uwolnienia od opłat licencyjnych

Rok	2016	2017	2018	2019	2020	
Sprzedaż (w PLN)	5 000 000	5 500 000	6 000 000	6 500 000	7 000 000	
Oszczędności brutto związane z nieponoszeniem opłat licencyjnych 4,5% (w zł)	225 000	247 500	270 000	295 500	315 000	–
Podatek dochodowy 19% (w zł)	42 750	47 025	51 300	55 575	59 850	–
Oszczędności (netto) dzięki marce (w zł)	182 250	200 475	218 700	236 925	255 150	–
Wartość terminalna od 2010 r. (w zł)	–	–	–	–	–	1 846 250
Oszczędności razem (w zł)	182 250	200 475	218 700	236 925	255 150	–
Współczynnik dyskontowy (w %)	1,000	0,926	0,857	0,794	0,735	10,500
Wartość bieżąca oszczędności (w zł)	182 250	186 640	187 426	188 118	187 535	19 385 625
Wartość marki (w zł)	20 316 594					

Źródło: obliczenia własne na podstawie planu finansowego otrzymanego z działu planowania i analiz firmy X.

Wartość marki X oszacowana metodą uwolnienia od opłat licencyjnych wynosi 20 316 594 zł.

Podsumowanie

Posiadanie silnej, rozpoznawalnej marki jest nieodzowne w niezwykle konkurencyjnej gospodarce.

Niewątpliwie wycena marki przydatna jest do wielu celów, ale przede wszystkim niezbędna jest w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Za problemy z wyceną obarcza się rachunkowość, która według zarówno naukowców, jak i praktyków zarządzania w dobie gospodarki opartej na wiedzy nie nadąża za jej realiami, gdyż nie uwzględnia wielu zasobów niematerialnych przedsiębiorstw, w tym oczywiście i marki.

Określona wartość marki może być użyta do wniesienia jej jako aport do spółki prawa handlowego, a także może służyć do ustalenia parytetu wymiany akcji przy zamiarze dokonania fuzji firm. Silna marka jest także jedną z głównych przyczyn transakcji zakupu-sprzedaży firm.

Tworzenie marki nie jest proste, ale to właśnie marka jest w stanie zagwarantować firmie sukces. Silna marka pozwala na identyfikację, zabezpiecza, umożliwia pozycjonowanie produktów w wybranym sektorze rynku oraz chroni je przed podrabianiem. Silna marka gwarantuje przewagę konkurencyjną, większy zysk i wspomaga rozwój firmy, a także pozwala jej zabezpieczyć się przed niekorzystnymi sytuacjami. Marka powinna się więc wyróżniać, być łatwa do zapamiętania oraz budzić w kliencie pozytywne emocje i dobrze się mu kojarzyć.

Obecnie zainteresowanie marką wyraźnie wzrasta. Mówiąc bardziej ogólnie, jedną z cech współczesnej gospodarki jest zdecydowany wzrost znaczenia pozabilansowych zasobów niematerialnych w tworzeniu wartości przedsiębiorstwa. Zwiększenie wartości przedsiębiorstwa może nastąpić w wyniku ujawnienia wartości wewnętrznie wytworzonej marki.

Bibliografia

Grüber S. (2015), *Intangible Values in Financial Accounting and Reporting. An Analysis from the Perspective of Financial Analysts*, Springer Gabler, Wiesbaden.

Günther T., Kriegbaum-Kling C. (2001), *Brand Valuation and Control: An Empirical Study*, „Schmalenbach Business Review”, No. 53.

Molęda-Zdziech M. (2001), *Komunikowanie w perspektywie ekonomicznej i społecznej*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.

Otonkue A.D.O., Edu B.E., Ezak E. (2009), *Accounting for Brands: Contemporary Issues and Alternative Options*, [online] http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1483100, dostęp: 20.02.2018.

Paszkiwicz A. (2007), *Dochodowa metoda wyceny marki na przykładzie procedury Interbrand*, [online] www.zif.wzr.pl/pim/2007, dostęp: 19.01.2018.

Szczepankiewicz E.I. (2012), *Wartości niematerialne i prawne wytworzone we własnym zakresie – czy i jak raportować informacje o nich interesariuszom*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, vol. 69, nr 125.

Szczepankowski P., Gołębiowski G. (2009), *Metody wyceny marki*, [online] <https://analizafinansowa.pl/wycena-przedsiębiorstw/metody-wyceny-marki-3155.html>, dostęp: 27.02.2018.

Urbanek G. (2001), *Zarządzanie marką*, Difin, Warszawa.

Urbanek G. (2016), *Marka a wartość przedsiębiorstwa na przykładzie polskich spółek giełdowych*, „Finanse. Rynki Finansowe. Ubezpieczenia”, nr 1(79).

Ustawa z dnia 30 czerwca 2000 r. Prawo własności przemysłowej, Dz. U. z 2001 r. Nr 49, poz. 508;

Marka przedsiębiorstwa a potrzeba jej wyceny

tekst jednolity: Dz. U. z 2017 r. poz. 776.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. z 1994 r. Nr 121 poz. 591; tekst jednolity:
Dz. U. z 2013 r. poz. 330 ze zm.

Strony WWW

<https://pl.wikipedia.org/wiki/>, dostęp: 12.01.2018.

Karolina Wojtyniak

Spółeczna Akademia Nauk

Zarządzanie – Finanse i Rachunkowość

Przejęcie przedsiębiorstwa na przykładzie spółek: Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. i Kokoszki Prefabrykacja SA

Wstęp

Przejęcia, tak jak i fuzje, należą do transakcji o dużym ryzyku inwestycyjnym, które w wielu przypadkach nie przyczyniają się do wzrostu wartości dla udziałowców lub akcjonariuszy. Potwierdzają to liczne badania nad efektywnością transakcji wskazujące na skomplikowaną naturę tych procesów, w których oprócz elementów strategiczno-finansowych znaczącą rolę odgrywają umiejętności zarządzania zmianami potencjałów ekonomicznych, finansowych i społecznych łączących się organizacji. Łączenie przedsiębiorstw jest obecnie częstym działaniem podejmowanym przez przedsiębiorców. Szacowanie skutków takiego połączenia ma ogromne znaczenie dla dalszego rozwoju nowo powstałego lub dominującego w transakcji przedsiębiorstwa. Poszczególne rodzaje podejmowanych w tym obszarze działań różnią się stopniem, w jakim wzajemnie wiążą się zaangażowane w ten proces przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorca, decydując się na taką strategię rozwoju, kieruje się przede wszystkim chęcią osiągnięcia wzrostu wartości łączących się przedsiębiorstw.

W niniejszym artykule pokazany został proces przejęcia spółki z uwzględnieniem wszystkich czynników, takich jak: profil działalności, sposób prowadzenia księgowości, struktura kapitału, struktura księgowości itp. Jego celem jest przedstawienie skutków przejęcia odwrotnego. Bardzo dokładnie zostały w nim określone poszczególne parametry firmy przejmującej i przejmowanej. Sprecyzowane wartości w sposób prosty i zrozumiały ilustrują proces przejęcia spółki oraz opisują model, w którym to spółka dominująca przejmuje swoją spółkę zależną, a jej dane finansowe są ujmowane w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym pod nazwą jednostki przejmującej. Mając na uwadze cel artykułu, sformułowano następującą hipotezę: *Pomimo wielu problemów natury praktycznej, w pewnych przypadkach, korzyści z wyboru połączenia odwrotnego mogą być dla łączących się spółek ważniejsze niż ewentualne trudności w jego przeprowadzeniu.* Realizując cel zastosowano analizę literatury dotyczącej badanego zagadnienia oraz przedstawiono przykład fuzji odwrotnej w praktyce.

Fuzje i przejęcia w gospodarce – wprowadzenie

Fuzje i przejęcia nie są nowym zjawiskiem, ale chociaż procesy łączenia się przedsiębiorstw pojawiły się już na przełomie XIX i XX w. to jednak w literaturze przedmiotu do dzisiaj nie posiadają jednoznacznego określenia. Zdaniem Waldemara Frąckowiaka „Rozróżnienie pomiędzy poszczególnymi formami zjawiska łączenia się przedsiębiorstw jest nieostre i trudno wskazać precyzyjne kryteria klasyfikacji. Znajduje to odzwierciedlenie w literaturze przedmiotu, w której wiele terminów stosuje się w sposób dość dowolny, przypisując im różne znaczeniowo konotacje” [Frąckowiak 1998, s. 18].

Ogólnie można powiedzieć, że w procesie fuzji najczęściej łączenie spółek polega na ich rozwiązaniu (wykreśleniu z rejestru) i powstaniu w ich miejsce nowego podmiotu gospodarczego lub na rozwiązaniu jednej z nich

(wykreśleniu z rejestru) w wyniku wchłonięcia jej przez drugą spółkę, a wskutek tego powstaje również jeden podmiot. Może się to także odbywać na zasadzie objęcia udziałów, bez likwidacji podmiotów, co zostanie bardziej szczegółowo omówione poniżej.

W polskim prawodawstwie występują dwa pojęcia ilustrujące odmienne techniki integracji przedsiębiorstw, a mianowicie:

- fuzja – połączenie lub łączenie się przedsiębiorstw,
- przejęcie [za: Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, art. 492 § 1 pkt 1, art. 493 § 1 i § 2, art. 494, Dz. U. z 2000 r. Nr 94 poz. 1037, Frąckowiak 1998, s. 201].

Połączenie (fuzja) dzieli się na dwie grupy:

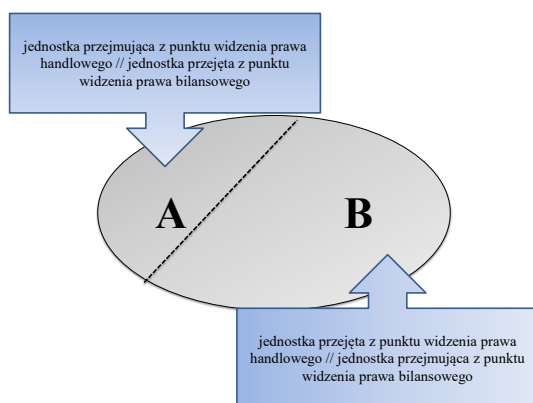
- I grupa – to połączenie spółek przez przejęcie (inkorporacja) w rozumieniu art. 492 § 1 pkt 1 Kodeksu spółek handlowych, które polega na tym, że majątek jednej spółki (A) jest wnoszony do drugiej spółki (B) – kodeks nazywa ją spółką przejmującą [Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz. U. z 2000 r. Nr 94 poz. 1037]. Akcjonariusze lub udziałowcy spółki przejmowanej otrzymują akcje lub udziały spółki przejmującej w zamian za wnoszony majątek.
- II grupa – to połączenie przez zjednoczenie (konsolidacja). Z konsolidacją mamy do czynienia wtedy, gdy przynajmniej dwa, działające wcześniej jako odrębne, podmioty gospodarcze (A i B) łączą się w celu utworzenia nowego, jednego podmiotu (C), na który przechodzą: majątek, prawa i obowiązki łączących się podmiotów (A i B).

Można zatem stwierdzić, że w przypadku fuzji mamy do czynienia z łączeniem się przedsiębiorstw o podobnych rozmiarach i potencjałach.

Jeśli chodzi natomiast o przejęcie przedsiębiorstwa, określane jest ono jako transfer kontroli, czyli przeniesienie kontroli nad działalnością gospodarczą przedsiębiorstwa z jednej grupy inwestorów (lub jednego inwestora) do innej grupy (lub innego inwestora), przy czym, w odróżnieniu od konsolidacji, przedsiębiorstwo nie traci osobowości prawnej, mimo że jego działalność gospodarcza jest kontrolowana przez innych właścicieli [Szczepankowski 2000,

s. 56]. Przejęcie nie następuje w przypadku przymusowej likwidacji przedsiębiorstwa. Uprawnienia i obowiązki poprzedniego właściciela, wynikające z umów o pracę, w dniu przejęcia zostają przeniesione na nowego właściciela. Samo przejęcie przedsiębiorstwa nie stanowi podstawy do zwolnienia pracowników, jednak przepisy prawa pracy nie zabraniają dokonywania takich zwolnień z powodów ekonomicznych, technicznych lub organizacyjnych. Zazwyczaj, na potrzeby rachunkowości, zakłada się, że jednostką przejmującą jest ta jednostka gospodarcza, która wyemitowała akcje lub udziały w celu połączenia. Są jednak przypadki połączeń, kiedy jednostka dominująca zostaje przejęta przez swoją jednostkę zależną (ang. *down stream merger*). To także takie przejęcia, gdy duża jednostka gospodarcza jest przejmowana przez jednostkę, która jest znacznie mniejsza od tej przejmowanej. Spółka uznana tu za jednostkę przejmującą, z punktu widzenia prawa handlowego, może nie mieć zdolności do kontrolowania jednostki połączonej. Takie połączenie jednostek gospodarczych określa się jako **przejęcie odwrotne** (ang. *reverse acquisitions*). Proces ten obrazuje poniższy schemat (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Przejęcie odwrotne



Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Janowicz 2011, s. 133].

Poniżej omówione i scharakteryzowane zostaną wybrane, istniejące rzeczywiste, przedsiębiorstwa, które połączyły się w wyniku fuzji.

Efekty fuzji na przykładzie Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. i Kokoszki Prefabrykacja SA

Charakterystyka łączonych spółek

Przedsiębiorstwo Pekabex Inwestycje Sp. z o.o.

Przedsiębiorstwo Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. (z siedzibą w Poznaniu) rozpoczęło działalność w 2013 r. na rynku wytwórstwa konstrukcji prefabrykowanych. Według umowy (aktu założycielskiego) podstawowym przedmiotem jego działalności są: *Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych i niemieszkalnych (PKD 41.20.Z)*. Spółka należy do Grupy Kapitałowej Pekabex SA. Grupę tworzą następujące podmioty:

- Poznańska Korporacja Budowlana Pekabex SA – jednostka dominująca,
- Pekabex Pref Sp. z o.o. – jednostka zależna,
- Pekabex Bet SA – jednostka zależna,
- Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. – jednostka zależna,
- Centrum Nowoczesnej Prefabrykacji Sp. z o.o. – jednostka zależna,
- Pekabex Projekt Sp. z o.o. SKA – jednostka zależna,
- TM Pekabex Projekt Sp. z o.o. SK – jednostka zależna.

Spółka Pekabex Inwestycje prowadzi działalność produkcyjną, usługową oraz budowlaną. Podstawową jej działalnością jest budowa obiektów przemysłowych, mieszkalnych, biurowych, infrastrukturalnych, energetycznych. Firma produkuje różnego rodzaju: fundamenty, słupy, płyty, ściany, prefabrykaty inżynieryjne, belki ścienne i stropowe. Świadczy także usługi w zakresie projektowania, transportu i montażu swoich produktów. Prefabrykaty żelbetonowe i sprężone są elementami konstrukcyjnymi stosowanymi głównie w budow-

nictwie wielkokubaturowym (np. hale produkcyjne, magazyny, biura, obiekty handlowe, dworce, parkingi). Są one także często używane w budownictwie mieszkaniowym, np. w Skandynawii w budownictwie wielorodzinnym, gdzie prefabrykowane elementy ściennie skutecznie konkurują ze ścianami wykonanymi z drewna. Grupa Pekabex jest liderem polskiego rynku pod względem przychodów ze sprzedaży prefabrykatów żelbetowych i sprężonych. W 2013 r. przychody Grupy wyniosły ponad 153 mln zł w tym obszarze. Całkowita wartość sprzedaży Grupy Pekabex zrealizowana wyłącznie w Polsce w 2013 r. wyniosła ponad 250 mln zł, a łącznie z działalnością zagraniczną prawie 318 mln zł. W latach 2011–2013 Spółka Pekabex Inwestycje dostarczyła prefabrykaty na budowę ponad 200 obiektów w całej Polsce.

Kapitał własny spółki Pekabex Inwestycje na koniec 2015 r., jak wynika ze sprawozdania finansowego, wyniósł 410 tys. zł, a jego struktura przedstawia się następująco:

- kapitał podstawowy – 100 tys. zł,
- kapitał ze sprzedaży akcji powyżej ich wartości nominalnej – 0 zł,
- pozostałe kapitały – 998 tys. zł,
- zyski zatrzymane składające się z zysku (straty) z lat ubiegłych o wartości (10) tys. zł i zysku (straty) netto o wartości (678) tys. zł [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 11.02.2018].

Jest to kapitał w całości przypadający akcjonariuszom jednostki dominującej.

Sytuacja majątkowo-kapitałowa spółki Pekabex Inwestycje

W 2015 r. majątek obrotowy spółki stanowił 19,61% wartości aktywów spółki. Największy udział przypadają na inwestycje w jednostkach zależnych i wynosił aż 79,42%. Porównując dane dotyczące struktury aktywów i kapitałów, można zauważyć znaczące różnice w wartości aktywów, jak i pasywów w latach 2014–2015. Znaczący spadek zauważamy w aktywach trwałych – z ok. 80% do ok. 25%. Podobną tendencję mamy w zobowiązaniach z tytułu dostaw i usług

(ze 152% do 2%). Natomiast w aktywach obrotowych i zobowiązaniach długoterminowych notujemy odwrotność zjawiska obserwowanego na aktywach trwałych i w zobowiązaniach (zob. tab. 1 i 2).

Tabela 1. Struktura aktywów w spółce Pekabex Inwestycje w latach 2014–2015

Wyszczególnienie	2015 (w%)	2014 (w %)
AKTYWA TRWAŁE	80,39	25,50
Inwestycje w jednostkach zależnych	79,42	0
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,46	0
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0,51	25,50
AKTYWA OBROTOWE	19,61	74,50
Należności z tytułu umów o usługę budowlaną	17,00	0
Należności od pozostałych jednostek	0	28,20
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,06	0
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	2,55	0
Środki pieniężne w kasie i na rachunku	0	46,30

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 11.02.2018].

Tabela 2. Struktura kapitałów w spółce Pekabex Inwestycje w latach 2014–2015

Wyszczególnienie	2014 (w %)	2015 (w %)
KAPITAŁ WŁASNY	-53,09	1,28
ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE	0	65,50
Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0	0
Zobowiązania i rezerwy z tytułu świadczeń pracowniczych	0	0
Kredyty, pożyczki, inne instrumenty dłużne	0,82	65,55
ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	153,20	33,17

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	152,27	2,10
Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	0	0
Zobowiązania i rezerwy z tytułu świadczeń pracowniczych	0	0
Kredyty, pożyczki, inne instrumenty dłużne	0	0

Źródło: opracowanie na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 11.02.2018].

W latach 2014–2015 przychody ze sprzedaży zaczęły wzrastać wskutek zrealizowania w całości kontraktu w Skandynawii, a wraz z rozwijającą się współpracą spółka była w stanie obniżyć koszty związane z działalnością operacyjną, co wyraźnie pokazują dane zawarte w sprawozdaniu finansowym (zob. tab. 3).

Tabela 3. Rachunek zysków i strat spółki Pekabex Inwestycje w latach 2014–2015

Wyszczególnienie	2014 (w tys. zł)	2015 (w tys. zł)	2015/2014 (w %)
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i usług	0	6 883	0
Koszty wytworzenia produktów	0	6 615	0
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	0	268	0
Koszt działalności operacyjnej	6 469,25	982	15,18
Zysk (strata) ze sprzedaży	(6 469,25)	268	-4,14
Pozostałe przychody operacyjne	0,20	0	0
Pozostałe koszty operacyjne	0,00	70	0
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	(6 469,05)	125	-1,93
Przychody finansowe	0	20	0
Koszty finansowe	0	982	0
Zysk (strata) brutto z działalności gospodarczej	(6 469,05)	(678)	10,48

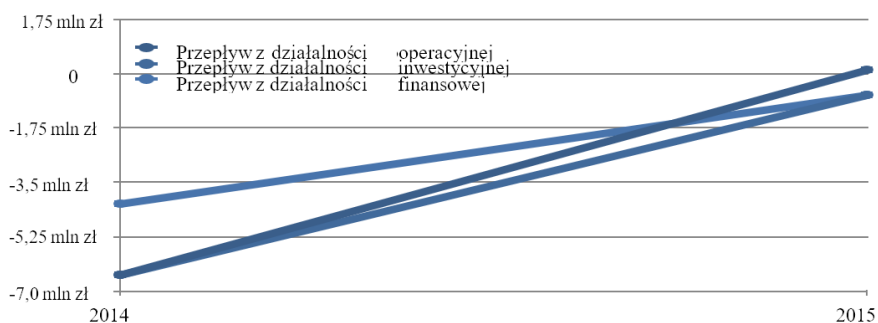
Zysk (strata) brutto	(6 469,05)	0	0
Podatek dochodowy od osób prawnych	(2 291,75)	(159)	6,93
Zysk (strata) netto	(4 177,30)	(678)	16,23

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 11.02.2018].

Przepływy środków pieniężnych

Przepływy środków pieniężnych w latach 2014–2015 występowały w wartościach ujemnych. Natomiast na jednym poziomie utrzymały się w 2015 r. przepływy z działalności inwestycyjnej i finansowej. Z każdym rokiem jednak zauważamy wzrost wartości przepływów środków pieniężnych, co szczegółowo przedstawia wykres (zob. rys. 2).

Rysunek 2. Przepływy środków pieniężnych spółki Pekabex Inwestycje w latach 2014–2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 11.02.2018].

Rentowność/zyskowość

Duży udział kapitału własnego w finansowaniu jednostki gospodarczej dobrze wpływa na jej wiarygodność kredytową, a także buduje fundament finansowy i niezależność firmy. Jednak może on nie służyć rentowności przedsiębiorstwa (zob. tab. 4).

Tabela 4. Rentowność spółki Pekabex Inwestycje w latach 2014–2015

Wyszczególnienie	2014	2015
Ogólna stopa zwrotu	-0,465	-0,021
Stopa zwrotu z kapitału własnego	-0,876	1,650
Rentowność działalności operacyjnej	0	0,018
Rentowność brutto sprzedaży	0	0,039
Rentowność netto sprzedaży	0,646	-2,530

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 11.02.2018].

Zadłużenie i obsługa długu

Udział długu w działalności firmy zmniejszył się w latach 2014–2015 z 1,53 do 0,99, jednak wciąż utrzymywał się na wysokim poziomie, jeśli za optymalny przyjmiemy poziom poniżej 0,5 (zob. tab. 5).

Tabela 5. Wskaźniki zadłużenia i obsługa długu spółki Pekabex Inwestycje w latach 2014–2015

Wyszczególnienie	2014	2015
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	1,53	0,99
Pokrycie aktywów	2,08	1,60
Pokrycie aktywów trwałych	2,08	0,02

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 11.02.2018].

Wypłacalność/płynność

Bardzo niski poziom wskaźników płynności, a taki obserwujemy w analizowanej spółce, może oznaczać trudności w regulowaniu zobowiązań. Wszystkie wskaźniki nie przekraczały 1,0, a kapitał pracujący znacznie wzrósł z 2014 r. na 2015 r., wciąż pozostając jednak na ujemnym poziomie (zob. tab. 6).

Tabela 6. Płynność spółki Pekabex Inwestycje w latach 2014–2015

Wyszczególnienie	2014	2015
Kapitał pracujący	-7 061,7 tys. zł	4 346,0 tys. zł
Wskaźnik płynności bieżącej	0,49	0,60
Wskaźnik płynności szybkiej	0,49	0,08
Wskaźnik płynności gotówką	0,30	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 11.02.2018].

Przedsiębiorstwo Kokoszki Prefabrykacja SA

Przedsiębiorstwo Kokoszki Prefabrykacja SA istnieje na rynku od 8 października 2014 r., a jego główna siedziba znajduje się w Gdańsku. Spółka powstała na skutek podziału spółki o nazwie Przedsiębiorstwo Budowlane „Kokoszki” SA (z siedzibą w Gdańsku) w wyniku dystrybucji części majątku tej spółki, stanowiącej zorganizowaną część przedsiębiorstwa w postaci Wytwórni Elementów Prefabrykowanych, do nowo powstałej spółki tj. Kokoszki Prefabrykacja SA.

Przedsiębiorstwo Budowlane „Kokoszki” SA powstało w 1969 r. pod nazwą „Gdański Kombinat Budowy Domów” i od tego czasu jest jednym z największych w branży budowlanej w rejonie gdańskim. Spółka ta była wykonawcą największych osiedli mieszkaniowych Gdańska, takich jak: Żabianki, Zaspą, Suchanino, Morena, Chełm i Orunia. W latach 1997–1999 firma realizowała zlecenie na budowę pięciokondygnacyjnego budynku „Dom pod Wieżą” w Sopocie.

W latach 2001–2003 został przez nią przeprowadzony generalny remont i rozbudowa biurowca PKO BP we Wrzeszczu. W latach 2005–2008 wybudowała pięciokondygnacyjny budynek biurowy dla SKOK im. F. Stefczyka. Jednak najbardziej wymagającym projektem była adaptacja dawnego kompleksu elektrociepłowni na wyspie Ołowianka w Gdańsku pod budowę Gdańskiego Centrum Muzyczno-Kongresowego oraz zaplecza dla Polskiej Filharmonii Bałtyckiej.

Główną działalnością firmy Kokoszki Prefabrykacja SA jest produkcja z zakresu usług budowlanych, szczególnie wyrobów betonowych. Przedmiotem działalności są:

- roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków;
- roboty związane z budową pozostałych obiektów inżynierii lądowej i wodnej;
- przygotowanie terenu pod budowę;
- wykonywanie wykopów i wierceń geologiczno-inżynierskich;
- produkcja pozostałych wyrobów z betonu, gipsu i cementu;
- wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi;
- produkcja masy betonowej prefabrykowanej;
- działalność w zakresie architektury i inżynierii oraz związane z nią doradztwo techniczne;
- wynajem i dzierżawa pozostałych maszyn, urządzeń oraz dóbr materialnych.

Spółka jest członkiem Grupy Kapitałowej Pekabex SA, w której skład wchodzi poza nią:

- Poznańska Korporacja Budowlana Pekabex SA – jednostka dominująca w Grupie Pekabex,
- Pekabex Pref SA – jednostka zależna,
- Pekabex Bet SA – jednostka zależna,
- Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. – jednostka zależna,
- Pekabex Inwestycje II SA – jednostka zależna,

1. „Prefabrykacja to wytwarzanie wielkowymiarowych elementów budowlanych sposobem przemysłowym poza miejscem budowy. Konstrukcje prefabrykowane są przykładem postępu technologicznego w budownictwie i umożliwiają przeniesienie części procesu technologicznego do zakładów prefabrykacji, ograniczając prace na budowie zazwyczaj do montażu elementów” [<http://prefabrykat.eu/>, dostęp: 22.12.2017].

- Pekabex Projekt Sp. z o.o. SKA – jednostka zależna,
- TM Pekabex Projekt Sp. z o.o. SK – jednostka zależna,
- Centrum Nowoczesnej Prefabrykacji Sp. z o.o. – jednostka zależna.

Kapitał własny spółki Kokoszki Prefabrykacja na koniec roku obrotowego, tj. na dzień 31 grudnia 2015 r., wynosił 35,97 mln zł, jej kapitał podstawowy na ten dzień wynosił 2,3 mln zł, a pozostałe kapitały – 3,7 mln zł. Jeśli chodzi o zyski zatrzymane, to zysk z lat ubiegłych wyniósł 32,8 mln zł, a 2,8 mln zł to strata netto przypadająca akcjonariuszom jednostki dominującej.

Sytuacja majątkowo-kapitałowa spółki Kokoszki Prefabrykacja

W 2015 r. majątek obrotowy spółki Kokoszki Prefabrykacja wynosił 4,67%, a w następnym roku 5,15%. W tych latach (2015–2016) aktywa trwałe wahały się w przedziale 94,80–95,33%. Stosunek aktywów w znaczącej mierze się nie zmienił. W aktywach trwałych największy udział miały nieruchomości inwestycyjne – 71,91% w 2015 r. oraz 80,46% w 2016 r. (tak duży ich odsetek wynika z obszaru działalności spółki).

Jeśli spojrzymy na pasywa i przeanalizujemy ich strukturę, widać duży udział kapitału własnego, tj. 61,63%, w pasywach ogółem w 2015 r. Taki odsetek kapitału własnego może podnosić wiarygodność kredytową spółki, ale także może być niekorzystny z punktu widzenia rentowności. W 2016 r. udział tego kapitału zmniejszył się do 22,52% (zob. tab. 7).

Tabela 7. Struktura bilansu w spółce Kokoszki Prefabrykacja w latach 2015–2016

Wyszczególnienie	2015 (w %)	2016 (w %)
AKTYWA TRWAŁE	95,33	94,85
Wartości niematerialne	0,01	0
Rzeczowe aktywa trwałe	20,15	14,30
Nieruchomości inwestycyjne	71,91	80,46

Należności i pożyczki	0,42	0
Pozostałe długoterminowe aktywa finansowe	2,84	0
AKTYWA OBROTOWE	4,67	5,15
Należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności	4,36	3,44
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	0,02	0,26
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	0,29	1,46
Wyszczególnienie	2015 (w %)	2016 (w %)
KAPITAŁ WŁASNY	61,63	22,52
Kapitał podstawowy	3,85	22,88
Pozostałe kapitały rezerwowe	6,34	1,19
Zysk (strata) z lat ubiegłych	56,25	15,46
Zysk (strata) netto	(4,82)	5,71
ZOBOWIĄZANIA I REZERWY NA ZOBOWIĄZANIA	38,37	77,48
Zobowiązania długoterminowe	0	45,70
Zobowiązania krótkoterminowe	15,19	31,78

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Kokoszki Prefabrykacja SA [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 15.02.2018].

Poniżej zaprezentowano rachunek zysków i strat przejmowanej jednostki (zob. tab. 8).

Tabela 8. Rachunek zysków i strat w spółce Kokoszki Prefabrykacja w latach 2015–2016

Wyszczególnienie	2015 (w tys. zł)	2016 (w tys. zł)	2016/2015 (w %)
Przychody netto ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów, w tym od jednostek powiązanych	13 472	7 638	56,70
Przychody netto ze sprzedaży produktów	11 914	7 638	64,11

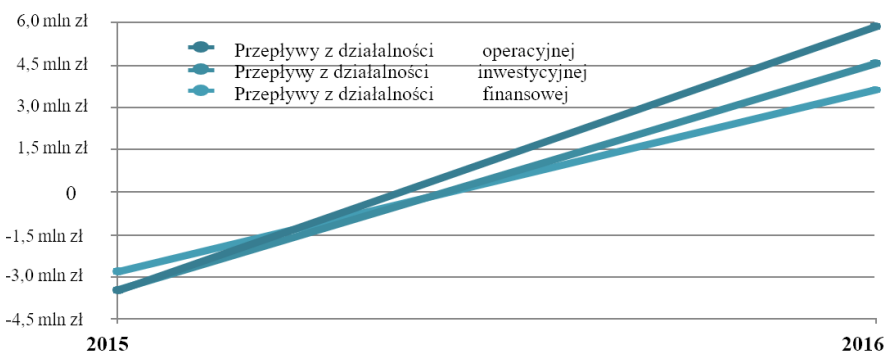
Przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów	1 558	0	0
Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów, w tym jednostkom powiązanym	15 730	2 321	14,76
Koszty wytworzenia sprzedanych produktów	14 286	2 321	16,25
Wartość sprzedanych towarów i materiałów	1 444	0	0
Zysk (strata) brutto ze sprzedaży	(258)	5 317	-235,47
Koszt działalności operacyjnej	0	0	0
Zysk (strata) ze sprzedaży	(4 312)	4 519	-104,80
Pozostałe przychody operacyjne	1 018	1 656	162,67
Pozostałe koszty operacyjne	186	305	163,98
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	(3 481)	5 869	-168,60
Przychody finansowe	21	0	0
Koszty finansowe	0	1 296	0
Zysk (strata) brutto z działalności gospodarczej	(3 460)	4 573	-132,17
Zysk (strata) brutto	(3 460)	4 574	-132,20
Podatek dochodowy od osób prawnych	(650)	954	-146,77
Zysk (strata) netto	(2 810)	3 620	-128,83

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Kokoszki Prefabrykacja SA [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 15.02.2018].

Przepływy środków pieniężnych

Strumień przepływu środków pieniężnych znacząco wzrósł w latach 2015–2016. W 2016 r. przychody operacyjne wzrosły o ok. 63%, a zysk z działalności operacyjnej o prawie 270%. Skutkowało to wzrostem przepływów w działalności inwestycyjnej oraz finansowej, co uwidacznia wykres (zob. rys. 3).

Rysunek 3. Przepływy środków pieniężnych spółki Kokoszki Prefabrykacja w latach 2015–2016



Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Kokoszki Prefabrykacja SA [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 15.02.2018].

Rentowność/zyskowność

Duży udział kapitału własnego w finansowaniu jednostki gospodarczej dobrze wpływa na jego wiarygodność kredytową, a także buduje fundament finansowy i niezależność. Jednak może on nie służyć rentowności. Wartość ogólnej stopy zwrotu z 2015 r. na 2016 r. zwiększyła się w analizowanej spółce (zob. tab. 9).

Tabela 9. Rentowność spółki Kokoszki Prefabrykacja w latach 2015–2016

Wyszczególnienie	2015 (w %)	2016 (w %)
Ogólna stopa zwrotu	-0,048	0,057
Stopa zwrotu z kapitału własnego	-0,078	0,253
Rentowność działalności operacyjnej	-0,240	0,631
Rentowność brutto sprzedaży	-0,257	0,599
Rentowność netto sprzedaży	-0,209	0,474

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Kokoszki Prefabrykacja SA [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 15.02.2018].

Wyłatalność/płynność

Wskaźnik bieżącej płynności wynosił 0,307 w 2015 r. i 0,162 w 2016 r. Są to wartości bardzo niskie, jeśli przyjmiemy, że minimum bezpieczeństwa finansowego zapewnia wskaźnik na poziomie 1,2. Oznacza to, że wartość aktywów bieżących jest niewiele większa od bieżących zobowiązań. Dokładniejszym miernikiem jest wskaźnik płynności szybkiej. W 2015 r. wynosił on 0,306, a w 2016 r. ukształtował się na poziomie 0,154 i wskazuje na małe pokrycie zobowiązań krótkoterminowych przez aktywa cechujące się dużym stopniem płynności. Wielkość kapitału pracującego wynosiła w 2015 r. -6,3 mln zł, przy czym wartość ujemna wskazuje na problemy z zachowaniem płynności. W 2016 r. ta wartość zmniejszyła się jeszcze bardziej do poziomu -16,9 mln zł (zob. tab. 10).

Tabela 10. Płynność spółki Kokoszki Prefabrykacja w latach 2015–2016

Wyszczególnienie	2015	2016
Kapitał pracujący	-6 137 tys. zł	-16 896 tys. zł
Wskaźnik płynności bieżącej	0,307	0,162

Wskaźnik płynności szybkiej	0,306	0,154
Wskaźnik płynności gotówką	0,019	0,046

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Kokoszki Prefabrykacja SA [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 15.02.2018].

Zadłużenie i obsługa długu

Wskaźnik zadłużenia ogólnego w 2015 r. wynosił 0,25, w roku następnym wiadać znaczny wzrost – do 3,44. Wskaźnik rotacji zobowiązań krótkoterminowych w dniach określa, ile przeciętnie dni upływa w przedsiębiorstwie od momentu powstania zobowiązań bieżących do momentu ich spłaty (zob. tab. 11).

Tabela 11. Wskaźniki zadłużenia i obsługa długu spółki Kokoszki Prefabrykacja w latach 2015–2016

Wyszczególnienie	2015	2016
Wskaźnik zadłużenia ogólnego	0,25	3,44
Pokrycie aktywów	1,62	4,44
Pokrycie aktywów trwałych	0,65	0,24
Rotacja zobowiązań	1,52	0,38
Rotacja zobowiązań w dniach	279	966

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Kokoszki Prefabrykacja SA [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 15.02.2018].

Cele i przyczyny łączenia

Połączenie tych dwóch spółek (Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. i Kokoszki Prefabrykacja SA) ma na celu uproszczenie struktury Grupy Kapitałowej Pekabex, a poza tym jest wymagane przez bank, który udzielił przedsiębiorstwu Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. kredytu na zakup akcji oraz modernizację składników majątkowych firmy Kokoszki Prefabrykacja SA. Połączenie spółek wymaga-

ne było przez bank z uwagi na fakt, iż przedmiotowy kredyt zabezpieczony był hipoteką umowną łączną do kwoty 75 mln zł. Połączenie gwarantowało powiększenie się majątku spółki, rozbudowę firmy, a co za tym idzie spłatę zaciągniętego zobowiązania. Wszystkie działania realizowane będą według wdrożonego wieloletniego planu inwestycyjnego. Oprócz uproszczenia samej struktury Grupy Kapitałowej Pekabex połączenie będzie owocowało: zwiększeniem mocy produkcyjnej firmy Pekabex Inwestycje, rozszerzeniem rodzaju wytwarzanych produktów, wzrostem zatrudnienia oraz wdrożeniem nowoczesnych technologii. W momencie zakupu zakład produkował 25 m³ prefabrykatów dziennie, po przejęciu produkcja ta ma wzrosnąć do ok. 110 m³ dziennie. Główne zakładane cele połączenia spółek to:

- zwiększenie mocy produkcyjnych,
- polepszenie pozycji negocjacyjnej wobec dostawców,
- zakup maszyn i urządzeń do produkcji elementów prefabrykowanych,
- efektywniejsze zarządzanie logistyką,
- wyposażenie betonowni oraz laboratorium,
- wyposażenie zbrojarni,
- przeprowadzenie remontu hali oraz pomieszczeń socjalnych i biurowych.

Porównując zakresy działalności spółek, można zauważyć zarówno podobieństwo, jak i uzupełnianie się, a nawet, zachodzące w wyniku połączenia, doskonalenie i poszerzanie profilu działalności (zob. tab. 12).

Tabela 12. Przedmioty działalności łączących się spółek

PRZEDMIOTY DZIAŁALNOŚCI SPÓŁEK	
KOKOSZKI PREFABRYKACJA SA	PEKABEX INWESTYCJE Sp. z o.o.
Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków mieszkalnych
Roboty związane z budową pozostałych obiektów inżynierii lądowej i wodnej	Roboty budowlane związane ze wznoszeniem budynków niemieszkalnych

Przygotowanie terenu pod budowę	Produkcja fundamentów, słupów, płyt, ścian, prefabrykatów inżynierskich, belek ściennych i stropowych
UZUPEŁNIENIE PRZEDMIOTU DZIAŁALNOŚCI SPÓŁEK PO POŁĄCZENIU	
Wykonywanie wykopów i wierceń geologiczno-inżynierskich	
Produkcja pozostałych wyrobów z betonu, gipsu i cementu	
Wynajem i zarządzanie nieruchomościami własnymi lub dzierżawionymi	
Produkcja masy betonowej prefabrykowanej	
Działalność w zakresie architektury i inżynierii oraz związane z nią doradztwo techniczne	
Wynajem i dzierżawa pozostałych maszyn, urządzeń oraz dóbr materialnych	

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółek połączonych [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 15.02.2018, <http://www.pekabex.pl>, dostęp: 11.02.2018].

Połączone spółki na poziomie operacyjnym działają tak samo, ale na poziomie strategicznym decyzje podejmuje spółka dominująca.

Działalność spółek dotyczy branży budowlanej, w której sezonowość wprowadza podział na dwa okresy: letni oraz zimowy. Potencjalnie najstabszym kwartałem z punktu widzenia obrotów i dochodów jest pierwszy kwartał roku kalendarzowego z powodu niskich temperatur, natomiast z uwagi na technologię prefabrykacji temperatura nie ma aż tak dużego wpływu na realizację kontraktów, jak przy realizacjach w tradycyjnej technologii. W ostatnich latach nie odnotowano również ostrej zimy. Natomiast w sytuacji, gdy temperatury spadłyby na dłuższy czas znacząco poniżej 0°C, może to mieć wpływ na działalność spółek.

Analizując dane dotyczące zakresu i warunków działalności łączących się spółek, można stwierdzić, że połączenie to w omawianym wymiarze może być bardzo korzystne.

Porównanie wyników ekonomicznych łączących się spółek

Analiza porównawcza wyników osiągniętych przez łączące się spółki została przeprowadzona za pomocą identyfikacji różnic w zasadach rachunkowości i sprawozdawczości łączących się podmiotów. Na podstawie przeprowadzonego porównania można stwierdzić, że obydwie spółki stosowały podobne zasady rachunkowości i sprawozdawczości. Niewielkie różnice nie wymagały korekt ze względu na ich znikomy wpływ na wyniki analizy sprawozdań finansowych (zob. tab. 13).

Tabela 13. Porównanie zasad rachunkowości stosowanych przez łączące się spółki

	Pekabex Inwestycje Sp. z o.o.	Kokoszki Prefabrykacja SA	Różnice
Aktywa i pasywa	Wycenia się je zgodnie z przepisami Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości [tekst jednolity: Dz. U. z 2009 roku Nr 152 poz. 1223 z póź. zm.]	Wycenia się zgodnie z przepisami Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości [tekst jednolity: Dz. U. z 2009 roku Nr 152 poz. 1223 z póź. zm.]	Brak różnic

Wartości niematerialne i prawne	<p>Ujmuje się je w księgach wg cen nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonych o umorzenie i odpisy z tytułu utraty wartości. Przewidywany okres użyteczności kształtuje się następująco: oprogramowanie komputerowe – 2 lata, inne wartości niematerialne i prawne – 2 lata</p>	<p>Wartości niematerialne na dzień bilansowy wykazywane są wg ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonych o umorzenie oraz odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości. Okresy użytkowania poszczególnych wartości niematerialnych poddawane są corocznej weryfikacji, a w razie konieczności korygowane od początku następnego roku obrotowego. Przewidywany okres użytkowania dla poszczególnych grup wartości wynosi, jak następuje: oprogramowanie komputerowe – 2 lata, inne wartości niematerialne i prawne – 2 lata.</p>	Brak różnic
---------------------------------	--	--	-------------

<p>Rzeczowy majątek trwałe Środki trwałe w budowie</p>	<p>Wyceniane są one w cenie nabycia, koszcie wytworzenia lub wartości przeszacowanej pomniejszonych o umorzenie oraz o odpisy z tytułu utraty wartości. Grunty wyceniane są w cenie nabycia pomniejszonej o odpisy z tytułu utraty wartości.</p> <p>Środki trwałe z wyjątkiem gruntów i prawa wieczystego użytkowania gruntów są amortyzowane liniowo przez różny okres czasu, i tak:</p> <p>urządzenia techniczne i maszyny – przez 6 lat, środki transportu – przez 5 lat, inne środki trwałe – przez 4 lata.</p> <p>Są one wyceniane w wysokości ogółu kosztów pozostających w bezpośrednim związku z ich nabyciem lub wytworzeniem, w tym kosztów finansowych, pomniejszonych o odpisy z tytułu utraty wartości</p>	<p>Są one wyceniane wg cen nabycia lub kosztu wytworzenia. Cenę nabycia zwiększają wszystkie koszty związane bezpośrednio z zakupem i przystosowaniem składnika majątku do stanu zdatnego do użytkowania. Rzeczowe aktywa trwałe, z wyjątkiem gruntów, wykazywane są wg ceny nabycia lub kosztu wytworzenia pomniejszonych o umorzenie oraz odpisy aktualizujące z tytułu utraty wartości.</p> <p>Amortyzacja naliczana jest metodą liniową przez szacowany okres użytkowania danego składnika aktywów, który dla poszczególnych grup rzeczonych wynosi:</p> <p>22–40 lat – budynki i budowle, 2–22 lat – maszyny i urządzenia, 5–14 lat – środki transportu, 4–10 lat – pozostałe środki trwałe. Rzeczowe aktywa trwałe w trakcie wytwarzania nie podlegają amortyzacji do czasu zakończenia budowy lub montażu i przekazania do używania</p>	<p>Brak różnic</p>
--	---	--	--------------------

Leasing	<p>W przypadku umów leasingu, na których mocy następuje przeniesienie całego ryzyka i pożytków wynikających z użytkowania środków będących przedmiotem umowy, przedmiot leasingu jest ujmowany w aktywach jako środek trwały wg wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych ustalonej na dzień rozpoczęcia leasingu.</p>	<p>Umowy leasingu, na mocy których następuje przeniesienie na spółkę zasadniczo całego ryzyka i pożytków wynikających z posiadania przedmiotu leasingu, są ujmowane w aktywach oraz zobowiązaniach na dzień rozpoczęcia okresu leasingu. Wartość aktywów oraz zobowiązań określana jest na dzień rozpoczęcia leasingu wg niższej z następujących dwóch wartości: wartości godziwej środka trwałego stanowiącego przedmiot leasingu i wartości bieżącej minimalnych opłat leasingowych.</p>	Brak różnic
Rozrachunki	<p>Należności – są wykazywane w kwocie wymaganej zapłaty pomniejszonej o odpisy aktualizujące. Zobowiązania – są ujmowane wg wartości godziwej uzyskanej kwoty lub wartości otrzymanych innych składników majątkowych z uwzględnieniem poniesionych kosztów transakcji</p>	<p>Należności – wykazuje się w kwotach wymaganej zapłaty zwiększonej o należne odsetki, a pomniejszonej o odpisy z tytułu aktualizacji ich wartości. Zobowiązania – wyceniane są wg zamortyzowanego kosztu z zastosowaniem metody efektywnej stopy procentowej, za wyjątkiem zobowiązań finansowych przeznaczonych do obrotu lub wyznaczonych jako wyceniane w wartości godziwej</p>	Dwa aspekty wyceniania zobowiązań w spółce Koszki Prefabrykacja
Waluty obce w transakcji	<p>Transakcje wyrażone w walutach innych niż polski złoty są przeliczane na złote polskie przy zastosowaniu kursu obowiązującego w dniu zawarcia transakcji</p>	<p>Transakcje wyrażone w walutach innych niż polski złoty są przeliczane na złote polskie przy zastosowaniu kursu obowiązującego w dniu zawarcia transakcji (kurs spot)</p>	Brak różnic

<p>Należności i zobowiązania</p>	<p>Na dzień bilansowy aktywa i pasywa wyrażone w walutach innych niż polski złoty są przeliczane na złote polskie przy zastosowaniu kursu średniego danej waluty ustalonego przez NBP</p>	<p>Na dzień bilansowy pozycje pieniężne wyrażone w walucie obcej są przeliczane na złote polskie przy zastosowaniu kursu zamknięcia obowiązującego na koniec okresu sprawozdawczego, tj. średniego kursu danej waluty ustalonego przez NBP</p>	<p>Brak różnic</p>
<p>Zrealizowane zyski/ straty z tytułu różnic kursowych</p>	<p>Ujmowane są one odpowiednio w pozycji przychodów lub kosztów finansowych lub, w przypadkach określonych przepisami, kapitalizowane w wartości aktywów</p>	<p>Księgowane są jako przychody, koszty finansowe netto, lub, w przypadkach określonych przepisami, kapitalizowane w wartości aktywów</p>	<p>Brak różnic</p>
<p>Sprzedaż</p>	<p>Przychody ze sprzedaży ujmowane są w momencie, gdy znaczące ryzyko korzyści wynikające z prawa własności towarów zostało przekazane nabywcy. Przychody obejmują należne lub uzyskane kwoty ze sprzedaży, pomniejszone o podatek od towarów i usług (VAT)</p>	<p>Przychody ze sprzedaży ujmowane są w wartości godziwej zapłat otrzymanych lub należnych i reprezentują należności za produkty, towary i usługi dostarczone w ramach normalnej działalności gospodarczej, po pomniejszeniu o rabaty, podatek od towarów i usług oraz inne podatki związane ze sprzedażą</p>	<p>Brak różnic</p>

Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	<p>Środki pieniężne w banku i w kasie wyceniane są wg wartości nominalnej.</p> <p>Wykazana w rachunku przepływów pieniężnych pozycja „środki pieniężne” składa się z gotówki w kasie oraz lokat bankowych o terminie zapadalności nie dłuższym niż 3 miesiące, które nie zostały potraktowane jako działalność lokacyjna</p>	<p>Środki pieniężne i ich ekwiwalenty obejmują gotówkę w kasie i na rachunkach bankowych, depozyty płatne na żądanie oraz krótkoterminowe inwestycje o dużej płynności (do 3 miesięcy), łatwo wymienne na gotówkę, dla których ryzyko zmiany wartości jest nieznaczne</p>	<p>Różnice w sposobie gromadzenia środków pieniężnych na rachunkach bankowych</p>
Zapasy	<p>Zapasy są wyceniane wg niższej z dwóch wartości: ceny nabycia lub kosztu wytworzenia i ceny sprzedaży netto. Poszczególne grupy zapasów wyceniane są w następujący sposób:</p> <ul style="list-style-type: none"> - materiały i towary – wg ceny zakupu; - produkty gotowe i produkty w toku – wg kosztu bezpośrednich materiałów i robocizny oraz uzasadnionej części pośrednich kosztów produkcji, ustalonej przy normalnym wykorzystaniu zdolności produkcyjnych 	<p>Zapasy są wyceniane wg najniższej z dwóch wartości: ceny nabycia/kosztu wytworzenia oraz wartości netto możliwej do uzyskania. Na cenę nabycia lub koszt wytworzenia składają się koszty zakupu, koszty przetworzenia oraz inne koszty poniesione w trakcie doprowadzenia zapasów do ich aktualnego miejsca i stanu. Koszt wytworzenia wyrobów gotowych i produkcji w toku obejmuje koszty bezpośrednie (głównie materiały i robociznę) powiększone o narzut pośrednich kosztów produkcji, ustalony przy założeniu normalnego wykorzystania mocy produkcyjnych</p>	<p>Brak różnic</p>

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych przedsiębiorstwa Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. oraz Kokoszki Prefabrykacja SA [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 11.02.2018, <http://www.pekabex.pl>, dostęp: 15.02.2018].

Zasoby majątkowe – struktura majątku

W 2015 r. Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. oraz Kokoszki Prefabrykacja SA miały podobną strukturę majątkową. Aktywa trwałe w obydwu podmiotach mieściły się w przedziale 80–96%. W aktywach obrotowych, największy udział w spółce Pekabex Inwestycje stanowiły należności z tytułu umów o usługę budowlaną, natomiast w Kokoszki Prefabrykacja – należności z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe należności. W obydwu spółkach bardzo zbliżoną wartość procentową w aktywach obrotowych mają krótkoterminowe rozliczenia okresowe. Duża rozbieżność występuje natomiast w środkach pieniężnych i ekwiwalentach: 2,55% – Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. oraz 0,29% – Kokoszki Prefabrykacja SA (zob. tab. 14).

Kapitały – struktura kapitału

W omawianym okresie różnica między kapitałami własnymi spółek wynosi aż 98% (0,4 mln zł – Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. oraz 35,97 mln zł – Kokoszki Prefabrykacja SA). Spółki posiadały zobowiązania długoterminowe i krótkoterminowe, które utrzymywały się na równym poziomie. Po przejęciu w kapitałach spółki Kokoszki Prefabrykacja SA nie zmienia się w zasadzie nic, bo spółka nie została dokapitalizowana. Zmiany następują w bilansie spółki Pekabex Inwestycje Sp. z o.o., gdyż musi ona wykazać w aktywach trwałych udziały w przejętej spółce (Kokoszki Prefabrykacja SA) jako inwestycje w jednostkach zależnych (zob. tab. 14).

Tabela 14. Bilans spółki Pekabex Inwestycje na koniec 2015 r. (po przejęciu)

Wyszczególnienie	2015 (w tys. zł)	Wyszczególnienie	2015 (w tys. zł)
AKTYWA TRWAŁE	25 761	KAPITAŁ WŁASNY	410

Inwestycje w jednostkach zależnych	25 452	ZOBOWIĄZANIA DŁUGOTERMINOWE	21 005
Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe	147	Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	0
Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego	161	Zobowiązania i rezerwy z tytułu świadczeń pracowniczych	0
AKTYWA OBROTOWE	6 285	Kredyty, pożyczki, inne instrumenty dłużne	21 005
Należności z tytułu umów o usługę budowlaną	5 450	ZOBOWIĄZANIA KRÓTKOTERMINOWE	10 631
Należności od pozostałych jednostek	0	Zobowiązania z tytułu dostaw i usług oraz pozostałe zobowiązania	674
Krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe	18	Zobowiązania z tytułu bieżącego podatku dochodowego	0
Środki pieniężne i ich ekwiwalenty	817	Zobowiązania i rezerwy z tytułu świadczeń pracowniczych	0
		Kredyty, pożyczki, inne instrumenty dłużne	9 957
AKTYWA OGÓŁEM	32 046	PASYWA OGÓŁEM	32 046

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdania finansowego Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. 2015 [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 11.02.2018].

Wynik finansowy

Wyniki finansowe Kokoszki Prefabrykacja SA i Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. w 2015 r. były bardzo zróżnicowane. W spółce Pekabex Inwestycje z 2014 r. na 2015 r. wynik wzrósł o ok. 84%, pomimo to firma wciąż wykazywała stratę. W firmie Kokoszki Prefabrykacja wynik finansowy z 2015 r. na 2016 r. znacznie wzrósł, o ok. 230%. Spółka ta w 2015 r. wykazywała stratę, a w 2016 r. zysk.

Przepływy środków pieniężnych

W obu firmach wysokość przepływów pieniężnych zwiększyła się. Strumień przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej wykazywał największą tendencję wzrostową zarówno w jednej, jak i drugiej spółce (zob. rys. 1 i 2).

Wyłatalność/płynność

Zarówno w spółce Pekabex Inwestycje, jak i Kokoszki Prefabrykacja wskaźniki płynności występują na niskim poziomie. Według interpretacji wskaźnika płynności, taka sytuacja oznacza, że firma może mieć problemy z płynnością, więc może nie być zdolna do regulowania zobowiązań w terminie.

Zadłużenie i obsługa długu

W obu spółkach wskaźnik zadłużenia ogólnego występował na wysokim poziomie: w spółce Pekabex Inwestycje było to 1,53 w 2014 r. i 0,99 w 2015 r. W Kokoszki Prefabrykacja SA w 2015 r. wskaźnik ten wynosił 0,25, a w 2016 r. wzrósł do bardzo wysokiego poziomu, tj. do 3,44. Pokrycie aktywów trwałych między 2014 r. a 2015 r. w obu spółkach wynosiło 1,60–2,08. W spółce Kokoszki Prefabrykacja w ostatnim roku wskaźnik ten wzrósł wraz ze wzrostem wskaźnika zadłużenia ogólnego do poziomu 4,44 (zob. tab. 5 i 9).

Zasady połączenia spółek

Zasady połączenia zostały określone w Planie połączenia Kokoszki Prefabrykacja SA i Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 10.02.2018].

Połączenie ma charakter tzw. połączenia odwrotnego, czyli spółka przejmująca jest spółką zależną od spółki przejmowanej. Spółka przejmowana posiada 449 750 akcji, o wartości nominalnej 5 zł każda i łącznej wartości nominalnej 2 248 750 zł, co stanowi 100% kapitału zakładowego spółki przejmującej.

Jednym udziałowcem spółki przejmowanej jest Poznańska Korporacja Budowlana Pekabex SA z siedzibą w Poznaniu, wpisana do Rejestru Przedsiębiorców pod numerem 0000109719, posiadająca NIP: 7770000844, o kapitale zakładowym: 24 213 024 zł, wpłaconym w całości („Pekabex”), mająca 1000 udziałów w kapitale zakładowym spółki przejmowanej (Kokoszki Prefabrykacja SA) o wartości nominalnej 100 zł każdy i łącznej wartości nominalnej 100 000 zł, co stanowi 100% kapitału zakładowego spółki przejmowanej. Połączenie zostało dokonane w trybie art. 492 § 1 pkt 1 Kodeksu spółek handlowych, poprzez przeniesienie całego majątku spółki przejmowanej na spółkę przejmującą, z jednoczesnym podwyższeniem kapitału zakładowego spółki przejmującej za pomocą emisji nowych akcji, które zostaną wydane jednemu wspólnikowi spółki przejmowanej, tj. spółce Pekabex Inwestycje w zamian za udziały spółki przejmowanej (połączenie przez przejęcie) [Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz. U. z 2000 r. Nr 94 poz. 1037]. Z uwagi na to, iż spółka przejmowana jest posiadaczem 100% akcji w kapitale zakładowym spółki przejmującej, w wyniku połączenia dojdzie do nabycia przez spółkę przejmującą akcji własnych w drodze sukcesji uniwersalnej na podstawie art. 362 § 1 pkt 3 Kodeksu spółek handlowych. Akcje te pozostały w spółce przejmującej, przy czym zastosowanie znajdują obowiązki przewidziane w art. 363 § 4 zdanie drugie Kodeksu spółek handlowych, a więc m.in. obowiązek zbycia przez zarząd spółki przejmującej akcji własnych objętych w drodze sukcesji uniwersalnej [Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz. U. z 2000 r. Nr 94 poz. 1037].

W wyniku połączenia spółka przejmowana przestanie istnieć. Połączenie nastąpiło z dniem wpisania połączenia do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy właściwy dla siedziby spółki przejmującej.

Zgodnie z art. 494 Kodeksu spółek handlowych z dniem połączenia spółka przejmująca wstąpiła we wszystkie prawa i obowiązki spółki przejmowanej, natomiast jedyny wspólnik spółki przejmowanej stał się akcjonariuszem spółki przejmującej [Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz. U. z 2000 r. Nr 94 poz. 1037].

Pomiar i ocena fuzji – efekt synergii

Zasady rachunkowości łączących się podmiotów

Zgodnie z art. 494 Kodeksu spółek handlowych z dniem połączenia Kokoszki Prefabrykacja SA wstąpi we wszystkie prawa i obowiązki Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. [Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz. U. z 2000 r. Nr 94 poz. 1037].

Globalny efekt synergii w Grupie Pekabex SA

Zarząd spółki dominującej corocznie przeprowadza test na utratę wartości za pomocą modelu Discount Cash Flow. Zarząd opiera się na przewidywaniach dotyczących przyszłych przepływów ośrodka wypracowującego korzyści przypisanego do spółki. Niepewność wynika z niepewności otoczenia rynkowego. Stopa dyskonta przyjmowana jest na podstawie modeli CAMP i na podstawie danych dostępnych na stronach Domodarana. Niepewność wynika, ze zmienności otoczenia makroekonomicznego.

Efekt synergii, wynikający z włączenia przejmowanej spółki, polega głównie na:

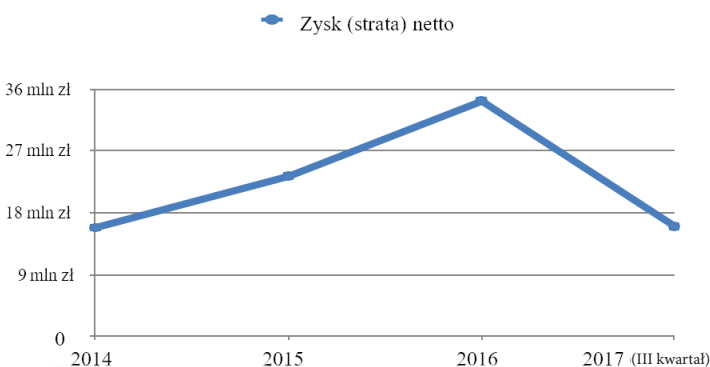
- zwiększeniu mocy produkcyjnych,
- polepszeniu pozycji negocjacyjnej wobec dostawców,
- efektywniejszym zarządzaniu logistyką.

Grupa bezpośrednio po zakupie spółki rozpoczęła modernizację i rozbudowę nabytego zakładu, w tym modernizację linii technologicznych prefabrykacji elementów betonowych. Podstawowe zamierzenia w ramach rozbudowy i modernizacji to: remont i zakup maszyn i urządzeń produkcyjnych do produkcji elementów prefabrykowanych (filigranów sprężonych i zbrojonych, ścian, słupów i stropostupów, elementów sprężonych), wyposażenie betonowni oraz laboratorium, wyposażenie zbrojarni, przeprowadzenie remontu

hali, przeprowadzenie remontu pomieszczeń socjalnych i biurowych. Wstępnie oszacowano wielkość nakładów związanych z modernizacją i rozbudową na ok. 13 mln zł. Nakłady te będą finansowane w części (ok. 7,5 mln zł) za pomocą kredytu inwestycyjnego.

Połączenie spółek w grupę kapitałową powoduje, że konsolidacja sprawozdań finansowych wchodzących w skład grupy może obniżać lub podwyższać wyniki finansowe grupy. Przyłączenie spółek, które wykazują straty obniży wynik całej grupy i odwrotnie, jednak wartość aktywów łączonych spółek może zwiększyć zdolność kredytową całej grupy. Wyniki finansowe Grupy Kapitałowej Pekabex po połączeniu przedstawiono na wykresie (zob. rys. 4).

Rysunek 4. Zysk netto Grupy Kapitałowej Pekabex SA w latach 2014–2017



Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Pekabex SA [<http://www.pekabex.pl>, dostęp: 10.03.2018, <http://www.pekabex.pl/relacje-inwestorow>, dostęp: 10.03.2018].

Dziedzinowy efekt synergii w Grupie Kapitałowej Pekabex SA

Na podstawie dynamiki zmian składników bilansu w poszczególnych latach, można stwierdzić, że fuzja nie wywołała dziedzinowego efektu w pierwszym okresie po połączeniu. Aktywa trwałe oraz aktywa obrotowe uległy niewiel-

kim zmianom, co pozwala wnioskować, że połączenie nie wywołało dziedzinowego efektu synergii w zakresie majątku. Dane pokazują również, że połączenie nie spowodowało dziedzinowego efektu synergii w zakresie pasywów w pierwszym okresie po połączeniu. Największą zmianę można zauważyć w zobowiązaniach krótkoterminowych, był to spadek o ok. 88%. Najmniejsza zmiana (17%) wystąpiła w kapitale własnym (zob. tab. 15).

Tabela 15. Dynamika zmian składników bilansu Grupy Kapitałowej Pekabex SA w latach 2015–2017

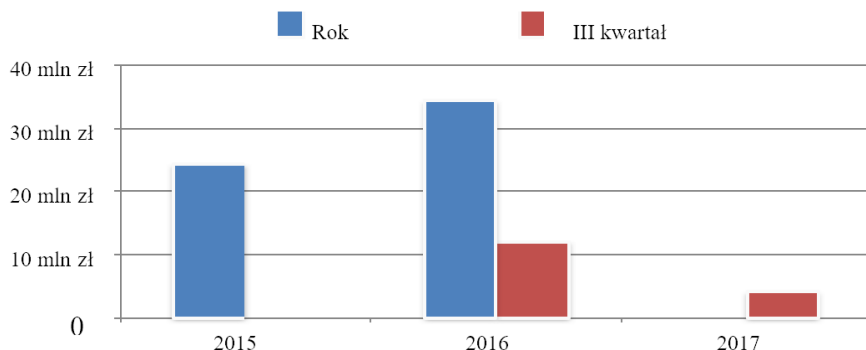
Wyszczególnienie	2015 (w %)	2016/2015 (w %)	2017/2016 (w %)
AKTYWA	100,00	140,95	99,78
Aktywa trwałe	100,00	140,64	99,45
Aktywa obrotowe	100,00	141,36	100,19
Wyszczególnienie	2015 (w %)	2016/2015 (w %)	2017/2016 (w %)
PASYWA	100,00	140,95	99,78
Kapitał własny	100,00	118,45	101,93
Zobowiązania długoterminowe	100,00	148,55	97,47
Zobowiązania krótkoterminowe	100,00	185,62	97,97

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Pekabex SA [[http:// www.pekabex.pl](http://www.pekabex.pl), dostęp: 10.03.2018, [http://www.pekabex.pl/relacje-inwestorów](http://www.pekabex.pl/relacje-inwestorow), dostęp: 10.03.2018]

DES – wynik finansowy

Wynik finansowy w Grupie Kapitałowej Pekabex SA wzrósł w latach 2015–2016. Porównując dane z 2016 r. z danymi z 2017 r., można zauważyć spadek poziomu wyniku finansowego w firmie (zob. rys. 5). Zarówno w 2016 r., jak i w 2017 r. pod uwagę brane były dane z okresu od I kwartału do III kwartału. W ramach wyniku finansowego osiągnięto negatywny dziedzinowy efekt synergii. Powstała w wyniku połączenia grupa nie osiągnęła poziomu wyników finansowych, jakie uzyskały łącznie w 2015 r. łączące się podmioty.

Rysunek 5. Wysokość wyników finansowych Grupy Kapitałowej Pekabex SA w latach 2015–2017



Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Pekabex SA [[http:// www.pekabex.pl](http://www.pekabex.pl), dostęp: 10.03.2018, [http://www.pekabex.pl/relacje-inwestorów](http://www.pekabex.pl/relacje-inwestorow), dostęp: 10.03.2018].

DES – przepływy środków pieniężnych

Stają cechą przepływów pieniężnych w badanym okresie jest to, że przepływy z działalności finansowej generowały dodatnie wartości. W działalności operacyjnej zarówno w 2015 r., jak i w 2016 r. wartości były dodatnie, w ostatnim badanym roku (2017) wartość była ujemna. Negatywne przepływy środków pieniężnych generowane były przez działalność inwestycyjną.

Grupa Kapitałowa jest narażona na ryzyko utraty płynności, tj. zdolności do terminowego regulowania zobowiązań finansowych. Zarządza ryzykiem płynności za pomocą monitorowania terminów płatności oraz zapotrzebowania na środki pieniężne w zakresie obsługi krótkoterminowych płatności (transakcje bieżące monitorowane w okresach tygodniowych) oraz długoterminowego zapotrzebowania na gotówkę na podstawie prognoz przepływów pieniężnych aktualizowanych w okresach miesięcznych.

Zadłużenie i obsługa długu

Tworzenie grup kapitałowych pozwala wielu jednostkom gospodarczym uniknąć problemów z finansowaniem działalności i utrzymaniem płynności finansowej. W ramach grupy jednostki mogą zostać dokapitalizowane, bądź mogą wzajemnie pożyczać sobie środki finansowe lub zawierać kontrakty z zachowaniem cen rynkowych. Grupa Kapitałowa Pekabex SA miała zachowaną płynność finansową, chociaż uwidoczniła się jej tendencja spadkowa (zob. tab. 16).

Tabela 16. Przepływ środków pieniężnych Grupy Kapitałowej Pekabex SA w latach 2015–2016

Wyszczególnienie	2015 (w tys. zł)	2016 (w tys. zł)
Środki pieniężne netto z działalności operacyjnej	10 436	18 330
Środki pieniężne netto z działalności inwestycyjnej	(42 313)	(57 623)
Środki pieniężne netto z działalności finansowej	39 439	17 709

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Pekabex SA [[http:// www.pekabex.pl](http://www.pekabex.pl), dostęp: 10.03.2018, [http://www.pekabex.pl/relacje-inwestorów](http://www.pekabex.pl/relacje-inwestorow), dostęp: 10.03.2018].

We wszystkich okresach wskaźniki mieściły się na zakładanych przez Grupę poziomach.

Wskaźnik kapitału do źródeł finansowania ogółem utrzymuje się na porównywalnym niskim poziomie w latach 2015–2016, co wynika z relatywnie niskiego zadłużenia kredytowego (zob. tab. 17).

Tabela 17. Wielkość kapitału Grupy Kapitałowej Pekabex SA i jego źródła finansowania

Wyszczególnienie	2015	2016
Kapitał własny	179 158 tys. zł	212 222 tys. zł
Kredyty, pożyczki i inne instrumenty dłużne	39 439 tys. zł	17 709 tys. zł

Leasing finansowy	7 804 tys. zł	10 525 tys. zł
Źródła finansowania ogółem	210 265 tys. zł	272 709 tys. zł
Wskaźnik kapitału do źródeł finansowania ogółem	0,85	0,78
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	29 562 tys. zł	40 850 tys. zł
Amortyzacja	6 795 tys. zł	11 016 tys. zł
EBITDA	36 357 tys. zł	51 866 tys. zł
Kredyty, pożyczki i inne instrumenty dłużne	23 303 tys. zł	49 963 tys. zł
Leasing finansowy	7 804 tys. zł	10 525 tys. zł
Dług	31 107 tys. zł	60 488 tys. zł
Wskaźnik długu do EBITDA	0,86	1,17

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych Grupy Kapitałowej Pekabex SA [[http:// www.pekabex.pl](http://www.pekabex.pl), dostęp: 10.03.2018, <http://www.pekabex.pl/relacje-inwestorow>, dostęp: 10.03.2018].

Dnia 4 kwietnia 2017 r. spółka Kokoszki Prefabrykacja dokonała spłaty kredytu inwestycyjnego zaciągniętego na podstawie umowy kredytu inwestycyjnego podpisanej z Bankiem Ochrony Środowiska SA w dniu 1 kwietnia 2015 r. Środki na spłatę zadłużenia pochodziły z kredytu inwestycyjnego udzielonego spółce przez bank PKO BP SA w dniu 6 marca 2017 r.

Podsumowanie

Intensywność przeprowadzania fuzji i przejęć ciągle wzrasta, a w najbliższym czasie coraz większy procent firm będzie chciał połączyć się z inną, aby uzyskać silniejszą pozycję na rynku. Zatem fuzje i przejęcia stają się jednym z głównych sposobów maksymalizacji wartości rynkowej podmiotów gospodarczych oraz wzmacniania ich pozycji konkurencyjnej na rynku zarówno krajowym, jak i międzynarodowym. Odgrywają one ogromną rolę we współczesnej gospodarce światowej, dotyczą wszystkich dziedzin gospodarki i są traktowane przez przedsiębiorstwa jako jedna z metod osiągnięcia zysków. Proces przejmowania przedsiębiorstw jest zjawiskiem złożonym i trudnym,

lecz nieustannie się nasila. Nie można jednoznacznie stwierdzić, że połączenie oznacza wyłącznie korzyści, ponieważ występują również duże zagrożenia. Decyzje prowadzące do przejęć firm muszą być podejmowane po wnikliwej analizie rynku oraz sytuacji ekonomicznej.

Bibliografia

Frąckowiak W. (1998), *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.

Janowicz M. (2011), *Przejęcia odwrotne – wybrane zagadnienia*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse. Rynki Finansowe. Ubezpieczenia”, nr 41.

Plan połączenia Kokoszki Prefabrykacja SA i Pekabex Inwestycje Sp. z o.o., [online] [http:// www.pekabex.pl](http://www.pekabex.pl), dostęp: 10.02.2018.

Sprawozdanie finansowe Kokoszki Prefabrykacja SA 2015, [online] <http://www.pekabex.pl>, dostęp: 15.02.2018.

Sprawozdanie finansowe Kokoszki Prefabrykacja SA 2016, [online] <http://www.pekabex.pl>, dostęp: 15.02.2018.

Sprawozdanie finansowe Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. 2014, [online] [http:// www.pekabex.pl](http://www.pekabex.pl), dostęp: 11.02.2018.

Sprawozdanie finansowe Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. 2015, [online] [http:// www.pekabex.pl](http://www.pekabex.pl), dostęp: 11.02.2018.

Sprawozdanie finansowe Grupa Kapitałowa Pekabex SA 2016, [online] [http:// www.pekabex.pl](http://www.pekabex.pl), dostęp: 10.03.2018.

Sprawozdanie finansowe Grupa Kapitałowa Pekabex SA za I, II, III kwartał 2017 r., [online] [http:// www.pekabex.pl/relacje-inwestorów](http://www.pekabex.pl/relacje-inwestorow), dostęp: 10.03.2018.

Szczepankowski P.J. (2000), *Fuzje i przejęcia. Techniki oceny opłacalności i sposoby finansowania*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Przejęcie przedsiębiorstwa na przykładzie spółek: Pekabex Inwestycje Sp. z o.o. i Kokoszki Prefabrykacja SA

Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz. U. z 2000 r. Nr 94 poz. 1037.

Strony WWW

<http://prefabrykat.eu/>, dostęp: 22.12.2017.

