eFinanse
finansowy kwartalnik internetowy

e-Finanse : finansowy kwartalnik internetowy

Nr 2/2006

www.e-finanse.com

eFinanse
finansowy kwartalnik internetowy

Parkiet w środku Europy

Wywiad z Wiceprezesem Zarządu Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, dr. Piotrem Szeligą

„e-Finanse": Jakie jest obecne miejsce GPW w Warszawie na giełdowej mapie Europy?

Piotr Szeliga: Warszawska giełda jest największą giełdą Europy Środkowej. Wyprzedza wszystkie pozostałe giełdy z krajów akcesyjnych pod względem wielkości, zakresu oferowanych usług, jak również dynamiki ich rozwoju. W zeszłym roku nasza giełda zajęła trzecie miejsce w Europie pod względem liczby debiutujących spółek i czwarte miejsce pod względem obrotów kontraktami terminowymi na indeks. Po akcesji do Unii Europejskiej bardzo wzrosło zainteresowanie naszym rynkiem ze strony zachodnich inwestorów, np. w zeszłym roku działalność na giełdzie rozpoczęło 7 zagranicznych domów maklerskich, takich jak JP Morgan, Credit Suisse First Boston. Wprawdzie warszawska giełda, moim zdaniem, najlepiej z krajów akcesyjnych wykorzystała czas po wejściu do UE, to jednak trzeba wyraźnie powiedzieć, że należymy do najmniejszych giełd starej Europy. Kapitalizacja giełdy warszawskiej jest dwa razy mniejsza, niż np. kapitalizacja giełdy w Oslo. Trzeba jednak pamiętać, że istnieje u nas duży potencjał rozwojowy, ponieważ udział kapitalizacji naszej giełdy w PKB, który wynosi nieco ponad 30%, jest dużo mniejszy niż w rozwiniętych gospodarkach Starego Kontynentu.

„e-Finanse": W 2004 r. została przyjęta przez Rząd Agenda 2010, zakładająca, iż Warszawa stanie się centrum finansowym regionu. Niebagatelną rolę w budowaniu takiego centrum finansowego odgrywać ma Giełda. Jak ocenia Pan realność takiego scenariusza?

Piotr Szeliga: Muszą być spełnione co najmniej dwa warunki, aby tak się stało. Pierwszym jest niezakłócone, wysokie tempo wzrostu gospodarki w kraju. Po drugie – taki temat strategiczny powinien być obecny w planach innych instytucji finansowych i infrastrukturalnych, znajdujących się w Warszawie, w tym również chęć i determinacja w realizacji takiego planu wśród władz miasta.

„e-Finanse": Czy plany prywatyzacji GPW są nadal aktualne? Jaka jest obecna koncepcja jej przeprowadzenia (pozyskanie inwestora strategicznego, udział domów maklerskich, banków itp.)?

Piotr Szeliga: Forma własności giełdy powinna odpowiadać założeniom planu strategicznego giełdy, a zatem sprzyjać stworzeniu warszawskiego centrum finansowego w regionie. Po wszechstronnym badaniu istniejących analiz decyzję podejmie właściciel giełdy, czyli Skarb Państwa.

„e-Finanse": Za najistotniejsze zadanie giełd uważa się stworzenie niezawodnej i taniej platformy handlu instrumentami finansowymi, co oznacza możliwie niskie opłaty od zleceń i emitentów. Czy nie istnieje zagrożenie, iż po ewentualnej prywatyzacji Giełda, jako spółka prywatna, będzie przede wszystkim dążyć do maksymalizacji przychodów i zysków (m.in. pochodzących z opłat od emitentów i transakcji)? Może to spowodować zahamowanie tendencji do zmniejszania poziomów tych opłat, jaka zarysowała się w ostatnim okresie.

Piotr Szeliga: Tutaj chciałbym zwrócić przede wszystkim uwagę na trendy i tendencje istniejące w dzisiejszej Europie. Otwarcie granic i usieciowienie relacji między giełdami i ich klientami powoduje dramatyczny wzrost konkurencji, a konkurencja, jak wiadomo, m.in. wpływa na obniżanie opłat giełdowych. Budując giełdę i rozwijając ją, cały czas byliśmy świadomi coraz szybciej rosnącej konkurencji dla naszych usług, dlatego m.in. systematyczna obniżka opłat giełdowych, którą stosujemy i będziemy stosować, należy do naszej kultury korporacyjnej.

„e-Finanse": Jakie nowe produkty planuje wprowadzić GPW w najbliższym czasie?

Piotr Szeliga: Rozmawiamy z naszymi zagranicznymi członkami giełdowymi i chcemy z nimi współpracować w tworzeniu nowych produktów tzw. strukturyzowanych. W dalszym ciągu chcemy, pomimo złych doświadczeń, uruchomić nowoczesne produkty indeksowe, tzw. ETF-y (*Exchange Trade Funds*).

„e-Finanse": Jakie są najistotniejsze bariery rozwoju GPW? W czym upatruje Pan jej szansy na ich przezwyciężenie?

Piotr Szeliga: Niepokoi mnie ostatnio zbyt mała liczba prospektów emisyjnych w Komisji Papierów Wartościowych i Giełd. Jest przecież dobra koniunktura, którą spółki powinny wykorzystywać dla emisji swoich papierów wartościowych. Bo z giełdą jest tak, że rozwija się wtedy, kiedy jest więcej emitentów, produktów, inwestorów i ich rodzajów. Jeśli inwestorzy nie będą mieli ciągłego dopływu produktów inwestycyjnych, chodzi mi tutaj zwłaszcza o spółki, zmniejszą swoje zaangażowanie na naszym parkiecie. Dla Giełdy ważny jest również rozwój całej gospodarki, któremu ostatnio nie sprzyja niepewna sytuacja polityczna.

„e-Finanse": Czy sądzi Pan, że zainteresowanie polskiego społeczeństwa giełdą jako miejscem pomnażania pieniędzy będzie wzrastać, a inwestowanie w akcje ma szanse stać się równie popularne jak choćby w Stanach Zjednoczonych?

Piotr Szeliga: Tak, jestem o tym przekonany. Polacy są otwarci na ryzyko, lubią wyzwania, inwestowanie na naszej giełdzie rozwijają poprzez Internet. Udział inwestorów indywidualnych, wprawdzie ostatnio nieco mniejszy, utrzymuje się na wysokim, europejskim poziomie i wynosi nieco poniżej 30%. Tzw. inwestor indywidualny jest jednym z głównych motorów rozwoju naszego rynku, to właśnie on np. stworzył u nas jeden z najbardziej aktywnych rynków instrumentami pochodnymi w Europie. Udział inwestorów indywidualnych w obrotach kontraktami terminowymi na WIG20 przekracza 75%. Dlatego uważam, że giełda będzie cieszyła się coraz większym zainteresowaniem i popularnością.

„e-Finanse": Czy polskie spółki publiczne to elita naszych przedsiębiorstw? Dlaczego wiele dobrych firm nie decyduje się mimo wszystko na wejście na parkiet?

Piotr Szeliga: Zdecydowanie tak. Wielokrotnie nasze spółki giełdowe podkreślały, że przyczyną, dla którego zdecydowały się zadebiutować na giełdzie, jest prestiż, jaki giełda daje, a to pomaga w prowadzeniu interesów. Oczywiście, drugim powodem jest zdobywanie kapitału na rozwój. I tutaj warto podkreślić, że koszt zdobycia kapitału na giełdzie jest bardzo niski i wynosi średnio około 6% wartości emisji. Bywały takie spółki, które zapłaciły za zdobyty kapitał jedynie 2% wartości emisji. Według przeprowadzonych przez nas ostatnio porównań, zdobycie kapitału na naszej giełdzie jest dużo tańsze, niż na giełdzie w Londynie. Natomiast oczywiście są i takie spółki, które mimo ewidentnych korzyści nie decydują się przyjść do nas. Sądzę, że jest to związane z koniecznością publikowania przez spółki wszelkich informacji, które mają wpływ na cenę rynkową, a nie każdy chce się odkrywać przed konkurencją.

„e-Finanse": Jak Pan ocenia kulturę korporacyjną w spółkach notowanych na GPW w Warszawie?

Piotr Szeliga: Giełda od lat aktywnie uczestniczy w ruchu *corporate governance*. Uważam, że wprowadzenie obowiązku składania przez emitentów oświadczeń dotyczących przestrzegania w spółkach Dobrych Praktyk przyczyniło się do podniesienia poziomu kultury korporacyjnej. Spółki stają przed koniecznością bieżącego monitorowania przestrzegania w swoich organizacjach tych zasad, które przyjęły do stosowania. Należy pamiętać, iż większość spółek debiutujących w ostatnich latach na giełdzie to spółki o prywatnym rodowodzie, często wzrastające w oparciu o starania pojedynczych właścicieli i ich rodzin, które przechodzą okres adaptacji do ogólnych standardów obowiązujących na rynku publicznym, w tym także w obszarze ładu korporacyjnego.

„e-Finanse": Jak Pan ocenia opcje menedżerskie jako narzędzie motywowania zarządzających do zwiększania bogactwa inwestorów? Czy polskie rozwiązania w tym zakresie są właściwe?

Piotr Szeliga: Prawidłowo skonstruowany program opcji menedżerskiej wiąże interes zarządzających z interesem inwestorów. Opcja taka powinna dostarczać jej posiadaczom zysk tylko wtedy, gdy zrealizowane cele firmy będą miały odzwierciedlenie w giełdowej wycenie akcji spółki. Realizowane przez spółki giełdowe programy opcji menedżerskich wzorowane są na rozwiązaniach stosowanych na rozwiniętych rynkach kapitałowych. Są to najczęściej programy wieloletnie, zaś zasady ich funkcjonowania są podawane do publicznej wiadomości. Nie zauważyliśmy negatywnego wpływu tak skonstruowanych opcji na rynek.

Pytania zadawali: Paweł Perz i Andrzej Cwynar

eFinanse
finansowy kwartalnik internetowy

mgr Adam Wiśniewski
Kolegium Nauk Społecznych i Administracji
Politechnika Warszawska

Umowa zakładu wzajemnego

Celem niniejszego artykułu jest charakterystyka umowy zakładu wzajemnego. Zarówno doktryna, jak i orzecznictwo sądowe, nie poświęciły temu tematowi zbyt wiele uwagi. Wydaje się jednak, że wraz z rozwojem w dziedzinie zakładów wzajemnych[1] będą się pojawiać coraz częściej wątpliwości dotyczące podstawy nawiązania tego stosunku prawnego.

Uwagi ogólne

W kodeksie cywilnym (dalej: k.c.) ustawodawca nie uregulował umowy zakładu wzajemnego. Jedyny przepis, w którym użył pojęcia „zakład", zawarty jest w art. 413. k.c., dotyczącym dochodzenia wierzytelności pochodzących m.in. z zakładów, przy czym od razu należy wyraźnie podkreślić, iż zakres pojęcia „zakład" jest zdecydowanie szerszy od zakresu pojęcia „zakład wzajemny", bowiem nie każdy zakład będzie zakładem wzajemnym[2]. *A contrario* istnieje kategoria zakładów „nienazwanych". Zgodnie z art. 413., § 1., „kto spełnia świadczenia z gry lub zakładu, nie może żądać zwrotu, chyba że gra lub zakład były zakazane albo nierzetelne", zaś zgodnie z § 2. powołanego artykułu, „roszczeń z gry lub zakładu można dochodzić tylko wtedy, gdy gra lub zakład były prowadzone na podstawie zezwolenia właściwego organu". Na podstawie tak sformułowanych przepisów można wyróżnić następujące kategorie zakładów: po pierwsze – zakład zakazany albo nierzetelny, po drugie – zakład prowadzony na podstawie zezwolenia właściwego organu państwowego, i po trzecie – zakład, który nie jest ani nierzetelny, ani zakazany, ani też nie jest prowadzony na podstawie zezwolenia właściwego organu[3].

Pojęcie zakładu wzajemnego

Podejmując próbę interpretacji pojęcia „zakład wzajemny", odnieśmy się najpierw do utrwalonego w j. polskim, jak również w doktrynie, znaczenia słowa „zakład", a następnie do definicji zakładu wzajemnego, zawartej w ustawie z 29 lipca 1992 r. o grach i zakładach wzajemnych[4]. Według słownika j. polskiego, zakład to umowa między osobami będącymi

[1] W ciągu ostatnich lat notuje się stały wzrost przychodów z zakładów wzajemnych, co świadczy o rosnącym zainteresowaniu tą dziedziną hazardu. Zob. Minister Finansów, *Informacja o realizacji ustawy o grach losowych i zakładach wzajemnych w 2004 roku*, Warszawa 2005, www.mf.gov.pl.
[2] Takiego rozróżnienia dokonać można chociażby na podstawie brzmienia przepisu z art. 19., ust. 2. ustawy z 29 lipca 2005 r. o instrumentach finansowych (DzU z 2005 r., nr 183, poz. 1538), zgodnie z którym „transakcja, której przedmiotem jest nabycie lub zbycie niebędących papierami wartościowymi instrumentów finansowych, dopuszczonych do obrotu na rynku regulowanym, lub która prowadzi do powstania takich instrumentów, nie stanowi gry ani zakładu w rozumieniu przepisów ustawy z 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, ani też gry losowej lub zakładu wzajemnego w rozumieniu przepisów o grach losowych i zakładach wzajemnych (…)".
[3] Zob. K. Pietrzykowski, *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. I, Warszawa 1997, s. 752, Nb. 2; Wyrok Sądu Najwyższego z 9 lipca 2004 r., sygn. akt II CK 460/03, OSNC 2005/4/72.
[4] DzU z 2004 r., nr 4, poz. 27 ze zm.

odmiennego zdania, polegająca na tym, że osoba, której zdanie okaże się mylne, zapłaci wygraną osobie mającej rację[5]. R. Lonchamps de Berier uznał, że zakład jest to umowa, przez którą strony, wypowiadając sprzeczne twierdzenia, zapewniają oznaczoną korzyść majątkową tej z nich, której twierdzenie okaże się prawdziwe[6]. Podobne stanowisko prezentuje Z. Radwański, twierdząc, że zakład jest umową, w której strony przyrzekają sobie korzyść majątkową na rzecz tej z nich, której twierdzenie co do pewnych faktów przeszłych lub przyszłych okaże się prawdziwe[7]. Koniecznym elementem tej umowy jest więc wypowiadanie sprzecznych twierdzeń o pewnych faktach, zarówno przeszłych, jak i tych, które mają wydarzyć się dopiero w przyszłości, przy czym od wyniku sprawdzenia tych twierdzeń zależy, której stronie przypadnie zastrzeżona w umowie korzyść majątkowa[8].

Definicja legalna zakładu wzajemnego została sformułowana przez ustawodawcę we wspomnianej powyżej ustawie o grach i zakładach wzajemnych (dalej u.o.g.l.). W art. 2., ust. 2., pkt 1. i 2. u.o.g.l. czytamy, iż zakładami wzajemnymi[9] są zakłady o wygrane pieniężne, polegające na odgadywaniu: po pierwsze – wyników sportowego współzawodnictwa ludzi lub zwierząt, w których uczestnicy wpłacają stawki, a wysokość wygranej zależy od łącznej kwoty wpłaconych stawek – totalizatory, zaś po drugie – zaistnienia różnych zdarzeń, w których uczestnicy wpłacają stawki, a wysokość wygranych zależy od umówionego pomiędzy przyjmującym zakład i wpłacającym stawkę stosunku wypłaty do wygranej – bukmacherstwo[10]. Powyższy katalog jest katalogiem zamkniętym. Co prawda ustawodawca w art. 2., ust. 3. u.o.g.l. upoważnił ministra właściwego do spraw finansów publicznych, aby ten rozstrzygał w drodze decyzji, czy zakład wzajemny, gra losowa lub gra na automacie o cechach wymienionych w art. 2. u.o.g.l. jest zakładem wzajemnym, grą losową lub grą na automacie w rozumieniu tej ustawy[11], jednak zapis ten nie upoważnia ministra do kreowania nowych typów zakładów wzajemnych. Odnosząc się do ustawowej definicji zakładu wzajemnego, jak również do innych postanowień u.o.g.l., należy stwierdzić, iż do zawarcia zakładu wzajemnego dochodzi na podstawie umowy. Zawierana jest ona pomiędzy podmiotem przyjmującym zakład, zwanym także w ustawie podmiotem urządzającym zakład, a uczestnikiem zakładu. Podmiotem urządzającym zakład może być – w myśl art. 5., ust. 1. u.o.g.l. – wyłącznie spółka akcyjna lub spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, mająca siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej[12]. Spółka ta winna uprzednio uzyskać stosowne zezwolenie ministra właściwego do spraw finansów publicznych, a zatem umowa zakładu wzajemnego jest umową kwalifikowaną. Natomiast uczestnikiem zakładu może być

---

[5] *Nowy słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 2003, s. 1223.
[6] R. Longchamp de Berier, *Zobowiązania*, Lwów 1939, s. 597.
[7] Z. Radwański, [w:] Z. Radwański, J. Panowicz-Lipska, *Zobowiązania – część szczegółowa*, C.H. Beck, Warszawa 2005, s. 360, Nb. 938.
[8] Z. Radwański, [w:] *System prawa cywilnego. Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. Z. Radwański, t. III, cz. 2, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1976, s. 976-977.
[9] Warto przy okazji zwrócić uwagę na brak konsekwencji terminologicznej ze strony ustawodawcy. W ustawie z 19 kwietnia 1950 r. o wyścigach konnych (DzU z 1950 r., nr 20, poz. 173 ze zm.) użył on sformułowania „wzajemny zakład", zaś w ustawie z 20 maja 1976 r. o grach losowych i totalizatorach (DzU z 1976 r., nr 19, poz. 122 ze zm.) i uchylającej ją u.o.g.l. – „zakład wzajemny".
[10] Należy wspomnieć, iż w u.o.g.l. zakres pojęcia „zakład wzajemny" jest zdecydowanie szerszy od zakresu tego pojęcia we wspomnianej ustawie o grach losowych i totalizatorach, gdyż obecnie zakładami wzajemnymi są zarówno totalizatory, jak i bukmacherstwo, a w myśl wcześniejszej ustawy jedynie totalizatory.
[11] Por. przywołany już wyrok Sądu Najwyższego z 9 lipca 2004 r., sygn. akt II CK 460/03, czy też wyroki Naczelnego Sądy Administracyjnego: z 5 stycznia 2000 r., sygn. akt II SA 1201/99, LEX nr 55021 bądź z 6 września 2000 r., sygn. akt II SA 1779/99, ONSA 2001, nr 4, str. 180.
[12] W myśl art. 24., ust. 1. u.o.g.l. zezwolenia na urządzanie i prowadzenie działalności w zakresie gier losowych, zakładów wzajemnych lub gier na automatach udziela minister właściwy do spraw finansów publicznych.

jedynie osoba fizyczna, która ukończyła osiemnaście lat[13]. Uczestnik zakładu, aby doszło do zawarcia umowy, wpłaca stawkę i odgaduje: wyniki sportowego współzawodnictwa ludzi[14] lub zwierząt albo zaistnienie różnych zdarzeń, zaś podmiot urządzający przyjmuje stawkę i tym samym zobowiązuje się zapłacić uczestnikowi zakładu wygraną pieniężną, gdy ten prawidłowo odgadnie wynik sportowego współzawodnictwa albo zaistnienie zdarzenia. Użyty przez ustawodawcę wyraz „odgaduje" świadczy o losowym charakterze umowy zakładu wzajemnego, którą to cechę należy zaliczyć do elementów przedmiotowo istotnych tej umowy. W przypadku totalizatorów wysokość wygranej uzyskanej przez uczestnika zakładu zależy od łącznej kwoty wpłaconych stawek przez wszystkich uczestników, zaś w przypadku bukmacherstwa – od z góry umówionego pomiędzy podmiotem przyjmującym zakład a uczestnikiem zakładu stosunku wypłaty do wygranej (wiesz, ile możesz wygrać). Szczegółowe warunki umowy zakładu wzajemnego zawarte są w regulaminie zakładu wzajemnego. Przepisy u.o.g.l. upoważniają i zobowiązują podmiot urządzający do ustalenia takiego regulaminu, określając przy tym jego minimalną treść. W myśl art. 13., ust. 4. u.o.g.l. regulamin zakładu wzajemnego określa szczegółowe warunki i zasady zakładu, prawa i obowiązki uczestników zakładu, nazwę podmiotu urządzającego zakład, zasady postępowania reklamacyjnego oraz sposób zgłaszania i rozpatrywania roszczeń wnoszonych przez uczestników zakładu, a także wysokość kapitału zakładu, przeznaczonego do natychmiastowej wypłaty wygranych. Treść lub cel postanowień regulaminu nie może sprzeciwiać się u.o.g.l.

Potwierdzeniem zawarcia umowy zakładu wzajemnego na warunkach określonych w regulaminie tego zakładu, a tym samym uczestnictwa w zakładzie, jest – zgodnie z art. 11., ust. 1. i nast. u.o.g.l. – dowód udziału w zakładzie. Zgodnie z utrwalonym w orzecznictwie poglądem dowodem udziału w zakładzie może być wszystko, co podmiot urządzający zakład uzna za fakt uczestnictwa w zakładzie[15], przy czym ustawodawca wymaga, by dowód ten był zmaterializowany i posiadał numer, pozostawiając jednocześnie dowolność wydawania dowodów imiennych i na okaziciela (zob. art. 11., ust. 1.-4. u.o.g.l.). Spotykane w praktyce dowody udziału w zakładach posiadają zazwyczaj szereg dodatkowych elementów, np. kod paskowy, informację o wytypowanych wynikach współzawodnictwa bądź zdarzeniach, czy też o kwocie wpłaconej stawki. Również nazewnictwo dowodów przez podmioty urządzające jest bardzo urozmaicone. Możemy spotkać się m.in. z takimi nazwami dowodu, jak „kupon", „los", „karta" czy „bilet". W odniesieniu do zakładu wzajemnego charakter prawny dowodu w takim zakładzie wskazuje, iż jest to znak legitymacyjny, o którym mowa w art. 921[15], § 1. k.c., a nie papier wartościowy. Jak wyżej wspomniano, dowód ten jedynie potwierdza obowiązek świadczenia ze strony podmiotu urządzającego zakład, nie zaś ucieleśnia inkorporowaną w nim wierzytelność[16]. Zobowiązanie podmiotu urządzającego do świadczenia w postaci wypłaty wygranej na rzecz uczestnika zakładu wynika wprost z dokonanej czynności prawnej (umowy zakładu wzajemnego), a dowód udziału w zakładzie jedynie potwierdza ten obowiązek, przy czym podmiot urządzający zakład nie musi badać uprawnień

[13] Zgodnie z § 4.1. rozporządzenia Ministra Finansów z 3 czerwca 2003 r. w sprawie warunków urządzania gier i zakładów wzajemnych (DzU z 2003 r., nr 102, poz. 946) podmiot urządzający zakłady wzajemne jest obowiązany zapewnić przestrzeganie zakazu udziału w zakładach wzajemnych osób, które nie ukończyły 18 lat.

[14] Pojęcie sportowego współzawodnictwa ludzi ustawodawca zdefiniował w art. 3., pkt 7. ustawy z 18 stycznia 1996 r. o kulturze fizycznej (DzU z 2001 r., nr 81, poz. 889 ze zm.), zgodnie z którym współzawodnictwo sportowe jest indywidualną lub zbiorową rywalizacją osób zmierzających, zwłaszcza w trakcie zawodów sportowych, do pokonania czasu, przestrzeni, przeszkód lub przeciwnika.

[15] Por. wyroki Naczelnego Sądu Administracyjnego: z 27 listopada 1997 r., sygn. akt II SA 693/97 (niepublikowany), z 17 kwietnia 1998 r., sygn. akt II SA 231/98, z 8 grudnia 1998 r., sygn. akt II SA 1396/98, czy też z 5 stycznia 2000 r., sygn. akt II SA 1201/99, LEX nr 55021.

[16] Zob. J. Rajski, *Sprzedaż z zastrzeżeniem losowania nagród a loteria fantowa*, „Przegląd Prawa Handlowego" 1995, nr 6, s. 36.

okaziciela dowodu, o czym przesądza art. 11., ust. 2. u.o.g.l., a spełnienie świadczenia do rąk okaziciela zwalnia ww. podmiot z długu.

Działalność w zakresie zakładów wzajemnych, wykonywana na podstawie przepisów u.o.g.l., jest działalnością gospodarczą[17], zaś umowa zakładu wzajemnego zawierana jest przez uczestnika zakładu w celu bezpośrednio niezwiązanym z działalnością gospodarczą lub zawodową[18]. W związku z powyższym stosunek prawny, powstały pomiędzy podmiotem urządzającym zakład a uczestnikiem zakładu, jest w rzeczywistości stosunkiem pomiędzy przedsiębiorcą a konsumentem[19]. Postanowienia regulaminu zakładu wzajemnego, którego treść narzucana jest przecież jednostronnie przez podmiot urządzający zakład, winny być zatem zgodne również z szeroko rozumianymi przepisami dotyczącymi umów zawieranych z konsumentami, a w szczególności z art. 385^1-385^4 k.c., co w efekcie ma zapewnić należytą ochronę interesów uczestnika zakładu.

Cechy umowy zakładu wzajemnego

Zarówno doktryna, jak i orzecznictwo, nie pozostawia żadnych wątpliwości, iż podstawową cechą, która wyróżnia umowę zakładu wzajemnego, jest jej losowych charakter. Bez wątpienia element losowości wchodzi w skład *essentialia negotii* tej umowy. Wobec braku normatywnej definicji umowy losowej powszechnie przyjmuje się, iż konstytutywnym elementem takiej umowy jest niepewność co do rozmiarów świadczenia, a nawet jego istnienia. Jak słusznie twierdzi W. Czachórski, umowa losowa to umowa, w której według jej treści rozmiar świadczenia, a nawet jego istnienie są zależne w mniejszym lub większym stopniu od przypadku[20]. Element losowości umowy zakładu wzajemnego ma różny rozmiar w zależności od tego, czy dotyczy ona totalizatorów, czy bukmacherstwa. W odniesieniu do totalizatorów losowość dotyczy zarówno odgadywanego przez uczestnika zakładu wyniku sportowego współzawodnictwa ludzi lub zwierząt, jak i wysokości wygranej, która zależy przecież od łącznej kwoty wpłaconych stawek przez wszystkich uczestników. Natomiast w przypadku bukmacherstwa losowość dotyczy jedynie odgadywanego zdarzenia, z którym związany jest obowiązek wypłaty wygranej, zaś wysokość wygranej znana jest uczestnikowi zakładu w chwili zawarcia umowy[21].

Umowa zakładu wzajemnego jest umową dwustronnie zobowiązującą i odpłatną. Treścią nawiązanego stosunku prawnego są obowiązki leżące po stronie obu podmiotów tego stosunku i związane z nimi uprawnienia. Obowiązek świadczenia spoczywa bowiem zarówno na uczestniku zakładu, jak i na podmiocie urządzającym zakład, przy czym obowiązek spełnienia świadczenia przez uczestnika zakładu, polegający na wpłaceniu przez niego odpowiedniej stawki, jest warunkiem koniecznym dla zawarcia umowy, natomiast obowiązek spełnienia świadczenia przez podmiot urządzający zależy od prawidłowego wytypowania wyniku współzawodnictwa albo zdarzenia przez uczestnika zakładu[22]. O odpłatności umowy zakładu wzajemnego świadczy natomiast fakt, iż uczestnik zakładu, aby doszło do za-

[17] Zob. art. 75., ust. 1., pkt 2. ustawy z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (DzU z 2004 r., nr 173, poz. 1807).
[18] Por. art. 22^1 k.c.
[19] Powyższe potwierdza art. 10., ust. 3., pkt 7. ustawy z 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz o odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny (DzU z 2000 r., nr 22, poz. 271 ze zm.).
[20] Zob. W. Czachórski, *Zobowiązania. Zarys wykładu*, LexisNexis, Warszawa 2004, s. 134.
[21] Zob. L. Koziorowski, *Umowa opcji kupna lub sprzedaży jako gra i zakład*, „Przegląd Prawa Handlowego" 1996, nr 5, s. 32.
[22] Podobnie na temat umowy gry: J. Rajski, *Szczególne rodzaje sprzedaży premiowanej nagrodami a umowy gry*, „Przegląd Prawa Handlowego" 1995, nr 1, s. 29.

warcia umowy, wpłaca stawkę, zaś w zamian za wpłaconą stawkę otrzyma od podmiotu urządzającego wygraną w wysokości wynikającej z regulaminu, przy czym podstawą otrzymania wygranej jest prawidłowe odgadnięcie wyniku albo zdarzenia.

W odniesieniu do umowy zakładu wzajemnego mogą wystąpić kontrowersje dotyczące jej wzajemności. Zgodnie z art. 487., § 2. k.c., umowa jest wzajemna, gdy obie strony zobowiązują się w taki sposób, że świadczenie jednej z nich ma być odpowiednikiem świadczenia drugiej. Rozważenia wymaga zatem kwestia, czy w przypadku umowy zakładu wzajemnego faktycznie obie strony zobowiązują się do świadczenia względem siebie[23], a ponadto czy zachodzi ekwiwalentność świadczeń stron tego stosunku. Z jednej strony, uczestnik zakładu nie otrzymałby wygranej, gdyby nie dokonał świadczenia w postaci zapłaty stawki, z drugiej jednak – uzyskanie wygranej przez uczestnika zakładu obarczone jest ryzykiem polegającym na tym, iż w przypadku nieodgadnięcia wyniku współzawodnictwa lub zdarzenia objętego umową świadczenia wzajemnego w ogóle nie otrzyma, pomimo iż wpłacił stawkę. Świadczenie podmiotu urządzającego nie ma zatem charakteru absolutnego, a uczestnik zakładu wyraża na to zgodę. Z istoty umowy wynika, iż strony dopuszczają możliwość, że świadczenie podmiotu urządzającego nigdy nie nastąpi[24]. Powstaje nadto pytanie, czy strony umowy traktują swoje świadczenia jako równoważne. Odpowiedź na powyższe pytanie powinna być przecząca, gdyż przyczyną, dla której uczestnik zakładu zawiera omawianą umowę, jest uzyskanie świadczenia o wartości niewspółmiernie wyższej niż te, którego dokonał. W praktyce uczestnik zakładu raczej nie zawrze umowy, jeśli wysokość wygranej miałaby być równa wartości wpłaconej przez niego stawki. Skoro więc istotnym zamiarem stron jest to, aby oba wymienione świadczenia miały znacząco odmienną wartość, uprawniona zatem wydaje się teza, iż strony nie uważają swych świadczeń za wzajemne odpowiedniki[25]. W świetle powyższych rozważań uzasadniony wydaje się wniosek, iż umowa zakładu wzajemnego jest umową niewzajemną.

Ustawodawca nie zastrzega dla umowy zakładu wzajemnego którejkolwiek z form szczególnych przewidzianych w k.c. Umowa ta zawierana jest adhezyjnie, poprzez wpłacenie stawki przez uczestnika zakładu, bez konieczności ucieleśnienia jej treści w jakimkolwiek fizycznym nośniku. Uczestnik zakładu, wpłacając stawkę, wyraża jednocześnie zgodę na warunki umowy określone jednostronnie przez podmiot urządzający w regulaminie. Jedyne elementy umowy, na które uczestnik zakładu ma wpływ, to możliwość wskazania odgadywanego wyniku albo zdarzenia oraz zadecydowania o wysokości wpłaconej stawki, przy czym zazwyczaj podmiot urządzający zastrzega w regulaminie wysokość stawki minimalnej.

Wreszcie rozstrzygnięcia wymaga kwestia, czy umowa zakładu wzajemnego jest umową nazwaną czy też nią nie jest. Doktryna zgodnie przyjmuje, iż umową nazwaną (*contractus nominatus*) jest umowa, której *essentialia negotii* są szczegółowo uregulowane przepisami obowiązującego prawa, nawet jeśli przepisy te mają charakter dyspozytywny[26]. Analizując postanowienia u.o.g.l., dojdziemy do wniosku, iż przepis z art. 2., ust. 2. wyraża w sposób precyzyjny cechy przedmiotowo istotne umowy zakładu wzajemnego[27]. Ustawo-

[23] Umowy wzajemne (synalagmatyczne) to takie umowy dwustronnie zobowiązujące, w których każda ze stron jest zobowiązana do świadczenia wobec drugiej. Zob. W. Popiołek, [w:] K. Pietrzykowski, *op.cit.*, s. 487, Nb. 2.

[24] Słusznie uważa R. Longchamp de Berier, twierdząc, iż nie są wzajemnymi umowy, w których świadczenie wzajemne występuje tylko w razie szczególnej umowy lub wskutek rozwoju wypadków. Zob. R. Longchamp de Berier, *op.cit.*, s. 147.

[25] B. Kosmus, G. Kulczyński, *Kilka mitów z zakresu teorii umów*, „Gdańskie Studia Prawnicze" 2000, nr 7, s. 316-317.

[26] Np. W. Czachórski, *op.cit.*, s. 135; K. Zagrobelny, [w:] *Podstawy prawa handlowego i cywilnego*, t. I: *Prawo cywilne*, Warszawa 2002, s. 344-345, Nb. 1223.

[27] Odmiennie uważa A. Chłopecki, twierdząc, iż wyliczenia zawartego w art. 2. ustawy o grach losowych i zakładach wzajemnych nie można uznać za definicję. Zob. A. Chłopecki, *Opcje i transakcje terminowe. Zagadnienia prawne*, ABC, Warszawa 2001, s. 121.

dawca zindywidualizował tę umowę, określając, kto jest jej stroną, co jest jej przedmiotem, na czym polegają świadczenia stron oraz że świadczenie jednej ze stron, jak również jego wysokość, zależne są od przypadku. Kwestie te omówiono szczegółowo powyżej. Chcąc wskazać inne kryterium klasyfikacji umów, można odnieść się do poglądu Z. Radwańskiego, który uważa, iż celowe wydaje się ograniczenie pojęcia umów nazwanych do takich umów, jakie wyróżnione zostały na podstawie obowiązujących norm prawnych[28]. Bez wątpienia umowę zakładu wzajemnego można wyróżnić na podstawie przepisów u.o.g.l. Wobec powyższego umowę tę należy uznać za pozakodeksowy typ umowy nazwanej.

Dochodzenie roszczeń z umowy zakładu wzajemnego

Prawo zapewnia wielopłaszczyznową ochronę omawianego stosunku prawnego. Ochrona ta uzależniona jest jednak od okoliczności, czy umowa zakładu wzajemnego zawarta została przez podmiot urządzający zakłady na podstawie uzyskanego zezwolenia właściwego organu państwowego na prowadzenie działalności w zakresie zakładów wzajemnych, o czym stanowi przepis z art. 413. k.c. Jeśli do zawarcia zakładu wzajemnego doszło na podstawie zezwolenia ministra właściwego do spraw finansów publicznych, wszelkie roszczenia związane z tym stosunkiem mogą być dochodzone przed sądem, przy czym warto pamiętać, że roszczenia związane z udziałem w takim zakładzie przedawniają się z upływem sześciu miesięcy od dnia wymagalności[29]. Zobowiązania z innych zakładów mają charakter tzw. zobowiązań niezupełnych (naturalnych), których wykonanie nie jest zapewnione sankcją przymusu. Z jednej więc strony, nie można ich dochodzić, z drugiej zaś – ten, kto je dobrowolnie spełnił, nie może żądać zwrotu jako świadczenia nienależnego[30], z wyłączeniem jednak świadczeń z zakładu zakazanego albo nierzetelnego, które mogą być dochodzone na zasadach ogólnych.

Nadto, urządzanie i prowadzenie działalności w zakresie zakładów wzajemnych podlega rygorystycznemu nadzorowi ze strony Ministra Finansów pod względem zgodności z przepisami u.o.g.l. z udzielonym zezwoleniem oraz zatwierdzonym regulaminem[31]. Skoro Minister Finansów zatwierdza regulamin, ma on wpływ na warunki umowy zakładu wzajemnego. Dodatkowo, o czym wcześniej była mowa, należy pamiętać o ochronie wynikającej z przepisów odnoszących się do ochrony konsumentów.

Umowa zakładu wzajemnego a inne wybrane umowy losowe

Przede wszystkim warto wskazać na podobieństwa i różnice zachodzące pomiędzy omawianą umową i umową gry losowej, jako że umowa gry losowej, obok umowy zakładu wzajemnego, jest jedną z najpowszechniej zawieranych umów losowych. W nauce zwracano uwagę na niedostateczną możliwość rozróżnienia umowy gry od umowy zakładu[32]. Wątpliwości, przynajmniej częściowo, zostały rozwiane dzięki wprowadzeniu do u.o.g.l. defini-

[28] Z. Radwański, *Teoria umów*, PWN, Warszawa 1977, s. 209.
[29] Zob. art. 12., ust. 1. u.o.g.l.
[30] K. Kołakowski, [w:] G. Bieniek, H. Ciepła, S. Dmowski, J. Gudowski, K. Kołakowski, M. Sychowicz, T. Wiśniewski, C. Żuławska, *Komentarz do kodeksu cywilnego. Księga trzecia. Zobowiązania*, t. I, Wyd. Prawnicze, Warszawa 2001, s. 209, Nb. 4.
[31] Urządzanie i prowadzenie zakładów wzajemnych wbrew przepisom u.o.g.l. oraz warunkom zezwolenia stanowi przestępstwo skarbowe w rozumieniu art. 107., § 1. ustawy z 10 września 1999 r. Kodeks karny skarbowy (DzU z 1999 r., nr 83, poz. 930 ze zm.).
[32] R. Longchamp de Berier twierdził, iż sporne jest, czy gra nie jest rodzajem zakładu lub odwrotnie. Zob. R. Longchamp de Berier, *op.cit.*, s. 596. Z kolei Z. Radwański uważał, że ostre rozróżnienie umowy gry od zakładu nie da się przeprowadzić, zwłaszcza gdy dotyczą one zdarzeń przyszłych i niepewnych. Zob. Z. Radwański, [w:] *System…*, *op.cit.*, s. 977. Podobnie również: A. Chłopecki, *op.cit.*, s. 122.

cji umowy zakładu wzajemnego. Umowa gry losowej, inaczej niż umowa zakładu wzajemnego, nie została w tej ustawie zdefiniowana. W art. 2., ust. 1. u.o.g.l. możemy jedynie przeczytać, że grami losowymi są gry o wygrane pieniężne lub rzeczowe, których wynik w szczególności zależy od przypadku, a warunki gry określa regulamin[33]. Jednocześnie ustawodawca w tym samym przepisie wymienia katalog gier losowych. Aby zdefiniować istotę umowy gry losowej, trzeba odnieść się do dotychczasowego dorobku doktryny i orzecznictwa. Np. F. Longchamp de Berier twierdzi, że gra jest to umowa, przez którą dwie lub więcej osób dla rozrywki lub zarobku zapewniają jednej lub niektórym z nich oznaczoną korzyść majątkową, zależnie od mniej lub więcej przypadkowego wyniku oznaczonych czynności stron lub osób trzecich, albo od innych przyszłych zdarzeń[34]. Z. Radwański uważa natomiast, iż przez grę rozumie się działanie w wykonaniu umowy, w której strony przyrzekają sobie oznaczoną korzyść majątkową (wygraną) w razie ziszczenia się w przyszłości jakiegoś co najmniej w pewnym stopniu zależnego od przypadku zdarzenia. Jest nim wynik czynności podjętej w celu wywołania rozstrzygnięcia[35]. Z kolei Naczelny Sąd Administracyjny wypowiedział się, że gra jest umową, w której strony, przyrzekając sobie świadczenie pod przeciwnymi warunkami, mają świadomość, że jedna z nich poniesie stratę: bądź to przez nabycie losu (lub innego dowodu udziału w grze), bądź też przez obowiązek wydania wygranej rzeczy.

W świetle wyżej zaprezentowanych stanowisk, jak również przepisów u.o.g.l., można stwierdzić, iż umowa gry losowej jest umową pomiędzy podmiotem urządzającym grę a uczestnikiem gry, na podstawie której uczestnik gry wpłaca na rzecz podmiotu urządzającego grę określoną w regulaminie kwotę (stawkę albo cenę nabycia losu lub innego dowodu udziału w grze), zaś podmiot urządzający grę zobowiązuje się do wydania uczestnikowi gry wygranej pieniężnej bądź rzeczowej, jeśli zajdzie przewidziane w umowie zdarzenie[36]. A zatem podstawowa różnica pomiędzy umową gry losowej a umową zakładu wzajemnego polega na tym, że przy umowie gry losowej obowiązek spełnienia świadczenia przez podmiot urządzający grę, względnie jego rozmiar, uzależniony jest od zajścia określonego zdarzenia o charakterze przypadkowym[37] (np. wylosowania wytypowanych liczb, znaków lub innych wyróżników, wyciągnięcia losu), zaś przy umowie zakładu wzajemnego obowiązek spełnienia świadczenia przez podmiot urządzający zakład, względnie jego rozmiar, uzależniony jest od odgadnięcia wyniku lub zdarzenia. Inną różnicą jest przewidziany w u.o.g.l. rodzaj wygranej, gdyż uczestnik gry, w zależności od rodzaju gry, może otrzymać wygraną pieniężną lub rzeczową, natomiast uczestnik zakładu jedynie pieniężną.

Umowa gry losowej, podobnie jak i umowa zakładu wzajemnego, jest umową dwustronnie zobowiązującą[38], niewzajemną. Nie zawsze jednak będzie to umowa odpłatna, na co zwraca się uwagę w nauce prawa[39].

---

[33] Jak wynika z wyroków Naczelnego Sądu Administracyjnego, gra losowa w myśl u.o.g.l. wymaga spełnienia trzech warunków: nabycia losu lub innego dowodu udziału w grze, istnienia regulaminu gry oraz zależności wyniku od przypadku. Zob. np. wyrok z 27 listopada 1997 r., sygn. akt II SA 693/97 (niepublikowany), wyrok z 10 lutego 1998 r., sygn. akt II SA 1551/97, LEX nr 43193, wyrok z 26 lutego 2002 r., sygn. akt II S.A. 2899/00, „Biuletyn Skarbowy" 2002, nr 3, s. 30, czy też wyrok z 19 lutego 2002 r., sygn. akt II SA 3217/00, LEX nr 81780.

[34] R. Longchamp de Berier, *op.cit.*, s. 596.

[35] Z. Radwański, [w:] *System…*, *op.cit.*, s. 976.

[36] Zob. J. Rajski, *op.cit.*, s. 29.

[37] *Ibidem*, s. 28.

[38] Zob. wyroki Naczelnego Sądu Administracyjnego: z 19 marca 1999 r., sygn. akt II SA 138/99 oraz z 19 marca 1999 r., sygn. akt II SA 134/99, LEX nr 38224.

[39] Tak J. Rajski, *op.cit.*, s. 28; wyroki Naczelnego Sądu Administracyjnego: z 10 lutego 1998 r., sygn. akt II SA 1555/1997, LEX nr 43193 oraz cytowany już z 26 lutego 2002 r., sygn. akt II SA 2899/2000.

Inną, powszechnie zawieraną umową losową, jest umowa ubezpieczenia, przy czym warto wspomnieć, iż pojawiały się w doktrynie głosy kwestionujące losowy charakter tej umowy[40]. Zgodnie z art. 805., § 1. k.c., przez umowę ubezpieczenia zakład ubezpieczeń zobowiązuje się wobec ubezpieczającego do spełnienia określonego świadczenia w razie zaistnienia określonego w umowie zdarzenia losowego, natomiast ubezpieczający zobowiązuje się do zapłacenia składki. Analizując tę definicję, można dojść do wniosku, że powyższa konstrukcja zbliżona jest raczej do konstrukcji umowy gry losowej niż zakładu wzajemnego, a jednak umową gry nie jest. Należy podkreślić, że umowa ubezpieczenia zawierana jest w celu przejęcia ryzyka przez zakład ubezpieczeniowy na wypadek zaistnienia określonego zdarzenia losowego, natomiast celem umowy gry losowej jest rozrywka lub zarobek[41]. Ponadto można dodać, iż świadczenie zakładu ubezpieczeniowego w odróżnieniu od świadczenia podmiotu urządzającego zakłady ma charakter ciągły. Z kolei, podobnie jak umowa gry losowej oraz umowa zakładu wzajemnego, jest to umowa dwustronnie zobowiązująca i odpłatna. Podobnie również, jak w odniesieniu do powyższych umów, kontrowersje budziła wzajemność umowy ubezpieczenia[42]. Dziś jednak, zgodnie z przeważającym poglądem, umowa ta uznawana jest za umowę wzajemną. Zgodnie bowiem z przyjętą teorią ponoszenia ryzyka za ekwiwalent świadczenia ubezpieczającego uważa się przejęcie i ponoszenie przez zakład ubezpieczeń ryzyka pokrycia skutków ewentualnych, negatywnych zdarzeń objętych umową ubezpieczenia[43].

Podsumowanie

Specyfika i wrażliwość rynku hazardu wymusza na ustawodawcy formułowanie precyzyjnych konstrukcji prawnych, mających funkcjonować na tym rynku. Biorąc pod uwagę tezy postawione w niniejszym artykule, wydaje się, iż u.o.g.l. pozwala na sformułowanie wyraźnych cech charakterystycznych umowy zakładu wzajemnego, wyróżniających ją na tle innych stosunków zobowiązaniowych. Niedosyt wywołuje natomiast uregulowanie dotyczące umowy gier losowych, przez co w praktyce mogą powstawać wątpliwości dotyczące zaklasyfikowania danego stosunku prawnego jako umowy gry losowej bądź umowy zakładu wzajemnego.

Literatura

Chłopecki A., *Opcje i transakcje terminowe. Zagadnienia prawne*, ABC, Warszawa 2001.

Czachórski W., *Zobowiązania. Zarys wykładu*, LexisNexis, Warszawa 2004.

DzU z 2004 r., nr 4, poz. 27 ze zm.

Kołakowski K., [w:] G. Bieniek, H. Ciepła, S. Dmowski, J. Gudowski, K. Kołakowski, M. Sychowicz, T. Wiśniewski, C. Żuławska, *Komentarz do kodeksu cywilnego. Księga trzecia. Zobowiązania*, t. I, Wyd. Prawnicze, Warszawa 2001.

Kosmus B., Kulczyński G., *Kilka mitów z zakresu teorii umów*, „Gdańskie Studia Prawnicze" 2000, nr 7.

Koziorowski L., *Umowa opcji kupna lub sprzedaży jako gra i zakład*, „Przegląd Prawa Handlowego" 1996, nr 5.

Longchamp de Berier R., *Zobowiązania*, Lwów 1939.

Minister Finansów, *Informacja o realizacji ustawy o grach losowych i zakładach wzajemnych w 2004 roku*, Warszawa 2005, www.mf.gov.pl.

[40] Zob. W. Warkałło, [w:] *System…*, *op.cit.*, s. 905.

[41] Należy zgodzić się ze stwierdzeniem A. Powierzy, który uważa, że kryterium celu pozwala na stwierdzenie w przypadkach wątpliwych, czy dana umowa jest grą. Zob. A. Powierża, *Transakcja terminowa jako umowa gwarancyjna*, „Przegląd Prawa Handlowego" 2004, nr 1, s. 43.

[42] Np. zdaniem W. Czachórskiego, umowa ubezpieczenia nie jest umową wzajemną (W. Czachórski, *op.cit.*, s. 536).

[43] Por. Z. Radwański, J. Panowicz-Lipska, *op.cit.*, s. 295, Nb. 756.

Nowy słownik języka polskiego, PWN, Warszawa 2003.

Pietrzykowski K., *Kodeks cywilny. Komentarz*, t. I, Warszawa 1997.

Powierża A., *Transakcja terminowa jako umowa gwarancyjna*, „Przegląd Prawa Handlowego" 2004, nr 1.

Radwański Z., [w:] *System prawa cywilnego. Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. Z. Radwański, t. III, cz. 2, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław 1976.

Radwański Z., [w:] Z. Radwański, J. Panowicz-Lipska, *Zobowiązania – część szczegółowa*, C.H. Beck, Warszawa 2005.

Radwański Z., *Teoria umów*, PWN, Warszawa 1977.

Rajski J., *Sprzedaż z zastrzeżeniem losowania nagród a loteria fantowa*, „Przegląd Prawa Handlowego" 1995, nr 6.

Rajski J., *Szczególne rodzaje sprzedaży premiowanej nagrodami a umowy gry*, „Przegląd Prawa Handlowego" 1995, nr 1.

Rozporządzenie Ministra Finansów z 3 czerwca 2003 r. w sprawie warunków urządzania gier i zakładów wzajemnych (DzU z 2003 r., nr 102, poz. 946).

Ustawa z 10 września 1999 r. Kodeks karny skarbowy (DzU z 1999 r., nr 83, poz. 930 ze zm.).

Ustawa z 18 stycznia 1996 r. o kulturze fizycznej (DzU z 2001 r., nr 81, poz. 889 ze zm.).

Ustawa z 19 kwietnia 1950 r. o wyścigach konnych (DzU z 1950 r., nr 20, poz. 173 ze zm.).

Ustawa z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (DzU z 2004 r., nr 173, poz. 1807).

Ustawa z 2 marca 2000 r. o ochronie niektórych praw konsumentów oraz o odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny (DzU z 2000 r., nr 22, poz. 271 ze zm.).

Ustawa z 20 maja 1976 r. o grach losowych i totalizatorach (DzU z 1976 r., nr 19, poz. 122 ze zm.).

Ustawa z 29 lipca 2005 r. o instrumentach finansowych (DzU z 2005 r., nr 183, poz. 1538). Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z 27 listopada 1997 r., sygn. akt II SA 693/97 (niepublikowany)

Wyrok Naczelnego Sądy Administracyjnego z 10 lutego 1998 r., sygn. akt II SA 1551/97, LEX nr 43193.

Wyrok Naczelnego Sądy Administracyjnego z 17 kwietnia 1998 r., sygn. akt II SA 231/98, z 8 grudnia 1998 r., sygn. akt II SA 1396/98.

Wyrok Naczelnego Sądy Administracyjnego z 19 lutego 2002 r., sygn. akt II SA 3217/00, LEX nr 81780.

Wyrok Naczelnego Sądy Administracyjnego z 19 marca 1999 r., sygn. akt II SA 138/99.

Wyrok Naczelnego Sądy Administracyjnego z 19 marca 1999 r., sygn. akt II SA 134/99, LEX nr 38224.

Wyrok Naczelnego Sądy Administracyjnego z 26 lutego 2002 r., sygn. akt II S.A. 2899/00, „Biuletyn Skarbowy" 2002, nr 3.

Wyrok Naczelnego Sądy Administracyjnego z 27 listopada 1997 r., sygn. akt II SA 693/97 (niepublikowany).

Wyrok Naczelnego Sądy Administracyjnego z 5 stycznia 2000 r., sygn. akt II SA 1201/99, LEX nr 55021.

Wyrok Naczelnego Sądy Administracyjnego z 6 września 2000 r., sygn. akt II SA 1779/99, ONSA 2001, nr 4.

Wyrok Sądu Najwyższego z 9 lipca 2004 r., sygn. akt II CK 460/03, OSNC 2005/4/72.

Zagrobelny K., [w:] *Podstawy prawa handlowego i cywilnego*, t. I: *Prawo cywilne*, Warszawa 2002.

eFinanse
finansowy kwartalnik internetowy

mgr Michał Janas
Centrum Wspierania Biznesu
Stowarzyszenie Promocji Przedsiębiorczości w Rzeszowie

Gotówka – niezarządzany aktyw przedsiębiorstwa

Wstęp

Szkoląc przedsiębiorców oraz rozmawiając z nimi bardzo często odnosi się wrażenie, że w toku codziennych prac, strategicznego zarządzania firmami oraz rozwiązywania problemów zapominają oni o jednym z aktywów będących w ich dyspozycji. Jest nim gotówka rozumiana jako środki zgromadzone w kasie i na rachunku bankowym.

Firmy, zwłaszcza te z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, podchodzą do tej pozycji bilansu na zasadzie: „Jeśli nie mam gotówki – to znaczy, że mam problemy. Jeśli pieniądze są na koncie, to niech tam będą." Podejście to, mimo iż wydawać by się mogło poprawne, tak właściwie oznacza, iż przedsiębiorstwo samo pozbawia się możliwych zysków, bowiem gotówka wraz z upływem czasu traci bowiem na wartości, a tej straty nie rekompensuje już oprocentowanie rachunku firmowego, które najczęściej oscyluje wokół zera. Polskim firmom przybywa zaś pieniędzy, na co wskazuje analiza struktury depozytów bankowych. Według raportu NBP *Podaż pieniądza i czynniki jego kreacji* w grudniu 2005 r. depozyty firm wynosiły blisko 100 mln zł i były zaledwie dwukrotnie niższe od depozytów gospodarstw domowych[1]. Sensowne zagospodarowanie tych środków, zarówno długoterminowe, jak i krótkoterminowe, staje się więc coraz większym wyzwaniem dla zarządzających firmami.

Inwestycje długoterminowe wiążą się z obszarem zarządzania strategicznego oraz strategii rozwojowych przedsiębiorstw i jako takie powinny koncentrować się przede wszystkim na rozwijaniu właściwego biznesu. Polem do zarządzania gotówką, czy też mówiąc bardziej dokładnie, saldem środków pieniężnych w firmie, jest obszar krótkoterminowych decyzji finansowych.

Należy zadać sobie pytanie o to, po co tak właściwie trzymamy środki pieniężne w ich najbardziej płynnej postaci. Po pierwsze, służą one do bieżącego regulowania zobowiązań powstających w trakcie prowadzenia biznesu. Konieczność płacenia za dostarczone materiały oraz usługi powoduje, że firma zmuszona jest trzymać gotówkę dla celów transakcyjnych. Drugim z powodów są nadarzające się okazje. Spekulacja (w dobrym rozumieniu tego słowa) jest przecież nierozerwalnie związana z każdym biznesem. Atrakcyjne oferty zakupu materiałów lub towarów powodują konieczność posiadania środków mogących służyć do ich zawarcia. W końcu ostatnim z motywów utrzymywania gotówki jest motyw ostrożnościowy. Pieniądze służą nam nie tylko do regulowania bieżących płatności. Są także jednym z najlepszych instrumentów zabezpieczania się przed wszelkiego rodzaju ryzykami.

W tym kontekście można stwierdzić, iż głównym celem przedsiębiorstwa powinna być minimalizacja ilości posiadanej gotówki przy jednoczesnym zmaksymalizowaniu zysków płynących z faktu jej posiadania. Jaki jest jednak ten najbardziej optymalny stan gotówki w przedsiębiorstwie? To stan, który z jednej strony, zapewnia firmie bezpieczeństwo działalności, a z drugiej – nie naraża jej na niepotrzebne koszty związane z utrzymywaniem nadmiernej ilości pieniądza na rachunkach bankowych. Na to pytanie stara się odpowiedzieć kilka modeli teoretycznych. Jednym z najbardziej znanych i chyba też najczęściej stosowanych jest model Millera-Orra oraz jego rozwinięcie – model Stone'a.

[1] G. Nawacki, *Koszty nie odstraszają,* „Puls Biznesu" z 12 kwietnia 2006 r.

Model Millera-Orra, czyli jak optymalizować zasoby gotówki

Model ten został po raz pierwszy opisany w artykule *A Model of the Demand for Money by Firms*[2]**.** W odróżnieniu od wcześniejszych rozwiązań zakładał on, że kadra zarządzająca w firmach nie jest w stanie przewidywać codziennych zmian gotówki oraz nie ma na nie żadnego wpływu, zatem prawdopodobieństwo wpływu lub odpływu gotówki jest równe 0,5. Autorzy stwierdzili również, że w firmie istnieją zaledwie dwa rodzaje aktywów: gotówka oraz krótkoterminowe papiery wartościowe, które na dodatek są doskonale podzielne oraz płynne. Oznacza to, że transfery mogą być dokonywane wyłącznie pomiędzy tymi instrumentami i odbywają się w tak krótkim okresie czasu, że nie ma potrzeby trzymania gotówki z uwagi na czas dokonywania transferów. Transfer taki (gotówka – papiery wartościowe lub papiery wartościowe – gotówka) jednak kosztuje, przy czym, jak twierdzą M.H. Miller i D. Orr, koszt tej operacji jest stały i niezależny od jej wielkości oraz czasu jaki upłynął od poprzedniej transakcji.

Ostateczna wielkość gotówki zależy zatem, według tych autorów, od wspomnianego już kosztu transferu, a także trzech innych czynników, a mianowicie:

- kosztu alternatywnego utrzymywania gotówki w przedsiębiorstwie,
- wariancji przepływów pieniężnych, obliczonej dla pewnego okresu z przeszłości,
- ustalonego dolnego limitu gotówki.

Koszt alternatywny utrzymywania gotówki to nic innego jak oprocentowanie krótkoterminowych papierów wartościowych pomniejszone o oprocentowanie rachunku bieżącego. Jest to zatem skala potencjalnie utraconych dochodów pieniężnych z tytułu utrzymywania gotówki na rachunku bankowym i nieinwestowania jej w bardziej dochodowe instrumenty.

Z kolei wariancja przepływów pieniężnych, jako miara niepewności, określa poziom wahań salda gotówki. Parametr ten jest obliczany dla pewnego okresu z przeszłości. Podstawą jego wyznaczenia jest saldo netto przepływów pieniężnych, czyli różnica pomiędzy wpływami a wypływami. Wariancja jest obliczana najczęściej w oparciu o dzienne salda netto.

Limit dolny *(lower limit – LL)* jest saldem gotówki określającym najniższy jej poziom, po przekroczeniu którego występuje wysokie niebezpieczeństwo utraty płynności[3]. Jego wielkość jest ustalana subiektywnie przez zarządzających przedsiębiorstwem, jednak podejmując tę decyzję, powinni oni brać pod uwagę następujące czynniki:

Sytuację finansową firmy i możliwość pozyskania przez nią krótkoterminowego finansowania w razie nagłej potrzeby. W tym aspekcie szczególnie ważny staje się dopuszczalny limit kredytowy w rachunku bieżącym. Posiadanie dużej zdolności kredytowej pozwala ustalić dolną granicę na poziomie równym zero.

Koszty alternatywne utrzymania gotówki. Im są one wyższe tym bliżej zera powinna zostać umieszczona dolna granica.

Sumę krótkoterminowych zobowiązań przedsiębiorstwa. Gotówka służy w pierwszej kolejności do zaspokajania roszczeń wierzycieli firmy. Z tego powodu utrzymywanie pewnego minimalnego salda jest konieczne z uwagi na terminowe regulowanie zobowiązań oraz konieczność zapewnienia odpowiedniej płynności finansowej.

Stopień zmienności otoczenia i fazę cyklu koniunkturalnego. Czynniki makroekonomiczne w znacznej mierze oddziałują na każde przedsiębiorstwo. Okresy recesji niosą ze sobą konieczność zwiększenia bezpieczeństwa firmy, np. poprzez podniesienie minimalnego salda gotówki. W okresach ożywienia z kolei dopuszczalne jest pewne „poluzowanie" polityki bezpieczeństwa i obniżenie dolnej granicy.

---

[2] M.H. Miller, D. Orr, *A Model of the Demand for Money by Firms*, „ Quarterly Journal of Economics" 1966, nr 80.
[3] K. Jarosz, *Modele optymalizacji poziomu gotówki w przedsiębiorstwie,* „ Serwis Finansowo Księgowy (F-K)" 2002, nr 43

Opisane powyżej parametry są niezbędne do prawidłowego zastosowania modelu. Dolna granica stanowi podstawę obliczenia salda optymalnego, pozostałe wielkości zaś w bezpośredni sposób oddziałują na ostateczne wyniki.

Aby otrzymać pełen model, po ustaleniu dolnego limitu, na podstawie wariancji przepływów pieniężnych, kosztu transferu oraz kosztu alternatywnego wyznacza się wielkość salda optymalnego, czyli tzw. punkt odnowienia środków pieniężnych (RP).

$$RP = \sqrt[3]{\frac{3 \times F \times \delta^2}{4 \times R}} + LL \tag{1}$$

gdzie:
RP – punkt odnowienia, optymalna wielkość środków pieniężnych,
F – koszt pojedynczego transferu,
δ^2 – wariancja dziennych przepływów pieniężnych,
R – dzienny koszt alternatywny utrzymywania gotówki,
LL – dolny limit.

Kolejnym krokiem jest obliczenie szerokości dopuszczalnego pasma wahań modelu – **S** (od angielskiego słowa *spread*). Jest to obszar, w którym stan środków pieniężnych może kształtować się dowolnie i nie wymaga interwencji ze strony zarządzających.

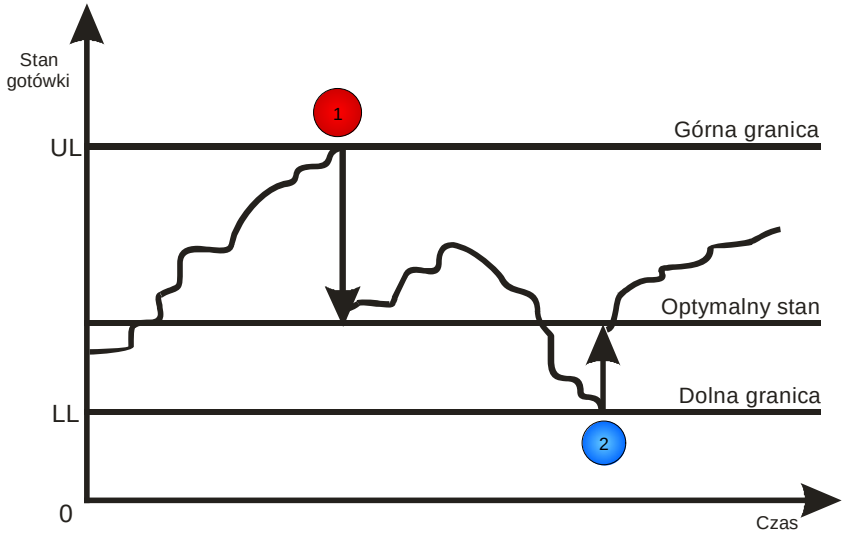
$$S = 3 \times \sqrt[3]{\frac{3 \times F \times \delta^2}{4 \times R}} \tag{2}$$

Ostatnim elementem modelu jest jego górna granica (*upper limit* – UL*)*, czyli największy, dopuszczalny stan środków pieniężnych na rachunku.

$$UL = 3 \times RP - 2 \times LL \tag{3}$$

Po obliczeniu tych parametrów otrzymujemy obszar dopuszczalnych wahań salda gotówkowego w firmie, swoistego „węża gotówkowego". Tak długo, jak długo stan gotówki mieście się pomiędzy jego granicami, nie są podejmowane żadne decyzje. Dopiero, gdy saldo środków pieniężnych przekroczy dolną lub górną granicę pasma, następuje reakcja mająca na celu unormowanie sytuacji. Obrazowo prezentuje to poniższy rysunek.

Rys. 1. Graficzna prezentacja modelu.



Źródło. A. Cwynar, M. Janas, *Przyjaciele sukcesu,* materiały szkoleniowe.

Stosując model, możemy wyobrazić sobie zatem dwie różne sytuacje decyzyjne. Pierwsza dotyczy momentu, w którym saldo gotówkowe przekracza górną granicę modelu. W tej sytuacji firma podejmuje decyzję o zakupie papierów o wartości równej różnicy pomiędzy stanem gotówki a wielkością punktu odnowienia (RP).

W sytuacji przeciwnej, tzn. kiedy saldo gotówkowe spada poniżej ustalonego poziomu minimalnego, przedsiębiorstwo zmuszone jest sprzedać posiadane przez siebie papiery wartościowe lub zaciągnąć krótkoterminowy kredyt o wartości równej różnicy pomiędzy saldem optymalnym a dolnym limitem (RP – LL).

Zwróćmy uwagę, że punkt odnowienia nie leży pośrodku pomiędzy górną i dolną granicą, lecz w 1/3 drogi pomiędzy granicami. Jaki pisze R. Machała, w praktyce nie musi oznaczać to, że częściej osiągana będzie granica dolna. „W dłuższym okresie czasu przepływy netto powinny być dodatnie, a nie ujemne (inaczej firma zmierzałaby do utraty płynności), więc saldo powinno mieć tendencję do większej częstotliwości osiągania górnej granicy”[4].

Przykład liczbowy

Dotychczasowe przepływy dodatnie i ujemne przedsiębiorstwa za okres ostatnich 15 dni roboczych kształtują się następująco (wartość salda w danym dniu to suma salda z dnia poprzedniego powiększonego o wpływy i pomniejszonego o wydatki gotówkowe w danym dniu):

Tab. 1. Historyczne przepływy gotówki za ostatnie 15 dni oraz jej dzienne salda w zł .

Dni	Przepływy gotówki			Saldo (stan) gotówki
	Dodatnie	Ujemne	Netto	
0				498 481,05
1	26 941,21	0,00	26 941,21	525 422,26
2	3 660,00	620,00	3 040,00	528 462,26
3	12 234,54	146 249,46	-134 014,92	394 447,34
4	26 282,34	27 486,86	-1 204,52	393 242,82
5	65 045,48	0,00	65 045,48	458 288,30
6	29 256,38	0,00	29 256,38	487 544,68
7	33 134,97	153 177,94	-120 042,97	367 501,71
8	707 092,51	70 992,14	636 100,37	1 003 602,08
9	277 466,30	0,00	277 466,30	1 281 068,38
10	185 056,82	250 148,78	-65 091,96	1 215 976,42
11	153 736,58	165 463,12	-11 726,54	1 204 249,88
12	7 304,08	17 450,00	-10 145,92	1 194 103,96
13	393,55	45 497,44	-45 103,89	1 149 000,07
14	132 393,40	29 915,67	102 477,73	1 251 477,80
15	35 855,00	173 110,69	-137 255,69	1 114 222,11

Źródło. A. Cwynar, M. Janas, *Przyjaciele sukcesu,* materiały szkoleniowe.

Do tej pory w przedsiębiorstwie nie stosowano żadnej metody zarządzania stanem gotówki, zaś wolne środki pieniężne przechowywała na rachunku, którego oprocentowanie wynosi 0,5% w skali roku. Obecna rentowność 52-tygodniowych bonów skarbowych wynosi

[4] R. Machała, *Praktyczne zarządzanie finansami firmy,* PWN, Warszawa 2001, s. 388.

4,395%. Stała prowizja pobierana z tytułu transakcji kupna sprzedaży wynosi 250 zł. Firma postanawia wdroży u siebie model zarządzania gotówką Millera-Orra ustalając, iż:

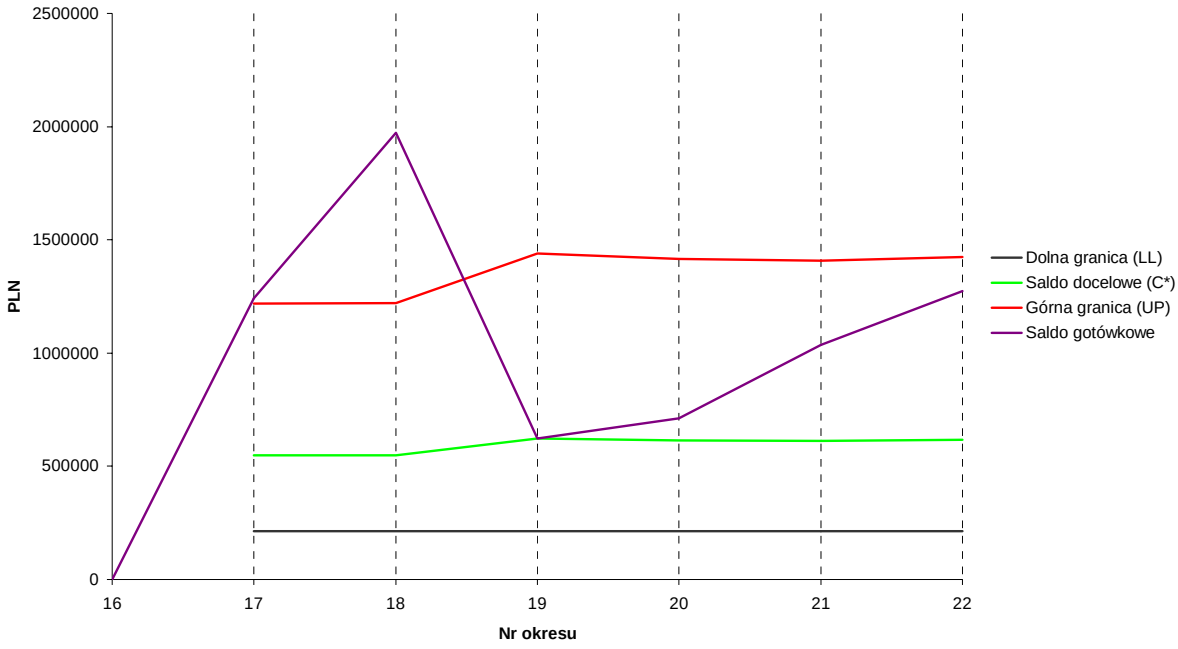
- minimalne saldo gotówki wyniesie 213 800 zł,
- model będzie uaktualniany codziennie,
- do wyliczenia wariancji przepływów pieniężnych brane będą dane z ostatnich 15 dni roboczych.

Tabela 2 prezentuje wyniki obliczeń dla pięciu kolejnych dni. Obliczono w niej wartości salda gotówkowego w przypadku braku zarządzania oraz w sytuacji zastosowania założeń modelu. Saldo zarządzane obliczane jest w taki sposób, iż po jego obliczeniu sprawdzane jest czy mieści się ono pomiędzy dolną (LL) i górną (UL) granicą modelu. W przypadku stwierdzenia przebicia którejkolwiek z granic jest ono sprowadzane do salda optymalnego (RP), a wynik korekty zapisywany jest w rubryce „operacje kupna sprzedaży walorów".

Jak można zauważyć w ostatnim, dwudziestym pierwszym dniu prognozy saldo zarządzane wynosi 1 274 400,05 zł i jest ponad dwukrotnie niższe od sala niezarządzanego. Równocześnie firma posiada papiery wartościowe na łączną kwotę 1 434 386,36 zł.

Porównując efekty stosowania modelu można powiedzieć, iż aktywne zarządzanie środkami w ciągu zaledwie pięciu dni roboczych przyniosło firmie dochody odsetkowe w łącznej wysokości 344,64 zł. W tym samym okresie czasu utrzymując wszystkie środki na rachunku bankowym przedsiębiorstwo uzyskałoby zaledwie 135,44 zł. Tak więc dodatni efekt zastosowania modelu Millera-Orra jest równy różnicy pomiędzy podanymi wielkościami i wynosi 209,20 zł. Graficzne rozwiązanie modelu prezentuje poniższy wykres.

Rys. 2. Efekty stosowania modelu Millera-Orra.



Źródło. Opracowanie własne.

Tab. 2. Obliczenia parametrów modelu.

Dni	Przepływy			Saldo pieniężne		Dolna granica (LL)	Saldo docelowe (RP)	Górna granica (UP)	SPREAD	Operacje kupna (-) i sprzedaży (+) walorów	Wartość walorów narastająco netto
	Dodatnie	Ujemne	Netto	niezarządzane	zarządzane						
15	35 855,00	173 110,69	-137 255,69	1 114 222,11		213 830,00					
16	127 576,72	0,00	127 576,72	1 241 798,83	1 241 798,83	213 830,00	548 376,56	1 217 469,67	1 003 639,67		0,00
17	732 891,21	3 112,00	729 779,21	1 971 578,04	1 971 578,04	213 830,00	549 761,19	1 221 623,56	1 007 793,56		0,00
18	250 400,31	165 354,79	85 045,52	2 056 623,56	622 237,20	213 830,00	622 237,20	1 439 051,59	1 225 221,59	-1 434 386,36	1 434 386,36
19	107 425,40	17 912,46	89 512,94	2 146 136,50	711 750,14	213 830,00	614 167,30	1 414 841,90	1 201 011,90	0,00	1 434 386,36
20	402 008,39	76 992,22	325 016,17	2 471 152,67	1 036 766,31	213 830,00	612 302,34	1 409 247,01	1 195 417,01	0,00	1 434 386,36
21	274 254,92	36 621,18	237 633,74	2 708 786,41	1 274 400,05	213 830,00	617 587,88	1 425 103,63	1 211 273,63	0,00	1 434 386,36

Źródło. Opracowanie własne.

Nie wszystko złoto, co się świeci – wady modelu

Niestety rozwiązanie zaproponowane przez Millera i Orra, jak każdy model ekonomiczny,, obarczone jest pewnymi wadami, które należy brać pod uwagę próbując zastosować to rozwiązanie w praktyce. Wśród najważniejszych problemów praktycznych wymienić w tym wypadku należy:

- założenie o losowości przepływów gotówki oraz braku możliwości oddziaływania na te wielkości ze strony zarządzających,
- założenie o stałości kosztów transferu oraz stopie kosztu alternatywnego (oprocentowania papierów wartościowych),
- założenie o natychmiastowej zamianie papierów wartościowych na gotówkę i odwrotnie.

Każda, nawet najbardziej zmienna działalność gospodarcza, charakteryzuje się pewnymi stałymi wielkościami. Wynikają one najczęściej z wewnętrznych ustaleń zarządu przedsiębiorstwa lub przepisów prawa. W obszarze gotówki czy też szerzej – kapitału obrotowego, tymi stałymi są płatności z tytułu wynagrodzeń pracowniczych, podatku dochodowego, składek na ubezpieczenia społeczne. Równocześnie zarządy firm są także w stanie przeprowadzić bardzo dokładną prognozę wydatków związanych z płatnościami na rzecz swoich kontrahentów. Z pewnym zaś prawdopodobieństwem możliwa jest również prognoza wpływów gotówkowych z tytułu zawieranych transakcji. Niestety, tych wszystkich zjawisk model Millera-Orra nie jest w stanie przewidzieć.

Zgodnie z założeniami modelu również każdy transfer, bez względu na jego wielkość, kosztuje tyle samo. Niestety, w praktyce zasada ta nie daje się zastosować, najczęściej koszt transferu jest bowiem wprost uzależniony od jego wielkości. Jedyną stałą może tutaj być tylko wielkość minimalnej marży, jaką pobierze od nas bank. Na całkowity koszt składa się jednak oprócz tej minimalnej opłaty także zmienna prowizja, obliczana od wartości przelewu.

Również ustalona w modelu na stałe stopa oprocentowania papierów skarbowych jest w praktyce nie do przyjęcia. Rentowność papierów wartościowych zmienia się płynnie z każdym kolejnym dniem.

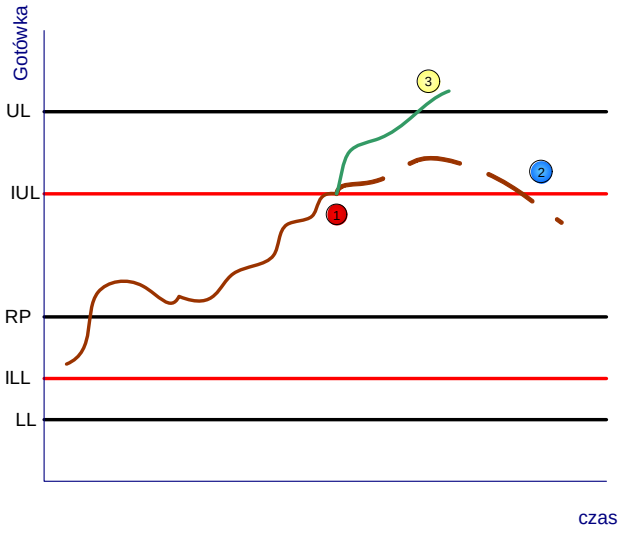
Kolejnym problemem, z jakim trzeba się zmierzyć podczas próby wdrożenia modelu jest założenie natychmiastowego transferu środków pieniężnych na papiery wartościowe i odwrotnie. Zgodnie z pierwotnym wzorcem, przedstawionym przez Millera i Orra nie istnieje żadne opóźnienie w zakresie dokonywania transakcji, a więc nie musi być brany pod uwagę czas zamiany pieniądza z jego jednej postaci na drugą. Niestety rzeczywistość gospodarcza nie jest w stanie spełnić takiego założenia. W momencie zlecenia operacji uruchamiamy bowiem cały szereg działań, których wykonanie musi po prostu potrwać. Czas od momentu złożenia przez nas dyspozycji, do chwili jej wykonania jest różny. W nowoczesnych systemach bankowych wynosi on przynajmniej 1 dzień roboczy. Niestety sytuacja taka powoduje, iż każda decyzja, którą podejmiemy będzie wykonywana w warunkach innych niż zakładane. To zaś z kolei może mieć niekiedy fatalne skutki.

Pojawia się zatem pytanie o to, czy da się uchylić chociaż niektóre z tych założeń, a jeśli nie, to jak można sobie z nimi poradzić. Niestety, o ile istnieją rozwiązania pozwalające wpleść w model pewne elementy prognostyczne, o tyle założenia co do kosztu transferu i stopy procentowej praktycznie nie są możliwe do uchylenia. Przedsiębiorstwo chcące zastosować model nie poradzi sobie również z problemem opóźnienia transferu. W tych wszystkich przypadkach można mówić wyłącznie o próbach optymalizacji modelu i poszukiwaniu wartości najbardziej odpowiadających rzeczywistości.

Model Stone'a[5]

Jak zatem uwzględnić w modelu prognozy menedżerów co do wielkości przyszłych zasobów gotówkowych przedsiębiorstwa? Próbę odpowiedzi na to pytanie podjął Stone. Założył on, iż przedsiębiorstwo ma już ustalony punkt odnowienia oraz dolne i górne poziomy salda, przy których następuje konwersja papierów wartościowych na gotówkę. Stone proponuje, aby do tych poziomów, które on nazywa zewnętrznymi granicami, dodać jeszcze dwa tzw. poziomy (granice) wewnętrzne – *inner limits*. Te dodatkowe poziomy sald są wyznaczane przez zarządzających na podstawie subiektywnych decyzji, przy czym wewnętrzny limit górny (IUL) powinien znajdować się poniżej granicy górnej (UL), a wewnętrzny limit dolny (ILL) – powyżej dolnej granicy (UL).

Rys. 3. Model Stone'a – ilustracja graficzna.



Źródło. Opracowanie własne.

Te wewnętrzne ograniczenia są swoistym „światłem ostrzegawczym". Ich przekroczenie rozpoczyna proces decyzyjny, a jednocześnie jest początkiem planowania. Jeżeli bowiem stan środków pieniężnych wzrasta i przekroczy wewnętrzną granicę górną (1) należy zadać sobie pytanie o to, co się stanie z poziomem gotówki w ciągu kilku najbliższych dni. Jeżeli wiemy, iż np. na skutek nadchodzących dużych płatności stan środków pieniężnych zmniejszy się i spadnie poniżej limitu wewnętrznego (2), to nie ma potrzeby podejmowania żadnych działań. Jeżeli jednak istnieje prawdopodobieństwo, że stan środków pieniężnych wzrośnie i przekroczy granicę zewnętrzną (3), to interwencja – polegająca w tym wypadku na zakupie papierów wartościowych – jest podejmowana wcześniej, już po przekroczeniu granicy wewnętrznej. Analogicznie postępujemy w przypadku wewnętrznej granicy dolnej.

Zastosowania modelu – pomysły polskich przedsiębiorców

Niniejsza część artykułu powstała w oparciu o opinie, komentarze oraz sugestie zebrane od uczestników spotkań warsztatowych organizowanych w ramach programu „Przyjaciele sukcesu" przez Microsoft Dynamics, Wyższą Szkołę Biznesu – National Louis University oraz Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych „Lewiatan".

[5] R. Machała, *Praktyczne zarządzanie finansami firmy*, PWN, Warszawa 2001, s. 394 - 395

W spotkaniach tych brali udział przedstawiciele sektora małych i średnich przedsiębiorców, na co dzień borykający się z problemami zarządzania firmą, a także zarządzania wolnymi środkami pieniężnymi. Ich opinie oraz propozycje innych zastosowań modelu, często bardzo nietypowe, zostaną przedstawione poniżej.

Jednym z najczęściej powtarzających się zarzutów w stosunku do Modelu Millera-Orra była przyjęta w sposób arbitralny wielkość parametrów, a zwłaszcza poziom dolnej granicy modelu, kosztu transferu oraz kosztu alternatywnego. W obecnej, dynamicznej sytuacji gospodarczej, gdzie warunki prowadzenie firmy zmieniają się bardzo często, podkreślano, że zbytnie „usztywnienie" składowych modelu może prowadzić do jego szybkiej dezaktualizacji. Również występowanie efektów sezonowości produkcji wymusza w praktyce konieczność okresowej zmiany parametrów modelu tak, aby lepiej dopasować go do specyfiki działania firmy.

W tym kontekście przedsiębiorcy w toku dyskusji proponowali, aby najpierw zidentyfikować poszczególne okresy, a następnie, po wejściu w nowy „sezon" zmieniać poziomy parametrów modelu. Dotyczyć to miało przede wszystkim poziomu dolnego salda. W okresach dobrej koniunktury granica ta byłaby obniżana, zaś w okresach słabszych – podnoszona. Tym samym zmaksymalizowane byłyby korzyści płynące z posiadania wolnej gotówki, dzięki częstszemu inwestowaniu w papiery wartościowe.

Bardzo dużo kontrowersji wśród przedsiębiorców wzbudzały także ustalone odgórnie stałe koszty transferów. Podkreślano, iż najczęściej cena za transfer pieniądza jest uzależniona od jego wielkości, a co za tym idzie – ciągle się zmienia. Stałe koszty transferu znajdują zaś zastosowanie tylko przy operacjach o bardzo dużej wartości. Niejednokrotnie zdarza się też, że bank nie pobiera opłat z tytułu zamiany gotówki na papiery wartościowe i odwrotnie. W takim wypadku model Millera- Orra zostałby zredukowany wyłącznie do dolnej granicy, a jego stosowanie nie byłoby celowe.

Jednymi z najciekawszych propozycji, jakie padły podczas prowadzonych zajęć były jednak rozwiązania zmierzające do integracji przedstawionego modelu z innymi systemami zarządzania funkcjonującymi w przedsiębiorstwie. Na szczególną uwagę zasługuje tutaj rozwiązanie integrujące model M-O z systemem do zarządzania przepływami pieniężnymi w firmie.

Załóżmy mianowicie, iż przedsiębiorstwo posiada automatyczny system rozrachunkowy, np. klasy ERP, umożliwiający planowanie przyszłych wydatków oraz, z pewnym prawdopodobieństwem, spływu należności od kontrahentów firmy. Prawdopodobieństwo to wyznaczane jest w oparciu o ustalone z góry standardy i dotychczasową historię klienta. I tak jeżeli klient Z posiada wobec przedsiębiorstwa zobowiązanie na kwotę 60 tys. zł, a prawdopodobieństwo ich otrzymania wynosi 50%, to firma zakłada, iż faktycznie oczekuje wpłaty równej 30 tys. zł (operacja nr 3). Zestawiając tak najbliższe operacje, otrzymujemy następującą tabelę:

Tab. 3. Zestawienie planowanych operacji.

Lp.	Opis operacji	Data	Saldo początkowe	Kwota	Saldo końcowe
1.	Saldo początkowe	1.05.2006	180 000,00		
2.	Płatności z tytułu wynagrodzeń	1.05.2006		– 100 000,00	80 000,00
3.	Spłata należności za sprzedane wyroby od klienta Z	4.05.2006		30 000,00	110 000,00
4.	Płatności za dostarczone towary od kontrahenta X	5.05.2006		– 80 000,00	30 000,00
5.	Spłata należności za sprzedane wyroby od klienta Y	7.05.2006		75 000,00	105 000,00
6.	Zapłata zaliczki na poczet dostaw	8.05.2006		– 40 000,00	65 000,00

Źródło. Opracowanie własne.

W tym momencie na ten system nakładamy model M-O, ustalając wszystkie jego parametry. W rezultacie otrzymujemy pełną informację o prawdopodobnym kształtowaniu się gotówki w firmie. Możemy zatem, w przeciwieństwie do rozwiązania proponowanego przez Stone'a, nie wyznaczać granic wewnętrznych, lecz na podstawie informacji uzyskiwanych z systemu zarządczego podejmować decyzje o zakupie lub sprzedaży papierów wartościowych ze znacznym nawet wyprzedzeniem optymalizując tym samym strukturę swojego portfela. Wydaje się, że przedstawione rozwiązanie może pozwolić na podejmowanie bardziej przemyślanych decyzji, a tym samym – inwestowanie gotówki również na dłuższy okres czasu. Kierownictwo firmy nie jest ograniczone do jednego rodzaju papierów wartościowych, ale ma do wyboru cały szereg instrumentów o różnych terminach zapadalności. Jest w stanie nie tylko efektywniej zarządzać gotówką, ale także budować długoterminowe bezpieczeństwo firmy w zakresie płynności finansowej.

Polscy przedsiębiorcy, pytani o to, czy widzą sens stosowania modelu twierdzili często, że oni tak właściwie go stosują. Co prawda nie ma to charakteru formalnego, a poszczególne parametry są wyznaczane raczej intuicyjnie niż na bazie formalnych obliczeń skutek jest jednak bardzo podobny – mianowicie obniżenie posiadanego salda gotówkowego i optymalizacja przychodów z tytułu posiadania pieniądza.

Podsumowanie

Zarówno model Millera-Orra, jak też jego rozwinięcie – model Stone'a, są uproszczeniem rzeczywistości. Poczynione założenia rodzą problemy podczas ich stosowania. Jednak jak pokazała długoletnia praktyka – a modele te powstały w latach 60. ubiegłego wieku, ich zastosowanie daje wyniki dużo lepsze od intuicyjnego zarządzania gotówką[6]. Zastosowanie modelu nie tylko obiektywizuje kryteria zarządzania gotówką i ustalania poziomów sald: dolnego, optymalnego i górnego, ale także pozwala menedżerom sprawdzić swoje dotychczasowe decyzje. Rozwiązanie to nie zastąpi na pewno człowieka, który ostatecznie podejmuje decyzje, jego zdrowego rozsądku, wiedzy na temat rynków pieniężnych, branży i przedsiębiorstwa.

Zastosowanie koncepcji Millera-Orra, jak wynika z doświadczeń szeregu firm pozwala jednak na podniesienie rentowności posiadanej gotówki. Usystematyzowanie i ujęcie w pewne karby przepływów pieniężnych pozwala bowiem utrzymywać przeciętne niższe saldo gotówkowe, a tym samym – daje zarządzającym możliwość optymalizacji dochodów pochodzących z nadwyżek gotówkowych.. Pozwala na podniesienie poziomu zysku netto i wzrost wartości firmy dla akcjonariuszy, a to z kolei, jak powiedział P. Drucker, jest „moralnym obowiązkiem każdego przedsiębiorstwa".

Bibliografia

A. Cwynar A., M. Janas M., *Przyjaciele sukcesu*, materiały szkoleniowe.

K. Jarosz K., *Modele optymalizacji poziomu gotówki w przedsiębiorstwie*, „Serwis Finansowo Księgowy (F-K)" 2002, nr 43/2002.

M. Sierpińska M., D. Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, PWN, Warszawa 1997.

Merton H. Miller M.H., Daniel Orr D., *A Model of the Demand for Money by Firms*, „Quarterly Journal of Economics" 1966, nr(80) 1966.

R. A. Brealey R.A., S. C. Myers S.C., F. Allen F., *Principles of Corporate Finance*, McGraw-Hill, Columbus, 2006.

R. Machała R., *Praktyczne zarządzanie finansami firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

[6] R. A. Brealey, S. C. Myers, F. Allen, *Principles of Corporate Finance*, McGraw-Hill, Columbus, 2006.

eFinanse
finansowy kwartalnik internetowy

Mgr Danuta Kozłowska-Makóś
Uczestniczka II roku zaocznych studiów doktoranckich,
przydzielona do Katedry Finansów (Zakład Finansów Przedsiębiorstw)
na Wydziale Finansów i Ubezpieczeń Akademii Ekonomicznej w Katowicach

Wybrane problemy oceny efektów ekonomiczno-finansowych grupy kapitałowej

Wprowadzenie

W warunkach rozwijającego się w Polsce rynku kapitałowego coraz liczniej powstają złożone struktury gospodarcze w postaci grup kapitałowych. Z ich powstaniem wiąże się niewątpliwie problem, w jaki sposób przedstawić sytuację majątkowo-finansową oraz wyniki działalności całej, wielopodmiotowej organizacji, którą tworzą odrębne pod względem prawnym podmioty. Problem ten został dostrzeżony i częściowo rozwiązany przepisami ustawy z 29 września 1994 r. o rachunkowości, które zostały znowelizowane 9 listopada 2000 r. To ustawa nakłada na grupy kapitałowe obowiązek sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Z drugiej strony, biorąc pod uwagę znaczenie, jakie dla oceny sytuacji majątkowej, finansowej oraz wyniku finansowego mają dane skonsolidowanego sprawozdania finansowego, podjęto próbę przedstawienia odmienności istoty analizy skonsolidowanych sprawozdań finansowych od sprawozdań jednostkowych.

Fuzje i przejęcia w Polsce i na świecie

Procesy łączenia się przedsiębiorstw i związana z tym koncentracja kapitału stanowią podstawę rozwoju podmiotów gospodarczych we współczesnej gospodarce rynkowej. Czynnikami, które systematycznie wywierają coraz większy wpływ na kształtowanie współczesnych stosunków między przedsiębiorstwami, są niewątpliwie liczne fuzje i przejęcia (mergers and acquisitions). Dzieje się tak zawsze, gdy gospodarka nabiera tempa i rosną kursy akcji, które sprzyjają przejęciom firm. Najbardziej rozwijają się w Stanach Zjednoczonych, a głównym powodem jest rozmiar i dynamika tamtejszej gospodarki oraz sprawnie funkcjonujący rynek kapitałowy. W Polsce przed rokiem 1990, w warunkach gospodarki zarządzanej centralnie, przekształcenia przedsiębiorstw były wynikiem decyzji administracyjnych, u podstaw których nie zawsze leżały względy efektywności i rachunku ekonomicznego. Obecnie rynek fuzji i przejęć jest aktywizowany głównie wskutek transakcji prywatyzacyjnych, a wejście Polski do UE sprawiło, że wzrosło zainteresowanie zagranicznych firm kupowaniem przedsiębiorstw.

Procesy łączenia się podmiotów stanowią najbardziej złożone decyzje inwestycyjne i finansowe, wymagające systemowego, wieloaspektowego ujęcia. Sposoby łączenia się przedsiębiorstw, wzajemne zależności i powiązania między podmiotami oraz stopień ich niezależności mogą być różne. Wymaga to rozróżnienia dwóch form łączenia się przedsiębiorstw:

- fuzja – gdy dwa (lub więcej) przedsiębiorstw autonomicznych tworzy w ramach dobrowolności zawartej umowy nowy podmiot gospodarczy,

- przejęcie – gdy jeden podmiot (silniejszy ekonomicznie) uzyskuje przewagę i kontrolę nad innym podmiotem tracącym swoją niezależność[1].

Najbardziej typowym przykładem połączenia podmiotów gospodarczych jest grupa kapitałowa, holding (business combination). Według ustawy o rachunkowości, grupę kapitałową tworzy jednostka dominująca, jednostki zależne oraz jednostki współzależne, nie będące spółkami handlowymi[2].

Odmienność istoty analizy skonsolidowanych sprawozdań finansowych od sprawozdań jednostkowych

Istota analizy sprawozdania skonsolidowanego jest zbieżna z ogólnie pojętą istotą analizy finansowej. Analiza jest rozumiana jako metoda postępowania naukowego, polegająca na podziale badanego zjawiska na części i rozpatrywaniu każdej z nich z osobna. To właśnie w ten sposób poznawana jest struktura i zależności badanego zjawiska, szczególnie powiązania przyczynowo-skutkowe oraz wykrywany mechanizm jego funkcjonowania. Przeniesienie takiego myślenia badawczego na obszar funkcjonowania grup kapitałowych pozwala na rozpoznanie stanu, przebiegu i rezultatów procesów gospodarczych w nich zachodzących, a procedura ta określana jest jako analiza ekonomiczna. Proces analizy pomaga wyszukać i zmierzyć związki zachodzące między zjawiskami ekonomicznymi, a także wyjaśnia prawidłowości postępowania przedsiębiorstw wchodzących do grupy kapitałowej. Analiza finansowa grupy kapitałowej zajmuje się przede wszystkim wielkościami ekonomicznymi w ujęciu pieniężnym, a w tym: stanem finansowym grupy w określonym momencie oraz wynikami finansowymi, ustalonymi narastająco za pewien okres.

Celem analizy sprawozdania skonsolidowanego jest uzyskanie odpowiedzi na kilka fundamentalnych pytań, które stanowią również kanon analizy indywidualnego przedsiębiorstwa:

- czy grupa kapitałowa jest silnym podmiotem, który może przetrwać okres ewentualnego kryzysu?
- czy w ostatnim okresie grupa poprawiła lub pogorszyła swoją sytuację majątkowo-finansową?
- czy grupa jest wypłacalna i czy taką zdolność będzie posiadała w najbliższym czasie?
- czy grupa jest i będzie rentowna oraz jakie główne czynniki kształtują jej rentowność?[3].

Jednak specyfika powiązań w wielopodmiotowych organizacjach gospodarczych (grupach kapitałowych) wymaga nieco odmiennego charakteru analizy. Podyktowane to jest nie tylko dążeniem do oceny kondycji majątkowej, finansowej oraz rentowności wszystkich bądź ważniejszych, pojedynczych podmiotów gospodarczych w grupie, co możliwe byłoby dzięki analizie ich jednostkowych sprawozdań finansowych. Przede wszystkim zasadniczą przesłanką analizy finansowej organizacji wielopodmiotowych jest wychwycenie takich aspektów powiązań kapitałowych, których wprost w sprawozdawczości pojedynczych podmiotów gospodarczych nie odzwierciedla się. Wyrazić je mogą poszukiwania odpowiedzi na pytania:

W jakim stopniu organizacja wielopodmiotowa jest zależna od zewnętrznych inwestorów, tzw. akcjonariuszy (udziałowców) mniejszościowych i jak silne – w związku z tym – są powiązania i zależności wewnątrz grupy?

---

[1] G. Łukasik, *Szanse i zagrożenia kapitałowego łączenia się przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowości i Finansów w Katowicach" 2000, nr 3, s. 61-62.
[2] Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości. Tekst ujednolicony, art. 3., ust. 1., pkt 44.
[3] J. Rak, J. Turyna, *Rachunkowość i finanse grupy kapitałowej*, Difin, Warszawa 2004, s. 72-73.

Czy tworzenie powiązań kapitałowych wiązało się z wyposażeniem podmiotów gospodarczych w grupie kapitałowej w duży/mały kapitał i czy towarzyszyło im powstawanie rezerw kapitałowych z konsolidacji lub też dodatnie wartości konsolidowanej firmy?

Czy sposób sprawowania kontroli nad innymi jednostkami w grupie przyniósł konkretne rezultaty i czy są one satysfakcjonujące, jeżeli chodzi o stopę zwrotu z kapitału?

Jakie tendencje zmian w sytuacji ekonomiczno-finansowej wystąpiły w całym zgrupowaniu i w spółce dominującej?[4].

Pomimo że podstawową zasadą konsolidacji jest jedność wielu niezależnych prawnie organizacji gospodarczych, analizując sprawozdania skonsolidowane nie można (w szczególności w fazie końcowej, tj. we wnioskowaniu) oceniać rezultatów, przyjmując bezkrytycznie za wzór pewne standardy i normy identyczne do tych, które są wykorzystywane w analizie sprawozdania finansowego pojedynczego podmiotu gospodarczego. Wprawdzie metodyka analityczna może być analogiczna w obu przypadkach, jednakże uogólnienia i wnioski w drugim z nich muszą być ostrożniejsze, wyciągane na tle osiągnięć jednostki dominującej i traktowane (w wielu obszarach) bardziej jako stany średnie, wypadkowe często skrajnych sytuacji, które są tym bardziej prawdopodobne, im bardziej złożona jest grupa kapitałowa (zarówno pod względem liczby przedsiębiorstw, siły powiązań kapitałowych, jak i różnorodności branż, geograficznych obszarów i segmentów rynku, w których prowadzą one działalność gospodarczą)[5].

Metody analizy skonsolidowanego sprawozdania finansowego

Jakich zatem należy użyć narzędzi do analizy skonsolidowanego sprawozdania finansowego?

Próbując odpowiedzieć na wcześniej postawione pytania, możemy wykorzystać zasady tradycyjnej analizy finansowej przedsiębiorstwa. Podobnie, jak i w przypadku indywidualnego sprawozdania, sprawozdanie skonsolidowane można analizować przy wykorzystaniu metod analizy wstępnej.

Analiza wstępna jest początkowym etapem analizy finansowej, a jej celem jest uzyskanie informacji o działalności, wynikach i sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa[6].

W ramach wstępnej analizy należy zwrócić uwagę na te elementy sprawozdania finansowego, które powstają jako efekt zastosowania procedur konsolidacyjnych. Są to przede wszystkim struktury własności z wyróżnieniem udziałowców mniejszościowych, a więc kapitały mniejszości czy też zyski mniejszości. Te pozycje sprawozdania finansowego ilustrują wielkości de facto przypisane podmiotom zewnętrznym w stosunku do grupy. Wielkości te, zrelatywizowane do wielkości kapitałów czy zysków grupy kapitałowej, informują nas o wpływie podmiotów zewnętrznych na funkcjonowanie grupy kapitałowej, a potocznie mówiąc – o sile konsolidacji grupy. Im mniejsza jest relacja zysku mniejszości do zysku grupy, tym większa jest siła konsolidacji grupy. Podobnie należy zinterpretować pojawiające się w skonsolidowanym sprawozdaniu pozycje wartości firmy z konsolidacji lub ujemnej wartości firmy z konsolidacji, świadczące o nadpłacie lub niedopłacie w stosunku do wartości godziwej aktywów netto, dokonanej przy zakupie udziałów jednostek należących do grupy kapitałowej.

Sprawozdania finansowe zawierają bogatą treść ekonomiczną, której pełne poznanie i wykorzystanie w procesie zarządzania wymaga różnokierunkowych powiązań i przekształ-

[4] S. Wiankowski, Z. Bogusławski, J. Borzęcki, A. Karmańska, *Zarządzanie grupą kapitałową. Analiza i projektowanie rozwiązań organizacyjnych*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemyśle „ORGMASZ", Warszawa 1999, s. 89-90.

[5] S. Wiankowski, Z. Bogusławski, J. Borzęcki., A. Karmańska, *Praktyka funkcjonowania krajowych grup kapitałowych*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemyśle „ORGMASZ", Warszawa 2000, s. 136.

[6] J. Rak, J. Turyna, Rachunkowość…, *op.cit.*, s. 72-73.

ceń danych liczbowych. W tym celu przeprowadza się obliczenia odpowiednich wskaźników oraz dokonuje się ich oceny porównawczej (głównie w czasie i przestrzeni) i ewentualnie dalszej analizy przyczynowej. Całość tych działań nosi najczęściej nazwę analizy wskaźnikowej. Ten typ analizy może być również wykorzystywany do oceny grupy kapitałowej[7].

Analizując sytuację ekonomiczno-finansową grupy kapitałowej, posługujemy się wskaźnikami, które są wykorzystywane do badania pojedynczego podmiotu gospodarczego. Kwestia najważniejsza to odpowiedź na pytanie o to, czy modele, które mają zastosowanie do badania pojedynczych przedsiębiorstw, mogą z równym powodzeniem być stosowane do badania kondycji grup kapitałowych. Pozytywną odpowiedź uzasadniają następujące przesłanki:

- grupa kapitałowa wprawdzie jest organizacją niezależnych w sensie prawa przedsiębiorstw, ale sprawozdania finansowe skonsolidowane przedstawiają ją tak, jakby wszystkie te przedsiębiorstwa były jednym organizmem gospodarczym,
- w sprawozdaniach grupy kapitałowej, podobnie jak w sprawozdawczości jednostkowej, znajdują odbicie i „dobre", i „złe" trendy, tendencje gospodarcze, z tą jednak różnicą, że wynikają one z polityki i umiejętności gospodarczych nie jednego, a często bardzo wielu przedsiębiorstw; wnioskowanie w takim razie musi być inne, niż w przypadku badania pojedynczych przedsiębiorstw, chociaż same uproszczone modele, wagi, normy, standardy interpretacyjne mogą być w badaniu akceptowane,
- model daje wypośrodkowany obraz przedsiębiorstwa skupionego w danej grupie kapitałowej i – jeżeli się o tym pamięta – w przypadku analiz mikroekonomicznych może on dodatkowo wzbogacać obraz indywidualnego przedsiębiorstwa, pokazując efekty potencjału gospodarczego wynikające z powiązań kapitałowych; upraszczając bardzo – w celu naświetlenia przedstawionego uzasadnienia stosowania tych modeli na gruncie grup kapitałowych można wnioskować następująco: przedsiębiorstwo jest w słabej kondycji, ale ma silne powiązania, które mogą procentować w przyszłości lub przedsiębiorstwo jest w niezłej formie, ale powiązania kapitałowe ze słabymi podmiotami nie rokują najlepiej, przynajmniej w najbliższej przyszłości.

Przegląd wskaźników stosowanych jako kluczowe miary kondycji przedsiębiorstwa pozwala stwierdzić, że można je ustalić również na podstawie sprawozdawczości skonsolidowanej[8].

Wskaźniki wpływu jednostek grupy na jej wynik finansowy

W związku z powyższym nasuwają się zatem kolejne pytania. Jakich wskaźników użyć do oceny sprawozdania skonsolidowanego? Czy dla każdej grupy kapitałowej jeden, wcześniej opracowany zestaw wskaźników będzie odpowiedni? Jakich porównań użyć w celu interpretacji wskaźników?

Analiza zjawisk i procesów ekonomicznych powinna być przeprowadzona za pomocą takiej liczby wskaźników, które dadzą pełny obraz badanego obiektu, bowiem w przeciwnym razie obraz ten będzie fragmentaryczny, a wnioski wysunięte z jego analizy – błędne[9]. Dlatego również istotną kwestią w analizie wskaźnikowej jest odniesienie tych wielkości do okresów wcześniejszych, a więc ocena dokonanej analizy wskaźnikowej przez pryzmat dynamiki zjawisk.

Kolejnym problemem jest dobór odpowiednich wskaźników. Obliczane w trakcie analizy wskaźniki stanowią relacje odpowiednich pozycji aktywów i pasywów bilansu w przekroju pionowym oraz poziomym, a także są zestawieniem wyniku finansowego i wybranych pozycji

[7] J. Rak, J. Turyna, *Rachunkowość..., op.cit.*, s. 74.
[8] S. Wiankowski, Z. Bogusławski, J. Borzęcki, A. Karmańska, *Praktyka...*, *op.cit.*, s. 141.
[9] B. Wersty, *Analiza decyzyjna w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Wyd. AE, Wrocław 1994, s. 45.

sprawozdań finansowych. Są to również relacje danych z przepływów pieniężnych, dokumentów zewnętrznych (np. statystyki giełdowe) oraz poszczególnych składników bilansu, a także rachunku zysków i strat. Na podstawie tych źródeł można obliczyć kilkadziesiąt wskaźników, które różnią się od siebie pojemnością informacyjną i pozostają w zróżnicowanych relacjach strukturalnych. Nie ma jednak metody, która dokonywałaby gradacji ważności tych wskaźników dla oceny działalności, dlatego też w zależności od potrzeb poszczególne grupy użytkowników ograniczają ich zakres. Menedżerowie będą zainteresowani płynnością finansową, zapotrzebowaniem na kapitał pracujący, jak również zyskownością. Kredytobiorcy natomiast skoncentrują się na zdolności do samofinansowania oraz na jego wypłacalności. Akcjonariusze zaś uwagę skupią na poziomie dywidendy oraz relacji zysku do ceny rynkowej.

Dopasowanie i zastosowanie pakietu odpowiednich wskaźników finansowych, które w sposób obiektywny odzwierciedlałyby osiągnięte wyniki oraz stan sytuacji finansowej, stanowi bardzo ważny, a zarazem trudny problem z zakresu zarządzania[10].

Tradycyjnie w analizie grupy kapitałowej wykorzystuje się znane konstrukcje mierników oceny działalności, zbliżone w swej istocie do oceny indywidualnego przedsiębiorstwa. Ocenie poddaje się takie obszary funkcjonowania grupy, jak płynność, obrotowość, wspomaganie finansowe czy rentowność[11]. Jednak w przypadku oceny wskaźnikowej grupy kapitałowej możliwe jest wykorzystanie także innych wskaźników, specyficznie skonstruowanych dla potrzeb sprawozdania skonsolidowanego. Wskaźniki te przedstawia tab. 1.

Tab. 1. Wskaźniki w analizie grupy kapitałowej.

Lp.	Nazwa wskaźnika	Treść
I. WSKAŹNIK WPŁYWU JEDNOSTEK Z GRUPY NA JEJ WYNIK FINANSOWY		
Wskaźnik wpływu jednostki dominującej na skonsolidowany wynik finansowy		wynik finansowy jednostki dominującej/ skonsolidowany wynik finansowy
Wskaźnik wpływy jednostek zależnych na skonsolidowany wynik finansowy		(skonsolidowany wynik finansowy – udziały w wyniku finansowym jednostek stowarzyszonych)/(skonsolidowany wynik finansowy +/- odpisy różnic konsolidacyjnych)
Wskaźnik wpływu jednostek stowarzyszonych na skonsolidowany wynik finansowy		+/- udziały w wyniku finansowym jednostek stowarzyszonych/(skonsolidowany wynik finansowy +/- odpisy różnic konsolidacyjnych)
Wskaźnik wpływu odpisów różnic konsolidacyjnych na wynik finansowy		(+/- odpisy ujemnej wartości firmy z konsolidacji – odpisy wartości firm z konsolidacji)/(skonsolidowany wynik finansowy +/- odpisy różnic konsolidacyjnych)
II. WSKAŹNIKI PRAW AKCJONARIUSZY MNIEJSZOŚCIOWYCH		
Stopa mniejszościowego zasilania kapitałowego grupy		kapitałowe udziały mniejszościowe/(kapitał własny + rezerwa kapitałowa z konsolidacji)
Stopa praw mniejszościowych do aktywów netto		(kapitałowe udziały mniejszościowe-kwota udziału w skonsolidowanym wyniku finansowym) /skonsolidowane aktywa netto
Stopa udziału akcjonariuszy mniejszościowych w skonsolidowanym wyniku finansowym brutto		kwota udziału mniejszościowego w skonsolidowanym wyniku finansowym brutto/skonsolidowany wynik finansowy brutto

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Trocki, *Grupy kapitałowe, Tworzenie i funkcjonowanie*, PWN, Warszawa 2004, s. 257-258.

[10] M. Walczak, *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa 2003, s 74.
[11] *Ibidem*, s 74.

Wskaźniki wpływu jednostek z grupy kapitałowej na jej wynik finansowy stanowią odrębną i bardzo specjalną grupę mierników partycypowania podmiotów z grupy w jej finansowych osiągnięciach. Formuły wskaźników stworzono tak, aby uwzględniać wpływ procedur konsolidacyjnych na wartość wyniku finansowego i istotnie wspomagać ten obszar badania, odpowiadając na proste pytania o to, w jakim stopniu wynik grupy kapitałowej jest zasługą jednostki dominującej, o ile procent wynik ten zwiększył się dzięki działalności gospodarczej jednostek od niej zależnych, jaki był udział w zwiększeniu lub zmniejszeniu tegoż wyniku ze strony jednostek stowarzyszonych[12]. Pierwsze trzy wskaźniki zaprezentowane w tabeli pokazują, w jakim stopniu jednostka dominująca, jednostki zależne i jednostki stowarzyszone przyczyniają się do generowania zysku w grupie (w sumie dają wartość 1, jeżeli nie ma różnic z tytułu odpisów konsolidacyjnych). Jeżeli wartość wskaźnika jest ujemna, to oznacza, że jednostki zależne w sumie generują stratę, a więc ich wpływ na wynik finansowy całości grupy jest negatywny. Natomiast dodatnia wartość wyniku oznacza, że jednostki zależne mają duży udział w generowaniu zysku grupy.

Analiza praw akcjonariuszy mniejszościowych pozwala określić stopień partycypowania innych, niedominujących podmiotów, w aktywach obrotowych netto grupy kapitałowej. Prawa „obcych podmiotów" do tego majątku wynikają z dwóch przesłanek: pierwotnego dokapitalizowania spółek zależnych w grupie i wtórnego partycypowania – w sensie własnościowego udziału – w efektach gospodarczych i finansowych wypracowanych dzięki temu kapitałowi.

Stopa mniejszościowego zasilania kapitałowego grupy przedstawia relacje między prawami mniejszościowymi i kapitałem własnym grupy. Wartość równa 0 mówi o 100-procentowej dominacji w grupie. Im wyższa wartość wskaźnika, tym bardziej domniemywać należy, że dominacja w grupie wynika z niższych udziałów praw do głosu[13].

Drugi ze wskaźników pokazuje stopień partycypacji udziałowców mniejszościowych w majątku grupy, a trzeci – w zysku wygenerowanym przez grupę. Ujemne relacje tego trzeciego wskaźnika informują o tym, że spółki zależne, w których udziałowcy mniejszościowi mieli zaangażowanie, poniosły straty.

Analiza wskaźnikowa zagranicznych spółek zależnych

Innym przykładem analizy z uwzględnieniem specyfiki powiązań kapitałowych jest wskaźnik, który ocenia spółki zależne i jedynie zagraniczne. Jedynym uwzględnianiem faktu powiązania kapitałowego badanej jednostki z jednostką macierzystą jest propozycja korekty wyniku badanej spółki o dodatkowe uzyski, które spółka macierzysta pobiera od spółki zagranicznej za przyznawanie licencji, za doradztwo w zarządzaniu lub czynności podobne. Dla spółki zagranicznej są to wydatki, dla spółki macierzystej – zyski po potrąceniu dodatkowych wydatków. Aby zbliżyć się do faktycznego wyniku spółki zagranicznej, należałoby zestawić następującą kalkulację korekty:

wynik spółki zagranicznej stosownie do oddzielnego rozliczenia
+ wkład wyniku innych spółek koncernu – wkład wyniku z innych spółek koncernu
= wkład do ogólnego wyniku przedsiębiorstw[14].

Powiązania wydajnościowo-gospodarcze i finansowe różnych spółek jednego koncernu są tak intensywne i kompleksowe, że poszczególne wkłady nie mogą być pominięte. Osta-

[12] S. Wiankowski, Z. Bogusławski, J. Borzęcki, A. Karmańska, *Zarządzanie...*, *op.cit.*, s. 137.
[13] *Ibidem*, s. 138.
[14] E. Pausenberger, *Ocena wyników zagranicznych przedsiębiorstw-córek w koncernach*, [w:] *Nowoczesne tendencje w nauce i praktyce zarządzania przedsiębiorstwem*, red. J. Kortan, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź 1997, s. 102.

tecznie pozostaje niespełnione życzenie naprawdę trafnego i dokładnego ustalenia wkładu spółki koncernu do czystego dochodu spółki nadrzędnej.

Znaczenie analizy skonsolidowanych sprawozdań finansowych

Z powyższych rozważań wynika, że analizę sprawozdań finansowych skonsolidowanych traktować można dwojako – bądź jako uzupełniającą, bądź jako priorytetową, w zależności od potrzeb albo kontekstu analitycznego. Analiza ta będzie miała charakter komplementarny (uzupełniający), jeżeli pierwszoplanowym celem analityka będzie określanie kondycji majątkowej, finansowej i rentowności jednostki dominującej w grupie. Wówczas sprawozdania skonsolidowane będą dodatkowo charakteryzowały potencjał gospodarczy tej jednostki, który przejawia się w efektach (trafionych lub nie) finansowych decyzji inwestycyjnych (wartość stopy zwrotu z kapitału może określić nam, czy sposób sprawowania kontroli na innymi jednostkami w grupie przyniósł konkretne rezultaty i czy są one satysfakcjonujące). Wynik finansowy skonsolidowany mniejszy od wyniku finansowego podmiotu dominującego z całą pewnością nie będzie świadczył na jej korzyść, ponieważ sugeruje uwikłanie się w związki póki co nierentowne i nieobiecujące, związki, z których może nawet w najbliższych kilku latach nie można się spodziewać żadnych bezpośrednich, majątkowych profitów, takich jak dywidendy czy udziały w zyskach.

Przykładem analityka, dla którego taką właśnie wartość poznawczą mogą przedstawiać sprawozdania skonsolidowane, jest potencjalny inwestor albo też wierzyciel (bank lub inny kredyto- lub pożyczkodawca), określający zdolność kredytową jednostki dominującej. Dla niego nawet wysoki wynik finansowy skonsolidowany, ale przy jednoczesnym wystąpieniu straty w jednostce dominującej, nie może być gwarancją jej zdolności kredytowej, chociaż może polepszyć widoki na jej uzyskanie. Skupienie uwagi głównie na pojedynczym sprawozdaniu jednostki dominującej jest tu zrozumiałe. Kredyt czy pożyczka udzielana jest konkretnemu podmiotowi gospodarczemu, a nie enigmatycznej grupie kapitałowej. Taka perspektywa niejako nakazuje koncentrowanie się przede wszystkim na możliwościach tego właśnie podmiotu. Rentowność i dobra ogólna kondycja podmiotów powiązanych z badanym mogą być tu swoistą gwarancją pewnej przyszłości, a więc i określonej, dobrej kondycji podmiotu – potencjalnego dłużnika, jego zdolności do spłaty kredytu i udźwignięcia związanego z nim kosztu.

Analiza sprawozdań nabiera pierwszorzędnego znaczenia w przypadku, gdy analitykowi zależy na tym, aby stwierdzić, z kim ma do czynienia, jak wygląda kondycja rynkowa i finansowa koncernu, konglomeratu czy innej organizacji wielopodmiotowej na tle innych, jaka jest jej siła gospodarcza, w jakiej niszy rynkowej prowadzi swoją działalność gospodarczą i z jakim efektem, jak dynamicznie rozwija się zarówno pod względem organizacyjno-strukturalnym, jak i potencjału produkcyjno-usługowego.

Ponieważ grupa kapitałowa jest wyrazem swoistej synergii niezależnych organizmów gospodarczych (wprawdzie każdy z nich z osobna spełnia jakieś funkcje, osiąga postawione sobie cele, ale poprzez powiązania kapitałowe osiąga dodatkowo jeszcze inne korzyści, takie jak zasięg rynkowy, popularność marki i znaku handlowego, dostęp do źródeł kapitału, które przekładają się wprost na jego aktywa netto i realizowane zyski), jej sprawozdania finansowe charakteryzują ekonomiczno-finansowy status quo bardzo specjalnego organizmu gospodarczego i dlatego może być ona przedmiotem analizy. W tej analizie na plan pierwszy wysuwa się informacja skonsolidowana, ponieważ to właśnie ona, jako specjalnie przygotowany agregat finansowy, charakteryzuje zbiorczo cały wielopodmiotowy organizm: stan majątku i efektywność jego wykorzystania, zdolność płatniczą i zadłużenie. Skonsolidowana wartość i struktura aktywów w grupie kapitałowej pozwala rozpoznać

wielkość zaangażowanego w danej branży lub branżach majątku. Kapitał własny i struktura odniesiona dodatkowo do skonsolidowanej wartości zobowiązań mówią o własnym finansowaniu (zabezpieczeniu) tejże działalności gospodarczej. Wynik finansowy skonsolidowany, analizowany w szczególności w kontekście rozmiarów przychodów ze sprzedaży lub ich kosztu własnego, wskazuje na jakość podejmowanych w grupie kapitałowej decyzji operacyjnych i jej pozycje na tle konkurencji[15].

Zakończenie

Niewątpliwie wydaje się, iż fuzje i przejęcia przedsiębiorstw w Polsce są naturalnym zachowaniem, wymuszonym przez rynek i otoczenie instytucjonalne. Obserwacja rynku paliwowego, farmaceutycznego czy sektora bankowego w Polsce pozwala stwierdzić, iż zjawisko to może okazać się główną metodą odzyskiwania sprawności, produktywności, elastyczności oraz konkurencyjności gospodarki.

Przekształcenia własnościowe dokonujące się w Polsce, zmniejszający się poziom inflacji, taniejące kredyty zachęcają do stosowania coraz doskonalszych narzędzi oceny efektywności gospodarowania.

Szczególną przesłanką analizy sprawozdań finansowych skonsolidowanych może być również i to, że grupy kapitałowe stają się immanentnym elementem rzeczywistości gospodarczej. Ponieważ powstały one z potrzeb poszukiwania nowych dróg rozwoju podmiotów i nowych metod zarządzania działalnością gospodarczą, konieczne jest podejmowanie próby oceny efektów tych poszukiwań, efektów, które niekoniecznie szybko się ujawniają i niekoniecznie są widoczne wprost w księgach rachunkowych analizowanego, pojedynczego podmiotu. Wobec powyższego ważne jest opracowanie metodyki oceny grupy kapitałowej tak, aby możliwe było dokonywanie pewnych porównań i wykrywanie zagrożeń kontynuacji działania. Stworzenie takiej metodyki może następować na wzór klasycznej analizy finansowej, jednakże pod warunkiem – jak już wcześniej stwierdzono – specjalnego uwzględnienia w ocenie faktu, że analiza odnosi się do organizacji wielopodmiotowej.

Natomiast na gruncie polskim brak jest znaczących opracowań, zarówno jeżeli chodzi o zakres badania, jego sposób, jak i interpretację wyników grupy kapitałowej. W literaturze przedmiotu zagadnienie oceny działalności gospodarczej ma charakter niepełny i fragmentaryczny. Ponadto aktualnie publikowane prace podejmują próby interpretacji nowego systemu ocen oraz naświetlenia jego wad i niedomagań najczęściej w kontekście syntetycznych rozwiązań mierników. Brak jest natomiast szerszych opracowań uwzględniających czynniki warunkujące skuteczność systemu ocen oraz wyniki badań faktycznego zachowania się grupy kapitałowej w aspekcie obowiązujących, normatywnych zasad ich działalności.

Literatura

Brigham E.F., Hauston J.F., *Podstawy zarządzania finansami*, PWE, Warszawa 2005.

Frąckowiak W., *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1998.

Łukasik G., *Szanse i zagrożenia kapitałowego łączenia się przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowości i Finansów w Katowicach" 2000, nr 3.

Malara Z., *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa" 2004, nr 9.

[15] S. Wiankowski, Z. Bogusławski, J. Borzęcki, A. Karmańska, *Praktyka...*, *op.cit.*, s. 136-137.

Malara Z., *Restrukturyzacja organizacyjna przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2001.

Malara Z., *W poszukiwaniu dojrzałości organizacyjnej przedsiębiorstwa*, Wyd. Ośrodka Postępu Organizacyjnego TNOiK w Bydgoszczy, Bydgoszcz 2000.

Masiukiewicz P., *Efekt synergii pomoże oszacować MVA*, „Finansista" 2004, nr 5(29).

Słownik wyrazów obcych, red. B. Pakosz, PWN, Warszawa 1993.

Pausenberger E., *Ocena wyników zagranicznych przedsiębiorstw-córek w koncernach*, [w:] *Nowoczesne tendencje w nauce i praktyce zarządzania przedsiębiorstwem*, red. J. Kortan, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania, Łódź 1997.

Peplak T., *EVA ostrzega przez przewartościowaniem*, „Finansista" 2004, nr 3(28).

Rak J., Turyna J., *Rachunkowość i finanse grupy kapitałowej*, Difin, Warszawa 2004.

Szymczak M., *Słownik języka polskiego*, t. II, PWN, Warszawa 1992.

Trocki M., *Grupy kapitałowe. Tworzenie i funkcjonowanie*, PWN, Warszawa 2004.

Walczak M., *Analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Difin, Warszawa 2003.

Wersty B., *Analiza decyzyjna w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Wyd. AE, Wrocław 1994.

Wiankowski S., Bogusławski Z., Borzęcki J., Karmańska A., *Praktyka funkcjonowania krajowych grup kapitałowych*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemyśle „ORGMASZ", Warszawa 2000.

Wiankowski S., Bogusławski Z., Borzęcki J., Karmańska A., *Zarządzanie grupą kapitałową. Analiza i projektowanie rozwiązań organizacyjnych*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemyśle „ORGMASZ", Warszawa 1999.

eFinanse
finansowy kwartalnik internetowy

dr Małgorzata Paszkowska
Katedra Prawa
WSIiZ w Rzeszowie

Finansowanie prawa pacjenta do świadczeń zdrowotnych w państwach UE

Wprowadzenie

Prawa pacjenta stanowią integralną część praw człowieka. Swoje źródło mają w jego godności. W prawie polskim nie ma definicji praw pacjenta. Należy przyjąć, iż prawa pacjenta to zespół uprawnień przysługujących osobie w związku z korzystaniem ze świadczeń zdrowotnych. Zgodnie z ustawą o zakładach opieki zdrowotnej świadczenie zdrowotne to działanie służące zachowaniu, ratowaniu, przywracaniu, a także poprawie zdrowia, i inne działania medyczne, wynikające z procesu leczenia lub odrębnych przepisów regulujących zasady ich wykonywania[1]. Pojęcia „pacjent" nie należy utożsamiać tylko z osobą chorą, ponieważ bywa nim też człowiek zdrowy (np. medycyna pracy, bilans zdrowia dziecka). Prawa pacjenta to prawa podmiotowe, przysługujące w swoistej sytuacji życiowej. Prawa powyższe, poza aktami normatywnymi o charakterze międzynarodowym (np. konwencja bioetyczna), uregulowane są w Konstytucji RP i wielu różnych ustawach (szczególnie w ustawie o zakładach opieki zdrowotnej i ustawie o zawodzie lekarza). Prawa pacjenta to istotne zagadnienie o charakterze nie tylko społecznym, ale również ekonomicznym. Członkostwo Polski w UE skutkuje uzyskaniem przez polskiego pacjenta nowego uprawnienia – prawa do świadczeń zdrowotnych na terenie państw UE. Przedmiotem niniejszego artykułu jest przedstawienie zakresu podmiotowego i przedmiotowego prawa unijnego pacjenta, a przede wszystkim analiza zasad rozliczania kosztów świadczeń zdrowotnych, udzielonych polskiemu pacjentowi, ubezpieczonemu w państwach UE w ramach realizacji powyższego prawa. Nie należy również zapominać o istnieniu drugiej strony powyższego prawa, tj. rozliczaniu przez państwa członkowskie UE świadczeń zdrowotnych, udzielonych na terytorium Polski uprawnionym pacjentom. Zasady dokonywania powyższych rozliczeń są identyczne, jednakże różne są ich skutki dla polskiego systemu finansów publicznych.

Podstawa prawna

Swoboda przepływu osób należy do fundamentów integracji europejskiej, jest jedną z „czterech wolności"[2]. Poza nią jednolity rynek europejski (także w zakresie ochrony zdrowia) kreuje swoboda przepływu towarów, usług i kapitału. Z zasady (swobody) przepływu osób należy wyprowadzić prawo unijnego pacjenta do świadczeń zdrowotnych. Podstawowe uregulowania prawne dotyczące tej swobody zapisane są w traktacie rzymskim o ustanowieniu Wspólnoty Europejskiej. Zgodnie z jego postanowieniami, jak statuują art. 48-51, swoboda przepływu osób obejmuje zagwarantowanie praw do podejmowania pracy na terenie całe-

[1] Por. art. 3. ustawy z 30 sierpnia 1991 r. o zakładach opieki zdrowotnej.
[2] Szerzej swobody rynku unijnego: *Prawo Unii Europejskiej. Prawo materialne i polityki*, red. J. Barcz, Wyd. Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa 2003, s. 31-181.

go rynku wewnętrznego oraz do swobodnego osiedlania się[3]. Swobodny przepływ osób to obszar, w obrębie którego znajdują się następujące zagadnienia: wzajemne uznawanie kwalifikacji zawodowych, swobodny przepływ pracowników, koordynacja systemów zabezpieczeń społecznych, niektóre prawa obywatelskich (przede wszystkim dotyczące prawa pobytu i praw wyborczych). Każdy obywatel Unii ma prawo do swobodnego podróżowania, podejmowania pracy, studiowania i zamieszkania w wybranym przez siebie kraju Wspólnoty. W razie zmiany miejsca zamieszkania lub podróży obywatela ubezpieczonego w jednym z państw UE prawo do świadczeń zdrowotnych w ramach powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego przemieszcza się razem z nim („podróżuje")[4]. Zasady udzielania świadczeń zdrowotnych i ich zakres określają przepisy o koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego. Polega ona na wprowadzaniu i stosowaniu wspólnych dla wszystkich państw członkowskich zasad, które określają warunki otrzymania pomocy medycznej przez pacjenta, który jest ubezpieczony[5]. Jako obywatele UE, jesteśmy traktowani na terytorium każdego państwa członkowskiego tak, jak w kraju ojczystym. Dotyczy to również prawa do opieki medycznej. Dzięki koordynacji każde z państw członkowskich UE zachowuje własny, dotychczas obowiązujący system zabezpieczenia społecznego, w tym zdrowotnego[6]. Finansowanie i zapewnienie opieki zdrowotnej (świadczeń zdrowotnych) stanowi wyłączny obowiązek krajów członkowskich, a nie Unii Europejskiej, nie istnieją bowiem normy unijne, nakładające na UE taki obowiązek. Organizacja służby zdrowia i systemu ubezpieczeń zdrowotnych należy do wyłącznej kompetencji krajów członkowskich[7]. Systemy ochrony zdrowia poszczególnych krajów UE różnią się między sobą. Różnica ta dotyczy przede wszystkim sposobu finansowania ochrony zdrowia w danym kraju[8].

Zasady koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego oraz szczegółowe warunki ich stosowania określają:

- Rozporządzenie Rady (EWG) 1408/71 z 14 czerwca 1971 r. w sprawie stosowania systemów zabezpieczenia społecznego do pracowników najemnych, osób pracujących na własny rachunek przemieszczających się w granicach Wspólnoty oraz członków ich rodzin,
- Rozporządzenie Rady (EWG) 574/72 z 21 marca 1972 r. w sprawie wykonywania Rozporządzenia (EWG) nr 1408/71[9].
- Zasadę swobody przepływu osób należy uznać za podstawę prawa pacjenta do świadczeń zdrowotnych w UE. Integracja europejska polega m.in. na koordynacji narodowych systemów zabezpieczenia społecznego. Wyraża się ona w respektowaniu przez państwa członkowskie kilku wspólnych reguł, przy jednoczesnym zachowaniu własnych rozwiązań w dziedzinie zabezpieczenia społecznego[10].

Zakres podmiotowy prawa

Przepisy koordynacyjne rozporządzenia nr 1408/71 oraz wykonawczego rozporządzenia nr 574/72 obowiązują na terytorium wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej oraz państw Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG), tj. Islandii, Lichtensteinu, Norwegii.

[3] Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska. Rozwój rynków,* PWN, Warszawa – Łódz 2000, s. 117.
[4] M. Paszkowska, *Ochrona zdrowia w UE*, „Prawo i Medycyna" 2004, nr 3, s. 113.
[5] *Ibidem*.
[6] Por. T. Bińczycka-Majewska, *Koordynacja systemów zabezpieczenia społecznego w Unii Europejskiej*, Zakamycze, Kraków 1999, s. 113.
[7] Szerzej o polityce zdrowotnej UE: P. Belcher, *Rola Unii Europejskiej w opiece zdrowotnej*, Ingis, Warszawa 2001.
[8] Por. M. Paszkowska, *Finansowanie systemu opieki zdrowotnej w wybranych państwach UE*, „e-Finanse" 2006, nr 1.
[9] Szerzej zasady koordynacji zabezpieczenia społecznego opisuje T. Bińczycka-Majewska, *op.cit*.
[10] J. Boruta, *Swoboda przepływu osób*, [w:]. *Prawo Unii Europejskiej*, *op.cit.*, s. 70.

W przypadku Francji przepisy wspólnotowe stosuje się również na obszarze Gujany Francuskiej, Reunion, Gwadelupy oraz Martyniki, a w przypadku Portugalii – na Azorach i Maderze. W przypadku Wielkiej Brytanii stosuje się je również na obszarze Giblartaru. Na przepisy wspólnotowe można się powoływać w Szwajcarii, Islandii, Lichtensteinie, Norwegii. Przepisów wspólnotowych nie stosuje się w przypadku Danii na obszarze Grenlandii i Wysp Faro, Wielkiej Brytanii na obszarze Wysp Normandzkich oraz Wysp Mann. Osobami uprawnionymi do świadczeń medycznych w ramach powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego na terenie Unii Europejskiej zgodnie z Rozporządzeniem EWG nr 1408/71 są:

- pracownicy najemni i osoby pracujące na własny rachunek oraz członkowie ich rodzin,
- emeryci i renciści oraz członkowie ich rodzin,
- studenci i członkowie ich rodzin,
- turyści,
- osoby bezrobotne i członkowie ich rodzin.

Szczególne uprawnienia do świadczeń medycznych na terenie Wspólnoty mają:

- pracownicy wysłani do pracy w innym kraju Unii i członkowie ich rodzin,
- pracownicy przygraniczni i członkowie ich rodzin,
- pracownicy sezonowi i członkowie ich rodzin,
- bezpaństwowcy, uchodźcy zamieszkali na terenie państwa członkowskiego UE oraz członkowie ich rodzin**.**

Osoby wyżej wymienione muszą spełniać dwa warunki jednocześnie, tzn. posiadać ubezpieczenie zdrowotne w powszechnym systemie ubezpieczeniowym któregokolwiek z państw członkowskich oraz korzystać z prawa swobodnego przemieszczania się po terytorium tych państw.

Pracownik najemny, czyli zatrudniony, to osoba wykonująca uzgodnione świadczenia pracy poprzez ustalony czas na rzecz innej osoby w zamian za wynagrodzenie. Pracownikiem najemnym jest osoba, która z tytułu zatrudnienia podlega ubezpieczeniu w ramach obowiązkowego ubezpieczenia społecznego i zdrowotnego lub dobrowolnego o charakterze ciągłym poprzez odprowadzane na te ubezpieczenia składki. Osoba pracująca na własny rachunek to jednostka, która samodzielnie prowadzi działalność zawodową bądź też organizuje inne samodzielne przedsięwzięcia, a także podlega ubezpieczeniu zdrowotnemu i społecznemu poprzez opłacanie składek na te ubezpieczenia. Emeryt i rencista – zgodnie z przepisami wspólnotowymi – to osoba uprawniona do emerytury lub renty na mocy przepisów krajowych państwa lub państw członkowskich i posiadająca prawo do świadczeń zdrowotnych z tytułu posiadanej emerytury lub z tytułu ustawodawstwa państwa swego zamieszkania[11].Student to każda osoba odbywająca studia lub szkolenie zawodowe, prowadzące do uzyskania kwalifikacji urzędowo uznawanych przez władze państwa członkowskiego, która jest ubezpieczona w ramach powszechnego systemu zdrowotnego lub specjalnego systemu stosowanego w odniesieniu do studentów[12]. Turysta to osoba przebywająca w celach rekreacyjnych i wypoczynkowych czasowo na terytorium innego państwa członkowskiego i podlegająca systemowi zabezpieczenia społecznego, w tym zdrowotnego, w jednym z krajów członkowskich Unii Europejskiej[13]. Bezrobotny to zgodnie z przepisami unijnymi osoba, która pobiera zasiłek dla bezrobotnych w swoim kraju i poszukuje pracy w innych państwach członkowskich UE po wyczerpaniu wszelkich możliwości znalezienia pracy we własnym państwie. Prawo do opieki zdrowotnej w państwie poszukiwania pracy

[11] A. Krowicka, *Opieka zdrowotna po wejściu do Unii Europejskiej*, CeDeWu, Warszawa 2004, s. 34.
[12] *Twoje prawa i obowiązki podczas poruszania się po terytorium Unii Europejskiej*, Opieka Zdrowotna Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2002, s. 52.
[13] *Ibidem*, s. 55.

przysługuje bezrobotnemu przez okres 3 miesięcy od momentu wyjazdu z państwa, gdzie otrzymywał zasiłek[14]. Pracownik wysłany (delegowany) to osoba, która jest zatrudniona w jednym kraju członkowskim UE i tam objęta jest systemem zabezpieczenia społecznego i zdrowotnego, lecz tymczasowo została wysłana do innego państwa członkowskiego w celu wykonania tam pracy na rzecz swego przedsiębiorcy. Maksymalny okres oddelegowania wynosi 12 miesięcy, wyjątkowo może trwać 24 miesiące. Pracownik przygraniczny (zwany transgranicznym) to osoba, która jest zatrudniona lub pracująca na własny rachunek w innym państwie członkowskim niż państwie, w którym mieszka i do którego wraca każdego dnia lub co najmniej raz w tygodniu. Pracownik sezonowy to osoba zatrudniona do świadczenia przez czas nieprzekraczający 8 miesięcy pracy o charakterze sezonowym w innym kraju członkowskim niż jego kraj zamieszkania. Bezpaństwowiec to osoba uznana za taką w postanowieniach art. I konwencji dotyczącej statusu bezpaństwowców, sporządzonej w Nowym Jorku 28 września 1954 r.[15]. Objęty jest przepisami wspólnotowej koordynacji, jeżeli zamieszkuje na terytorium któregokolwiek państwa członkowskiego i podlega systememowi zabezpieczenia społecznego i zdrowotnego z tytułu odprowadzania na te ubezpieczenia składek. Uchodźca to osoba uznana za taką w myśl art. I konwencji o statusie uchodźców, sporządzonej w Genewie 28 lipca 1951 r.

Poza wyżej opisanymi osobami uprawnienia z zakresu zabezpieczenia społecznego (w tym do świadczeń zdrowotnych) w UE posiadają członkowie ich rodzin[16]. Należy pamiętać, iż członkom rodziny przysługują prawa pochodne, tzn., że objęci są ubezpieczeniem wyłącznie z tytułu ich przynależności do osoby ubezpieczonej, objętej wspólnotową koordynacją. Każdemu uprawnionemu z któregokolwiek państw członkowskich Wspólnoty przysługuje w innym państwie członkowskim taki sam zakres świadczeń zdrowotnych jak ubezpieczonemu w tym kraju Unii Europejskiej. W Polsce status ubezpieczonego ma osoba ubezpieczona w Narodowym Funduszu Zdrowia[17]. Uprawniony będzie traktowany tak samo jak ubezpieczony danego państwa członkowskiego w dostępie do świadczeń zdrowotnych i okresie oczekiwania na określone świadczenia. Jeżeli określone usługi medyczne przysługują ubezpieczonemu nieodpłatnie, to nieodpłatnie będą także przysługiwać uprawnionemu obywatelowi innego państwa członkowskiego. Jeśli przewidziane są częściowe opłaty lub tzw. wkład własny dla „swoich" ubezpieczonych, to opłaty te lub wkład własny będzie zobowiązany uiścić z własnych środków także uprawniony obywatel innego państwa członkowskiego Wspólnoty.

Zakres przedmiotowy prawa

Przedmiotowy zakres stosowania wspólnotowej koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego, w tym zdrowotnego, określa art. 4. rozporządzenia nr 1408/71. W myśl tego artykułu niniejsze rozporządzenie stosuje się do wszystkich ustawodawstw odnoszących się do gałęzi zabezpieczenia społecznego, jak również do powszechnych i specjalnych systemów zabezpieczenia społecznego, zarówno składkowych jak i bezskładkowych, oraz do systemów dotyczących obowiązków pracodawcy lub armatora w zakresie świadczeń:

[14] A. Krowicka, *op.cit.*, s. 38.
[15] Por. art. I, pkt e Rozporządzenia EWG nr 1408/71 z 14 czerwca 1971 r.
[16] Członek rodziny to każda osoba tak określona lub określona jako członek gospodarstwa domowego przez ustawodawstwo z tytułu, z którego udzielane są jej świadczenia zdrowotne.
[17] Szczegółowe zasady podlegania ubezpieczeniu zdrowotnemu Polsce oraz zakres przysługujących świadczeń zdrowotnych ubezpieczenia zdrowotnego określa ustawa z 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych.

- w razie choroby i macierzyństwa,
- z tytułu inwalidztwa, w tym również zmierzających do zachowania lub zwiększenia zdolności zarobkowania,
- emerytalnych,
- dla osób pozostałych przy życiu,
- z tytułu wypadku przy pracy i choroby zawodowej,
- pogrzebowych,
- w razie bezrobocia,
- rodzinnych[18].

Na mocy przepisów wspólnotowych prawo do opieki zdrowotnej dla osób objętych koordynacją systemów zabezpieczenia społecznego realizowane jest poprzez możliwość korzystania ze świadczeń udzielanych:

- w razie choroby i macierzyństwa,
- z tytułu wypadków przy pracy i chorób zawodowych[19].

Świadczenia w razie choroby i macierzyństwa obejmują zarówno świadczenia pieniężne, jak też te w naturze. Pod pojęciem świadczeń w naturze prawo wspólnotowe określa świadczenia lecznicze, pomoc dentystyczną, opiekę medyczną i zaopatrzenie w leki.

Świadczeniodawcami zobowiązanymi do udzielania obywatelom innych państw członkowskich UE świadczeń zdrowotnych, zgodnie z zasadami określonymi w przepisach o koordynacji, są ci świadczeniodawcy, którzy udzielają tych świadczeń w ramach krajowego, powszechnego systemu ubezpieczenia zdrowotnego, finansowanego ze składek osób ubezpieczonych. Korzystając ze świadczeń zdrowotnych innym kraju UE, musimy więc pamiętać, iż opieka nam udzielana będzie zgodna z zasadami prawa obowiązującego w tym kraju. Świadczeniodawcy udzielający świadczeń zdrowotnych i wykonujący usługi medyczne odpłatnie dla obywateli swojego państwa pobierają również opłaty od obywateli innych państw członkowskich. Każde państwo członkowskie na podstawie własnego ustawodawstwa określa katalog świadczeń zdrowotnych. Pojęcie świadczeń zdrowotnych nie zostało zdefiniowane w przepisach UE. Oznacza to, że świadczeniami zdrowotnymi będą świadczenia uznane za takie przez poszczególne państwa członkowskie. Ponadto Europejski Trybunał Sprawiedliwości w wyroku z 30 czerwca 1966 r. w sprawie Vaassen-Gobbels stwierdził, iż pojęcie „świadczenia w naturze" odnosi się do świadczeń leczniczych, pomocy dentystycznej, opieki medycznej oraz zaopatrzenia w leki.

W zależności od uprawnień wynikających z przepisów wspólnotowych uprawnionemu w innym państwie członkowskim UE przysługuje następujący zakres świadczeń zdrowotnych:

- świadczenia zdrowotne w pełnym zakresie (to prawo do wszelkich świadczeń leczniczych, przysługujących pacjentowi w procesie jego leczenia i powrotu do zdrowia, przewidzianych przez ustawodawstwo państwa członkowskiego, w którym pacjent jest tą opieką objęty),
- świadczenia zdrowotne natychmiast konieczne – to świadczenia lecznicze niezbędne dla ratowania zdrowia i życia. Rodzaj i zakres tych świadczeń określa indywidualnie lekarz. Należy jednak zaznaczyć, że świadczeniami natychmiast koniecznymi są nie tylko te udzielane w przypadkach nieszczęśliwych wypadków, urazów, ale także w razie nagłych zachorowań, np. bólu gardła, gorączki, kaszlu[20],

[18] Por. art. 4. rozporządzenie Rady nr 1408/71 z 14 czerwca 1971 r. o stosowaniu systemów zabezpieczenia społecznego do pracowników oraz członków ich rodzin zmieniających miejsce pobytu w granicach Wspólnoty (Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich nr C-325/1 z 10 grudnia 1992 r.).
[19] A. Krowicka, *op.cit.*, s. 80.
[20] www.esculap.pl/ue/ksiazki/ubezpieczenia.

- świadczenia zdrowotne w większym zakresie niż świadczenia natychmiast konieczne,
- świadczenia udzielane w ramach planowanego leczenia w innym państwie członkowskim,
- świadczenia zdrowotne o znacznym wymiarze finansowym[21].

Przepisy wspólnotowe, dotyczące koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego, podobnie jak w przypadku pojęcia „świadczeń zdrowotnych w pełnym zakresie" czy też „świadczeń zdrowotnych natychmiast koniecznych", nie definiują pojęcia „świadczeń zdrowotnych w szerszym zakresie niż świadczenia natychmiast konieczne". W konsekwencji każde państwo członkowskie Unii Europejskiej, a co za tym idzie – świadczeniodawca danego państwa członkowskiego, każdorazowo, indywidualnie określa świadczenia potrzebne w danej sytuacji medycznej w zakresie szerszym niż natychmiast konieczne, zgodnie z ustawodawstwem państwa, na obszarze którego te świadczenia są udzielane. Zgodnie z art. 24. rozporządzenia EWG nr 1408/71 świadczeniami zdrowotnymi o znacznej wartości są protezy, sprzęt dużych rozmiarów i inne świadczenia rzeczowe o znacznej wartości. Lista świadczeń o znacznym wymiarze finansowym ustalana jest przez Komisję administracyjną ds. zabezpieczenia społecznego pracowników migrujących. Zalicza się do nich m.in. protezy ortopedyczne i dentystyczne, okulary korekcyjne, aparaty słuchowe, fotele inwalidzkie.

Najistotniejsze w wymiarze finansowym jest prawo pacjenta do leczenia w innym państwie członkowskich. Państwo właściwe, wydając zgodę na leczenie swojego ubezpieczonego w innym państwie członkowskim, ponosi koszty tego leczenia. Instytucja właściwa może odmówić wydania zgody na planowane leczenie swojego obywatela w innym państwie członkowskim jedynie w przypadku, gdy leczenie identyczne jest dostępne w kraju pacjenta i może być przeprowadzone w odpowiednim do stanu jego zdrowia czasie. Leczenie za granicą możliwe jest w wyniku uzyskania uprzedniej zgody na takie leczenie od instytucji ubezpieczeniowej w danym kraju. W Polsce taką instytucją jest Narodowy Fundusz Zdrowia. Prezes NFZ, wyrażając zgodę na leczenie za granicą, automatycznie pokrywa jego koszt. Według przepisów wspólnotowych pełny zakres świadczeń przysługuje przede wszystkim pracownikom najemnym oraz osobom samodzielnie zarobkującym, pracującym w innym państwie członkowskim niż państwo stałego miejsca zamieszkania (tu pełny zakres dotyczy zarówno kraju zatrudnienia, jak i kraju zamieszkania). Zakres ten dotyczy również członków rodziny tych osób, a także emerytów i rencistów oraz zarejestrowanych bezrobotnych. Zgodnie z przepisami wspólnotowymi prawo do opieki zdrowotnej w nagłych przypadkach przysługuje pracownikom oraz osobom pracującym na własny rachunek w trakcie pobytu na obszarze państwa członkowskiego innego niż państwo właściwe (oraz członkom ich rodzin), osobom przebywającym czasowo w innym państwie członkowskim niż państwo właściwe, w tym turystom, objętym ubezpieczeniem chorobowym w jednym z państw członkowskich UE.

Aby można było skorzystać ze świadczeń zdrowotnych na terytorium UE, należy przed wyjazdem zaopatrzyć się w odpowiednią dokumentację. Od 1 stycznia 2006 r. we wszystkich państwach Unii Europejskiej oraz EOG papierowe formularze E-111 zastąpiono plastikową Europejską Kartą Ubezpieczenia Zdrowotnego (EKUZ). Karta ta zastępuje również formularze E-110, E-119 i E-128. Każde państwo członkowskie wydaje kartę we własnym języku urzędowym, zawierającą ten sam zestaw danych (m.in. dane pacjenta, data ważności karty, numer karty). Prawo do EKUZ mają osoby ubezpieczone w NFZ. EKUZ wydaje na wniosek (sporządzony na urzędowym formularzu) osoby zainteresowanej NFZ. Brak odpowiedniego dokumentu może skutkować koniecznością pokrycia kosztów leczenia bezpośrednio z kieszeni pacjenta.

[21] Por. *Twoje prawa i obowiązki podczas poruszania się po terytorium Unii Europejskiej*, *op.cit.*, s. 19-20.

Koszty rzeczywiste

Zasady rozliczania kosztów świadczeń zdrowotnych, udzielonych uprawnionym pacjentom z państw UE na jej terytorium, określone są w art. 36. i 63. rozporządzenia nr 1408/71 oraz 93-96 rozporządzenia wykonawczego nr 574/72. Rozliczenia prowadzone są według kosztów rzeczywistych lub stawek zryczałtowanych. NFZ pełni w Polsce funkcję tzw. instytucji łącznikowej w systemie koordynacji zabezpieczenia społecznego w zakresie świadczeń zdrowotnych. Do obowiązków instytucji łącznikowej należy m.in. rozliczanie kosztów świadczeń zdrowotnych, udzielanych osobom ubezpieczonym w Polsce na terytorium pozostałych państw członkowskich Wspólnoty, współpraca z instytucjami właściwymi w zakresie rozliczania kosztów świadczeń zdrowotnych udzielonych w ramach koordynacji oraz współpraca z instytucjami łącznikowymi krajów Unii Europejskiej[22]. Każde państwo Wspólnoty ma własne zasady finansowania świadczeń zdrowotnych. W niektórych z nich większość świadczeń przysługuje pacjentowi bezpłatnie, w innych zaś te same świadczenia są częściowo lub całkowicie odpłatne[23]. Zakres odpłatności za świadczenia zdrowotne zależy wyłącznie od prawa wewnętrznego konkretnego państwa członkowskiego UE. Przykładowo, we Francji każdy ubezpieczony w systemie powszechnym do każdej wizyty u lekarza dopłaca z własnej kieszeni. Polak też będzie musiał dopłacić i nikt mu tego wkładu nie zwróci. Jeśli w Niemczech każdy pacjent przy pierwszej wizycie u lekarza uiszcza opłatę kwartalną w wysokości 10 euro, to Polak przy pierwszej wizycie też będzie musiał zapłacić 10 euro, nawet jeśli przyjechał do Niemiec na tydzień i już więcej nigdy do tego samego lekarza nie trafi[24].

Przez koszty rzeczywiste należy rozumieć faktycznie poniesione przez świadczeniodawcę wydatki związane z realizacją poszczególnych świadczeń zdrowotnych[25]. Wydatki poniesione z tytułu udzielonych świadczeń zdrowotnych uprawnionemu pacjentowi unijnemu powinny być zwrócone w pełnej wysokości przez instytucję właściwą (NFZ w Polsce). Wydatki zwracane są na podstawie wystawionej przez instytucję udzielającą świadczenia dokumentację księgową. Zwrot kosztów świadczeń zdrowotnych w formie kosztów rzeczywistych dotyczy bardzo szerokiej kategorii uprawnionych (tj. prawie wszystkich oprócz osób opisanych poniżej, którym przysługuje zwrot kosztów w formie ryczałtu). Koszty poszczególnych świadczeń zdrowotnych są ustalane różnymi metodami, zależnie od rodzaju świadczenia. Przykładowo, w Polsce podstawowa opieka zdrowotna finansowana jest w oparciu o stawkę kapitacyjną (kwota globalna rocznie na 1 pacjenta), a leczenie specjalistyczne ambulatoryjne wyceniane jest punktowo (do punktu przypisana jest pewna kwota pieniężna, a ilość punktów – do konkretnej procedury), natomiast leczenie szpitalne finansowane jest przede wszystkim za osobodzień.

Koszty ryczałtowe

Należy pamiętać o tym, że w wielu miejscowościach wypoczynkowych lekarze przyjmują tylko prywatnie, w związku z tym nie honorują formularza E 111/EKUZ. Za ich usługi trzeba zapłacić pełną cenę, której Fundusz nie zwróci[26]. W Danii, Holandii, Hiszpanii, Finlandii, Norwegii i Szwecji akceptowany jest zwyczaj, iż zaświadczenie EKUZ, uprawniające do otrzymania natychmiastowo koniecznych świadczeń zdrowotnych podczas pobytu

[22] www.nfz.gov.pl/ue.
[23] Szerzej zasady finansowania świadczeń zdrowotnych w poszczególnych państwach UE: M. Paszkowska, *Finansowanie systemu opieki zdrowotnej w wybranych państwach UE*, *op.cit.*, s. 1-15; C. Włodarczyk, S. Paździoch, *Systemy zdrowotne. Zarys problematyki*, Wyd. UJ, Kraków 2001.
[24] Szerzej zakres świadczeń z ubezpieczenia zdrowotnego w poszczególnych krajach UE: www.nfz.gov.pl.
[25] A. Krowicka, *op.cit.*, s. 180.
[26] *Zimowy urlop w krajach Unii Europejskiej*, Narodowy Fundusz Zdrowia, Warszawa 2005.

w innym państwie UE, okazuje się bezpośrednio lekarzowi albo pracownikowi szpitala, z pominięciem instytucji ubezpieczenia zdrowotnego. W Austrii, Belgii, Francji, Grecji, Irlandii, Islandii, Lichtensteinie, Niemczech, Luksemburgu, Portugalii i Włoszech, gdy przybywająca osoba nie zarejestruje się, może być obciążona kosztami świadczeń zdrowotnych. Nie wszystkie usługi medyczne są pokrywane przez ubezpieczenie zdrowotne. Pobierane są dodatkowe koszty nierefundowane z kasy publicznej, np. związane w niektórych przypadkach z przewozem karetką pogotowia czy koszt niektórych medykamentów lub żywienia szpitalnego. W kwestii transportu poszkodowanego do miejsca zamieszkania lub dalszego leczenia prawo unijne pozostawia istotną lukę. Decyzja o tym, jaka pomoc medyczna jest niezbędna, należy zawsze do lekarza w państwie, w którym się znajdziemy[27].

Zgodnie z przepisami unijnymi koszty świadczeń rzeczowych, zwracanych na podstawie ryczałtu, powinny być jak najbardziej zbliżone do kwot wydatków rzeczywistych, ustalanych na każdy rok kalendarzowy[28]. Zwrot kosztów świadczeń z zastosowaniem ryczałtu dotyczy:

- członków rodziny pracownika albo osoby prowadzącej działalność na własny rachunek, którzy mieszkają w innym państwie członkowskim UE niż państwo zamieszkania osób wyżej określonych,
- emerytów i rencistów oraz członków ich rodzin, którzy mieszkają w innym państwie członkowskim niż państwo zobowiązane do wypłaty świadczeń emerytalnych lub rentowych.

Dla każdej z powyższych dwóch kategorii uprawnionych przewidziane są odrębne zasady kalkulacji kwoty ryczałtowej. Dla pierwszej kategorii (tj. członków rodziny pracownika itd.) ryczałt jest ustalany przez pomnożenie średniego rocznego kosztu na rodzinę przez średnią roczną liczbę rodzin, które wchodzą w rachubę, a następnie zmniejszenie uzyskane wyniku o 20%, natomiast dla drugiej ryczałt jest ustalany poprzez pomnożenie średniego kosztu rocznego na emeryta lub rencistę przez średnią liczbę roczną emerytów lub rencistów. Roczne koszty ryczałtowe podlegają kontroli oraz zatwierdzeniu przez Komisję Administracyjną i zgodnie z jej decyzją nie powinny zawierać kosztów administracyjnych i sum tzw. wkładu własnego pacjenta[29]. W pierwszych latach naszego członkostwa w Unii Europejskiej możemy się także spodziewać braku wpływu do naszego systemu (budżetu NFZ) należnych nam kwot ryczałtowych. Od pierwszego dnia członkostwa Polski w Unii NFZ nalicza ryczałt (za prawo do korzystania z opieki zdrowotnej w Polsce na takich samych zasadach, jakie przysługują ubezpieczonym w NFZ obywatelom naszego kraju) za osoby zamieszkałe w Polsce, ale otrzymujące świadczenia emerytalne lub rentowe wyłącznie z innego państwa członkowskiego. Naliczany przez NFZ ryczałt dotyczy także członków rodzin osób mieszkających w Polsce, których główny żywiciel pracuje w innym państwie członkowskim (np. jest marynarzem na statku pod banderą duńską). W początkowym okresie naszego członkostwa w UE nie otrzymaliśmy należnych nam kwot ryczałtowych, ponieważ nie zostały wypracowane metody ich wyliczania.

Rozliczanie kosztów planowego leczenia

Najdotkliwszym w skutkach dla finansów publicznych w Polsce jest aspekt prawa pacjenta do świadczeń zdrowotnych w UE, związany z możliwością wyjazdu do innego kraju Wspólnoty na tzw. planowe leczenie. Zasady korzystania z planowanego leczenia w innym

[27] E. Cichocka, *Last Minute do Europy – Zdrowie*, „Gazeta Wyborcza" 2004, nr 29, s. 1-2.
[28] Art. 94. i 95. rozporządzenia nr 574/72.
[29] Por. Decyzja nr 175 Komisji administracyjnej do spraw zabezpieczenia społecznego pracowników migrujących z 23 czerwca 1999 r.

państwie członkowskim niż państwo właściwe reguluje rozporządzenie nr 1408/71[30] i przepisy rozporządzenia wykonawczego nr 574/72[31]. Na mocy powyższych regulacji pracownik najemny lub osoba pracująca na własny rachunek:

- który spełnia warunki wymagane przez ustawodawstwo państwa właściwego dla uzyskania prawa do świadczeń (z uwzględnieniem w danym przypadku postanowień dotyczących zliczania okresów ubezpieczenia, zatrudnienia lub zamieszkania),
- któremu instytucja właściwa udzieliła zgody na udanie się na terytorium innego państwa członkowskiego w celu uzyskania tam opieki medycznej właściwej w jego stanie zdrowia,
- ma prawo do świadczeń rzeczowych, udzielanych przez instytucję miejsca pobytu, zgodnie z postanowieniami stosowanego przez nią ustawodawstwa, tak, jak gdyby był w niej ubezpieczony.

Należy podkreślić, że okres udzielania świadczeń jest określany przez ustawodawstwo państwa właściwego. Także koszty świadczeń rzeczowych pokrywane są przez instytucję właściwą dla osoby korzystającej z planowanego leczenia[32]. Wydanie zgody przez instytucję właściwą wiąże się bezpośrednio z ponoszeniem przez nią kosztów leczenia, pokrywa ona bowiem koszty udzielonych świadczeń według stawek obowiązujących w państwie, w którym są one udzielane. Niestety, koszty opieki medycznej w innych krajach UE (szczególnie tzw. starej) są znacznie wyższe niż w Polsce, w związku z czym stanowią poważne obciążenie dla polskiego budżetu. W Polsce zasady wydawania zgody pacjentowi będącemu ubezpieczonym w NFZ określa rozporządzenie Ministra Zdrowia z 22 grudnia 2004 r. w sprawie wniosku do Prezesa NFZ o przeprowadzenie leczenia lub badań diagnostycznych poza granicami kraju[33]. Powyższe rozporządzenie określa tryb składania i rozpatrywania wniosku o wyrażenie zgody ubezpieczonemu na leczenie w innym państwie UE lub EOG. Zgody na leczenie udziela Prezes NFZ. Rozporządzenie nr 1408/71 określa, że wydania wymaganej zgody instytucja właściwa nie może odmówić nie tylko w przypadku, gdy zainteresowany nie może na terytorium państwa właściwego uzyskać leczenia odpowiedniego do jego stanu zdrowia, tzn. gdy potrzebnego leczenia nie wykonuje się w tym kraju. Zgody nie można również odmówić wtedy, gdy zabiegi, o które w danym przypadku chodzi, znajdują się w katalogu świadczeń należnych na mocy ustawodawstwa państwa zamieszkania zainteresowanego, ale biorąc pod uwagę aktualny stan zdrowia zainteresowanego oraz prawdopodobny rozwój choroby, zabiegi te nie mogą być udzielone w państwie zamieszkania w terminie zwykle koniecznym w procesie leczenia danego schorzenia[34]. Ponieważ leczenie planowe dotyczy najczęściej bardzo kosztownych procedur medycznych, powoduje znaczne obciążenie finansowe dla budżetu NFZ, który ma w swojej dyspozycji środki pieniężne na ten cel.

Koszty świadczeń zdrowotnych, wynikające ze świadczeń udzielonych uprawnionemu pacjentowi na podstawie planowego leczenia w innym państwie UE, pokrywane są przez instytucję właściwą (czyli tę, w której pacjent jest ubezpieczony). Instytucja właściwa zwraca instytucji miejsca udzielenia świadczenia (np. operacji) kwotę, która odpowiada rzeczy-

[30] Por. art. 22., ust. 1., pkt c, § 2. i 3. rozp. 1408/71, dotyczące stosowania systemów zabezpieczenia społecznego wobec pracowników, osób pracujących na własny rachunek oraz członków ich rodzin przemieszczających się w granicach Wspólnoty z 14 czerwca 1971 r.
[31] Por. art. 22. rozporządzenia Rady EWG nr 574/72, dotyczącego trybu postępowania koordynacyjnego z 21 marca 1972 r.
[32] Por. art. 22., ust. 1., pkt c, rozporządzenia 1408/71, dotyczącego stosowania systemów zabezpieczenia społecznego wobec pracowników, osób pracujących na własny rachunek oraz członków ich rodzin przemieszczających się w granicach Wspólnoty z 14 czerwca 1971 r.
[33] Dz.U. Nr 279, poz.2769.
[34] Por. art. 22., ust. 2., rozporządzenia 1408/71, dotyczącego stosowania systemów zabezpieczenia społecznego wobec pracowników, osób pracujących na własny rachunek oraz członków ich rodzin przemieszczających się w granicach Wspólnoty z 14 czerwca 1971 r.

wistym kosztom poniesionym przez instytucję miejsca pobytu. Zwrot pieniędzy odbywa się na podstawie przedstawionej dokumentacji księgowej. Na zakończenie należy dodać, że przepisy wspólnotowe zezwalają państwom członkowskim na zawarcie odpowiednich umów, na mocy których mogą one ustalić inne formy zwrotu kosztów świadczeń zdrowotnych, a nawet całkowicie bądź tylko częściowo odstąpić między sobą od ich rozliczania[35].

Podsumowanie

Ustawodawstwo wspólnotowe, dotyczące koordynacji systemów zabezpieczenia zdrowotnego i społecznego, ma całkowity prymat nad prawem państw członkowskich. W przypadku konfliktu czy niezgodności normy prawnej ustawodawstwa krajowego z normą przepisów wspólnotowych w zakresie koordynacji obowiązującą i rozstrzygającą jest zawsze norma wspólnotowa. Ponadto orzeczenia Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, dotyczące interpretacji i stosowania przepisów wspólnotowych w zakresie koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego, mają moc wiążącą dla wszystkich państw członkowskich Unii Europejskiej. Aby skorzystać ze świadczeń zdrowotnych w innym państwie członkowskim UE, trzeba posiadać analogiczne prawo do świadczeń w kraju swojego zamieszkania (np. w odniesieniu do Polski posiadać status osoby ubezpieczonej w NFZ) oraz przemieszać się po terytorium Unii. Swoboda przemieszczania się na obszarze Wspólnoty to jedna z czterech, obok przepływu kapitału, usług i dóbr, podstawowych wolności, stanowiących fundament Unii. Zgodnie z tą zasadą każdy obywatel państwa członkowskiego, niezależnie od kraju zamieszkania, posiadający ubezpieczenie zdrowotne w powszechnym systemie ubezpieczenia zdrowotnego, ma prawo do opieki zdrowotnej w każdym z krajów Unii Europejskiej. Zakres świadczeń, które przysługują pacjentowi unijnemu, zależy od tego, czy jego pobyt w danym państwie ma charakter czasowy (np. wyjazd turystyczny, podróż służbowa, odbywanie studiów), czy też zamieszkuje on w nim na stałe. Każde państwo UE ma inaczej zorganizowaną opiekę zdrowotną, inne zasady jej opłacania i zróżnicowany koszyk świadczeń gwarantowanych. Oznacza to, iż nasi obywatele korzystający z opieki medycznej w państwach UE będą musieli się liczyć z koniecznością wnoszenia częściowych opłat za usługi i koszty te nie zostaną zwrócone przez NFZ. Możliwy jest również wyjazd na planowany zabieg do zachodnich szpitali czy klinik, ale pod warunkiem otrzymania zgody prezesa NFZ na leczenie za granicą. Oddziały wojewódzkie NFZ pełnią funkcję instytucji właściwej. Ich podstawowym zadaniem jest wydawanie ubezpieczonym druków unijnych z serii E-100/EKUZ i ich poświadczanie oraz merytoryczna i finansowa ocena wystawionych przez świadczeniodawców faktur za udzielone świadczenia zdrowotne. Przepisy wspólnotowe przewidują dwie formy rozliczania kosztów świadczeń zdrowotnych, udzielanych osobom uprawnionym, pochodzącym z innych państw członkowskich, tj.:

- koszty rzeczywiste(udokumentowane wpłaty),
- ryczałty.

Zgodnie z przepisami wspólnotowymi przez rozliczenia po kosztach rzeczywistych rozumie się koszty ponoszone przez instytucję ubezpieczenia zdrowotnego (w Polsce – NFZ). Kwoty podlegające rozliczeniom, czyli stawki, jakich może żądać NFZ od instytucji ubezpieczeniowych państw członkowskich za leczenie ich obywateli w Polsce, nie mogą być wyższe niż płacone przez Fundusz za własnych ubezpieczonych[36]. Zasadniczo zwrot kosztów świad-

[35] Przykładowo, Szwecja zawarła takie porozumienia m.in. z krajami skandynawskimi (zniesiono wymóg zwrotu kosztów poza kosztami planowego leczenia).
[36] Por. M. Szczur, *Przepisy wspólnotowe w zakresie świadczeń zdrowotnych. Skutki finansowe dla Polski*, „Polityka Społeczna" ,1999, nr 4.

czeń medycznych przysługuje tylko tym uprawnionym pacjentom, którzy dopełnili formalności związanych z udokumentowaniem swego prawa (w szczególności uzyskali uprzednio formularz serii E lub EKUZ, potwierdzone rachunki itp.), jednakże przepisy wspólnotowe przewidują możliwość zwrotu kosztów pacjentowi, który nie dopełnił formalności. W takich okolicznościach instytucja właściwa na wniosek zainteresowanego zwraca poniesione przez niego koszty zgodnie ze stawkami stosowanymi przez instytucję miejsca pobytu.

Wprowadzenie zasad koordynacji skutkuje dla Polski ujemnym bilansem rozliczeń za rzeczowe świadczenia zdrowotne z państwami członkowskimi UE, zwłaszcza z „UE-15" tworzącą Wspólnotę[37]. Jest to wynikiem znacznej różnicy kosztów świadczeń zdrowotnych. Koszty usług medycznych w państwach Europy Zachodniej są, jak wiadomo, wielokrotnie wyższe niż w Polsce. Jeżeli obywatele Polski, zwłaszcza turyści, którzy stanowią największą grupę wśród podróżujących do państw UE, skorzystają tam z pomocy lekarskiej, to macierzysta instytucja ubezpieczenia zdrowotnego (NFZ) będzie musiała zrefundować koszty ich leczenia, niezależnie od tego, że cena identycznej terapii w Polsce jest wielokrotnie niższa.

Ponadto, część obywateli Polski zacznie się domagać leczenia w państwach członkowskich UE, powołując się na przepis mówiący, że instytucja ubezpieczenia zdrowotnego nie może odmówić obywatelowi prawa do planowanych świadczeń zdrowotnych za granicą w przypadku, gdy świadczenie jest gwarantowane przez ustawodawstwo, ale nie może być zrealizowane w kraju w czasie niezbędnym ze względu na obecny stan zdrowia (a długie okresy oczekiwania na poradę specjalisty lub zabiegi operacyjne to uzasadniają).

Rząd podjął w trakcie negocjacji akcesyjnych zobowiązanie pełnego rozliczania kosztów świadczeń od dnia przystąpienia Polski do UE i zdecydował, że będą one rozliczane ze składek na ubezpieczenie zdrowotne. W planie finansowym NFZ na rok 2006 zaplanowano kwotę 820 000 zł na koszty świadczeń zdrowotnych wynikające z koordynacji systemów zabezpieczenia społecznego, dotczących rzeczowych środków leczniczych w UE.

Konkludując, prawo pacjenta do świadczeń zdrowotnych na terytorium UE jest dla niego uprawnieniem bardzo korzystnym i coraz częściej realizowanym w praktyce, jednakże pociąga za sobą istotne obciążenie dla budżetu państwa polskiego.

Literatura

Barcz J., *Prawo Unii Europejskiej, . Prawo Materialne materialne i Politykipolityki*, red. J. Barcz, Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa 2003.

Belcher P.J., *Rola Unii Europejskiej w opiece zdrowotnej*, Ingis, Warszawa 2001.

Bińczycka-Majewska T., *Koordynacja systemów zabezpieczenia społecznego w Unii Europejskiej*, Zakamycze, Kraków 1999.

Cichocka E., *Last Minute do Europy – Zdrowie*, „Gazeta Wyborcza" 2004, nr 29/ 2004.

Kozierkiewicz A., *Leczenie w krajach UE*, „Służba Zdrowia" 2004, nr 31-34/ 2004.

Krowicka A., *Opieka zdrowotna po wejściu do Unii Europejskiej*, CeDeWu, Warszawa, 2004.

Paszkowska M., *Finansowanie systemu opieki zdrowotnej w wybranych państwach UE*, „e-finanse Finanse" 2006, nr 1/2006.

Paszkowska M., *Ochrona zdrowia w Unii Europejskiej*, „Prawo i Medycyna" 2004, nr 3/2004.

Szczur M., *Przepisy Wspólnotowe wspólnotowe w zakresie świadczeń zdrowotnych, . Skutki finansowe dla Polski*, „Polityka Społeczna" 1999, nr 4/99.

[37] Kwestia ujemnego bilansu rozliczeń rzeczowych świadczeń zdrowotnych z państwami członkowskimi UE znana jest od 1999 r. Według ówczesnych szacunków miały one wynosić 8,9% wydatków na opiekę zdrowotną.

Twoje prawa i obowiązki podczas poruszania się po terytorium Unii Europejskiej, *Opieka zdrowotna* Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2002.

Włodarczyk C., Paździoch S., *Systemy zdrowotne, zarys problematyki*, Wydawnictwo Wyd. Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2001.

www.esculap.pl/ue/ksiazki/ubezpieczenia.

www.nfz.gov.pl.

Wysokińska Z., J. Witkowska J., *Integracja europejska, . Rozwój rynków*. , PWN, Warszawa – Łódz, 2000.

Zimowy urlop w krajach Unii Europejskiej, Narodowy Fundusz Zdrowia, Warszawa 2005.

eFinanse
finansowy kwartalnik internetowy

dr Wioletta Baran
Katedra Ekonomii/Zakład Rachunkowości (p.o. Kierownik Katedry Ekonomii)
Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie

Jakość, pojemność i użyteczność informacji finansowej w świetle założeń koncepcyjnych Międzynarodowych Standardów Rachunkowości

Wprowadzenie

Decyzje gospodarcze, podejmowane przez uczestników obrotu gospodarczego, posiadają najczęściej wymiar finansowy. Za uniwersalną podstawę dokonywania wyboru racjonalnych działań przyjmuje się sprawozdania finansowe, stanowiące informację o sytuacji finansowej i dokonaniach jednostek gospodarujących. W związku z postępującą globalizacją, w tym również w zakresie rynków finansowych, w skali międzynarodowej podejmowane są działania zmierzające do doskonalenia procesu tworzenia i prezentacji informacji oraz rewizji finansowej. Całokształt uregulowań w tej dziedzinie powinien służyć zabezpieczeniu interesów zróżnicowanej grupy użytkowników informacji finansowej oraz bezpieczeństwu obrotu gospodarczego. Celem artykułu jest wskazanie na cechy jakościowe, jakim powinny odpowiadać raporty finansowe, będące głównym źródłem informacji o dokonaniach i sytuacji finansowej jednostek gospodarczych. Ich przestrzeganie powinno w efekcie sprawić, iż dostarczane użytkownikom informacje finansowe będą w pełni zaspokajały ich oczekiwania.

Cechy jakościowe informacji finansowej

Informacje finansowe, niezbędne szerokiemu gronu użytkowników w podejmowaniu decyzji gospodarczych, pochodzą ze sprawozdań finansowych, jakie jednostki są obowiązane sporządzać. Cele sprawozdań finansowych w świetle założeń koncepcyjnych międzynarodowych standardów sprawozdawczości finansowej zostały określone jako dostarczenie informacji o sytuacji finansowej, jej zmianach i wynikach jednostki je sporządzającej. Jednocześnie zaleca się, aby przygotowywane i prezentowane sprawozdania były użyteczne w ocenie sposobu zarządzania jednostką i odpowiedzialności kierownictwa za powierzone zasoby, umożliwiającej podejmowanie decyzji gospodarczych[1].

Realizacji celów, jakie stawiane są przed sprawozdaniami finansowymi, służą sformułowane w założeniach koncepcyjnych sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych międzynarodowych standardów rachunkowości wskazania do sporządzania i prezentacji informacji finansowej zawarte w poszczególnych Międzynarodowych Standardach Rachunkowości i Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej. Ich odzwierciedlenie znajduje wyraz w polskim prawie bilansowym, gdzie jako obowiązek wskazano jednostkom rzetelne i jasne przedstawienie sytuacji majątkowej, finansowej oraz wyniku finansowego. Zapisy te, ujęte w ustawie o rachunkowości, adaptowano z dyrektyw unijnych, określających m.in. podstawową strukturę rachunkowości tak, aby sprawozdania finansowe odzwierciedlały prawdziwą

[1] *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2004*, t. I, International Accounting Standards Board – Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, s. 58-59.

i rzetelną informację o stanie majątku, pozycji majątkowej i dochodowej jednostek gospodarczych. Głównym celem dyrektyw było zatem osiągniecie możliwości wglądu w pozycję majątkową i finansową firm oraz uzyskanie porównywalności informacji finansowych. Ich przestrzeganie, z jednej strony, powinno zapewniać dostęp do informacji potencjalnym inwestorom, z drugiej natomiast –zabezpieczać interesy innych użytkowników tych informacji[2].

Wśród zasad służących realizacji celów sprawozdawczości finansowej założenia koncepcyjne wyróżniają dwie grupy. Pierwsza dotyczy tzw. założeń podstawowych, obejmujących zasadę memoriału i kontynuacji działalności[3]. Ich przestrzeganie, zarówno w procesie ewidencji zdarzeń, jak również sporządzania i prezentacji sprawozdań, poza odzwierciedleniem rzeczywistości wskazuje na przyszłe zobowiązania i korzyści, co jest niezbędne w podejmowaniu decyzji gospodarczych.

Grupa druga założeń obejmuje cechy jakościowe, jakich należy przestrzegać przy sporządzaniu i prezentacji sprawozdań finansowych. Najogólniej określane są one jako specyficzne właściwości, którym powinny odpowiadać informacje zawarte w sprawozdaniach finansowych. W tym miejscu wskazuje się, iż tworzone informacje finansowe powinny być zrozumiałe i przydatne dla jego użytkowników.

Zestawienie założeń podstawowych i cech jakościowych sprawozdań finansowych zawiera tab. 1. Obok zasad wynikających z założeń koncepcyjnych do międzynarodowych standardów rachunkowości, podjęto próbę wskazania analogicznych rozwiązań ujętych w prawie bilansowym polskim. Dodatkowo zdefiniowano podstawowe zasady i cechy jakościowe sprawozdań finansowych.

Tab. 1. Zasady tworzenia i cechy jakościowe informacji finansowej.

Zasady podstawowe / cechy jakościowe	Charakterystyka
Założenia podstawowe zasada memoriału zasada kontynuacji działania[4]	Zgodnie z **zasadą memoriału** skutki transakcji i innych zdarzeń ujmuje się z chwilą wystąpienia (niezależnie od momentu wpływu lub wypływu środków pieniężnych) oraz wykazuje się je w księgach i sprawozdaniu finansowym okresu, którego dotyczą. **Zasada kontynuacji działania** – sprawozdanie finansowe sporządza się w oparciu o założenie, że jednostka jest w stanie kontynuować działalność w dającej się przewidzieć przyszłości, nie ograniczając jej.
Cechy jakościowe sprawozdań finansowych zrozumiałość[5]	Cecha gwarantująca ich użytkownikom łatwość rozumienia informacji przedstawionych w sprawozdaniu finansowym.
przydatność, w tym: - istotność[6]	Cecha charakterystyczna dla informacji, których pominięcie lub zniekształcenie może wpłynąć na decyzje gospodarcze podejmowane przez użytkowników.

[2] Dyrektywa IV nr 78/660/EWG z 25 lipca 1978 r. w sprawie rocznych jednostkowych sprawozdań finansowych spółek; Dyrektywa VII nr 83/349/EWG z 13 czerwca 1983 r. w sprawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych spółek.

[3] *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2004*, t. I, *op.cit.*, s. 61; Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości (DzU nr 121, poz. 591 z późn. zm.).

[4] Cechy podstawowe, dotyczące zasad prowadzenia rachunkowości, a tym samym sporządzania sprawozdań finansowych, ujęto w ustawie o rachunkowości w art. 6., ust. 1. – zasada memoriału i w art. 5., ust. 2. – zasada kontynuacji działania.

[5] Zrozumiałości informacji finansowej, według autora, powinna służyć wskazane w ustawie o rachunkowości informacja dodatkowa, stanowiąca element sprawozdania finansowego, obejmująca wprowadzenie do sprawozdania finansowego oraz dodatkowe informacje i objaśnienia (art. 45., 48., załącznik 1).

[6] Przydatność informacji. definiowana najczęściej jako istotność, znajduje odzwierciedlenie w zasadzie istotności (art. 4., ust. 4. i art. 8., ust. 1. ustawy o rachunkowości).

wiarygodność[7], w tym: - wierne odzwierciedlenie	Cecha gwarantująca pominięcie nieodłącznych trudności związanych zarówno z identyfikacją transakcji i innych zdarzeń, których wyceny należy dokonać, jak i z opracowaniem oraz stosowaniem odpowiednich zasad wyceny i prezentacji, które posłużą przekazaniu informacji odpowiadających tym transakcjom i zdarzeniom.
- przewaga treści nad formą	Cecha ta wskazuje na konieczność ewidencji oraz prezentacji transakcji i innych zdarzeń zgodnie z ich treścią ekonomiczną i rzeczywistością gospodarczą, a nie tylko formą prawną.
- neutralność	Cecha zapewniająca bezstronność, uniemożliwiająca dobór lub sposób prezentacji informacji, który wywierałby wpływ na podejmowanie decyzji lub formułowanie ocen, w celu osiągnięcia wcześniej zaplanowanych rezultatów bądź skutków.
- zasada ostrożnej wyceny	Cecha ta polega na rozwadze przy stosowaniu subiektywnych ocen niezbędnych do dokonywania oszacowań w warunkach niepewności tak, aby aktywa lub przychody nie zostały zawyżone, natomiast zobowiązania lub koszty – zaniżone.
- kompletność	Cecha gwarantująca, iż żadne informacje nie zostaną pominięte, co stanowić będzie o prawdziwości i braku błędów w prezentowanych danych.
porównywalność	Cecha gwarantująca użytkownikom informacji finansowych możliwość ich porównania z poprzedzającymi okresami oraz pomiędzy innymi jednostkami. Warunkiem jej spełnienia jest konieczność informowania odbiorców sprawozdań o zasadach przyjętych przy ich sporządzaniu, zmianach tych zasad oraz ich skutkach.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2004*, t. I, *op.cit.*, s. 58-66; Ustawa o rachunkowości z 29 września 1994 r. o rachunkowości (DzU nr 121, poz.591 z późn. zm.).

Wśród najważniejszych cech jakościowych sprawozdań finansowych wymienia się zrozumiałość, przydatność, wiarygodność oraz porównywalność prezentowanych informacji.

Zrozumiałość informacji oznacza, że dane prezentowane w sprawozdaniu finansowym powinny być bez trudności wykorzystywane w procesie podejmowania decyzji gospodarczych przez ich użytkowników. W tym miejscu wymaga się jednak, aby potencjalni odbiorcy legitymowali się podstawową wiedzą z zakresu ekonomii i rachunkowości, dzięki której starannie odczytywać będą zawarte w raportach informacje. Nie jest zatem możliwe pomijanie prezentacji danych, szczególnie gdy są one istotne w procesie podejmowania ważnych decyzji ekonomicznych, jeżeli ich zrozumienie mogłoby sprawiać trudność przeciętnemu użytkownikowi[8].

[7] Wiarygodność prezentowanych informacji stanowi złożone zagadnienie. Realizacja tej cechy wymaga m.in. wiernej prezentacji informacji, którą według autora artykułu, powinny zapewnić zapisy ustawy o rachunkowości dotyczące konieczności przestrzegania zasad: jasnego i rzetelnego obrazu (art. 4., ust. 1.), indywidualnej wyceny (art. 7., ust. 3.), zakazu stosowania kompensat (art. 7., ust. 3.), współmierności przychodów oraz związanych z nimi kosztów (art. 6., ust. 2., rozszerzona w art. 39. i 41.), możliwości dokonywania wyboru zasad rachunkowości (art. 8., ust. 1.) i obowiązku udokumentowania zdarzeń (art. 20-21). Zasada przewagi treści nad formą wynika z art. 4., ust. 2. ustawy. Neutralności prezentowanych informacji można oczekiwać z przestrzegania ujętego w art. 22-24 ustawy obowiązku odzwierciedlenia stanu rzeczywistego. Zasadę ostrożnej wyceny wskazaną w założeniach koncepcyjnych można bezpośrednio wiązać z zasadą ostrożności (art. 7., ust. 1.). Kompletność ujmowanych w sprawozdaniach finansowych informacji powinna wynikać z obowiązku ujęcia w okresie sprawozdawczym wszystkich zdarzeń (art. 20., ust. 1. ustawy). Porównywalność danych natomiast gwarantować powinno przestrzeganie zasady ciągłości (art. 5., ust. 1.) i możliwość zmiany zasad rachunkowości (art. 8., ust. 2.).

[8] A. Jaruga (red.), *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF, MSR) a ustawa o rachunkowości – podobieństwa i różnice*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2005, s. 29.

Przydatność informacji oznacza, iż sprawozdania finansowe powinny stanowić podstawę podejmowania decyzji przez ich użytkowników. Tym samym, jest to możliwość wywierania wpływu na decyzje gospodarcze użytkowników dzięki ocenie przeszłych, teraźniejszych i przyszłych zdarzeń. O przydatności tworzonych i przedstawianych informacji decyduje m.in. charakter prezentowanych informacji, który jest uzależniony od specyfiki funkcjonowania jednostek gospodarczych, oraz ich istotność determinujące podejmowanie właściwych decyzji gospodarczych[9].

Deklaracja wiarygodności informacji finansowych oznacza, iż nie zawierają one istotnych błędów, są bezstronne, a użytkownicy mogą być pewni, że wiernie odzwierciedlają analizowaną rzeczywistość gospodarczą lub to, czego można od nich zasadnie oczekiwać. W aspekcie tej cechy jakościowej oczekuje się, że tworzone i prezentowane informacje są niepodważalne. Wiarygodność informacji finansowych powinna wynikać ponadto z ich bezstronności i kompletnego ujmowania, z uwzględnieniem jednak przewagi korzyści z nich płynących nad kosztami ich uzyskania. Dodatkowo przy sporządzaniu sprawozdania finansowego, stanowiącego podstawę oceny działalności, jednostki niezbędne jest przestrzeganie zasady ostrożności dokonywanej wyceny[10].

Porównywalność informacji decyduje w znacznej mierze o ich użyteczności, co w aspekcie sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych wymaga stosowania w kolejnych okresach sprawozdawczych stałych rozwiązań w zakresie kryteriów klasyfikacji danych księgowych, ich wyceny, procedur obliczeniowych i sposobów prezentowania informacji. Stąd też w celu zapewnienia porównywalności sprawozdań finansowych między jednostkami gospodarczymi oraz dokonania własnej oceny sytuacji finansowej i osiąganych wyników w czasie pomiar i prezentacja finansowych skutków działalności gospodarczej powinny być dokonywane w ramach danego przedsiębiorstwa, przez cały okres jego życia ekonomicznego, według tych samych zasad, w sposób spójny i porównywalny z innymi podmiotami[11].

Pojemność informacyjna sprawozdania finansowego

Sprawozdania finansowe w świetle założeń koncepcyjnych międzynarodowych standardów rachunkowości przyjmuje się za uniwersalne źródło znacznej części informacji gospodarczej o prezentującej je jednostce. Zawierają one dane o stanach posiadanego majątku, jego strukturze, sytuacji finansowej, a w efekcie informację o możliwościach danej jednostki w zakresie osiągania korzyści ekonomicznych. Na ich podstawie, zarówno właściciele, jak i zarządzający podmiotami gospodarczymi, podejmują większość decyzji odnośnie prawidłowego funkcjonowania i rozwoju podmiotów. W związku z tym, iż interpretację danych finansowych, podobnie, jak w zgodzie z jedną z wielu definicji również rachunkowość[12], utożsamiać można ze sztuką pomiaru i opisu działalności gospodarczej, niezbędne staje się zarówno przestrzeganie zasad charakterystycznych dla tego procesu, jak również posiadanie wiedzy w zakresie pojemności informacyjnej sprawozdania finansowego.

W podtytule trzecim artykułu autor świadomie użył liczby pojedynczej w stosunku do sprawozdania finansowego, co jest zgodne z zapisami ustawy o rachunkowości. Badania własne wskazują na to, iż w praktyce z pojęciem tym utożsamiane są przede wszystkim zaledwie jego elementy. Wśród użytkowników informacji finansowej najczęściej wymieniany jest bilans, rzadziej rachunek zysków i strat, a informacji dodatkowej, zdarza się, że nie wskazuje się wśród obowiązującej dokumentacji finansowej, np. w przypadku ubiegania się o finansowanie ze środków unijnych.

---

[9] E. Walińska, *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 55-56; *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2004*, t. I, *op.cit.*, s. 62.
[10] J. Turyna, *Rachunkowość finansowa*, C.H. Beck, Warszawa 2005, s. 48; A. Jaruga, *op.cit.*, s. 32.
[11] E. Walińska, *op.cit.*, s. 55-56.
[12] A. Karmańska, M. Gmytrasiewicz, *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa 2002.

W omawianych założeniach koncepcyjnych podkreślono, iż dotyczą one sprawozdań finansowych o ogólnym przeznaczeniu, w tym również sprawozdań skonsolidowanych. Pełne sprawozdanie finansowe obejmuje bilans, rachunek zysków i strat, zestawienie zmian w kapitale własnym, sprawozdanie z przepływu środków pieniężnych oraz informację dodatkową i inne materiały uszczegóławiające, które stanowią integralną część sprawozdania[13]. Dopiero łączna ich analiza dostarcza informacji o sytuacji finansowej, wynikach działalności i zmianach sytuacji finansowej jednostki, użytecznych przy podejmowaniu decyzji gospodarczych.

Sytuację finansową jednostek gospodarczych bezpośrednio determinują ujmowane w bilansie aktywa, zobowiązania i kapitał własny. Wyniki działalności określane są natomiast przez pryzmat przychodów i kosztów wykazywanych w rachunku zysków i strat. W związku z tym, iż sprawozdanie ze zmian sytuacji finansowej (rachunek przepływów środków pieniężnych) odzwierciedla zwykle składniki rachunku zysków i strat oraz zmiany w bilansie, w założeniach koncepcyjnych nie wymienia się dodatkowych składników. Definicje i kategorie elementów sprawozdań finansowych ujęto w tab. 2.

Tab. 2. Elementy i składniki sprawozdania finansowego.

Wyszczególnienie	Charakterystyka składników
Bilans[14] aktywa zobowiązania kapitał własny	**Aktywa** – zasoby kontrolowane przez jednostkę, powstałe w wyniku zdarzeń z przeszłości, z których według przewidywań, jednostka osiągnie w przyszłości korzyści ekonomiczne. **Zobowiązania** – obecny obowiązek jednostki powstały w wyniku zdarzeń z przeszłości, którego wypełnienie, według przewidywań, spowoduje wypływ z jednostki zasobów zawierających korzyści ekonomiczne. **Kapitał własny** – określany jako udział pozostały w aktywach jednostki po odjęciu wszystkich jej zobowiązań.
Rachunek zysków i strat[15] przychody koszty	**Przychody** – uprawdopodobnione zwiększenie w okresie sprawozdawczym korzyści ekonomicznych o wiarygodnie określonej wartości w formie uzyskania lub ulepszenia aktywów albo zmniejszenia zobowiązań, powodujące wzrost kapitału własnego lub zmniejszenie jego niedoboru, w inny sposób niż wniesienie środków przez udziałowców lub właścicieli. **Koszty** – uprawdopodobnienie zmniejszenie korzyści ekonomicznych o wiarygodnie określonej wartości w formie zmniejszenia aktywów lub zwiększenia zobowiązań i rezerw, powodując zmniejszenie kapitału własnego lub zwiększenie jego niedoboru, w inny sposób niż wycofanie środków przez udziałowców lub właścicieli.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF)* 2004, t. I, *op.cit.*, s. 58-66.

[13] *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2004*, t. I, *op.cit.*, s. 56-57.

[14] Zgodnie z ustawą o rachunkowości w bilansie ujmuje się wartość posiadanego majątku, czyli aktywa, oraz źródła jego finansowania, czyli pasywa, na moment kończący bieżący i poprzedni rok obrotowy. Do składników aktywów zalicza się aktywa trwałe, obejmujące wartości niematerialne i prawne, rzeczowe aktywa trwałe, należności długoterminowe, inwestycje długoterminowe, długoterminowe rozliczenia międzyokresowe, oraz aktywa obrotowe, obejmujące zapasy, należności krótkoterminowe, inwestycje krótkoterminowe i krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe. Pasywa obejmują natomiast: kapitał własny oraz zobowiązania i rezerwy na zobowiązania. Struktura kapitału własnego zależy od rodzaju podmiotu gospodarczego, który może występować jako kapitał podstawowy, zapasowy, rezerwowy, wynik finansowy niepodzielony z lat ubiegłych i wynik finansowy roku obrotowego. Kapitał obcy, wyrażony w postaci zobowiązań i rezerw na zobowiązania, obejmuje rezerwy na zobowiązania, zobowiązania długoterminowe, zobowiązania krótkoterminowe, rozliczenia międzyokresowe, Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości (DzU nr 121, poz. 591 z późn. zm.).

[15] W rachunku zysków i strat wykazuje się oddzielnie zarówno przychody i koszty, jak również zyski i straty oraz obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego, za bieżący i poprzedni rok obrotowy. Prezentowane przychody i koszty związane są z działalnością operacyjną pozostałą operacyjną i finansową jednostki gospodarczej. Ostateczny wynik działalności podmiotu uzależniony jest od zdarzeń nadzwyczajnych i w przypadku wystąpienia zysku brutto – od wielkości jego obciążenia o podatek dochodowy. Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości (DzU nr 121, poz. 591 z późn. zm.).

Jak wynika z zestawienia dokonanego w tab. 2, o pojemności informacyjnej sprawozdań finansowych decyduje szereg składników. Ich prezentacja wiąże się z dalszym podziałem na szczegółowe podkategorie, pomiędzy którymi ustala się związki i obserwuje występowanie zależności. W celu dostarczenia użytkownikom sprawozdań finansowych informacji niezbędnych w podejmowaniu decyzji gospodarczych istotna staje się koncentracja m.in. na sytuacji finansowej, wynikach działalności i zmianach sytuacji finansowej jednostki. Możliwości informacyjne wymienionych wielkości definiowanych w świetle założeń koncepcyjnych prezentuje tab. 3.

Tab. 3. Pojemność informacyjna sprawozdania finansowego.

Wyszczególnienie	Charakterystyka
Sytuacja finansowa *– bilans*	Sytuacja finansowa uzależniona jest od: kontrolowanych przez jednostkę zasobów ekonomicznych i dotychczasowej umiejętności ich modyfikowania – informacje służą przewidywaniu zdolności jednostki do wypracowywania środków pieniężnych i ich ekwiwalentów w przyszłości, struktury finansowej w jednostce – informacje niezbędne przy przewidywaniu przyszłych potrzeb kredytowych i prognozowaniu sposobu zaangażowania zysków, wykorzystania środków pieniężnych i możliwości pozyskiwania źródeł finansowania, płynności i wypłacalności – informacje przydatne przy przewidywaniu zdolności jednostki do terminowego regulowania zobowiązań odpowiednio w krótkim i długim okresie czasu, zdolności dostowawczych jednostki do zmian w otoczeniu gospodarczym.
Wyniki działalności *– rachunek zysków i strat*	Wyniki działalności jednostki, a w szczególności jej rentowność, służą: ocenie potencjalnych zmian zasobów ekonomicznych, które jednostka będzie mogła kontrolować w przyszłości, prognozowaniu zdolności jednostki do wypracowywania środków pieniężnych przy wykorzystaniu dotychczasowych zasobów, formułowaniu ocen dotyczących efektywności, z jaką jednostka mogłaby wykorzystać ewentualne dodatkowe zasoby.
Zmiany sytuacji finansowej *– rachunek przepływów środków pieniężnych*	Informacje o zmianie sytuacji finansowej jednostki służą: ocenie działalności inwestycyjnej, finansowej i operacyjnej w danym okresie sprawozdawczym, ocenie zdolności jednostki do wypracowywania środków pieniężnych i ich ekwiwalentów oraz potrzeb jednostki w zakresie wykorzystania tych środków, formułowaniu ocen dotyczących efektywności, z jaką jednostka mogłaby wykorzystać ewentualne dodatkowe zasoby.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF)* 2004, t. I, *op.cit.*, s. 58-66; A. Jaruga,T. Martyniuk, *Komentarz do ustawy o rachunkowości. Rachunkowość – MSR – Podatki*, ODDK, Gdańsk 2002, s. 519; T. Jachna, M. Sierpińska, *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa 2004, s. 75-77.

Każdy z elementów wchodzący w skład sprawozdania finansowego dostarcza odmiennych informacji, co uniemożliwia to, żeby służyło ono jednemu celowi czy też dostarczało wszystkich informacji niezbędnych do zaspokojenia potrzeb użytkowników. Użyteczność informacji w tym względzie wzrasta w związku z tym, iż poszczególne części sprawozdania finansowego są ze sobą wzajemnie powiązane, co ilustruje rys. 1.

Rys. 1. Powiązania między elementami sprawozdania finansowego.

Źródło: A. Baltazar, P. Czarnecki, M. Majnusz, *Potrzeby użytkowników informacji finansowych*, [w:] *Rachunkowość przedsiębiorstw wobec wyzwań współczesnej gospodarki*, red. S. Sojak, P. Kozak, Uniwersytet Mikołaja Kopernika, Toruń 2006, s. 3.

Powiązanie elementów sprawozdań finansowych wynika stąd, iż odzwierciedlają one różne aspekty tych samych transakcji lub innych zdarzeń, co umożliwia pełną ocenę np. wyników jednostki ujmowanych w rachunku zysków i strat tylko wówczas, jeżeli korzysta się z niego łącznie z bilansem i sprawozdaniem z przepływów środków pieniężnych.

Rys. 1, poza wymienianymi dotychczas elementami sprawozdania finansowego, prezentuje również zmiany w kapitale własnym, informujące o zmianach w poszczególnych składnikach kapitału własnego za bieżący i poprzedni rok obrotowy. Informacja o strukturze zmian w kapitale wskazuje na aktualne prawa właścicieli do posiadanych zasobów oraz dane na temat zdolności jednostki do osiągania i pomnażania zysków[16]. Sprawozdanie to, niewymieniane w założeniach koncepcyjnych, stanowi informację uzupełniającą o kapitale własnym, wskazywaną w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości nr 1 jako nieodłączny element sprawozdania finansowego.

W tab. 4 ujęto strukturę sprawozdania finansowego, która według zaleceń międzynarodowych stanowi kompletne sprawozdanie finansowe, podczas gdy w prawie bilansowym polskim uzależniona jest ona od szczególnej sytuacji jednostki sporządzającej raporty.

Tab. 4. Części składowe sprawozdania finansowego.

Elementy sprawozdania finansowego	Obowiązek sporządzania według ustawy o rachunkowości
Bilans	Sporządzają wszystkie jednostki prowadzące księgi handlowe
Rachunek zysków i strat	
Informacja dodatkowa	
Zestawienie zmian w kapitale własnym	Sporządzają jednostki podlegające corocznemu badaniu
Rachunek przepływów pieniężnych	
Analiza finansowa (według MSR 1); Sprawozdanie z działalności jednostki (według ustawy o rachunkowości)	Sporządzają jednostki, jeżeli obowiązek wynika z odrębnych przepisów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2*004, t. I, *op.cit.*, s. 710; Ustawa o rachunkowości z 29 września 1994 r. o rachunkowości (DzU nr 121, poz.591 z późn. zm.).

[16] A. Karmańska, M. Gmytrasiewicz, *op.cit.*, s. 637-638.

Uzupełnienie wyrażanych wartościowo w bilansie i rachunku zysków i strat wielkości stanowi, zarówno w rozwiązaniach międzynarodowych, jak i krajowych, informacja dodatkowa, jak również zestawienia uzupełniające i inne informacje. Ujmowane w tego rodzaju dokumentach informacje mogą zawierać dodatkowe dane dotyczące określonych pozycji bilansu lub rachunku zysków i strat, szczególnie przydatne użytkownikom informacji finansowej. Dodatkowo wskazywać mogą na występujące w stosunku do danej jednostki czynniki ryzyka i niepewności, nieujęte zasoby i inne obowiązki oraz dane zawierające informacje o segmentach geograficznych, branżowych itp.[17].

Świadomość zróżnicowanej pojemności sprawozdania finansowego, często wzajemnie się uzupełniającej sprawia, iż tworzący informację nie powinien zapominać o jej kompletności. Podobnie użytkownicy sprawozdań finansowych, podejmując decyzje gospodarcze, powinni wymagać kompleksowych danych o sytuacji finansowej i wynikach jednostki. Niestety, praktyka gospodarcza wskazuje na to, iż w omawianym zakresie dochodzi do asymetrii informacji wynikającej bądź to z niewiedzy o pojemności informacyjnej sprawozdań finansowych, bądź chęci ukrycia czy nawet fałszowania danych. Postępowanie tego rodzaju godzi w interesy potencjalnych odbiorców informacji finansowej, którzy podejmując decyzje, na jej podstawie powinni posiadać gwarancję jej wiarygodności.

Potrzeby informacyjne użytkowników sprawozdań finansowych

Za podstawową funkcję sprawozdań finansowych, która wynika z istoty funkcjonowania systemu rachunkowości, można przyjąć funkcję informacyjną. Prawidłowa jej realizacja odgrywa jednocześnie ważną rolę w procesie decyzyjnym. Ponadto wykorzystywana jest w rozliczaniu kadry zarządczej jednostki z osiągniętych wyników finansowych, efektywności wykorzystania majątku oraz oceny pozycji finansowej na rynku. Informacje finansowe, ujęte w sprawozdaniu finansowym, przewidziane są zarówno dla określonych celów użytkowników wewnętrznych, jak i zewnętrznych[18]. Dodatkowo, rosnące potrzeby użytkowników informacji finansowych przyczyniły się do konieczności tworzenia na potrzeby podejmowania decyzji zarządczych[19] i finansowych zróżnicowanych pakietów danych.

Potrzeby w zakresie decyzji finansowe definiowane są na ogół przez odbiorców zewnętrznych, powiązanych z jednostką różnego rodzajem transakcji gospodarczych i kapitałowych. Niezależnie jednak od rodzaju oczekiwanych informacji podstawę ich sporządzenia stanowią sprawozdania finansowe, które powinny być kompletne, a informacje w nich zawarte winny charakteryzować się wysoką jakością i użytecznością.

W świetle założeń koncepcyjnych do międzynarodowych standardów rachunkowości jako użytkowników sprawozdań finansowych wskazuje się aktualnych i potencjalnych inwestorów, pracowników, kredytodawców i pożczkodawców, dostawców, innych wierzycieli, klientów, rządy i agendy rządowe, właścicieli i zarządy firm, przedsiębiorstwa konkurencyjne oraz społeczeństwo, co ilustruje rys. 2.

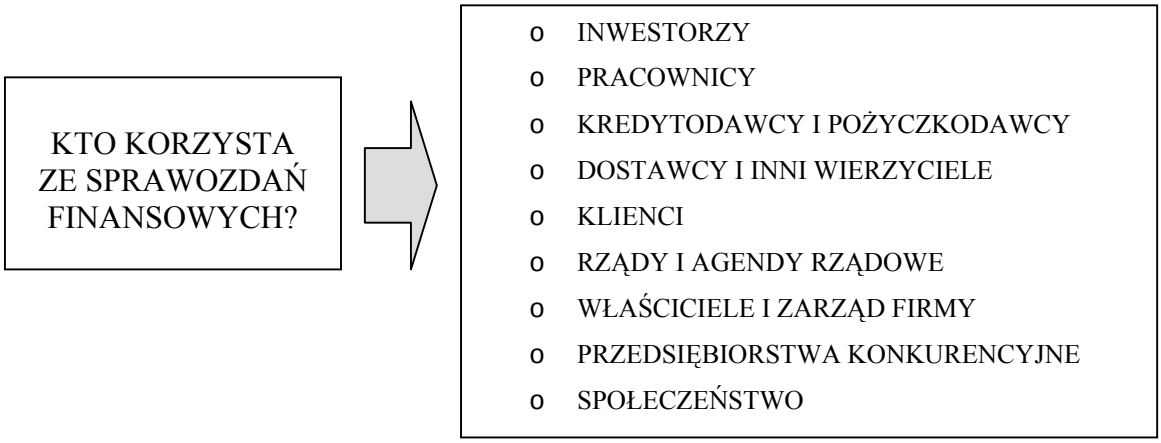
---

[17] *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2004*, t. I, *op.cit.*, s. 60; A. Jaruga, T. Martyniuk, *op.cit.*, s. 531; T. Jachna, M. Sierpińska, *op.cit.*, s. 51.

[18] W. Baran., B. Stanisz., *Wewnętrzne mechanizmy kształtowania wiarygodności informacji finansowej*, [w:] *Sprawozdawczość i rewizja finansowa w procesie poprawy bezpieczeństwa obrotu gospodarczego*, red. B. Micherda, Centrum Rozwoju i Promocji Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2005, s. 11.

[19] Decyzje zarządcze wymagają informacji pochodzących z systemu rachunkowości zarządczej, definiowanych najczęściej potrzebami użytkowników wewnętrznych, w tym m.in. kadry zarządzającej. Dotyczą procesów podejmowania decyzji, planowania i kontroli. J. Turyna, *System informacyjny rachunkowości w podejmowaniu decyzji zarządczych*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1997, s. 12.

Rys. 2. Użytkownicy sprawozdań finansowych.



Źródło: A. Baltazar, P. Czarnecki, M. Majnusz, *op.cit.*, Toruń 2006, s. 6.

Potrzeby informacyjne zróżnicowanej grupy odbiorców informacji ujmowanych w sprawozdaniu finansowym zaprezentowano w tab. 5.

Inwestorzy, wskazywani niejednokrotnie jako główni użytkownicy sprawozdań finansowych, mogą oczekiwać informacji w zakresie rentowności, stopy zwrotu i rozmiarów ryzyka związanego z planowanymi inwestycjami, których podjęcie powinno wynikać z przemyślanych decyzji o nabyciu, utrzymaniu, zbyciu udziałów itp.

Pracownicy i organizacje reprezentujące ich interesy stanowią kolejną grupę zainteresowanych funkcjonowaniem danej jednostki. Oczekiwane przez nich informacje dotyczyć będą wypłacalności, rentowności oraz perspektyw rozwoju przedsiębiorstwa, szczególnie w zakresie zdolności do wypłacania należnych im wynagrodzeń, świadczeń emerytalnych, możliwości tworzenia i utrzymania miejsc pracy.

Kredytodawcy i pożyczkodawcy na podstawie sprawozdań finansowych dokonywać będą analizy sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w celu oceny zdolności kredytowej, w tym możliwości regulowania w terminie należnych rat od zaciąganych zobowiązań wraz z naliczonymi odsetkami.

Tab. 5. Potrzeby użytkowników informacji finansowej.

Użytkownicy	Potrzeby informacyjne
Inwestorzy	wskaźniki rentowności, wielkość stopy zwrotu, rozmiary ryzyka działalności inwestycyjnej itp.
Pracownicy	wypłacalność, rentowność przedsiębiorstwa, perspektywy rozwoju przedsiębiorstwa, możliwość tworzenia miejsc pracy itp.
Kredytodawcy i pożyczkodawcy	ocena zdolności kredytowej, w tym regulowania w terminie należnych rat wraz z naliczonymi odsetkami.
Dostawcy i inni wierzyciele, w tym klienci	terminowość spłaty zobowiązań i regulowania pozostałych rozrachunków, zdolność jednostki do kontynuacji działalności.
Rządy i agendy rządowe	wskaźniki do ustalania dochodu narodowego itp. danych niezbędnych w określeniu polityki podatkowej i gospodarczej.

Właściciele i zarząd firmy	ocena sytuacji finansowej, ocena efektywności wykorzystania zasobów, podejmowanie decyzji finansowych i zarządczych.
Przedsiębiorstwa konkurencyjne	rentowność przedsiębiorstwa, rozmiary działalności na rynku, kierunki sprzedaży, poziom kosztów, cen, plany rozwoju itp.
Społeczeństwo	sytuacja majątkowo-finansowa przedsiębiorstw, zakres działalności, plany rozwoju, zmiany w poziomie zasobności przedsiębiorstw, możliwość zatrudnienia itp.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2004*, t. I, *op.cit.*, s 57-58; A. Karmańska, M. Gmytrasiewicz, *op.cit.*, s. 16; T. Waśniewski, W. Gos, *Rachunkowość w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997, s. 16; J. Turyna, *Standardy rachunkowości. MSR – US GAAP – Polskie Ustawodawstwo*, Difin, Warszawa 2003, s. 67; A. Baltazar, P. Czarnecki, M. Majnusz, *op.cit.*, s. 7.

Wśród odbiorców informacji finansowej w założeniach koncepcyjnych wymienia się również dostawców i innych wierzycieli. W podjęciu współpracy w określonym zakresie niezbędne będą informacje o sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w celu ustalenia m.in. terminowości regulowania wzajemnych rozrachunków, braku roszczeń spornych oraz zdolności przedsiębiorstwa do kontynuacji działalności w przyszłości itp.

Informacje o działalności jednostek gospodarczych, ich wynikach prezentowanych w podstawowych sprawozdaniach finansowych, wykorzystywane są przez rządy i agendy rządowe dla celów makrostatystyki gospodarczej, w tym obliczania dochodu narodowego i innych wielkości wykorzystywanych do określenia polityki podatkowej i gospodarczej.

Kolejna grupa użytkowników – właściciele i zarządy firm – zainteresowani będą informacją o sytuacji finansowej firmy, efektywnością wykorzystania aktywów oraz innych danych, które stanowić będą podstawę podejmowania decyzji wpływających na rozwój firmy.

W związku z uniwersalnym i jednolitym formatem raportów finansowych informacja powinna być czytelna, stąd też często jest poszukiwana przez przedsiębiorstwa konkurencyjne, które mogą być zainteresowane w szczególności kwestiami organizacyjno-finansowymi konkurenta, związanymi z rentownością, rozmiarami działalności na rynku, kierunkami sprzedaży oraz informacjami dotyczącymi poziomu kosztów, cen i planów rozwoju itp.

W związku z tym, iż działalność gospodarcza jednostek gospodarczych nie pozostaje bez wpływu na społeczeństwo, także ono może być zainteresowane informacją o prowadzonym zakresie działalności, ogólnej sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstw, kierunkach działania, zmianach w poziomie zasobności oraz możliwości do tworzenia warunków zatrudnienia, a tym samym rozwoju gospodarki lokalnej.

Zróżnicowane i rosnące potrzeby użytkowników przyczyniły się do wyodrębnienia w ramach systemu informacyjnego rachunkowości, którego produkt finalny stanowią sprawozdania finansowe, systemu rachunkowości finansowej i zarządczej. Dzięki temu możliwe stało się zaspokajanie potrzeb informacyjnych szerokiego grona użytkowników tworzonej informacji oraz prezentowanie jej w różnym ujęciu czasowym i przedmiotowym, z uwzględnieniem różnych jednostek pomiaru działalności gospodarczej. Ponadto istniejące uregulowania oraz indywidualne potrzeby użytkowników informacji finansowych determinują ich przydatność w ocenie sytuacji finansowej i podejmowaniu decyzji zarządczych.

Podsumowanie

Trafność decyzji gospodarczych uzależniona jest od jakości informacji finansowej, pochodzącej w głównej mierze ze sprawozdań finansowych sporządzanych przez podmioty gospodarcze i inne jednostki. Zdarza się, że wśród uczestników obrotu gospodarczego prezentowane informacje pozostają niezrozumiałe. W zakresie tym oczekuje się, że uniwersalne sprawozdania finansowe stanowić będą wiarygodne źródło informacji. Stąd też w celu przede wszystkim ochrony zróżnicowanych interesów odbiorców tych informacji niezmiernie ważne staje się przestrzeganie cech jakościowych, jakim powinny odpowiadać tworzone informacje. Odpowiedzialność w tej kwestii w głównej mierze przypisuje się kierownictwu jednostek gospodarczych, które powinno zadbać o uczciwość, obiektywizm i konieczność przestrzegania ustalanych zasad etyki przez osoby uczestniczące w procesie raportowania. Jednoczesne przestrzeganie omawianych w opracowaniu zasad stanowić może gwarancję wysokiej jakości i szeroko rozumianej użyteczności informacji.

Literatura

Baran W., Stanisz B., *Wewnętrzne mechanizmy kształtowania wiarygodności informacji finansowej*, [w:] *Sprawozdawczość i rewizja finansowa w procesie poprawy bezpieczeństwa obrotu gospodarczego*, red. B. Micherda , Centrum Rozwoju i Promocji Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2005.

Dyrektywa IV nr 78/660/EWG z 25 lipca 1978 r. w sprawie rocznych jednostkowych sprawozdań finansowych spółek.

Dyrektywa VII nr 83/349/EWG z 13 czerwca 1983 r. w sprawie skonsolidowanych sprawozdań finansowych spółek.

Jaruga A. (red.), *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF, MSR) a ustawa o rachunkowości – podobieństwa i różnice*, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa 2005.

Karmańska A., Gmytrasiewicz M., *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa 2002.

Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 2004, t. I, International Accounting Standards Board, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.

Turyna J., *Rachunkowość finansowa*, C.H. Beck, Warszawa 2005.

Turyna J., *Standardy rachunkowości. MSR – US GAAP – Polskie Ustawodawstwo*, Difin, Warszawa 2003.

Turyna J., *System informacyjny rachunkowości w podejmowaniu decyzji zarządczych*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 1997.

Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości (DzU nr 121, poz. 591 z późn. zm.).

Walińska E., *Międzynarodowe Standardy Rachunkowości*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.2005.

Waśniewski T., Gos W., *Rachunkowość w przedsiębiorstwie*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1997.