



PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ
I ZARZĄDZANIE

ŁÓDŹ - WARSZAWA 2017 | ISSN 2543-8190

XVIII

TOM

9

ZESZYT

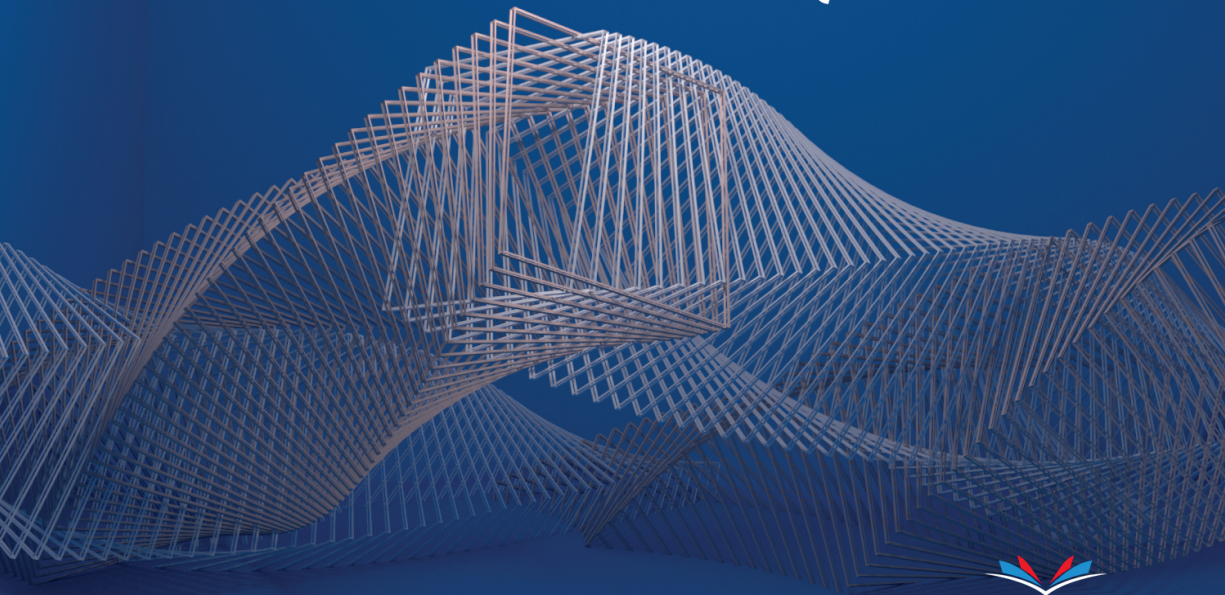
III

CZĘŚĆ

Redakcja naukowa:

Jan Krzysztof Solarz, Elżbieta Klamut

Transfery międzypokoleniowe. Zarządzanie różnorodnością



Zeszyt recenzowany

Redakcja naukowa: Jan Krzysztof Solarz, Elżbieta Klamut

Korekta językowa: Karolina Martin, Zbigniew Pyszka

Skład i łamanie: Karolina Martin

Projekt okładki: Marcin Szadkowski

©Copyright: Społeczna Akademia Nauk

ISSN 2543–8190

Wersja elektroniczna publikacji dostępna na stronie: piz.san.edu.pl



Spis treści

5	Wprowadzenie
11	Część I
	Transfery międzypokoleniowe a finanse publiczne
13	Jan. K. Solarz <i>Zarządzanie różnorodnością pokoleniową. Transfery międzypokoleniowe</i>
27	Tadeusz P. Tkaczyk <i>Proces ewolucji transferów międzypokoleniowych</i>
43	Edyta Małecka-Ziemińska <i>Opodatkowanie spadków zagranicznych</i>
59	Beata Świecka <i>Świadczenie 500 plus jako transfer międzypokoleniowy</i>
71	Elżbieta Soszyńska <i>Dług publiczny a wzrost gospodarczy krajów</i>
87	Część II
	Transfery w gospodarstwach domowych
89	Elżbieta Klamut <i>Intergenerational transfers on agricultural farms</i>
101	Magdalena Kowalska <i>Transmisja międzypokoleniowa w rodzinach wiejskich w Małopolsce</i>
113	Ewa Kowalewska <i>Odwrócony kredyt hipoteczny – fikcja czy realna szansa na lepsze życie seniora?</i>
129	Michał Krajewski <i>Finanse gospodarstw rodzinnych w świetle podatku od spadków i darowizn</i>
145	Małgorzata Solarz <i>Motywy przekazywania spadków rodzinnych w świetle badań własnych</i>
159	Część III
	Transfery w organizacjach
161	Cichorzewska Marzena, Mendryk Iwona <i>Intergenerational Knowledge Transfer among Pharmacists in Lublin – a Pilot Study</i>

- 175 **Adriana Kaszuba-Perz** | *Doświadczenie, wiedza i kapitał intelektualny jako elementy transferu międzypokoleniowego w procesie wzrostu przedsiębiorstwa rodzinnego*
- 187 **Paweł Perz** | *Wybrane problemy sukcesji w firmach rodzinnych będących w publicznym obrocie*
- 197 **Joanna Podczaszy** | *Śmierć wspólnika w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością – rozwiązania prawne chroniące interesy ekonomiczne i prawne przedsiębiorstwa spółki*
- 207 **Jędrzej Strumiłło, Beata Wierzbicka** | *Doskonalenie procesów w organizacji jako narzędzie transferu międzypokoleniowego wiedzy w firmach rodzinnych*
- 219 **Część IV**
- Zarządzanie różnorodnością**
- 221 **Cichorzewska Marzena, Mendryk Iwona** | *Wartości ogólne i zawodowe w zróżnicowanych wiekowo grupach pracowników – wyniki badań*
- 237 **Piotr Dominik** | *Rola międzypokoleniowego transferu wiedzy na temat tradycji kulinarnych*
- 251 **Mariusz Sokołek** | *Reakcje podatników na wprowadzenie nowego obowiązku podatkowego na przykładzie opodatkowania sprzedaży przetworzonych produktów rolnych*
- 265 **Mariusz Sokołek, Anna Spoz** | *Upowszechnienie płatności elektronicznych a ograniczenie szarej strefy*
- 277 **Anna Spoz** | *Mikroprzedsiębiorstwa wobec wyzwań sharing economy*
- 293 **Nina Stępnicka** | *Wpływ Ubera i uberyzacji na rynek pracy i zarządzanie różnorodnością*
- 303 **Adrianna Trzaskowska-Dmoch** | *Uwarunkowania turystyki seniorów w Polsce*
- 321 **Paulina Wiączek** | *Finansowanie społecznościowe – historia, mechanizm funkcjonowania, alternatywa dla finansowania międzypokoleniowego*

Wprowadzenie

Spojrzenie przez pryzmat pokoleń, jest spojrzeniem, które z natury rzeczy akcentuje różnorodność zarządzanych procesów i podmiotów. Każde pokolenie odkrywa swój świat i porównuje go z tym poprzedników i następców. Procesy gospodarcze nie odbywają się poza czasem i przestrzenią, one przybierają formę transferów międzypokoleniowych. Zbyt mało wiemy o istocie tych procesów. Monografia problemowa pozwala na wstępne rozpoznanie nowej problematyki nauk o zarządzaniu.

Przedmiotem wielu badań i dyskusji w ostatnich latach jest zaawansowany proces starzenia się społeczeństw. Proces ten wywołuje głęboką przemianę systemową w niemalże wszystkich sferach życia gospodarczego. Zaobserwowany rezultat (efekt) tego procesu to destabilizacja budżetu państwa, ale także ograniczenie rynku pracy, rynku konsumenta. Coraz częściej jednak seniorzy traktowani są jako konsumenci wnoszący bardzo istotny wkład w życie społeczno-gospodarcze, gdyż są członkami rodzin, często nadal pracownikami, konsumentami oraz wolontariuszami. Najczęściej to właśnie oni są pierwszym ogniwem transferów międzypokoleniowych, od nich bowiem płyną transfery mające postać wsparcia finansowego, emocjonalnego, poświęconego czasu, czy też wiedzy do młodszych pokoleń. Transfery od młodszych do starszych pokoleń, chociaż mają nieco mniejsze nasilenie, są również niezwykle ważne.

Wspomniane transfery mają charakter zazwyczaj ekonomiczny (stąd m.in. zainteresowanie nimi ekonomistów), gdyż mają one w sobie zarówno ponoszenie kosztów, jak i oddziaływanie na zmianę poziomu użyteczności. Z perspektywy makroekonomicznej są ważne, gdyż są związane z finansami publicznymi, które mogą wpływać na wielkość właśnie owych transferów poprzez obciążenia podatkowe. Ponadto wpływają na dystrybucję dochodów w społeczeństwie, częściowo także określają poziom oszczędności starszego pokolenia. W gospodarstwach domowych również dokonują się przepływy różnorodnego rodzaju: od środków pieniężnych czy rzeczowych rozpoczynając, poprzez opiekę, przekaz wiedzy, aż na wsparciu emocjonalnym kończąc. Transfery międzypokoleniowe także mają swoje miejsce w organizacjach, a są to przede wszystkim: transfery wiedzy i kompetencji, sukcesja i transfer władzy w firmach rodzinnych. Współdziałanie różnych pokoleń, ich współpraca, współdzielenie się wiedzą zwiększa potencjał, innowacyjność, odpowiednie sterowanie środkami finansowymi. Są to elementy zarządzania różnorodnością.

Potrzeba dyskusji nad problematyką transferów międzypokoleniowych zainspirowała nas do stworzenia możliwości dyskusji i wymiany doświadczeń na łamach wydawnictwa. W przypadku tej publikacji problemowej prowadzimy rachunki, czy dane

pokolenie wpłaca do budżetu więcej podatków niż otrzymuje świadczeń. Właśnie system rachunków narodowych pozwala na precyzyjne określenie: kto kogo utrzymuje. Odpowiedź na to pytanie ma duże znaczenie w epoce konfliktu międzypokoleniowego.

Efektom tych działań jest niniejsza publikacja, będąca zbiorem artykułów skupionych w czterech częściach przybliżonych poniżej.

Część I. Transfery międzypokoleniowe a finanse publiczne

Czy transfery międzypokoleniowe mają powiązania z finansami publicznymi i jaki mogą mieć na nie wpływ? Być może na te pytania znajdziemy odpowiedzi w pierwszej części publikacji. Tę część publikacji otwiera opracowanie zawierające ocenę transferów międzypokoleniowych: czasu, pieniędzy, opieki, powierzchni mieszkaniowej z punktu widzenia zarządzania zróżnicowaniem pokoleniowym, nie tylko w gospodarstwach domowych, ale także i w zespołach pracowniczych, systemach władzy czy też w budżetach publicznych. Jest ono wprowadzeniem do całej publikacji. Następny artykuł przedstawia proces ewolucji transferów międzypokoleniowych, jego zakres, różnorodność czy też wieloaspektowość. Autor uważa, że: „Zbyt długo nauki ekonomiczne bagatelizowały, osobowość psychologiczno-socjologiczną decydentów, koncentrując się na ich racjonalności, głównie w aspekcie ilościowym. Dziś takie podejście jest balastem dla rozwoju”. Kolejne opracowanie wprowadza czytelnika w problem znaczenia fiskalnego opodatkowania spadków zagranicznych, czyli transferów między pokoleniami mieszkającymi poza granicami danego kraju. Autorka zadaje pytanie: z jakich przyczyn brak jest systemowych rozwiązań zapobiegających dwukrotnemu opodatkowaniu spadków zagranicznych? Czy świadczenie 500+ jest transferem międzypokoleniowym? Na to pytanie z pewnością znajdziemy odpowiedź w następnym z artykułów mówiącym o przykładzie publicznego transferu międzypokoleniowego, mającego charakter bezpośredni, jak i pośredni, czyli o świadczeniu 500+ oraz porównującym go z innymi podobnymi świadczeniami w UE. Autorka ostatniego w tej części opracowania prowokuje do dyskusji: „... na rzecz relacji między długiem publicznym a sprawiedliwym wzrostem gospodarczym przy założeniu, że wzrost gospodarczy nie jest celem, a mechanizmem umożliwiającym bądź wyhamowującym dobrostan różnych pokoleń z punktu widzenia między innymi ukształtowania poziomu akceptowalnych nierówności, uwzględnienia inkluzywności różnych grup społecznych, zachowania wyczerpywalnych zasobów naturalnych na rzecz przyszłych pokoleń”.

Część II. Transfery w gospodarstwach domowych

Największa część przepływów międzypokoleniowych odbywa się w obszarze gospodarstw domowych i tymi właśnie przepływami zajęli się autorzy następnej części publikacji. Pierwszy z artykułów dotyczy przepływów międzypokoleniowych w rodzinnych gospodarstwach rolnych, a w szczególności sukcesji. Autorka zastanawia się nad różnorodnością transferów w tych gospodarstwach i stawia pytania: czy są w stanie współpracować ze sobą różne pokolenia członków rodzinnych gospodarstw rolnych? Czy w gospodarstwach rolnych transfery są częstsze niż w rodzinach miejskich? Jak wyglądają te transfery w gospodarstwach domowych rolników? Następne z opracowań dotyczy relacji międzypokoleniowych w gospodarstwach rolnych, a w szczególności relacji pomiędzy najstarszym a najmłodszym pokoleniem, a więc na linii dziadkowie – wnuki. Autorka twierdzi, że zazwyczaj to najstarsze pokolenie wyjątkowo intensywnie i aktywnie uczestniczy w transmisji pokoleniowej, której istotą jest przekazywanie młodym wiedzy, doświadczenia, refleksji nad światem i życiem. Czy z instytucji odwróconego kredytu hipotecznego korzystają starsze osoby? Nad problemem braku zainteresowania banków zawieraniem tego typu umów zastanawia się autorka w swoim opracowaniu *Odwrócony kredyt hipoteczny – fikcja czy realna szansa na lepsze życie seniora?* i analizuje ustawodawstwo w tym zakresie, szukając rozwiązania badanego problemu wykluczenia z rynku usług bankowych tej grupy społecznej. Kolejne ważne pytanie stawia autor następnego artykułu, a zastanawia się on nad tym: jaki wpływ na finanse gospodarstw domowych mają podatki od spadków i darowizn, czy aktualne zwolnienia z takich podatków sprzyjają ujawnieniu transferów międzypokoleniowych, czy też odwrotnie. Jakie konsekwencje dla gospodarstwa spowoduje nieujawnienie tych transferów w postaci darowizn czy spadków? Bardzo ciekawym i połączonym z wcześniejszym artykułem jest problem motywów przekazywania spadków rodzinnych. Te transfery międzypokoleniowe występują w gospodarstwach dość często i dlatego autorka zastanawia się nad powodami, które wywołują przekazywanie dorobku życia młodszemu pokoleniu przez spadkodawców, patrząc na fakt, że: „rozwój gospodarki, a także zmiany zachodzące w funkcjonowaniu gospodarstw domowych i społeczeństwa sprawiają, że natura, motywy i konsekwencje transferów zmieniają się”.

Część III. Transfery w organizacjach

W rzeczywistości gospodarczej transfery dokonują się nie tylko w sferze funkcjonowania gospodarstw domowych, ale także i w przedsiębiorstwach i instytucjach. W pierwszym z artykułów spotykamy się z problematyką międzypokoleniowego transferu wiedzy i umiejętności wśród grupy zawodowej farmaceutów. Zaprezentowano tu krótką charakterystykę pracowników reprezentujących określone generacje, omówiono mechanizmy generujące ich nastawienia prorozwojowe oraz zagadnienie transferu wiedzy międzypokoleniowej. Czy w przedsiębiorstwach rodzinnych następuje przepływ międzypokoleniowy? Tematem kolejnego artykułu są możliwości pojawiające się w momencie sukcesji dla wykorzystania wypracowanych narzędzi wspomagających zarządzanie i zastosowanie nowych, wprowadzanych przez młode pokolenie, w kontekście budowania zindywidualizowanego systemu informacyjnego zarządzania firmą rodzinną. Jak jednak dokonać wyboru następcy w takich jednostkach, jak firmy rodzinne notowane na giełdzie? Jakie powinien spełniać warunki, aby został zaakceptowany przez inwestorów i aby wartość przedsiębiorstwa nie ucierpiała na tej zmianie? Tym problemem zajmuje się następny artykuł w tej części, analizując proces sukcesji w firmach rodzinnych notowanych na rynku giełdowym. Inny ważny problem związany z sukcesją porusza kolejne opracowanie dotyczące problemów spowodowanych śmiercią wspólnika w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością. Autorka analizuje rozwiązania prawne, chroniące interesy prawne i ekonomiczne jednostki gospodarczej, związane ze śmiercią jednego ze wspólników. Problem sukcesji w firmach rodzinnych porusza także następny artykuł. Jak przygotować się do transferu wiedzy, władzy i majątku tak, aby firma rodzinna mogła kontynuować działalność? Jak zaprojektować i implementować rozwiązania pozwalające na eliminację lub ograniczenie oddziaływania barier w transferowaniu wiedzy, szczególnie między pokoleniami? Odpowiedzi na te pytania znajdziemy w tym właśnie opracowaniu.

Część IV. Zarządzanie różnorodnością

Ostatnia część niniejszej publikacji wprowadza nas w zagadnienia zarządzania różnorodnością. Autorki pierwszego z opracowań dokonują identyfikacji różnic w hierarchiach wartości ogólnych i zawodowych pracowników w różnym wieku. Stwierdzają, że szansa na efektywne współdziałanie istnieje w sytuacji, gdy wartości przedsiębiorstwa są spójne z wartościami pracowników reprezentujących różne pokolenia. Zwiększa to także kreatywność, innowacyjność i ujawnianie talentów pracowników. Ciekawym problemem

zajął się autor następnego artykułu, gdyż analizuje rolę międzypokoleniowego transferu wiedzy na temat tradycji kulinarnych. Warto przyjrzeć się tej odmiennej, ale jakże ciekawej problematyce. Jakie są reakcje podatników na wprowadzenie nowego obowiązku podatkowego próbuje zbadać autor kolejnego z artykułów. Chodzi tu o podatek od sprzedaży przetworzonych produktów rolnych, który pomija wiele gospodarstw rolnych. Jedną z metod ograniczania szarej strefy może stać się wprowadzenie obowiązku lub zachęty do dokonywania płatności w obrocie bezgotówkowym. Autorzy starają się dokonać analizy tego zagadnienia poprzez porównanie liczby płatności za pośrednictwem banków ze skalą zmniejszania się szarej strefy. Jakie otrzymali wyniki warto sprawdzić w tym opracowaniu. Autorka w kolejnym artykule przybliży istotę sharing economy i zadaje sobie pytanie: czy rozwój tego modelu gospodarki (gospodarki współpracy) jest szansą dla mikroprzedsiębiorstw? Nad wpływem Ubera i uberyzacji na rynek pracy oraz zarządzanie różnorodnością zastanawia się autorka następnego artykułu, przedstawiając model biznesowy firmy Uber i odnosząc go do gospodarki współdzielenia. Wskazuje zagrożenia i dylematy towarzyszące wdrażaniu zasad uberyzacji w życiu społecznymi i gospodarczym. Turystyka społeczna w Europie stała się środkiem do realizacji wielu celów gospodarczych i społecznych. Jakie są uwarunkowania w turystyce seniorów w Polsce – próbę zbadania tego zagadnienia podejmuje następne opracowanie. Ostatnim z problemów poruszanych w tej publikacji jest mechanizm finansowania społecznościowego jako ważne źródło wsparcia młodego pokolenia. Autorka zwraca szczególną uwagę na genezę finansowania społecznościowego, kwestie definicyjno-teoretyczne oraz analizę porównawczą finansowania społecznościowego i finansowania międzypokoleniowego. Podsumowując opracowanie, autorka stwierdza, że: „finansowanie społecznościowe jest szczególnie atrakcyjne dla osób młodych, kreatywnych i pomysłowych, aczkolwiek niewystarczająco samodzielnych finansowo na pokrycie kosztów związanych z rozwojem twórczości, start-up’ów i innowacyjnych projektów np. początkujących przedsiębiorców czy artystów”. To ostatni przykład transferów w gospodarce.

Przekazując niniejszą publikację czytelnikom, pragniemy przybliżyć im tematykę transferów międzypokoleniowych i związanych z nimi problemów natury nie tylko ekonomicznej. Przepływy międzypokoleniowe są niezwykle ważną częścią nie tylko życia codziennego, ale także życia gospodarczego, a ich rola systematycznie wzrasta, stąd powinny one zostać poddane dalszym badaniom.

Szczególne podziękowania za wkład w niniejszą publikację składamy ich autorom, recenzentom, a także zespołowi redakcyjnemu wydawnictwa.

Jan K. Solarz, Elżbieta Klamut

Część I
Transfery międzypokoleniowe
a finanse publiczne

Jan. K. Solarz | jan.k.solarz@gmail.com

University of Social Sciences

Zarządzanie różnorodnością pokoleniową. Transfery międzypokoleniowe

Multigenerational Management. Intergenerational Transfers

Abstract: Changes in societal and family generations are potential drivers of societal changes. Evidence presented in this review explores the current experiences in multigenerational management. Today's social problems are problems of generations at work, in family, in state, and in political systems. Seeing the world in generational term is a way both to develop professional multigenerational management and to added value intergenerational transfers. Generational discussions in the Poland are powerful indicators of beliefs about older and younger people and about transfers of money, time, accommodation, and care. Overall flows of money are downward, whereas transfers of time spent in practical assistance flow in both directions. The value of both time and money is substantial in relations to government expenditure on social services. Thus the state and the family are not substituting each other but are rather complementary support source. The efficient completion of the demand for high-quality support may thus most suitably be secured by complementary roles of the family and the state.

Keywords: multigenerational management, intergenerational transfers

Wstęp

Różnorodność gatunkowa jest warunkiem zachowania równowagi ekosystemu, jego zdolności do odtwarzania się i trwania w czasie. Różnorodność pokoleniowa i zarządzanie nią stają się z wolna warunkami przetrwania złożonych systemów społecznych. Celem opracowania jest ocena transferów międzypokoleniowych czasu, pieniędzy, opieki, powierzchni mieszkaniowej z punktu widzenia zarządzania zróżnicowaniem pokoleniowym w różnych dynamicznych sieciach: zespołów pracowniczych, gospodarstw domowych, budżetach publicznych oraz systemach władzy.

Na różnorodność pokoleniową składa się pięć elementów:

- czas i przestrzeń – pokolenia są zakorzenione w określonym czasie: biologicznym i społecznym oraz kulturze dominującej terytorialnie;
- przeplatanie się losów, biografii finansowych – wspólne doświadczenia są rezultatem odtwarzania się struktur społecznych;
- wspólne nawyki podejmowania decyzji – nawyki to utrwalone przez praktykę społeczną ramy poznawcze, w których dokonywane są wybory;
- uniwersalna sekwencja czasu w cyklu życia – te same wydarzenia mają różne następstwa w odmiennych stadiach życia;
- uczestnicy pokoleń mają świadomość tego, że biorą udział w sztafecie, ktoś był przed nimi i ktoś będzie za nimi [Verd, Lopez 2011].

Analiza wtórna badań gospodarstw domowych w wybranych krajach pozwala na wyodrębnienie specyfiki zarządzania różnorodnością w różnych kontekstach oraz przy odmiennej złożoności i skali analizowanych systemów. Zróżnicowanie systemów rodzi nowe problemy dla teorii i praktyki humanistycznego zarządzania. Dla teorii sytuacyjnego zarządzania ważna jest odpowiedź na pytanie: jak powstaje wartość dodana, wynikająca z różnorodności zarządzanego systemu? Dla praktyki humanistycznego zarządzania istotne jest określenie, na czym polegają sprawiedliwe transfery międzypokoleniowe?

Odpowiedzi na te pytania, poznawcze i praktyczne, określiły strukturę niniejszego opracowania. W jego punkcie pierwszym podjęto problem: na ile dostęp do pracy jest elementem sprawiedliwości w stosunkach międzypokoleniowych. Gwałtowne likwidowanie miejsc pracy pod wpływem postępu technologicznego zwiększa ich deficyt i rodzi istotne napięcia między pokoleniami schodzącymi z rynku pracy i wkraczającymi na ten rynek [Intergenerational 2015].

W punkcie drugim przedstawiono dwie luki w finansowaniu konsumpcji w pełnym cyklu życia. Zwarcie tych luk finansowych wymaga nowych metod zarządzania ryzy-

kiem finansowym codzienności. Jedną z nich jest tworzenie banku czasu na wymianę z innymi członkami społeczności lokalnych.

W punkcie trzecim przypomniano próby określenia, które pokolenia finansują podaż dóbr publicznych dla innych pokoleń. Często pokoleniem najbardziej obciążonych daninami publicznymi jest młode pokolenie. Narusza to ich poczucie sprawiedliwości, które podpowiada, że żadne pokolenie nie może konsumować więcej dóbr publicznych niż przyczynia się do ich powstania.

W punkcie czwartym przypomniano polityczne następstwa starzenia się społeczeństw, w tym również polskiego. Zasadnicza zmiana preferencji politycznych zmusza do nowego definiowania legitymizacji działań władz państwowych. Muszą one w coraz większym stopniu uwzględniać interesy pokoleń, które przyjdą i zastaną taki, a nie inny dług publiczny oraz taki, a nie inny stan środowiska naturalnego.

Zakończenie koncentruje się na wskazaniu momentów, w których różnorodność pokoleniowa tworzy społeczną sieć bezpieczeństwa finansowego. Różnice międzypokoleniowe zwiększają, a nie zmniejszają potencjał rozwojowy Polski. Każde pokolenie ma swoje poczucie sprawiedliwości, tego za co odpowiada w sferze finansów jedno pokolenie przed drugim.

Przyjęta struktura opracowania rozpoczyna się od wprowadzenia pojęcia „zarządzania wiekiem” i różnicami międzypokoleniowymi. Pojęcia te są następnie wykorzystane do analizy wybranych typów transferów międzypokoleniowych. Ta struktura analizy pozwala na zaproponowanie nowych koncepcji zarządzania transferami międzypokoleniowymi. Narasta napięcie między oczekiwaniami związanymi z transferami międzypokoleniowymi, a możliwościami zarządzania nimi [Wątroba 2017].

Zarządzanie różnorodnością pokoleniową zespołów pracowniczych

Zarządzanie różnorodnością międzypokoleniową może być realizowane w perspektywie organizacji, instytucji oraz sieci. Świat współczesny to świat organizacji od narodzin do śmierci oraz ludzi organizacji dostosowanych do współpracy z nimi. Jednym z narzędzi tego dostosowania są instytucje prawne i nieformalne. W toku interakcji organizacji i instytucji powstają złożone i dynamiczne sieci.

Tabela 1. Ramy teoretyczne analizy różnorodności międzypokoleniowej

Transfery wielopokoleniowe	Organizacja	Instytucja	Sieć
Perspektywa	Rzeczowa	Atrybutowa	Czynnościowa
Różnorodność	Pokoleń	Rodzin	Finansów
Tożsamość	Numer FUS, KRUS	PESEL	Elektroniczna
Oczekiwania	Świadczenie	Nawyki	Solidarność międzypokoleniowa
Motywacje	Bezpieczeństwo	Nieśmiertelność genów	Samodzielność
Sprawstwo	Przymus państwowy	Status seniora	Miejsce w sieci
Transparentność	Indeksacja świadczeń	Aktywność seniorów	Dobra reputacja
Skuteczność	Rozmiar ubóstwa	Zarządzanie ryzykiem długowieczności	Emigracja

Źródło: opracowanie własne [Ahrne 2015, s. 13].

Przytoczone w tabeli 1 kategorie poznawcze dostarczają ram teoretycznych oceny transferów między pokoleniami w różnych środowiskach. Połowę swojego życia ludzie spędzają zazwyczaj w pracy. Zróżnicowanie pokoleniowe zespołów pracowniczych bierze swój początek w cyklu życia człowieka. Dla potrzeb niniejszego opracowania podzielimy go na:

- dzieciństwo (0–17),
- młodość (18–34),
- dojrzałość (35–50),
- późna dojrzałość (51–65),
- wczesna starość (66–79),
- późna starość, koniec życia (80 +) [Hank, Brandt 2013].

Ekonomiści przywiązują szczególną wagę do relacji między pokoleniami zdolnymi do utrzymania się z pracy a tymi, które wymagają sfinansowania ich egzystencji. Specjaliści od zarządzania podkreślają, że do dobrego funkcjonowania organizacji potrzebna jest stała wymiana pokoleń z różnym doświadczeniem zawodowym i społecznym oraz odmiennym podejściem do miejsca pracy w ich życiu. Źródłem różnic jest odmienny sposób postrzegania starości w różnych pokoleniach [Jamka 2017].

Na początku transformacji ustrojowej w Polsce obowiązywała zasada polaryzacji pokoleniowej. Młodych absolwentów uczelni starano się odgradzić od starszych wiekiem pracowników. W ten sposób walczono z wyniesionym z gospodarki deficytu nawykiem traktowania klienta jako petenta. Później zmniejszanie kosztów osobowych skłaniało do otaczania doświadczonych pracowników liczną rzeszą stażystów. W ten sposób kształtowano zaawansowany wiekowo fachowy trzon organizacji, wokół którego fluktuowała młoda otoczka. Niskie płace zniechęcały młodych pracowników do stabilizacji zawodowej u danego pracodawcy.

Konkurowanie za pomocą kapitału wiedzy i przedsiębiorczości zmieniło perspektywę postrzegania zróżnicowania pokoleniowego załogi. Stało się ono atutem w coraz ostrzejszej walce konkurencyjnej. Koncepcja zarządzania multigeneracyjnego nakłania do czerpania korzyści z różnorodności pracowników, wynikających z przynależności pokoleniowej, pomnażania kapitału ludzkiego, stanowiącego dźwignię samopodtrzymującego się rozwoju [Wiktorowicz i in. 2016].

Na dzisiejszym rynku pracy funkcjonują cztery pokolenia: powojennego wyżu demograficznego, pokolenie JPil, pokolenie Y (nielojalne) oraz C (roszczeniowe). Pokolenie to ogół jednostek urodzonych i żyjących w tym samym czasie. O przynależności do pokolenia decyduje nie tylko rok urodzenia, lecz także wspólnota doświadczeń kształtowanych przez konkretne społeczeństwo.

Amerykańskie badania pokazują, że tak czy inaczej wyodrębnione pokolenia różnią się istotnie poczuciem odpowiedzialności za bezpieczeństwo finansowe pozostałych generacji.

Tabela 2. Wielopokoleniowe poczucie odpowiedzialności za finansowanie zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych w Stanach Zjednoczonych (w procentach)

Pokolenia	Poczuwające się do pełnej odpowiedzialności	Poczuwające się do częściowej odpowiedzialności	Nie poczuwające się do żadnej odpowiedzialności
Wyżu demograficznego	6	15	79
X	9	15	76
Y	8	20	72
Łącznie	7	16	76

Źródło: [Multi-Generational 2012, s. 8].

Spółeczna sieć bezpieczeństwa finansowego w Polsce różni się w sprawie zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych zasadniczo od amerykańskiej. Gdy w pracy w korporacji spotykają się pracownicy z obu tych krajów to musi dochodzić do zderzenia ich oczekiwań.

Dla racjonalnego i efektywnego wykorzystania posiadanych zasobów ludzkich prowadzi się działania zwane zarządzaniem wiekiem. Jest to zestaw przepisów, metod, instrumentów itp., dotyczących zdolności do pracy i zatrudnienia, przyczyniający się do ekonomicznej i społecznej produktywności w ciągu całego życia oraz umożliwiające pracownikom w każdym wieku prowadzenie zdrowego życia, włącznie z okresem emerytalnym. Traktowanie niedyskryminacyjne nie wiąże się z identycznym traktowaniem wszystkich pracowników, lecz oznacza traktowanie różne, ale równe [Broniewska 2014].

Zarządzanie różnorodnością pokoleniową gospodarstw domowych

Do analizy zarządzania różnorodnością pokoleniową gospodarstw domowych zostanie wykorzystana rozbudowana siatka pojęciowa transferów w rodzinie.

Tabela 3. Typy transferów międzypokoleniowych w rodzinie

Typy transferów	Strumienie dochodów	Zasoby majątku
Czas	Substytucja	Wynajem mieszkania, samochodu
Wydatki	Na pewne typy wydatków, np. wykształcenie, zdrowie	Spadkobranie

Źródło: opracowanie własne.

Zaproponowana siatka pojęciowa opisuje transfery między dziadkami – dziećmi – wnuczętami. Transfery między trzema pokoleniami cechuje sekwencyjność wynikająca z cyklu życia człowieka. W rodzinach zamożnych międzypokoleniowe transfery finansowe są bardziej popularne niż w rodzinach ubogich. Osoby, które były beneficjentami tego typu transferów, częściej od pozostałych wyposażają swoje dzieci na nową drogę życia. Obrót darami, pokrywanie pewnych wydatków, jest intensywniejszy między pokoleniami o relatywnie gorszej sytuacji materialnej [Niimi, Horioka 2016].

Ważne jest rozróżnienie między tym, co jest przedmiotem transferów międzypokoleniowych oraz jak ono się dokonuje. Najważniejszym przedmiotem transferów jest czas. Dzieciństwo to jest okres ogromnego zapotrzebowania na czas najbliższych członków rodziny, rodziców, dziadków oraz rodzeństwa i rówieśników. Brak zdolności do samodzielnego funkcjonowania powoduje bezpośrednie uzależnienie od czasu, jaki matki matek przeznaczają na opiekę nad niemowlętami oraz dziećmi młodszymi.

Opieka nad wnuczętami ma wiele wymiarów. W użyciu są trzy rodzaje dóbr. Przestrzeń, którą dziadkowie się dzielą z wnuczętami i ich rodzicami, czas, który poświęcają na opiekę nad nimi oraz pieniądze, którymi wspierają aspiracje rodzicielskie swoich dzieci. Opieki nad wnuczętami nie należy redukować do bezpośrednich przepływów finansowych na rzecz wnucząt. Najbardziej wszechstronna pomoc ze strony babci i dziadka to czas, średnio 8 godzin w tygodniu, który rodzice mogą przeznaczyć na pracę lub inne cele wspierające funkcjonowanie rodziny. Ważną część budżetów młodych rodzin stanowią zakupy zabawek i ubrań dla wnucząt dokonywane przez dziadków.

Tabela 4. Transfery czasu i pieniędzy od dziadków emerytów w Kanadzie i Stanach Zjednoczonych (pokolenia emerytów 1992 r. w 2000 r.)

Transfer	Procent gospodarstw domowych	Skala transferów (znaczących)	Skala transferów przy jednym dziecku i wnuczku	Średnia transferów dla całej populacji
Czasu	42,5%	1,777 godzin N=2268	459 godzin N=5341	325 godzin N=7547
Pieniędzy	33,9 %	4 443 \$ N=1812	1 494 \$ N=5341	1 868 \$ N=7547

Źródło: [Cardia, NG 2000 s. 21].

Przytoczone dane dotyczą transferu czasu i pieniędzy w ciągu roku przez dziadków i babcię, które 1992 r. były w wieku od 51 do 61 lat, a więc w okresie ich potencjalnej aktywności zawodowej. Tak wydzielone pokolenie było analizowane przez szereg lat, dla uchwycenia jego nawyków. Zwraca uwagę, że oferowanie czasu jest wśród wczesnych seniorów bardziej popularne niż dawanie pieniędzy. Z tego bezpośrednio opiekę nad wnuczętami sprawowała połowa babć. Transfery czasu są dokonywane niezależnie od sytuacji majątkowej i dochodowej dziadków. Transfery pieniędzy są skoncentrowane u zamożnych dziadków (60%), biedni istotnie rzadziej dokonują transferów finansowych (25%).

Zarządzanie różnorodnością pokoleniowa podatników-rezydentów

Problematyka różnorodności wiekowej podatników rezydentów została podjęta w szerzej skali w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku. „Celem rozwoju jest poprawa bytu całego społeczeństwa w oparciu o uczestnictwo wszystkich obywateli w procesie rozwoju i sprawiedliwy podział korzyści z niego płynących. Ważnym celem społeczno-gospodarczego rozwoju jest budowa wielopokoleniowego społeczeństwa, w którym zabraknie miejsca dla dyskryminacji wiekowej i nieumyślnej segregacji i które sprzyja międzypokoleniowej solidarności i wspieraniu się” [Szatur-Jaworska 2002, s. 69].

Czuwanie nad równowagą międzypokoleniową, w podziale czasu i przepływów finansowych wspomagają rachunki pokoleniowe, pokazujące, kto finansuje czyją konsumpcję. Narodowe rachunki transferów są budowane tak, że podstawą są dochody z pracy najmniejszej ludności w wieku 25–64 lata. Do tych dochodów jest odnoszona „wygładzona” konsumpcja. Uzyskane tak dane formułują odwrócone U dla dochodów i krzywą S dla konsumpcji. Zgodnie z najnowszymi danymi po przejściu na emeryturę

i wejściu w późną starość (80+) konsumpcja, głównie usług medycznych, gwałtownie rośnie. W ten sposób mamy dwie luki wymagające sfinansowania. Pierwsza w dzieciństwie, druga na starość.

Brak jest danych, jak wyglądają narodowe rachunki transferów w Polsce. Dlatego do dalszej analizy zostaną wykorzystane dane dotyczące Hiszpanii. Wielu badaczy uważa, że rozwój Polski w znacznie mierze powtarza wcześniejszy rozwój Hiszpanii.

Tabela 5. Konsumpcja dzieci i seniorów w Hiszpanii w % konsumpcji osób w wieku 25–64 lata. Dane z 2008 r.

Prywatna konsumpcja dzieci (0–24)	Prywatna konsumpcja seniorów (65+)	Publiczna konsumpcja dzieci	Publiczna konsumpcja seniorów	Łączna konsumpcja dzieci	Łączna konsumpcja seniorów
65	83	203	165	93	99

Źródło: [National Transfer Accounts Honolulu, 2016].

Przytoczone dane świadczą o sprawiedliwości międzypokoleniowej w zakresie konsumpcji w Hiszpanii oraz wskazują na źródła transferów.

Tabela 6. Transfery dla dzieci i seniorów w Hiszpanii w % konsumpcji całorocznej osób w wieku 25–64 lata. Dane z 2008 r.

Dochody z pracy dla osób w wieku (0–24)	Prywatne transfery dla dzieci	Publiczne transfery dla dzieci	Aktywa we władaniu dzieci	Dochody z pracy seniorów	Transfery prywatne seniorów	Publiczne transfery do seniorów	Aktywa we władaniu seniorów
13	52	34	2	6	-12	99	26

Źródło: [National Transfer Accounts Honolulu 2016].

Potwierdza się obserwacja, że seniorzy nie są dochodowo upośledzoną grupą. Są netto odbiorcami transferów prywatnych i mają „buforowe środki” zgromadzone w toku aktywności zawodowej.

W Hiszpanii obserwujemy, że mężczyźni są sponsorami pieniężnymi w swoim senioralnym wieku, zaś kobiety są sponsorami czasu w senioralnym wieku dla dzieci w wieku do 12 lat. Wydaje się, że te wzorce postępowania są równie rozpowszechnione w Polsce [Renteria i inni 2016].

Niepisany kontrakt międzypokoleniowy, respektowany z pokolenia na pokolenie, uznaje, że każde pokolenie przechodzi przez fazy cyklu życia i będzie stare. Stąd przy

zachowaniu wzajemności może liczyć, że kolejne pokolenia ($n+2$) uczynią tak samo, finansując w przyszłości emerytury tego pokolenia ($n+1$), które dziś finansują emerytury najstarszych żyjących osób ze wspólnoty ubezpieczeniowej(n) [Pacud 2015].

Zarządzanie różnorodnością pokoleniową systemu politycznego

System polityczny łączy z sobą rząd jako planistę społecznego oraz gospodarstwa domowe. Rząd może przyjmować postawę paternalistyczną i wspomagać pasywne, nie dające sobie rady w konkurencji o byt gospodarstwa domowe. Rząd może wspierać przedsiębiorcze gospodarstwa domowe, tworząc konkurencyjne warunki ich łącznego opodatkowania. Te preferencje polityczne rzutują na kierunki i skalę transferów międzypokoleniowych [Fadlon, Laibson 2017].

Międzypokoleniowa solidarność oraz sprawa reprezentowania praw przyszłych pokoleń stają się przedmiotem politycznej debaty [Oświadczenie... 2016].

Analitycznie wyodrębniono trzy typy systemów politycznych:

- socjaldemokratyczne (Dania, Szwecja);
- konserwatywne (Austria, Belgia, Francja, Niemcy, Holandia, Szwajcaria);
- tradycyjne (Grecja, Włochy, Hiszpania).

Każdy z typów systemów politycznych ma odmienne preferencje dotyczące celowości transferów międzypokoleniowych oraz ich rozmiaru. Tabela 7 przedstawia wyniki badań empirycznych przeprowadzonych w 2012 r.

Tabela 7. Procentowy udział transferów międzypokoleniowych w wybranych krajach w 2012 r.

Typ systemu politycznego	Pieniądze	Pieniądze i czas	Pieniądze, czas i opieka nad wnucętami	Pieniądze, czas, opieka nad wnucętami, współzamieszkiwanie
Socjaldemokracja	24,5	35,9	36,7	39,3
Konserwatyści	17,2	26,4	29,9	36,5
Tradycjoniści	15,1	24,7	29,9	49,7

Źródło: [Mudrazija 2013, tab. 5, s. 116].

W ślad za deklaracjami politycznymi idą praktyczne działania.

Tabela 8. Faktyczne transfery międzypokoleniowe w % dochodów według siły nabywczej rodziców

Systemy	Pieniądze	Pieniądze i czas minimalna płaca	Pieniądze i czas średnia płaca	Pieniądze, czas, niańczenie wnucząt (m)	Pieniądze, czas, niańczenie (ś)	Pieniądze, czas, niańczenie mieszkanie (M)	Pieniądze, czas, niańczenie, mieszkanie (ś)
Socjaldemokracja	7,6	6,1	6,4	7,3	8,6	7,7	8,9
Konserwatyści	11,6	8,1	7,8	12,9	18,3	12,8	17,3
Tradycjoniści	13,2	5,2	0,1	14,5	24,6	16,4	22,0

Źródło: [Mudrazija 2013, tab. 6, s. 116].

Skala transferów odbiega od deklaracji, ale nadal jest wysoka i spójna z wyznawanym systemem wartości. Kultura skandynawska nie przewiduje podtrzymywania więzi rodzinnych w emocjonalny i bezpośredni sposób. Kultura katolicka uwzględnia jałmużnę, ale jest niechętna życiu na cudzy koszt. Społecznie akceptowane jest życie we wspólnym domu jako forma pomocy nowej rodzinie w wypełnieniu obowiązku prokreacji. Stosunek do pieniądza jest silnie osadzony w społecznościach językowych. Środowisko językowe, w jakim się wyrasta, kształtuje stosunek do transferów międzypokoleniowych [Youssim 2015].

Podsumowanie

Ramy poznawcze transferów międzypokoleniowych zaproponowane w niniejszym opracowaniu mają trójwymiarowy charakter. Z jednej strony jest to wybór dobra ekonomicznego, które jest przekazywane, z drugiej jest forma transferu, z trzeciej jego wewnętrzna dynamika, związana z cyklem życia człowieka. W wyniku oddziaływania tych czynników ukształtowała się społeczna sieć bezpieczeństwa finansowego, oparta na wzajemnych oczekiwaniach transferów międzypokoleniowych. Zarządzanie różnorodnością pokoleniową to świadome wpływanie na każdy z tych wymiarów. Pokonywanie analfabetyzmu cyfrowego seniorów pozwala na bardziej racjonalne gospodarowanie czasem. Pielęgnowanie niemowlęcia pozwala oczekiwać na obrót darami i opiekę nad uchodzącymi z życia. Tego typu opieka wymaga dostosowania mieszkań do potrzeb osób niepełnosprawnych oraz mobilności sprzętu do intensywniej opieki para-medycznej.

W miarę wzrostu zamożności społeczeństwa powstają źródła finansowania rosnących wydatków na opiekę medyczną. Rozwój ubezpieczeń medycznych powiązanych z depozytami oszczędnościowymi może nieco złagodzić konflikt międzypokoleniowy wokół tego, kto powinien pokrywać koszty wydłużenia życia w zdrowiu i chorobie.

Substytucja między zamożnością a deficytem czasu na intensywną opiekę nad najbliższymi, którzy tego wymagają, prowadzi do profesjonalizacji opieki nad niepełnosprawnymi i powstania rozbudowanego rynku usług medycznych.

Dziedziczenie fizycznego majątku skłania do dzielenia się nim z pozostałymi członkami rodziny lub społeczności internetowych. Rozwój wspólnego użytkowania mieszkań, domków letniskowych oraz mieszkań wskazuje na traktowanie ich bardziej jako dobra wspólne niż dobra jednostki.

Podatek od spadkobrania jest ważnym elementem łagodzenia konfliktu międzypokoleniowego. Jeśli brak jest efektu synergii, wynikającego z różnorodności pokoleń, wówczas trzeba sięgać po arbitralny instrument przywracania sprawiedliwości międzypokoleniowej, jakim jest podatek od spadkobrania.

Nowym instrumentem zarządzania różnicami międzypokoleniowymi jest korygowanie tradycyjnego cyklu życia. Jedni zalecają zarobienie pierwszego miliona przed trzydziestką. Inni przesuniecie dojrzałych pracowników do kręgu mentorów uczących mądrości życiowej i zawodowej. Powszechne jest przesuniecie wieku urodzenia pierwszego dziecka w okolice trzydziestego roku życia. Coraz bardziej powszechne jest poświęcanie roku na przemyślenie po zakończeniu szkoły średniej, studiów wyższych oraz po 7 latach zatrudnienia kontraktowego na uczelni akademickiej. Spojrzenie niejako z zewnątrz na swoje dotychczasowe życie, w tym również zawodowe, pozwala na znalezienie rytmu życia dającego największą satysfakcję. Odrzucenie jednego uniwersalnego wzorca na udane życie ma ogromne znaczenie dla zrównoważonego i samopodtrzymującego się wzrostu gospodarczego [Kowalik 2015].

Bibliografia

Ahrne G. (2015), *The Partial Organization of Intimate Relations*, Le Libello a' AEGIS, vol. 11, No. 3, pp. 7–19.

Broniewska G. (2014), *Zarządzanie wiekiem i intermentoring jako metody dialogu międzypokoleniowego i kontynuacji rozwoju zawodowego pokolenia 50+* [w:] M.J. Szymankiewicz, P. Kuźbik (red.), *Zarządzanie organizacją z perspektywy metodologicznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Cardia E., NG S. (2000), *How Important Are Intergenerational Transfers of Time? A Macroeconomic Analysis*, Cahier University de Montreal, No. 4.

Fadlon I., Laibson D. (2017), *Paternalism and Pseudo-Rationality*, NBER Working Paper 23620.

Hank K., Barndt M. (2013), *Health, Families, and Work in Later Life: A Review of Current Research and Perspectives*, Max-Planck Institute for Social Law and Social Policy, No. 268.

Intergenerational Relationships: Experiences and Attitudes in the new Millennium. Future of an Ageing Population (2015), Centre for Innovative Ageing Swansea University.

Jamka B. (2017), *Razem ku zmianie paradygmatu gospodarowania*, SEDNO Wydawnictwo Akademickie.

Kowalik S. (2015), *Uśpione społeczeństwo. Szkice z psychologii globalizacji*, SEDNO Wydawnictwo Akademickie.

Mudrazija S. (2013), *Intergenerational Transfers over the Adult Life Cycle in Three European Welfare State Regimes*, The University of Texas at Austin.

Multi-Generational Views on Family Financial Obligations (2012), Mature Market Institute MetLife.

Niimi Y., Horioka C.Y. (2016), *The Impact of Intergenerational Transfers on Household Health Inequality in Japan and the United States*, "NBER Working Paper", 22687.

Oświadczenie w sprawie reprezentowania praw przyszłych pokoleń i międzypokoleniowej sprawiedliwości w unijnym procesie decyzyjnym i kształtowaniu polityki (2016), PE579.008v01-00.

Pacud R. (2015), *Sprawiedliwość w prawie emerytalnym. Kwestia międzypokoleniowa oraz ekonomiczna*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, vol. LLXII, z. 2, Sectio G.

Renteria E., Scandurra R., Souto G. i in. (2016), *Intergenerational Money and Time Transfers by Gender in Spain: Who are the Actual Dependents?*, "Demographic Research", vol. 34, No. 1.

Szatur-Jaworska B. (2002), *Światowe zgromadzenie w sprawie starzenia się*, „Gerontologia Polska”, nr.10.

Wiktorowicz J., Warwas I., Kuba M. i in. (2016), *Pokolenia. Co się zmienia? Kompendium zarządzania multigeneracyjnego*, Walters Kluwer, Kraków.

Wątroba W. (2017), *Transgresja międzypokoleniowa późnego kapitalizmu*, WUEW, Wrocław.

Verd J.M., Lopez I.V. (2011), *The Rewards of Qualitative Approach to Life-Course Research*, Forum: "Qualitative Social Research", vol. 11, No. 3.

Youssim I. (2015), *Social Determinants of Economic Behavior of Older Adults in Europe*, Università Di Padova.

Tadeusz P. Tkaczyk | tpTkaczyk@poczta.fm

Spółeczna Akademia Nauk

Proces ewolucji transferów międzypokoleniowych

The Process of Evolution in Intergenerational Transfers

Praca oddala od nas trzy wielkie niedole – nudę, występki i ubóstwo.

Wolter

Abstract: Management is a historical process, but not necessarily straightforward. The best illustration of this process is its cyclical development, particularly capitalist economies. A similar direction of development occurred during the period of a natural economy, however, it related to changes in the natural environment of management, not a systemic objective of capitalism, which is 'profit maximization'. In this context, one cannot overlook the phenomenon of diversification in a spatial economy, i.e. economic centres – linked to the impact of a natural environment and nature on their origination and fall, including oblivion. An important role in the development, not only economic, plays the sense of stability in all areas: family, tribe or nation, etc. A position in which one can be promoted within a stable custom based hierarchy. A variety of revolutionary systemic transformations occur, which winners want to validate and stabilize in order to pass the acquired resources to their 'legal' successors. This study aims to simply flag up diversity and multifacetedness of this process as well as its scope and transition; its necessity realized (e.g. DNA) by an individual not only managing, but biological too; and driven by a very differentiated motivation, including an emotional one. For too long, economic studies have underestimated the psychological and sociological personality of decision-makers, focusing on their rationality, mainly in quantitative terms. Today such an approach is perceived as an obstacle to development.

Keywords: Intergenerational transfer, natural economy, contemporary capitalism, unevenness of development, inheritance dilemmas;

Wstęp

Gospodarowanie jest procesem historycznym, co determinuje rozwój nauk społecznych, w tym ekonomii. Podstawowym błędem w ekonomii jest ahistorycyzm, brak przy tym ujęcia w analizach stanu i procesu. W tym kontekście, nie można pominąć zjawiska nie tylko czasu, ale i zróżnicowania przestrzennego gospodarowania, tzn. centrów gospodarczych i peryferii [por. Braudel 2007], związanych z takim czynnikiem (i jego wpływem na ich powstawanie a nawet upadek¹), jakim jest otoczenie naturalne, przyroda i położenie.

Istotną rolę w rozwoju, nie tylko gospodarczym, odgrywa poczucie stabilizacji i to we wszystkich sferach: rodziny, plemienia czy narodu itp. pozycji, w której można awansować w ramach stabilnej hierarchii zwyczajowej. Zdarzające się różnego rodzaju rewolucyjne przemiany systemowe. Zwycięzcy chcą je zatwierdzić i ustabilizować. Chcąc przekazywać uzyskane zasoby swym „prawnym” następcom, adaptują do swych potrzeb prawo własności, w tym dziedziczenie, jak i modyfikują proces transferu międzypokoleniowego.

To poprzez oddziaływanie na otoczenie człowiek swoją pracą zmienia nie tylko otoczenie, ale i modyfikuje swoje doświadczenie, jak i wiedzę. Nie zawsze jednakże oddziaływanie to jest korzystne, i to dla obu podmiotów przyrody, ponieważ człowiek także jest elementem przyrody, specyficznym, ale jedynym, który potrafi niszczyć swoje środowisko. Postęp techniczno-organizacyjny umożliwia oddziaływanie na przyrodę w coraz to większej skali, od plemiennej do globalnej, a wkrótce kosmicznej, ale nie zawsze z pożądanymi kierunkami przeobrażeń.

W miarę swego rozwoju, biorąc pod uwagę zwłaszcza długie okresy, społeczeństwa zwiększają swoją siłę oddziaływania na przyrodę, jednakże nie jest to równoznaczne z realizacją interesu społecznego, postępem w zakresie racjonalizacji tegoż oddziaływania. Problem w tym, że wiedza związana z naukami społecznymi, w tym ekonomii, ewoluuje, uświadamiamy sobie i innym (edukacja) problemy gospodarcze, starając się minimalizować negatywne ich konsekwencje, kojarząc różnorodne interesy, nie zawsze przecież ze sobą zgodnie (nie zapominając o ich różnym przejawianiu się, w różnych okresach i płaszczyznach, jak i skali). Dlatego ekonomia, aby poznać prawidłowości determinujące gospodarowanie, a także jego rozwój i móc je aplikować, musi oba te aspekty kojarzyć, to znaczy historię i przestrzeń [Ferguson 2015]. Związane jest to z funkcją poznawczą, jak i aplikacyjną, nie tylko zresztą ekonomii, ale wszystkich nauk społecznych.

1 Göbekli Tepe, Mohendžo-Daro kultura Chavín w Peru.

Celem opracowania jest jedynie zaawizowanie różnorodności, wieloaspektowości tego procesu, jego zakresu i przemiany, bardziej lub mniej uświadamianego (np. DNA) sobie przez jednostkę, nie tylko przecież gospodarującą, ale i biologiczną [Dawkins, 2012] i kierującą się przy tym bardzo zróżnicowaną motywacją, w tym emocjonalną.

Spośród klasycznych czynników produkcji najbardziej zaawansowany jest przepływ kapitału legalny, a zwłaszcza nielegalny [Glenny 2011, Grillo 2011]. Ten ostatni, poprzez „pranie” brudnych pieniędzy, a przy pomocy instytucji legalnych np. banków, nie tylko legalizuje skalę wielkości kapitału, ale „wypiera” (wypłukuje) kapitał legalny z obrotu, a nie dotyczy to tylko sfery produkcji czy relacji kapitał prywatny – kapitał społeczny. Transfer międzypokoleniowy legitymizuje zasoby przekazywane nie tylko rodzinie, na co oddziałuje także prawo, w tym międzynarodowe. Własność to podstawa kapitalizmu, jego globalnej władzy. Transfer ten można różnorodnie pojmować: od szczybla rodziny, przedsiębiorstwa, kraju a nawet świata. To przekazywanie swych „osiągnięć” rodzinie, społeczeństwu czy przekazywanie w miarę możliwości, stabilnych i wysokich dochodów z pracy, jak i kapitału, na wysokopłatnych stanowiskach, w określonych fundacjach, co bywa nawet gwarantowane rodzinie przez fundatora. Niekiedy nie następuje to w jedynie firmach prywatnych, ale społecznych czy instytucjach państwowych. Przypomina to rozwiązanie stosowane w dawnych ustrojach, w formie magnackiej ordynacji (famiiljne powiernictwo rodowe, fideikomis) z tym, że taka forma przekazywania wymagała nawet zgody monarchy, w każdym przypadku.

Od wieków we wszystkich kulturach dziedziczyło się np. władzę królewską „po linii krwi”. Zapewnienie sukcesji to pierwszy dylemat władców, np. Henryka VIII, Katarzyny Wielkiej, Sulejmana czy cesarza Japonii.

Transfer międzypokoleniowy związany jest nie tylko z przekazywaniem własności² posiadanych zasobów, majątku, w tym kapitału³. Jest jednym z najsilniejszych potrzeb człowieka, motywatorem do poprawy egzystencji następcom, nie zawsze swoim dzieciom. To motywuje do efektywniej pracy, nie tylko dla siebie, ale w ostateczności dla innych. Ta druga koincydencja bywa sprzeczna z interesem rodziny czy społeczeństwa⁴.

Spółeczeństwo także dokonuje transferu międzypokoleniowego, swojego dorobku, jak i strat, doświadczeń wszelakiego typu swym następcom, niekonieczne nawet posiadającym obywatelstwo danego kraju, co ma zwłaszcza znaczenie obecnie, przy fali uciekinierów i emigrantów. Zjawisko przemieszczenia osób istniało od zawsze, od epoki łowców, poprzez wojny, emigracje zarobkowe, ale obecnie istnieje w niespotykanej skali, jest chyba większe niż biblijny exodus, wyzwalając obawy, kompleksy, potęgując

2 Jak wiadomo, własność pojawiła się na pewnym etapie rozwoju cywilizacji, ulega ewolucji, a niekiedy zmienia się w sposób rewolucyjny zarówno jako kategoria prawna, jak i ekonomiczna.

3 Nie należy utożsamiać takich kategorii jak zasób i kapitał.

4 Mania wielkości i opętanie niekiedy prowadzi nie tylko do tragedii rodziny, ale i społeczeństwa.

obawy o przyszłość, a więc obawy o utrzymanie dotychczasowego stanu zasobu, jak i możliwości jego przekazania zstępnym.

Pragnę podkreślić istotną różnicę wg. mnie pomiędzy powszechnym rozumieniem pojęcia „dziedziczenie” a „transferem międzypokoleniowym”. Ten ostatni jest pojęciem szerszym, zawierającym w sobie nie tylko formę prawną, jak i zwyczajową, przekazywania swego całego dorobku życiowego swym następcą, „zstępnym”, wskazanym w testamencie. Nie musi to być zresztą powinowactwo rodzinne, społeczne czy cywilizacyjne⁵.

W tym przypadku, należy wskazać, że zwyczaje przy podziale spadku⁶ są różnorodne i regulowane przez prawo, ale są niekiedy silniejsze niż przepisy. Chociaż w PRL władze nie zezwalały na spłatę, wszystkim spadkobiercom, to zwyczaj był silniejszym motywatorem niż władza, i takie spłaty były dokonywane. Opinia mieszkańców wsi, respektujących tradycję, była nadrzędna nawet wobec interesu ekonomicznego gospodarstwa. Wprowadzenie rent za przekazywanie gospodarstwa młodemu następcy również miało pozytywne znaczenie, choć skala ta nie była zbyt wielka. Rozpatrując jej znaczenie w omawianym transferze [Tkaczyk 1979⁷], podobnie jak przy przekazywaniu innych nieruchomości, także mieszkań w miastach, za tzw. „dożywocie”, a nawet od 2014 r. za tzw. „odwróconą hipotekę”, stwierdzić można, że nie była znacząca, bo banki w Polsce, nie są tym zainteresowane [Odwrócona..., www.money.pl].

Transfer międzypokoleniowy nie dotyczy jedynie spadkobrania dóbr materialnych, ale całego posiadanego zasobu, patentów, praw autorskich, wiedzy i kwalifikacji, pozycji (stanowisk poprzez np. nepotyzm) przez następcę również w czasie życia patrona (opiekuna), a nie tylko wstępnego.

Firmy rodzinne niekiedy upadają, ze względu na wewnętrzne rodzinne konflikty, związane z relacją między ojcem, założycielem lub kontynuatorem działalności a synem w sprawach np. zarządzania, PR-u itp., jak i wariantów testamentu. Niekiedy właśnie ojciec, założyciel nie chce przekazać „rodzinnej technologii”, jeśli nie będzie kontynuowania dana wytwórczość czy usługa.

Niekiedy (zarówno w USA, jak i Polsce) założyciel firmy lub jego następca, z braku zstępnym, przekazuje swoją wiedzę i umiejętności wybranemu młodemu pracownikowi, obiecując, niekiedy także poprzez zapis w testamencie, przekazanie mu zakładu w przyszłości, np. po wycofaniu się z biznesu wraz z technologią.

Patenty, licencje to narastający problem globalny, z jednej strony są motywacją do innowacyjności (zyski nadzwyczajne), a z drugiej stanowią barierę w rozpowszechnianiu

5 Używa się przy tym sformułowania – dziedzictwo narodowe, cywilizacyjny. Co nie przeszkadza w ich zrozumieniu.

6 Na Triobrandach najważniejszy jest wuj [por. Gumowska A. 2014].

7 Omówiono tam zarówno wszystkie źródła, jak i rozdysponowanie Państwowego Funduszu Ziemi.

wiedzy i wdrażania postępu technicznego. To łączy się z geopolityką, w tym i bezpieczeństwem. Jest i trzecia strona – handel i spekulacja patentami, a nawet samymi pomysłami, tzw. angels capital. To problem równoważenia interesów, związanych z nakładami, kosztami na B+R, pozyskiwaniem nowych umiejętności, firmy i jednostki, państwa i szkolnictwa.

Na ogół duch wynalazcy nie wiązał się z duchem przedsiębiorcy, menedżera, na co zwrócił już uwagę J. Schumpeter, wyodrębniając rolę przedsiębiorcy od wynalazcy czy „kapitalisty”, tzn. osoby, która dysponuje „kapitałem”. Najbardziej cenił właśnie rolę przedsiębiorcy polegającą na kojarzeniu „wynalazcy” z „kapitałem”, wdrażając innowacje, jak i ponosząc z tym związane ryzyko. Niestety tę umiejętność trudno przekazać testamentem, ewentualnie przez wychowanie.

Wysokości podatków, jak i miejsce ich płacenia, są niezmiernie istotne, biorąc pod uwagę procesy integracji i globalizacji. Oba te procesy, polegające m.in. na przepływie czynników produkcji „klasycznych” (praca, ziemia, kapitał), jak i współczesnych (organizacja i przedsiębiorczość), są jednym z elementów dynamizacji i narastania problemów nierównomierności podziału [Piketty 2015]. Najbardziej mobilny, zliberalizowany jest przepływ kapitału, nawet pomijając sferę nielegalną.

Problem także polega na tym, że transfer międzypokoleniowy nie tylko utrwała istniejące już różnice w podziale własnościowym zasobów między krajami, ale i wewnątrz nich. Partycypuje w tym przekazywaniu państwo, w mniejszym lub większym stopniu, w zależności od jego polityki społeczno-ekonomicznej. Nierównomierności są jednym z istotniejszych współczesnych problemów, a niestety towarzyszy im narastający problem wielomilionowej migracji, w tym uciekinierów. Zresztą także problem braku zaufania, wszystkich do wszystkich, staje się problemem globalnym, dzielącym już nie tylko kraje, narody, kultury, ale i rodziny. Narasta także brak zaufania do instytucji, w tym systemu finansowego. To nie jest wynik transferu międzypokoleniowego, ale rewolucyjna zmiana będąca wynikiem dynamicznych przemian, która niestety wpływa na percepcję kolejnego już pokolenia w sferze globalnej poprzez rozwój masmediów, z których korzystają analfabeci.

W USA po drugiej wojnie światowej rząd, chcąc zmniejszać nierówności podziału, co miało znaczenie propagandowe zwłaszcza w okresie „zimnej wojny”, zróżnicował opodatkowanie z pracy i kapitału, także w dziedziczeniu. Kiedy natomiast „komuna” przestała być groźna, powrócono do dawniejszych rozwiązań, preferujących interesy kapitału. Nawet kryzys finansów w latach 2007–2008 nie zmienił w istotny sposób preferencji zwłaszcza instytucji ponadnarodowych. Nie dostrzegam jednak nadal mechanizmów mogących zmienić cele i metody działania instytucji finansowych, obserwując zwłaszcza ich centralizację i koncentrację kapitału, powiązania z masmediami, jak i polityką globalną, w tym na naszej wschodniej granicy.

Barierą dla istotnych zmian w funkcjonowaniu globalnych instytucji finansowych są wg mnie nie tylko interesy, ale powiązania personalne tychże instytucji, gdzie polityka personalna nie jest transparentna, nie podlega demokratycznej kontroli. Przykładem jest firma doradcza Goldman-Sachs, nazywana „drzwiami obrotowymi” pomiędzy nią a rządem USA [Goldman..., <http://wolnemedi.net/>]. Zresztą funkcjonowanie korporacji, jej polityka szkoleniowa, jak i kadrowa (szerzej HR) nie jest transparentna, pomimo publikowanych kodeksów etyki itp. Ich funkcjonowanie to jednocześnie transformacją pionową, międzypokoleniową i poziomą nowych pracowników.

Transfer międzypokoleniowy własności

W tym kontekście chciałbym zaawizować tylko, ze względu na jego wagę, na kilka przemian we własności, bo należałoby tej problematyce poświęcić o wiele więcej miejsca, niż to możliwe w tym opracowaniu. Tym bardziej, że nie jest to jedynie problem związany z tradycyjnie rozumianą własnością, zarówno rozumianą jako kategoria prawna i ekonomiczna w kontekście dziedziczenia, jak i transferu międzypokoleniowego (darowizny, nauki i wychowania).

Obecnie we współczesnym systemie nadal globalizującej się gospodarki, która niestety nie obejmuje sfery polityczno-społecznej, a którą prof. W. Szymański [2001] określa jako „niepełną”, nad sferą gospodarczą nie panują już żadne państwa, ani instytucje ponadnarodowe. Transnarodowe korporacje (TNK) wyobcowały się z interesów społecznych, co więcej, określają je poprzez panowanie nad masmediami, think tankami, wpływając niekiedy bezpośrednio na politykę międzynarodową, jak i na politykę wewnętrzną innych krajów. Tu nie ma już tylko transferu międzypokoleniowego, ale mamy do czynienia z nasilającą się ekspansją, związaną z przymusem kapitalistycznej akumulacji, której naczelnym celem jest zysk i to nazbyt jednostronnie interpretowany⁸.

W coraz to większym stopniu narasta stosunkowo nowe zjawisko, że już nie tylko własność, jak dawniej, decyduje o majątku, dochodach, pozycji w społeczeństwie, w sferze publicznej i prywatnej, ale i samo dysponowanie kapitałem. Związane jest to z rozwojem wielkości i znaczenia spółek akcyjnych, zwłaszcza notowanych na giełdzie, a więc wg. nazewnictwa anglosaskiego własności publicznej, a nie prywatnej, jak ma to miejsce w stosunku do spółek również akcyjnych, ale „rodzinnych”⁹. Jest to konsekwencja nara-

8 Pomijam w tym miejscu jego interpelację zarówno w czasie, jak i w przestrzeni.

9 Jest i pogląd, że korporacyjna własność jest trzecią formą własności poza własnością prywatną i publiczną [por. Zalewa 2016, s. 175]. Wg mnie powinno się uwzględnić, czy jest notowana na giełdzie, czy jest rodzinna. W pierwszym przypadku jest publiczna, w drugim prywatną własnością.

stania procesu, zresztą od dawna, wyodrębniania się funkcji zarządzania kapitałem od jego własności¹⁰.

Możliwość dysponowania kapitałem, będącym własnością publiczną, jak i w wielu instytucjach publicznych, mających bezpośredni kontakt z biznesem prywatnym (np. przetargi i inne formy kontraktów), związana jest z władzą, pozycją, jak i dochodami z nimi związanymi. Stanowiska obsadzane są nie tyle wg własności kapitału, ale poprzez bardziej lub mniej demokratycznie wyniki wyborów do partii rządzących, ale i z dziedziczną pozycją w elitach, czy omawianym transferem, np. poprzez nepotyzm. Dziedziczy się, jak i występuje tu transfer międzypokoleniowy, związany nawet z miejscem na wyższej, zwłaszcza elitarnej uczelni, także wojskowej, w stowarzyszeniu studenckim (np. Skull and Bones w Yale).

Nie można pominąć narastania nowych elit, których powstawanie przyspieszyła globalizacja, „obalenie komunizmu”, prywatyzacja i reprivatyzacja, rozwój gospodarki sieciowej [por. Castells 2009], jak i sfery używek, w tym narkobiznesu. Mamy również do czynienia z wymianą elit pomiędzy sferą rządową a publiczną, jak i prywatną i vice versa (np. Goldman Sachs). Niekiedy jest to transfer międzypokoleniowy i to nie tylko związany z krajami rozwijającymi się, które są przy tym niedemokratyczne.

Coraz większa bezwzględność konkurencji powoduje zjawisko polaryzacji „średniej klasy” do najniższej, deklasację na skutek bankructwa i upadłości, ale i niekiedy awans. W czasie kryzysu, nie wszyscy przecież bankrutują, dla niektórych to możliwość awansu do klasy „wyższej”. Nie może to nie pociągnąć za sobą i negatywnych następstw we wszystkich sferach życia społecznego.

Prywatyzacja i reprivatyzacja a transfer międzypokoleniowy w Polsce

W Polsce prywatyzację i reprivatyzację uznano w za cel nadrzędny, chociaż w 1989 r. w programach, jak i wcześniej, np. przy „okrągłym stole”, nie było o tym mowy, a tym bardziej o restauracji kapitalizmu. Temu podporządkowano też cały system sprawiedliwości. Nawet jeśli najwyższe trybunały uznawały nowe rozwiązania za sprzeczne z Konstytucją, to dawały parlamentowi wielomiesięczny czas na ich „poprawę”, co nie hamowało ich wdrożenia.

Doktryna szkoły chicagowskiej była rozstrzygająca, tak jak błyskawiczna akceptacja i wdrażanie tzw. planu Balcerowicza. Tu nie chodziło o poprawę efektywności gospodarki, ale o pozyskiwanie poparcia społecznego, zarówno byłych właścicieli, i jak i „no-

10 A nie vice versa, jak to niektórzy ujmują [por. np. Książek 2012, s. 149].

wej” klasy właścicieli, uwłaszczonych, a raczej uwłaszczających się przy akceptacji władz. Zasada sprawiedliwości społecznej, chociaż zawarta w art. 2 Konstytucji, nie stwarzała problemów dla wszystkich filarów monteskuszowskiego państwa prawa od początków transformacji. Nie dziwi mnie konstatacja – Kazimierza Strzyczkowskiego [2007, s. 11], że: „Rozważania poświęcone zasadzie państwa sprawiedliwości społecznej w literaturze polskiej zdominował kontekst „socjalny”. (...) Rządziej natomiast wskazywany jest jej wymiar gospodarczy, który jest oczywisty i omawiany w szerokim zakresie, zwłaszcza w literaturze obcej.”

U nas faktycznie była to „dzika prywatyzacja”¹¹, która winna być przecież skutkiem restrukturyzacji, a nie z hasłem wiecowym i wielkością rezydualna, podobnie jak i brak jej szacunkowych kosztów. Nie było nawet więc starań o ich minimalizację, podobnie jak i kosztów wdrożenia Planu Balcerowicza¹². Ideę, a tym bardziej zasadę konstytucyjną sprawiedliwości społecznej, poświęcono w imię...właściwie czego? Jest, jak wiadomo, wiele odpowiedzi, a spór o nią narasta nie tylko w Polsce.

Firmy winny nie tylko uczyć się, ale także winny przechowywać swoją wiedzę – **pamięć organizacyjną** i ją chronić zarówno przez wrogim przejęciem, jak i jej zniszczeniem. Tym swoistym kapitałem wiedzy, umiejętności należy właściwie gospodarować zarówno w horyzoncie międzypokoleniowym, jak i nowozatrudnionym.

Za znacjonalizowany majątek podmiotów zagranicznych, po II wojnie, społeczeństwo polskie płaciło dwukrotnie, po raz pierwszy w czasach W. Gomułki, w porozumieniu z rządami np. USA, Wielkiej Brytanii czy Francji, a w transformacji i wdrażaniu reformy Balcerowicza po raz drugi, bo „własność to świętość”, niezależnie od sposobu i metody jej pozyskania¹³. Ponieważ „nowa ekipa” nie dysponowała „pamięcią organizacyjną”¹⁴, nie zadbała właśnie o transfer międzypokoleniowy wiedzy instytucjonalnej swych pracowników. Nie zdawano sobie sprawy, z wagi problemu, negatywnie oceniając en bloc dawnych urzędników. Ta ich swoista „masowa deklasacja” była, jak sądzę, istotnym demotywatorem działalności „starszych” pracowników wszystkich szczebli. Stało się to barierą dla „normalnego”, stopniowego przyuczania nowych kadr¹⁵. Czy po każdej zmianie systemu politycznego, należy przeprowadzać dogłębną „czystkę” wśród kadry urzędniczej?

11 O jej meandrach napisał Jacek Tittenbrun w czterotomowej pracy [2007].

12 Nie są to uwagi ex post. Wielu ekonomistów i polityków zgłaszało od początku krytyczne uwagi. Por. np. prace T. Kowalika i K. Łaskiego, jak i wspomnienia Jacka Kuronia. Dogmatem była jedyna prawda – TINA – akronim thatcherowskiego sloganu „There is no alternative”.

13 Nawet na ulicach Warszawy w centrum w latach 90-tych, wisiały hasła, o tym, że własność, niezależnie czy nabyta została w sposób legalny czy nielegalny podlega ochronie Konstytucji. To fakt!

14 Ewentualna możliwość zapisu cyfrowego, nie rozwiązuje tego problemu.

15 Wydaje się, że tylko RFN i ChRL w swym pierwszym okresie potrafiły w większym stopniu wykorzystać „starą” kadrę urzędników, przedsiębiorców, dla budowania „nowego” ustroju.

Kosztu takiej „niefrasobliwości” nie da się obliczyć, nie da się ich również odzyskać, a to skala dziesiątków, jeśli nie setek milionów dolarów, pomijając tu tragedie rodzinne. Nie tylko ówczesni politycy byli swoistymi „demiurgami”, ale i „nowe organa” sprawiedliwości. Nie można także pominąć nadal trwającej reprivatyzacji, w której brali i biorą udział instytucje wymiaru sprawiedliwości, ustawodawcy, sędziowie, prokuratorzy, adwokaci wraz ze spekulantami. Nie można abstrahować od nacisków politycznych i sądów międzynarodowych w tym Europejskiego Trybunału Praw Człowieka, ale Polska ratyfikowała tę konwencję w dniu 19 stycznia 1993 roku.

Kosztu społecznego, zniszczonego Kraju żadna ze stron nie brała pod uwagę, kierując się ahistorycznie interpretowanym hasłem o własności, zwłaszcza prywatnej i jej wiecznej świętości, jak i nienaruszalności¹⁶. Jeśli były odmienne postanowienia, to nie docierały do szerszej opinii społecznej lub były zmieniane na wyższych szczeblach. Nadal trwają starania, aby kontynuować zwrot majątków, także obciążonych i zadłużonych jeszcze przed wojną (Wilanów), a odbudowanych w czasach PRL.

Kontynuując transformację międzypokoleniową dla „starych” właścicieli, przerwano ją w stosunku do powojennych, ponad dwupokoleniowych już rodzin użytkowników¹⁷. Nie brano pod uwagę nie tylko strat materialnych, jak i społecznych, jakie poniosła Polska w czasie II wojny, kosztów odbudowy Kraju, wydatków na oświatę i naukę, industrializacji i urbanizacji, ale także innych strat społeczno-psychologicznych, związanych z prywatyzacją i reprivatyzacją¹⁸.

Rewolucje w hierarchii decydentów mają swoją cenę, ale przynajmniej trzeba starać się je minimalizować, o czym nie myślano, zwłaszcza w okresie początkowym polskiej transformacji. Twierdzono, że są to koszty „obalenia komuny”, które trzeba ponieść, i tym wyczerpywano zagadnienie, nie brano także pod uwagę ich społecznego rozkładu.

Skutków „przyuczenia” nowych decydentów, zwłaszcza na wysokich stanowiskach, gdzie najszybciej następują zmiany w okresie przesilenia politycznego, co prawda nie da się obliczyć, ale można i oszacować i wskazać płaszczyzny ich powstawania, trzeba na nie zwrócić uwagę w aspekcie zdobywania potrzebnej wiedzy, umiejętności, co jest wielkim i kosztownym procesem i zarazem problemem.

Zabiegano zarówno o legalizację „wszystkich źródeł pozyskiwania kapitału, które nie
 16 Także utraconej przed 1939 r. w różnorodny sposób, przegranych w Monte Carlo (autentycznie). Zreprivatyzowany Jadwisin został natychmiast sprzedany przez właścicieli po otrzymaniu „kluczy”, a odbudowany został za społecznie pieniądze w czasach PR, pełniąc funkcje publiczne. Przedstawiciel rodziny właścicieli pełni obecnie funkcje Ministra RP.

17 RP rozpoczęła reprivatyzację po kilku pokoleniach, stwarzając precedens i „przykład” innym byłym krajom socjalistycznym.

18 Powstał nawet na te potrzeby zawód, umiejętność „czyścicieli kamienic”, jak i zjawisko „wykupu” starych aktów własności i spekulacji nimi, zgodnie z dotychczasowym prawem. Komisja ds. reprivatyzacji W-w, z góry skazana jest na klęskę, zadbały o to wszystkie poprzednie władze od 1989 r. Lobbyści byli i będą bezkarni.

są zabronione”, jak i o zalegalizowanie możliwości dysponowania nim, w tym liberalizację jego transferu, także pozakrajowego. Nie zapomniano o utrzymaniu „stanu” posiadania i spadkobrania, co wraz z możliwością „optymalizacji podatkowej” pozwoliło na unikanie bądź minimalizację wymiaru polskiego systemu podatkowego. To związane było z problemem utrwalenia legalnych i nielegalnych jego źródeł. „Nowa klasa” miała obawy związane ze swym stanem posiadania. Związane to było z tzw. falandyzacją¹⁹ prawa w sferze politycznej, jak i gospodarczej oraz możliwością transferu poza granice Polski pozyskanych zasobów. Jeśli parcelowano majątki w reformie rolnej, podobno niekiedy wbrew przepisom, to czy nie pierwotnym był ich „sztuczny podział”, aby nie podlegały reformie rolnej [Słabek 1972]? Kto je teraz weryfikował i jak przy panującej wszechwładnie doktrynie politycznej i po ponad 70 latach dokumentacji? Czy pozostali obywatele Polski nie ponieśli strat wojennych, nie ponieśli strat i nie odbudowywali własnymi rękoma, „przedwojennej własności”? Ciągłe spłacamy do innych krajów „spadki”. „Nasze” unormowania prawne nie są skutkiem „objawienia”, ale przyjętych przez nasz parlament i interpretowanych przez nasz system sprawiedliwości rozwiązań. Na ile były to „suwerenne” rozwiązania, jak np. przyjęcie konsensusu waszyngtońskiego, to „całkiem inna historia” jak powiadał R. Kipling.

Prywatyzujemy dobra kultury, o które inne kraje dbają i nie pozwalają nawet na ich wywóz zarówno w naturze, jak i równowartości pieniężnej, uznając je za dobra kultury, które trzeba pozostawiać w kraju, i są dlatego przejmowane na własność państwa. Kto może lepiej dbać o interesy cywilizacyjne, kulturowe narodu, jeśli nie społeczeństwo, a w jego imieniu państwo? To jest przecież transfer międzypokoleniowy, którego formy nie można przecenić. Musi się tu nasuwać pytanie, czy odkupienie od Czartoryskiego dóbr kultury nastąpiło na prawno-ekonomicznych zasadach, z poszanowaniem interesów obu stron, a możliwie bez zgody zarządu Fundacji powołanej w 1991 r.²⁰ i to bez spisu, a w pospiechu.

19 Od nazwiska jednego z prominentnych ówczesnych prawników, także pracującego w Kancelarii Prezydenta RP L. Wałęsy. Przyczyniła się ona, wg mnie, do manipulowania przez nową władzę prawem, już na swym początku.

20 Miliard zł został przelany na prywatne konto Adama Czartoryskiego który sam, poza zarządem Fundacji prowadził „negocjacje” z Ministerstwem [Państwo..., <http://www.money.pl/>]. W ten sposób to nie tylko transfer zasobu rodziny na rzecz jednej osoby. Według wiedzy zarządu fundacji nie dokonano wyceny zbiorów oraz nieruchomości, nie powstał operat finansowy czy raport, który mógłby stanowić podstawę uzgodnienia ceny i przedmiotu transakcji.

Transfer międzypokoleniowy wiedzy

Problem ten dotyczy wszystkich podmiotów gospodarowania: gospodarstw domowych, gospodarstw chłopskich, przedsiębiorstw, jak i samorządowych i państwowych instytucji. Chociaż mają one różnorodne cele, niekiedy nawet sprzeczne, to łączy ich transfer międzypokoleniowy jako problem do rozwiązywania i to w wielu aspektach. Nie oznacza to jednakże bezkonfliktowej partycypacji w ponoszeniu kosztów tego procesu.

W historycznym ujęciu tego procesu wszystkie jego części składowe ulegały zmianie, począwszy od zwyczajowego, niejako dziedzicznego przekazywania wiedzy zawodowej np. synowi²¹, adeptowi rzemiosła czy szamanom²² średniowiecznych wędrowek czeladników (ograniczenia cechowe), z tym związane przysłowiowe żebractwo żaków, poszukujących mistrzów, zarówno w czasach Platona czy w Sorbonie. Pierwsze uczelnie w Europie powstawały przecież jako instytucje kościelne bądź musiały uzyskać zgodę Watykanu, a fundowane były przez królów czy możnowładców itp. Sztuka czytania i pisanie niejako od „zawsze” była umiejętnością kastową. Obecnie mamy różnorodne pod względem własnościowym szkoły, jak i uczelnie, odpłatne jak i nieodpłatne, stacjonarne i niestacjonarne, a także internetowe.

Już Adam Smith podkreślał, że człowiek poza dobrami materialnymi również odczuwa potrzebę akceptacji społecznej, podziwu nie tylko w świadomości lokalnej, ale i światowej, poprzez „wejście” na różnorodne listy dorobku światowego, poprzez np. nagrody, w tym noblowskie, np. uzyskanie rekordów świata w sporcie, odkrycia, także archeologiczne. Chce pozostać w pamięci społecznej i to zapisany głównie pozytywnie. Dotyczy to nie tylko władzy politycznej poprzez pomniki, finansowanie „opracowań historycznych” (od czasów starożytnych), ale i biznesowej, np. różnorodne fundacje. Jest to swojego rodzaju inwestycja w opłacanie pamięci o sobie i swej rodzinie. Jest to także forma transferu międzypokoleniowego, ale nie tylko, ponieważ współcześnie pełni określoną rolę w PR gospodarczym, jak i politycznym.

Transfer międzypokoleniowy dotyczył także przekazywania etyki, kultury, w tym savoir vivre, począwszy od dzieci przez nianie, piastunki, a na kodeksie biznesu kończąc (doświadczenie i szkolnictwo)²³.

Dotyczyło to także self-made manów, ludzi sukcesu (nowobogackich), których nie zawsze miał kto tego nauczyć, ale na ogół starali się sami „doszkalac”, aby móc dostać się

21 Wraz z tajemnicami, które współcześnie nazywamy technologicznymi i chronimy – patentami.

22 Tu nie zawsze miano do czynienia z automatycznym przekazywaniem swych umiejętności zstępnym, była potrzeba wykazania się specyficznych umiejętności „otrzymanych od Bogów”.

23 W tzw. „niższych sferach” także nauczano panujących, określonych zasad współżycia w danej grupie, jak i relacji międzystanowych, por. np. statuty cechowe.

do tzw. „towarzystwa”, klubów itp. Starali się wyedukować swoich następców zgodnie z etyką „wyższej sfery”, do której awansowali. Gdy skala nowobogackich powoli narastała, przejmowali oni stopniowo zachowania „starych” członków klubu, gdy zaczynały one dominować, to mieliśmy do czynienia z obniżaniem się nie tylko ich poziomu, ale i z brakiem motywacji do doskonalenia swego zachowania wobec innych.

Mamy więc do czynienia z wieloma problemami, w tym z przekazywaniem wzorów nie tylko w układzie „pionowym” („spadkobranie”), ale i poziomym, tzn. w ramach pokolenia, co związane jest z awansem społecznym coraz większych grup danego pokolenia, jak i kultur. Jak wspomniałem, wzorce te również mają swój wymiar historyczno-przestrzenny, zwłaszcza związany z globalizacją. Ten aspekt zróżnicowania kulturowego staje się, obok narastającego problemu braku wody, jednym z zagrożeń globalnych.

Otóż jeszcze w połowie XX wieku przemiany w obyczajach, mentalności różnych kultur [Nisbett 2009], wzorcach nie następowały w takim tempie, jak w procesie narastania globalizacji, w tym rozwoju globalnych środków przekazu itp. Wiele społeczeństw, zwłaszcza o innej kulturze, zasobach, dowiedziało się o możliwym innym stylu życia w krajach bogatszych, jednakże nie widząc powiązań z kosztami z tym związanymi, zwłaszcza gdy nasiliły się wojny.

Globalna konkurencja, walka o rynki i władzę spowodowała nasilenie wojen, wypychając ludzi do „oaz dobrobytu i spokoju”. Temu szokowi kulturowemu, dickensowskiemu kapitalizmowi towarzyszy nierównomierność w rozwoju, co musiało spowodować określone konsekwencje [Bogle 2009].

Nastąpiły również przemiany w strukturze, w tym polaryzacja „middle class”. Temu procesowi przeobrażeń w średnią klasę, zarówno w dół jak i w górę, musi towarzyszyć przededefiniowanie dotychczasowych wzorców myślenia i postępowania, narastanie braku zaufania do państwa, jak i jego instytucji, a co chyba najistotniejsze: do systemu finansowego. Przemiany dotyczą całego społeczeństwa, autochtonów, jak i „nowych” emigrantów, co musi powodować konflikty.

W tym przypadku trudno jest także mówić o transferze międzypokoleniowym, coraz bardziej bowiem narasta niezrozumienie pomiędzy starym i coraz nowszymi pokoleniami. Sposób i model życia pokoleń młodych, zmienia się po wpływie Internetu i portali, poprzez które „młodzi” poznają się, kontaktują się i wymieniają opinie na tematy dotychczas uważane za intymne, a nawet dawniej „wstydlive”, stygmatyzujące (tu rola hejtów). „Wolny” czas, brak perspektyw rodzi agresję, która póki co w większości rozładowywana jest w Internecie, ale zaczyna się wylewać na ulice, pod różnymi hasłami, a migracja narasta.

Wydaje się, że postęp technologiczny, jak i organizacyjny, nadal nie uwzględnia poziomu świadomości, mentalności ludzi, która przecież zmienia się o wiele wolniej niż technologia. Wdrażając coraz bardziej pracooszczędne technologie i zmieniając struktury organizacyjne dzięki robotyzacji, cybernetyzacji, a także drukarkom 3D, jesteśmy przecież w zupełnie odmiennych warunkach niż te, w których następowała rewolucja przemysłowa w Anglii. Czy nadal musimy oszczędzać pracę, która przecież jest podstawowym źródłem utrzymania większości społeczeństw wraz z zasiłkami. Na koniec pogląd, który podzielam: praca to nie tylko źródło utrzymania, ale i możliwość samorealizacji człowieczeństwa.

Zakończenie

Proces transformacji cywilizacyjnej wiąże się z jej rozwojem i generalnie przybiera dwie swoje formy: międzypokoleniową „w pionie”, m.in. poprzez dziedziczenie, jak i „wszerz”, tzn. w ramach pokolenia poprzez awans społeczny, edukację i pojawianie się nowych fortun, np. poprzez innowacje, w tym internetowe, nowych schumpeterowskich przedsiębiorców, zarówno w drodze legalne i nielegalnej.

Szybko zmieniająca się gospodarka światowa z jednej strony przyczynia się do wzrostu, ale niestety nazbyt zróżnicowanego, którego następstwem jest wzrost napięć nie tylko pomiędzy regionami państwa, jak i w ich ramach. Jest to także konsekwencja kryzysu 2007–2008 r., jak i skali migracji. Z drugiej strony wzrost gospodarczy zbyt wyprzedza różnice kulturowe, zmiany w mentalności, a tempo tych zmian powoduje napięcia nie tylko międzykulturowe, religijne, ale i narastają różnice pomiędzy rodzicami i dziećmi wśród autochtonów. Nadal nie możemy niwelować zasadniczych różnic zwłaszcza, że jedyną cechą wspólną jest lęk o przyszłość, a nie ma chęci, póki co, do kompromisu. Musi on nastąpić w ramach obustronnej dobrowolności, zwłaszcza zakładając „pokojowe” ich rozwiązanie. Są ultrasi po obu stronach.

Problem także w tym, że migranci mają nadzieję, że uzyskają poprawę życia dla siebie i swych dzieci, a „autochtoni”, że nastąpi to ich kosztem, że utracą wypracowany dotychczas standard, nie mówiąc już o przyszłości. Po obu stronach są młodzi, pełni energii, bez przyszłości, stanowiąc wielką, póki co, destrukcyjną rolę w swych radykalnych poglądach.

Bibliografia

- Bogle J.C. (2009), *Dość. Prawdziwe miry bogactwa, biznesu i życia*, PTE, Warszawa.
- Braudel F. (2006), *Gramatyka cywilizacji*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Castells M. (2009), *Trylogia; Społeczeństwo sieci. Siła tożsamości. Koniec tysiąclecia*, wyd. PWN, Warszawa.
- Dawkins R. (2012), *Samolubny gen*, wyd. Prószyński Media (I wyd. polskie 2006).
- Ferguson N. (2015), *Niebezpieczne związki. Pieniądz i władza w świecie nowożytnym 1700-2000*, Wydawnictwo Literackie, Warszawa.
- Glenny M. (2011), *Mroczny rynek. Hakerzy i nowa mafia*, wyd. WAB, Warszawa.
- Griloo I. (2011), *El narko*, wyd. REMI, Warszawa.
- Gumowska A. (2014), *Sex. Betel i czary. Życie seksualne dzikich sto lat później*, wyd. Znak, Kraków.
- Księżyk M. (2012), *Ekonomia. Podejście historyczne i prospektywne*, wyd. Oficyna Akademii Frycza Modrzewskiego, Kraków.
- Nisbett R.E. (2009), *Geografia myślenia*, wyd. Smak Słowa, Sopot.
- Piketty T. (2015), *Kapitał w XXI wieku*, wyd. Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Słabek H. (1972), *Dzieje polskiej reformy rolnej 1944–48*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Strzyczkowski K. (2007), *Zasada państwa sprawiedliwości społecznej jako zasada publicznego prawa gospodarczego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr LXIX, z. 4.
- Szymański W. (2004), *Interesy i sprzeczności globalizacji. Wprowadzenie do ekonomii ery globalizacji*, wyd. Difin, Warszawa.
- Tittenbrun J. (2007), *Z deszczu pod rynnę. Meandry polskiej prywatyzacji*, t. 2, wyd. Zys i S-ka, Poznań.
- Tkaczyk T.P. (1979), *Państwowy Fundusz Ziemi: rola i funkcje*, Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Warszawa.

Wallerstein I. (2004), *Koniec świata jaki znamy*, WN Scholar, Warszawa.

Zalewa P. (2016), *Własność korporacyjna; prywatna czy publiczna?*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 260.

Bibliografia elektroniczna

Goldman Sachs zakończył gospodarcze przejęcie Europy, <http://wolnemedi.net/gospodarka/>, dostęp: 17 stycznia 2014.

Odwrócona hipoteka to martwe prawo, <http://www.money.pl/gospodarka/raporty/artikul/zaden,248,0,1676024.html>, dostęp: 19 czerwca 2017.

Państwo kupi kolekcję książek Czartoryskich [online], <http://www.money.pl/gospodarka/wiadomosci/artikul/p,201,0,2225865.html>, dostęp: 21 czerwca 2017.

Śliwka M. (1996), *Komisja Konstytucyjna myślenia*, „ZN Biuletyn”, nr XXXI, Warszawa [online], <http://www.kulturaihistoria.umcs.lublin.pl/archives/1904>, dostęp: 17 czerwca 2017

Edyta Małecka-Ziemińska | Edyta.Malecka-Ziembinska@ue.poznan.pl

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Opodatkowanie spadków zagranicznych

Taxation of Foreign Inheritances

Abstract: This paper highlights the problem of missing systemic regulations preventing from double taxation of foreign inheritances. It investigates main causes related to this issue. Particularly, these were sought in law code settling some basic constituents of inheritance and gift tax in Poland and the tax fiscal impact on the local budgets. The study was additionally extended about an analysis of international deals counteracting the double taxation and a discussion about EU tax polices regarding this matter. Conducted research results explains a passive attitude of government for the preparing some systemic regulations related to inheritance and gift tax. It has roots in personalized nature of this tax allowing some closest relatives to avoid it and its relatively low impact on overall income of the local budgets.

Keywords: foreign inheritance, inheritance and gift tax, treaties for the avoidance of double taxation on inheritance tax

Wstęp

W związku z postępującą globalizacją zjawisk gospodarczych, rosnącą konkurencją przedsiębiorstw oraz wzmożoną mobilnością pracowników coraz więcej osób w trakcie swojego życia przemieszcza się z jednego państwa do drugiego, aby tam odpoczywać, mieszkać, studiować, pracować bądź spędzić emeryturę. W związku z tym nabywają oni nieruchomości oraz inwestują w aktywa znajdujące się w państwach, które nie są ich państwem macierzystym czy też państwem, w którym podlegają nieograniczonemu obowiązkowi podatkowemu. W konsekwencji coraz częściej występują przypadki

dziedziczenia własności rzeczy znajdujących się za granicą lub praw majątkowych wykonywanych za granicą. W tym kontekście problem transgranicznego opodatkowania spadków jawi się nie tylko jako aktualny, lecz także o rosnącym znaczeniu w przyszłości. Podwójne, a nawet wielokrotne opodatkowanie majątku spadkowego wynika z tego, że w przypadku dziedziczenia majątku spadkowego w postępowaniu transgranicznym kilka państw może rościć sobie prawo do opodatkowania w związku z miejscem położenia majątku spadkowego bądź też istnieniem powiązań osobistych zmarłego, bądź spadkobiercy z określonym państwem.

Celem artykułu jest zatem próba zidentyfikowania przyczyn braku systemowych uregulowań w kraju, zapobiegających dwukrotnemu opodatkowaniu spadków zagranicznych. Przyjęto przy tym hipotezę, że podstawową przesłanką braku tych regulacji w Polsce jest spersonalizowany charakter podatku od spadków i darowizn, umożliwiający osobom najbliższym uniknięcie tego podatku. W celu weryfikacji hipotezy w pierwszej kolejności przedstawiono zasady opodatkowania spadków zagranicznych w Polsce, a następnie analizie poddano regulacje prawne podstawowych elementów konstrukcyjnych podatku od spadków i darowizn oraz ich wpływ na znaczenie fiskalne tego podatku. W dalszej części opracowania uwagę skoncentrowano na problematyce umów o unikaniu podwójnego opodatkowania spadków oraz prowadzonej w tym zakresie polityki podatkowej Unii Europejskiej (UE).

Zasady opodatkowania spadków zagranicznych w Polsce

Zgodnie z unormowaniem ustawowym „nabycie własności rzeczy znajdujących się za granicą lub praw majątkowych wykonywanych za granicą podlega podatkowi, jeżeli w chwili otwarcia spadku lub zawarcia umowy darowizny nabywca był **obywatelem polskim** lub miał **miejsce stałego pobytu** na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej” [Ustawa z 28 lipca 1983, art. 2]. Regulacja ta łączy **zasadę domicylu podatkowego** oraz **zasadę obywatelstwa**. Podatek obciąża bowiem zarówno podmioty mające – w chwili otwarcia spadku lub zawarcia umowy darowizny – miejsce stałego pobytu w Polsce, jak i osoby mające miejsce stałego pobytu za granicą, lecz będące obywatelami polskimi. Warto podkreślić, że przywołany przepis przewiduje konsekwencje w podatku od spadków i darowizn tylko w przypadku, gdy do nabycia doszło wskutek spadkobrania lub darowizny. Inne tytuły nabycia własności rzeczy znajdujących się za granicą lub praw majątkowych wykonywanych za granicą, jak np. zasiedzenie, nieodpłatne zniesienie współwłasności czy zachówek, takich konsekwencji nie wywołują, chociaż przykładowo wymienione tytuły rodzą podatkowe konsekwencje w sytuacji, gdy dochodzi do nabycia

własności rzeczy znajdujących się na terytorium RP lub praw majątkowych, wykonywanych na terytorium RP [Ustawa z 28 lipca 1983, art. 1].

Obywatelstwo polskie regulowane jest ustawowo. Ustawa o obywatelstwie polskim przewiduje równoczesne posiadanie obywatelstwa także innego państwa, lecz zastrzeżona, że osoba, która ma – obok innego obywatelstwa – również obywatelstwo polskie, ma takie same prawa i obowiązki jak osoba posiadająca wyłącznie obywatelstwo polskie [Ustawa z 2 kwietnia 2009, art. 3]. Osoba na stałe mieszkająca za granicą, będąca jednocześnie obywatelem polskim, od nabycia rzeczy tam znajdujących się i praw tam wykonywanych musi w Polsce złożyć zeznanie podatkowe.

Opodatkowanie podatkiem od spadków i darowizn przesądza również miejsce stałego pobytu na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Ustalenie tego miejsca – w kontekście powstania obowiązku w rozpatrywanym podatku – ma znaczenie w odniesieniu do osób, które nie są obywatelami polskimi, gdyż obywatele polscy podlegają podatkowi niezależnie od swojego miejsca stałego pobytu. Cudzoziemcem jest każdy, kto nie posiada obywatelstwa polskiego. Zezwolenia cudzoziemców na pobyt stały na terytorium RP reguluje ustawa o cudzoziemcach [Ustawa z 12 grudnia 2013].

Obywatelstwo polskie lub też miejsce stałego pobytu na terytorium RP skutkuje konsekwencjami w podatku od spadków i darowizn tylko wówczas, jeżeli miało miejsce w chwili otwarcia spadku lub zawarcia umowy darowizny. A zatem ich zmiana (utrata) po wskazanych okolicznościach nie powoduje wygaśnięcia obowiązku podatkowego, podobnie jak ich nabycie po wskazanej dacie – nie rodzi skutków podatkowych [Brzeszczyńska 2009, s. 61].

Właściwość miejscową organów podatkowych w sprawach podatku od spadków i darowizn ustala się zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów w sprawie właściwości organów podatkowych [Rozporządzenie Ministra Finansów z 22 sierpnia 2005]. Zgodnie z jego przepisami w sprawach nabycia, które w całości lub w części dotyczy rzeczy położonych za granicą lub praw majątkowych podlegających wykonaniu za granicą, tę właściwość ustala się według miejsca zamieszkania nabywcy w dniu powstania obowiązku podatkowego, a w przypadku braku takiego miejsca – według ostatniego miejsca jego pobytu w tym dniu. Niestety przepis ten nie reguluje rozpatrywanej kwestii wyczerpująco. Nie uwzględnia on bowiem sytuacji, gdy obywatel polski na stałe mieszka za granicą. W celu ustalenia właściwości miejscowej organów podatkowych, należy wówczas kierować się ogólną wytyczną, zgodnie z którą, jeżeli nie można ustalić właściwości miejscowej w sposób wskazany w przepisach prawa podatkowego, właściwym organem podatkowym jest Naczelnik Trzeciego Urzędu Skarbowego Warszawa – Śródmieście [Rozporządzenie Ministra Finansów z 22 sierpnia 2005, §7 ust. 1 pkt 5 oraz §10 ust. 1].

Podstawę opodatkowania podatkiem od spadków i darowizn stanowi wartość nabytych rzeczy i praw majątkowych po potrąceniu długów i ciężarów (czysta wartość), ustalona według stanu rzeczy i praw majątkowych w dniu nabycia i cen rynkowych z dnia powstania obowiązku podatkowego [Ustawa z 28 lipca 1983, art. 7 ust. 1]. Kwestią dyskusyjną pozostaje prawo uznania podatku zapłaconego za granicą z tytułu nabycia spadku za ciężar lub dług, który w świetle przywołanego przepisu obniżałby podstawę opodatkowania. Przez wiele lat organy podatkowe uznawały prawo podatnika do obniżenia podstawy opodatkowania podatkiem od spadków i darowizn o podatek zapłacony za granicą, co znalazło swój wyraz w licznych interpretacjach indywidualnych [Interpretacje indywidualne Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach wydane: 10 grudnia 2008; 5 marca 2009; 29 maja 2012]. Sprzeczne z takim stanowiskiem było jednak orzecznictwo sądów administracyjnych, w którym zwracano uwagę, że podatek zapłacony poza granicami Polski w związku z nabyciem spadku stanowi zobowiązanie ciężące na spadkobiercy i nie należy do długów czy ciężarów obciążających spadek w chwili otwarcia. Nie obciąża on masy spadkowej, bowiem powstaje po otwarciu spadku i dotyczy jedynie spadkobiercy. Jest też zobowiązaniem publicznoprawnym, a nie cywilnoprawnym i nie może być zaliczony do długów spadkowych, o których mowa w art. 922 § 3 *Kodeksu cywilnego* [Wyrok NSA z 18 maja 2012; Wyroki WSA we Wrocławiu z 27 lutego 2006; 17 kwietnia 2014; Wyrok WSA w Szczecinie z 7 maja 2015; Wyroki WSA w Łodzi z 4 sierpnia 2014].

Utrwalona linia orzecnicza dała asumpt Ministrowi Rozwoju i Finansów do zmiany z urzędu wydanych wcześniej interpretacji indywidualnych, w uzasadnieniach których wskazywano, że podatek zapłacony zgodnie z przepisami prawa w innym państwie jako ciężar nabytego spadku podlega odliczeniu od podstawy opodatkowania podatkiem od spadków i darowizn w Polsce [Zmiany interpretacji indywidualnych wydane: 26 stycznia 2017; 27 lutego 2017; 23 marca 2017]. Stanowisko organów podatkowych wyrażone w interpretacjach indywidualnych, wydanych w latach 2016 i 2017, było już zbieżne z zaprezentowaną linią orzecniczą sądów administracyjnych [Interpretacje indywidualne Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach wydane: 19 grudnia 2016; 21 lutego 2017]. Dla podatników zmiana stanowiska organów podatkowych oznacza konieczność ponoszenia wyższego ciężaru podatkowego w Polsce.

Dla podatników kłopotliwe jest nie tylko ustalenie podstawy opodatkowania rozpatrywanym podatkiem, lecz także określenie momentu powstania obowiązku podatkowego. Przepisy ustawy o podatku od spadków i darowizn wprowadzają generalną zasadę, według której przy nabyciu w drodze dziedziczenia obowiązek podatkowy powstaje z chwilą przyjęcia spadku [Ustawa z 28 lipca 1983, art. 6 ust. 1 pkt 1]. Jeżeli dziedziczenie następuje na podstawie przepisów polskiego prawa cywilnego, ustalenie dnia przyjęcia

spadku, a w efekcie chwili powstania obowiązku podatkowego w podatku od spadków i darowizn, zasadniczo nie jest problematyczne. Jeśli jednak dziedziczenie następuje w oparciu o przepisy prawa obcego, mogą wystąpić wątpliwości, jak ustalić moment powstania obowiązku podatkowego. W takiej sytuacji organ podatkowy ma obowiązek wskazać w decyzji ustalającej zobowiązanie podatkowe konkretne przepisy prawa obcego, na podstawie których doszło do przyjęcia spadku, a więc podstawę prawną wystąpienia zdarzenia, od zaistnienia którego uzależnione jest powstanie obowiązku podatkowego [Wyrok NSA z 24 marca 2016].

Warto podkreślić, że prawidłowe ustalenie momentu powstania obowiązku podatkowego w podatku od spadków i darowizn ma kluczowe znaczenie dla samego powstania zobowiązania podatkowego. W rozpatrywanym podatku powstaje ono bowiem na skutek wydania i doręczenia decyzji ustalającej to zobowiązanie. Dla dokonania tej czynności Ordynacja podatkowa przewiduje 3 lata, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym powstał obowiązek podatkowy. Jeżeli jednak podatnik nie złożył deklaracji w terminie przewidzianym w przepisach prawa podatkowego, albo w złożonej deklaracji nie ujawnił wszystkich danych niezbędnych do ustalenia wysokości zobowiązania podatkowego, zobowiązanie podatkowe nie powstaje, pod warunkiem, że decyzja ustalająca wysokość tego zobowiązania została doręczona po upływie 5 lat, licząc od końca roku kalendarzowego, w którym powstał obowiązek podatkowy [Ustawa z 29 sierpnia 1997, art. 68 § 1 i 2]. Jak już zasygnalizowano, prawidłowe ustalenie momentu powstania obowiązku podatkowego jest ważne również z punktu widzenia samej wysokości zobowiązania podatkowego, gdyż przy ustalaniu wysokości podstawy opodatkowania przyjmuje się kwoty wartości rzeczy i praw majątkowych, obowiązujące w dniu powstania tego obowiązku [Ustawa z 28 lipca 1983, art. 15 ust. 3; Babiarczyk 2012, s. 359].

Spersonalizowany charakter podatku od spadków i darowizn i jego znaczenie fiskalne

Podatek od spadków i darowizn jest podatkiem majątkowym, związanym z obrotem prawami majątkowymi [Mastalski 2009, ss. 626 i 627]. Wyróżnia go jednak silnie spersonalizowany charakter. Podatnikami tego podatku są wyłącznie osoby fizyczne (do końca 1989 r. jego podatnikami były także osoby prawne niebędące jednostkami gospodarki społecznej). Jest to podatek o charakterze osobistym, w którym stosunki rodzinne (stopień pokrewieństwa i powinowactwa) pomiędzy stronami czynności prawnych, w wyniku których następuje nabycie własności rzeczy i praw majątkowych, determinują zarówno kwotę wolną od opodatkowania, jak i wysokość stawek w progresywnej skali podatkowej. Dla pierwszej grupy podatkowej, obejmującej najbliższych krewnych i po-

winowatych, kwota wolna od podatku wynosi 9 637 zł, a stawki kształtują się w wysokości 3%, 5% i 7%. W drugiej grupie podatkowej, obejmującej dalszych krewnych i powinowatych, kwota wolna od podatku wynosi 7 276 zł, a stawki podatkowe – 7%, 9% i 12%. W trzeciej grupie podatkowej, obejmującej pozostałe osoby, wielkości te wynoszą odpowiednio 4 902 zł oraz 12%, 16% i 20% [Ustawa z 28 lipca 1983, art. 9 ust. 1, art. 14 i 15 ust. 1].

W podatku tym występują także liczne zwolnienia i ulgi o charakterze osobistym [Ustawa z 28 lipca 1983, art. 4 i 16], a od 2007 r. dla osób najbliższych (małżonka, zstępnych, wstępnych, pasierba, rodzeństwa, ojczyma i macochy) – w przypadku spełnienia warunków formalnych – przysługuje prawo pełnego zwolnienia od podatku. Zwolnienie to warunkowane jest zgłoszeniem nabycia własności rzeczy lub praw majątkowych właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego w terminie 6 miesięcy od dnia powstania obowiązku podatkowego lub od dnia uprawomocnienia się orzeczenia sądu stwierdzającego nabycie spadku, a także – w przypadku darowizny środków pieniężnych – udokumentowaniem ich otrzymania dowodem przekazania na rachunek płatniczy nabywcy, na jego rachunek, inny niż płatniczy, w banku lub spółdzielczej kasie oszczędnościowo-kredytowej lub przekazem pocztowym. Zwolnienie to przysługuje również w stosunku do spadków zagranicznych. W tym przypadku, jeżeli dokumentem potwierdzającym nabycie własności rzeczy lub praw majątkowych jest akt poświadczenia dziedziczenia lub europejskie poświadczenie spadkowe, termin 6 miesięcy na zgłoszenie tego nabycia właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego liczy się od dnia zarejestrowania aktu poświadczenia dziedziczenia lub wydania europejskiego poświadczenia spadkowego [Ustawa z 28 lipca 1983, art. 4a ust. 1 i 1a].

Istota i znaczenie zróżnicowania wysokości i zasad opodatkowania w zależności od powiązań rodzinnych z jednej strony wynika ze skali uszczupień wpływów podatkowych, do jakich prowadzi, a z drugiej – z charakteru obszaru wsparcia, jakim jest rodzina. Zgodnie z *Konstytucją RP* państwo w swojej polityce społecznej i gospodarczej uwzględnia bowiem dobro rodziny, a szczególną pomocą otacza rodziny znajdujące się w trudnej sytuacji materialnej i społecznej, zwłaszcza wielodzietne i niepełne [Ustawa z 2 kwietnia 1997, art. 71 ust. 1].

W tabeli 1 przedstawiono dochody z podatku od spadków i darowizn i ich znaczenie w dochodach ogółem oraz dochodach własnych gmin i miast na prawach powiatu w latach 2005–2016. Objęcie analizą tak długiego okresu pozwoliło również uwzględnić lata przed wprowadzeniem od 1 stycznia 2007 r. – przy spełnieniu pewnych warunków – pełnego zwolnienia z podatku dla osób najbliższych. Z danych wynika, że wprowadzenie tej preferencji wpłynęło na obniżenie dochodów z rozpatrywanego podatku dopiero od 2009 r., co można wiązać z wydłużeniem wówczas okresu na zgłoszenie nabycia włas-

ności rzeczy lub praw majątkowych właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego z 1 miesiąca do 6 miesięcy od dnia powstania obowiązku podatkowego [Ustawa z 28 lipca 1983, art. 4a ust. 1].

Dochody z podatku od spadków i darowizn w miastach na prawach powiatu były wyższe niż w gminach. Większy był też ich udział w dochodach ogółem i dochodach własnych tych jednostek. W przypadku gmin udziały te w latach 2005–2016 wynosiły średnio 0,16% i 0,34%, natomiast w przypadku miast na prawach powiatu wynosiły one odpowiednio – 0,31% i 0,48%. W obydwu grupach jednostek znaczenie fiskalne tego podatku było jednak znikome. Wyłączenie z opodatkowania spadków zagranicznych dodatkowo by to znaczenie zmniejszyło.

Tabela 1. Podatek od spadków i darowizn i jego znaczenie w dochodach ogółem oraz własnych gmin i miast na prawach powiatu w latach 2005–2016

Wyszczególnienie	Dochody wykonane (wpływy minus zwroty)											
	Gminy											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
DOCHODY OGÓŁEM, w mld zł (1)	45,8	51,7	57,0	62,3	64,9	72,3	75,8	78,4	80,0	84,5	87,7	101,8
Dochody własne, w mld zł (2)	22,3	24,5	28,2	30,7	30,0	32,3	34,5	36,5	38,5	41,7	43,6	45,1
Podatek od spadków i darowizn, w mld zł (3)	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
(3)/(1) (w %)	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
(3)/(2) (w %)	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3
Miasta na prawach powiatu												
DOCHODY OGÓŁEM, w mld zł (1)	36,3	41,0	46,9	49,4	50,3	53,9	56,9	61,2	64,2	68,3	70,6	74,4
Dochody własne, w mld zł (2)	24,0	27,7	33,0	34,4	33,3	34,3	36,0	37,4	40,1	42,9	44,8	45,9
Podatek od spadków i darowizn, w mld zł (3)	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2

(3)/(1) (w %)	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
(3)/(2) (w %)	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Ministerstwo Finansów 2006–2017].

Tabela 2. Podatek od spadków i darowizn oraz ulgi w jego zapłacie w latach 2005–2016 (w mln zł)

Wyszczególnienie	2005*	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015
	Gminy											
Podatek od spadków i darowizn (1)	80,9	93,4	112,7	123,0	119,8	120,9	119,2	126,1	111,6	112,6	103,2	114,9
Umorzenie zaległości podatkowych (2)	6,7	4,3	4,7	7,9	10,5	8,6	5,8	5,0	5,2	5,8	5,1	4,0
Rozłożenie na raty i odroczenie terminu płatności (3)		3,0	5,3	7,1	7,6	9,2	7,5	7,5	7,1	5,7	7,7	5,4
(2)/(1) (w %)	8,3	4,6	4,2	6,4	8,7	7,1	4,9	4,0	4,6	5,2	4,9	3,5
(3)/(1) (w %)		3,2	4,7	5,8	6,3	7,6	6,3	6,0	6,4	5,1	7,4	4,7
	Miasta na prawach powiatu											
Podatek od spadków i darowizn (1)	145,0	178,2	200,6	201,6	181,7	170,8	154,3	159,3	143,8	149,0	143,2	164,5
Umorzenie zaległości podatkowych (2)	38,6	1,6	2,3	3,8	4,3	3,3	2,8	2,7	2,6	2,1	2,0	1,7
Rozłożenie na raty i odroczenie terminu płatności (3)		4,7	7,5	11,4	10,8	9,4	8,6	8,9	7,5	7,9	6,8	6,4
(2)/(1) (w %)	26,6	0,9	1,2	1,9	2,4	2,0	1,8	1,7	1,8	1,4	1,4	1,0
(3)/(1) (w %)		2,6	3,7	5,7	6,0	5,5	5,6	5,6	5,2	5,3	4,7	3,9

* Dla 2005 r. dane o umorzeniach zaległości podatkowych, rozłożeniach na raty oraz odroczeniach terminu płatności podano łącznie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Ministerstwo Finansów 2006–2017].

Podatek od spadków i darowizn jest podatkiem lokalnym z uwagi na zasilenie budżetów samorządu gminnego. Organem podatkowym w jego przypadku jest jednak naczelnik urzędu skarbowego. Stąd władztwo podatkowe jednostek samorządu terytorialnego jest istotnie ograniczone, a rada gminy nie ma tutaj możliwości wpływania na wybrane elementy konstrukcji podatku. Władztwo to wyraża się natomiast we współdecydowaniu w przedmiocie ulg w zapłacie zobowiązań podatkowych. W przypadku pobieranych przez urząd skarbowy podatków i opłat, stanowiących w całości dochody jednostek samorządu terytorialnego, naczelnik tego urzędu może umarzać, odraczać termin zapłaty lub rozkładać na raty należności oraz zwalniać płatnika z obowiązku pobrania bądź ograniczać pobór należności wyłącznie za zgodą przewodniczącego zarządu jednostki samorządu terytorialnego. Zgoda ta jest wydawana w formie postanowienia, na które nie przysługuje zażalenie [Ustawa z 13 listopada 2003, art. 18]. Przepis ten zobowiązuje państwowe organy podatkowe do współdziałania z samorządowymi organami podatkowymi. Jest to o tyle istotne, że ulgi w zapłacie zobowiązań z tytułu podatku od spadków i darowizn przyznane na podstawie przepisów ordynacji podatkowej stanowiły w latach 2006–2016 w przypadku gmin przeciętnie ponad 11% dochodów z tego podatku, a w przypadku miast na prawach powiatu – 6,5% tych dochodów. W przypadku gmin wielkości umorzonych zaległości w rozpatrywanym podatku były zbliżone do wysokości podatku rozłożonego na raty lub z odroczonym terminem płatności, natomiast w odniesieniu do miast na prawach powiatu podatek rozłożony na raty lub odroczony wyraźnie przewyższał kwoty umorzonych zaległości (tabela 2).

Można domniemywać, że brak zainteresowania władz publicznych rozwiązaniem problemu podwójnego opodatkowania spadków zagranicznych wynika z dwóch względów: po pierwsze – z silnie spersonalizowanego charakteru podatku od spadków i darowizn, a po drugie – z jego lokalnego charakteru oraz niewielkiego znaczenia fiskalnego. Zasady opodatkowania podatkiem od spadków i darowizn są tożsame w odniesieniu zarówno do spadków krajowych, jak i zagranicznych. Wynika z tego, że dotkliwy problem dwukrotnego opodatkowania spadków zagranicznych zasadniczo dotyczy tylko dalszych krewnych i powinowatych oraz osób obcych, w przypadku których nie przewidziano pełnego zwolnienia z tego podatku. Zapewne stanowi to dodatkową przesłankę demotywującą do systemowego rozwiązania problemu podwójnego opodatkowania spadków transgranicznych w Polsce. Przyjęta we wstępie hipoteza została zatem zweryfikowana pozytywnie, choć sformułowano ją w sposób niepełny.

Unikanie międzynarodowego podwójnego opodatkowania spadków w UE

Większość państw członkowskich UE zapobiega podwójnemu opodatkowaniu spadków zagranicznych, stosując jedynie środki jednostronne na poziomie krajowym.

Odnosnie do transgranicznego opodatkowania spadków Komisja Europejska (KE) wydała zalecenie dotyczące zapobiegania podwójnemu opodatkowaniu spadków [Zalecenie Komisji z 15 grudnia 2011]. Zgodnie z celem ogólnym tego zalecenia rekomendowane przez Komisję Europejską środki „mają na celu rozwiązanie przypadków podwójnego opodatkowania, tak aby całkowity poziom podatku od określonego spadku nie był wyższy od poziomu, który miałby zastosowanie, jeżeli prawo do opodatkowania całego spadku miałoby wyłącznie państwo członkowskie z najwyższym poziomem opodatkowania spośród wszystkich zaangażowanych państw członkowskich” [Zalecenie Komisji z 15 grudnia 2011, pkt 3]. Regulacja ta nie rozstrzyga, któremu państwu przypada prawo opodatkowania spadku, wyznacza jednak w kategoriach ogólnych jego graniczną wysokość. Zalecenia KE nie mają jednak charakteru normatywnego (zaliczane są do tzw. *soft law* – miękkiego prawa)¹, a ich przestrzeganie nie podlega kontroli Trybunału Sprawiedliwości UE. Wprawdzie sprzyjają one zbliżeniu zasad opodatkowania dochodów i majątku osób fizycznych i wyznaczają kierunki zmian w tym zakresie, jednak problemu podwójnego i w następstwie bardzo dotkliwego opodatkowania spadków nie rozwiązują.

Kwestii podwójnego opodatkowania spadków transgranicznych – w odniesieniu chociażby tylko do państw członkowskich UE – nie rozwiązało także rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 650/2012, ustanawiające europejskie poświadczenie spadkowe, które stosuje się do dziedziczenia po osobach zmarłych w dniu lub po dniu 17 sierpnia 2015 r. Choć wprowadziło ono wiele rozwiązań upraszczających, usprawniających, a także pozwalających zaoszczędzić koszty postępowania związane z dziedziczeniem transgranicznym, jednak kwestie podatkowe nie zostały w nim rozstrzygnięte. W preambule tego rozporządzenia sprawy podatkowe wręcz zastrzeżono dla prawa krajowego, wskazując, że „niniejsze rozporządzenie nie powinno mieć zastosowania do kwestii podatkowych ani do kwestii administracyjnych o charakterze publicznoprawnym. Dlatego też prawo krajowe powinno ustalać na przykład sposób naliczania i płaćenia podatków i innych należności o charakterze publicznoprawnym, bez względu na to, czy są to podatki, które były należne od zmarłego w chwili śmierci, czy jakiegokolwiek rodzaju podatki związane z dziedziczeniem, należne ze spadku lub

1 Ogół aktów prawnych wydawanych w UE podzielić można na akty prawnie wiążące i akty, które prawnie nie wiążą. Do pierwszej grupy należą: rozporządzenia, dyrektywy oraz decyzje. Natomiast drugą grupę stanowią: zalecenia i opinie (TFUE, art. 288).

od beneficjentów. Prawo krajowe powinno również ustalać, czy przekazanie własności majątku spadkowego beneficjentom na mocy niniejszego rozporządzenia lub wpis majątku spadkowego do rejestru mogą być objęte podatkiem” [Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 650/2012, pkt 10 preambuły].

Polska, podobnie jak inne państwa członkowskie UE, zawarła jedynie niewiele dwustronnych umów dotyczących zapobiegania podwójnemu lub wielokrotnemu opodatkowaniu spadków. W przypadku Polski przykładem takich umów są umowy zawarte jeszcze w okresie międzywojennym z ówczesną Czechosłowacją, Węgrami oraz Austrią, które – z wyjątkiem konwencji podpisanej z Królestwem Węgierskim – obowiązują do dzisiaj. Są to następujące umowy:

- *Umowa pomiędzy Rzeczpospolitą Polską a Republiką Czechosłowacką w sprawie zapobieżenia dwukrotnemu opodatkowaniu w dziedzinie podatków spadkowych*, podpisana w Warszawie dnia 23 kwietnia 1925 roku (ratyfikowana zgodnie z ustawą z dnia 30 lipca 1925 r.), Dz.U. 1926 nr 13 poz. 78;
- *Konwencja między Rzeczpospolitą Polską a Królestwem Węgierskim w celu zapobieżenia podwójnemu opodatkowaniu spadków*, podpisana w Warszawie dnia 12 maja 1928 r., Dz.U. 1931 nr 75 poz. 602 (nieobowiązująca – przyczyna nieustalona) oraz częściowo obowiązujące wielostronne Porozumienie o unikaniu podwójnego opodatkowania dochodów i majątku osób fizycznych, sporządzone w Miszkolcu dnia 27 maja 1977 r., Dz.U. 1979 nr 10 poz. 66 i 67;
- *Konwencja między Rzeczpospolitą Polską a Republiką Austriacką o zapobieganiu dwukrotnemu pobieraniu podatku spadkowego*, podpisana w Wiedniu dnia 24 listopada 1926 r., Dz.U. 1928 nr 61 poz. 557.

Sukcesorem umowy pomiędzy Rzeczpospolitą Polską a Republiką Czechosłowacką są Czechy, a zatem unikanie podwójnego opodatkowania w dziedzinie podatków spadkowych nie obejmuje Słowacji [Brzeszczyńska 2009, s. 57]. Cechą charakterystyczną wskazanych umów jest to, że dotyczą one tylko opodatkowania spadków. Nieruchomy majątek spadkowy w zakresie podatku od spadków podlega prawu państwa, w którym się znajduje, co dotyczy również przynależności. Natomiast pozostały majątek spadkowy zasadniczo podlega podatkowi spadkowemu w tym państwie, którego obywatelem był spadkodawca w chwili śmierci [Babiarz 2012, s. 357].

Zawarte przez Polskę liczne (zgodnie z wykazem na stronie Ministerstwa Finansów 93) bilateralne umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania, które w swych nazwach często – oprócz podatków od dochodu – uwzględniają również podatki od majątku (np. umowa z Austrią, Belgią, Danią, Francją, Kanadą, Niemcami, Ukrainą czy Węgrami), nie dotyczą podatku od spadków i darowizn. Potwierdzeniem tego są liczne interpretacje organów podatkowych [Stanowisko Dyrektora Izby Skarbowej w Łodzi z 8 listo-

pada 2007; Interpretacje indywidualne Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach wydane: 10 grudnia 2008; 5 marca 2009; 29 maja 2012] oraz orzecznictwo sądów administracyjnych [Wyroki NSA z 5 czerwca 2003; 29 października 2009; Wyroki WSA w Warszawie z 15 czerwca 2005; 4 marca 2008]. Ponadto jest to stanowisko zgodne z *Komentarzem do Konwencji Modelowej OECD*, która stanowiła wzorzec dla umów o unikaniu podwójnego opodatkowania, które podpisała Polska [Chustecka 2010, ss. 51–54].

Przy opodatkowaniu transgranicznym pojawia się nie tylko problem dwukrotnego czy nawet wielokrotnego opodatkowania, lecz także dyskryminacja podatników z innych państw niż państwo prawa podatkowego. Dyskryminacja ta pojawia się na gruncie: geograficznego położenia dziedziczonego majątku, rezydencji stron spadku, dziedziczenia małych i średnich przedsiębiorstw oraz dziedziczenia na cele charytatywne. W tych przypadkach obywatele UE mogą dochodzić odszkodowania, gdy przepisy dotyczące opodatkowania spadków są sprzeczne z prawem UE [European Commission 2011].

Zakończenie

Lokalny charakter podatku od spadków i darowizn, z jego niewielkim znaczeniem fiskalnym, a także jego silna personalizacja, wyrażająca się licznymi ulgami podatkowymi dla osób najbliższej spokrewnionych, nie sprzyjają przyjęciu systemowych rozwiązań, pozwalających uniknąć podwójnego opodatkowania spadków zagranicznych. Niestety podatnicy opodatkowujący w Polsce spadki zagraniczne nie tylko ponoszą dotkliwy ciężar podatkowy z uwagi na dwukrotność opodatkowania oraz wyższe stawki podatkowe, które w Polsce przewidziano dla dalszych krewnych i powinowatych oraz osób niespokrewnionych, lecz także muszą borykać się z wątpliwościami interpretacyjnymi w zakresie zasad opodatkowania tych spadków. Spektakularnym przykładem jest tutaj zmiana stanowiska organów podatkowych w zakresie prawa zaliczania w ciężar spadku podatku zapłaconego za granicą.

Warto także zwrócić uwagę, że zasadniczo w sposób tożsamy są opodatkowane w Polsce spadki i darowizny. Ustawodawca jedynie nieznacznie zróżnicował metody opodatkowania, np. w zakresie powstania obowiązku podatkowego i konsekwencji niewywiązania się z obowiązku zgłoszenia do opodatkowania bądź zwolnienia z opodatkowania, w zależności od tytułu nabycia własności rzeczy i praw majątkowych. Preferencyjne opodatkowanie darowizn w stosunku do zasad opodatkowania spadków mogłoby stanowić zachętę do regulowania kwestii przekazania majątku jeszcze za życia jego właściciela, co pozwoliłoby uniknąć wielu konfliktów, jakie towarzyszą sprawom spadkowym, zarówno tym krajowym, jak i zagranicznym.

Bibliografia

Babiarz S. (2012), *Spadek i darowizna w prawie cywilnym i podatkowym*, wyd. 4, LexisNexis, Warszawa.

Brzeszczyńska S. (2009), *Podatek od spadków i darowizn 2009*, wyd. 3, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Chustecka K. (2010), *Podatek od spadków i darowizn. Praktyka i orzecznictwo*, Difin, Warszawa.

European Commission (2011), *Non-Discriminatory Inheritance Tax Systems: Principles Drawn from EU Case-Law* [online], <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=SEC:2011:1488:FIN:EN:PDF>, dostęp: 10 września 2017.

Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach wydana w dniu 10 grudnia 2008 r., Nr IBPB2/436-170/08/MCZ.

Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach wydana w dniu 5 marca 2009 r., Nr IPPB II/1/436-41/08/MCZ.

Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach wydana w dniu 29 maja 2012 r., Nr IBPB II/1/436-66/12/AŻ.

Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z dnia 19 grudnia 2016 r., Nr 2461-IBPB-2-1.4515.372.2016.1.HK.

Interpretacja indywidualna Dyrektora Izby Skarbowej w Katowicach z dnia 21 lutego 2017 r., Nr 2461-IBPB-2-1.4515.491.2016.2.MCZ.

Konwencja między Rzeczpospolitą Polską a Królestwem Węgierskim w celu zapobieżenia podwójnemu opodatkowaniu spadków, podpisana w Warszawie dnia 12 maja 1928 r., Dz.U. z 1931 r. nr 75 poz. 602.

Konwencja między Rzeczpospolitą Polską a Republiką Austriacką o zapobieganiu dwukrotnemu pobieraniu podatku spadkowego, podpisana w Wiedniu dnia 24 listopada 1926 r., Dz.U. z 1928 r. nr 61 poz. 557.

Mastalski R. (2009), *Prawo podatkowe*, wyd. 5 zmienione, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Ministerstwo Finansów (2006–2017), *Informacja z wykonania budżetów gmin oraz miast na prawach powiatu po 4 kwartałach w latach 2005–2016* [online], <http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/finanse-publiczne/budzety-jednostek-samorzadu-terytorialnego/sprawozdania-budzetowe>, dostęp: 23 maja 2017.

Porozumienie o unikaniu podwójnego opodatkowania dochodów i majątku osób fizycznych, sporządzone w Miskolcu dnia 27 maja 1977 r., Dz.U. z 1979 r. nr 10 poz. 66 i 67.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 22 sierpnia 2005 r. w sprawie właściwości organów podatkowych, tekst jedn. Dz.U. z 2017 r. poz. 122.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 650/2012 z dnia 4 lipca 2012 r. w sprawie jurysdykcji, prawa właściwego, uznawania i wykonywania orzeczeń, przyjmowania i wykonywania dokumentów urzędowych dotyczących dziedziczenia oraz w sprawie ustanowienia europejskiego poświadczenia spadkowego, Dz.Urz. L 201 z 27.7.2012, ss. 107–134.

Stanowisko Dyrektora Izby Skarbowej w Łodzi z dnia 8 listopada 2007 r., Nr IV/4306-0002/IN/07/MM.

Umowa pomiędzy Rzeczypospolitą Polską a Republiką Czeskośłowacką w sprawie zapobieżenia dwukrotnemu opodatkowaniu w dziedzinie podatków spadkowych, podpisana w Warszawie dnia 23 kwietnia 1925 roku (ratyfikowana zgodnie z ustawą z dnia 30 lipca 1925 r.), Dz.U. z 1926 r. nr 13 poz. 78.

Ustawa z dnia 12 grudnia 2013 r. o cudzoziemcach, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r. poz. 1990 ze zm.

Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r. poz. 198 ze zm.

Ustawa z dnia 2 kwietnia 1997 r. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. z 1997 r. nr 78 poz. 483 ze zm.

Ustawa z dnia 2 kwietnia 2009 r. o obywatelstwie polskim, Dz.U. z 2012 r. poz. 161 ze zm.

Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn, tekst jedn. Dz.U. z 2017 r. poz. 833 ze zm.

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, tekst jedn. Dz.U. z 2017 r. poz. 201 ze zm.

Wyrok NSA z dnia 18 maja 2012 r., sygn. akt II FSK 2287/10.

Wyrok NSA z dnia 24 marca 2016 r., sygn. akt II FSK 185/14.

Wyrok NSA z dnia 29 października 2009 r., sygn. akt II FSK 819/08.

Wyrok NSA z dnia 5 czerwca 2003 r., sygn. akt I SA/Wr 16/01, niepubl.

Wyrok WSA w Łodzi z dnia 4 sierpnia 2014 r., sygn. akt I SA/Łd 284/14.

Wyrok WSA w Łodzi z dnia 4 sierpnia 2014 r., sygn. akt I SA/Łd 285/14.

Wyrok WSA w Szczecinie z dnia 7 maja 2015 r., sygn. akt I SA/Sz 284/15.

Wyrok WSA w Warszawie z dnia 15 czerwca 2005 r., sygn. akt III SA/Wa 868/05.

Wyrok WSA w Warszawie z dnia 4 marca 2008 r., sygn. akt III SA/Wa 1972/07.

Wyrok WSA we Wrocławiu z dnia 17 kwietnia 2014 r., sygn. akt I SA/Wr 752/13.

Wyrok WSA we Wrocławiu z dnia 27 lutego 2006 r., sygn. akt I SA/Wr 1288/04.

Zalecenie Komisji z dnia 15 grudnia 2011 r. dotyczące zapobiegania podwójnemu opodatkowaniu spadków (2011/856/UE), Dz.Urz. L 336 z 20.12.2011, ss. 81–84.

Zmiana interpretacji indywidualnej wydana w dniu 23 marca 2017 r., sygn. PS1.845.31.2016.

Zmiana interpretacji indywidualnej wydana w dniu 26 stycznia 2017 r., sygn. PS1.845.7.2017.

Zmiana interpretacji indywidualnej wydana w dniu 27 lutego 2017 r., sygn. PS1.845.19.2017.

Zmiana interpretacji indywidualnej wydana w dniu 27 lutego 2017 r., sygn. PS1.845.20.2017.

Beata Świecka | beata.swiecka@wzieu.pl

Uniwersytet Szczeciński

Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług

Świadczenie 500 plus jako transfer międzypokoleniowy

Transfer 500 Plus as a Intergenerational Transfer

Abstract: In the article by intergenerational transfers I understand "the transfer of financial resources as well as non-financial elements from one generation to the other". There are two main types of transfers: public and private, the first being through state institutions and the second by households. The purpose of the article is to present the transfer 500+ as an example of a intergenerational public transfer. In order to achieve this goal I present intergenerational transfers, using method desk research, and transfer 500+ in selected EU countries.

JEL Classification Numbers: D14, D31, G28

Keywords: personal finance, intergenerational transfers, transfer 500+, generation

Wprowadzenie

Z uwagi na zmiany demograficzne, wynikające z rosnącej liczby osób starszych, a także malejącej liczby dzieci, tematyka transferów międzypokoleniowych zyskuje na znaczeniu. Są one powszechne we wszystkich społeczeństwach, a ich badanie jest ważne z powodu ich wpływu na jednostki, ich gospodarstwa domowe i społeczeństwo. Pomimo wagi zjawiska, jest ono niewystarczająco opisane w polskiej literaturze przedmiotu. W opracowaniu przez transfery międzypokoleniowe (ang. *intergenerational transfers*) rozumie się przekazywanie środków finansowych, jak i elementów niematerialnych z jednego pokolenia na drugie. Transfery mogą dotyczyć zarówno sfery ekonomicznej, finansowej, jak i innych elementów życia, które można przekazać, czego przykładem jest między innymi czas. Można wyróżnić dwa podstawowe rodzaje transferów: publiczne i prywat-

ne. Pierwsze z nich dokonywane są za pośrednictwem instytucji państwowych, a drugie w ramach gospodarstw domowych. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie świadczenia Rodzina 500+ (w skrócie nazywanym „świadczeniem 500+” lub tylko „500+”) jako przykładu publicznego transferu międzypokoleniowego. Aby zrealizować powyższy cel, przedstawiono istotę transferów międzypokoleniowych, wykorzystując przy tym analizę desk research, a także świadczenie 500+ w świetle badań, w porównaniu z innymi świadczeniami w wybranych krajach UE.

Pokolenia i transfery międzypokoleniowe pojęcie i klasyfikacja

Aby mówić o transferach międzypokoleniowych, należy dokonać operacjonalizacji pojęciowej takiego zagadnienia jak pokolenie (generacja), według J.K. Solarza [2015, s. 209] „pokolenie to rozmyta kategoria pojęciowa, obejmująca osoby żyjące tu i teraz, mające poczucie, kto był ich poprzednikiem i kto będzie ich następcą. Pokolenie może być zbiorem, gdy nie ma poczucia wspólnej tożsamości, lub społecznością, gdy łączy je wspólnota losu i interesów w tej samej czasoprzestrzeni i kulturze. W tej perspektywie poznawczej można mówić o pokoleniu: Rzeczypospolitej Polskiej okresu międzywojennego, drugiej wojny światowej, Polski Ludowej, Trzeciej Rzeczypospolitej Polskiej”.

W naukach społecznych wyróżnia się trzy główne generacje: X, Y, Z oraz pokolenia je poprzedzające, nie mające określeń literowych. Opis przedstawicieli tych pokoleń nie jest prosty, gdyż grupa docelowa jest bardzo zróżnicowana. Głównymi elementami łączącymi osoby w danej grupie jest rok urodzenia, a także wydarzenia będące czynnikami zewnętrznymi, które miały wpływ na ukształtowanie osobowości, ich zachowań, jak również na podejmowane decyzje w zakresie finansów. Badanie generacji możliwe jest dzięki analizie kohortowej, która polega na ocenie procesów zachodzących w czasie takiej zbiorowości ludzi – kohorcie, która wyróżniona została na podstawie wspólnie przeżytych zdarzeń, związanych z określonym momentem lub okresem [Musiał, Świecka 2016, ss. 204–205]. Kohortę osób jednocześnie urodzonych nazywa się generacją¹. Analiza kohortowa jest fundamentalnym narzędziem, pomocnym w zrozumieniu zmian na rynkach. Nie chodzi tylko o liczbę osób w poszczególnych grupach, ale również grupy wpływu na podejmowane decyzje, takie jak media, grupa rówieśnicza, rodzice [Bla-

1 Kohortą nazywamy podzbiorowość ludzką, wyodrębnioną ze zbiorowości na podstawie zdarzenia demograficznego lub społecznego, wspólnego wszystkim członkom podzbiorowości w ściśle określonym miejscu i czasie. Wyodrębnienia dokonuje się celem obserwacji i analizy wyróżnionych faktów demograficznych i społecznych w ciągu życia członków podzbiorowości. Jeśli wspólnym zdarzeniem jest urodzenie, to kohortę nazywa się generacją lub pokoleniem [Borowski 1976, s. 105; Holzer 2003, s. 105].

ckwell, Miniard, Engel 2006, s. 245]. W literaturze przedmiotu wyróżnia się następujące generacje:

- największa generacja (The Greatest Generation) urodzonych przed 1924 rokiem;
- cicha generacja (The Silent Generation) nazywana również tradycjonalistami, urodzonymi w latach ur. 1925–1945;
- generacja wyżu demograficznego (The Baby Boom Generation): ur. 1946–1964;
- generacja X (Generation X, Gen X): ur. 1965–1980;
- generacja Y, tzw. milenijna generacja (The Millennial Generation): ur. 1981–2000;
- generacja Z: ur. powyżej 2001– (15 lat i mniej).

W kontekście transferów międzypokoleniowych ciekawie ujmuje pokolenia Solarz [2012, s. 19], który dzieli je na (tabela 1):

- pokolenie zstępujące,
- pokolenie następujące,
- pokolenia wschodzące.

Tabela 1. Transfery międzypokoleniowe

TRANSFERY MIĘDZYPOKOLENIOWE		
Przeszłość	Teraźniejszość	Przyszłość
		← Kredyt
	Oszczędności →	
Zapasy →	Inwestycje →	
Powiernictwo →		
Pokolenie zstępujące	Pokolenie następujące	Pokrojenie wschodzące
Opieka wychowawcza →	→	
	Opieka zdrowotna ←	
Sukcesja →		
Kapitał wiedzy →		
Darowizny →	Powiernictwo →	

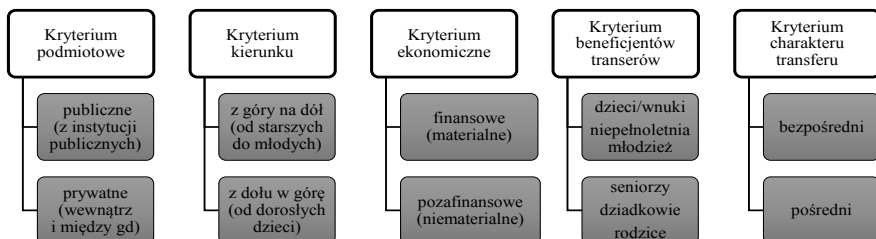
Źródło: Solarz [2012, s. 19].

Transfery międzypokoleniowe można próbować grupować według określonych kryteriów. Na potrzeby tego opracowania proponuję transfery podzielić według 5 kryteriów:

- kryterium podmiotowe,
- kryterium kierunku,
- kryterium ekonomiczne,
- kryterium beneficjentów,
- kryterium charakteru.

Według kryterium podmiotowego można wyróżnić transfery: publiczne i prywatne. Pierwsze z nich świadczone są przez państwo, jak i inne instytucje państwowe, jakimi jawią się między innymi świadczenia 500+, o których jest mowa poniżej. Transfery międzypokoleniowe prywatne występują wewnątrz gospodarstwa domowego, a także między gospodarstwami domowymi, czego przejawem jest m.in. udostępnienie mieszkania, opieka nad dziećmi i osobami starszymi, wspieranie finansowe wnuków itp. Ważny jest również kierunek świadczenia, czyli transfer środków w stronę np. najstarszej grupy, seniorów w postaci świadczeń emerytalnych (z dołu do góry) i z góry na dół, czyli np. od seniorów do wnuków. Transfery dotyczą nie tylko funduszy (środków finansowych), ale również rzeczy niematerialnych, jak czas, opieka nad starszymi, nad wnukami, udostępnianie mieszkania, co ma odzwierciedlenie według kryterium ekonomicznego. W proponowanej przeze mnie klasyfikacji nazywam je transferami finansowymi i pozafinansowymi. Szukalski [2002, s. 21] nazywa je materialnymi i transferami „w naturze”. Na transfery międzypokoleniowe największe zapotrzebowanie jest w dwóch etapach rozwoju gospodarstwa domowego, na co wskazuje kryterium beneficjentów transferów, dzielące transfery ze względu na to, kto jest ich odbiorcą. Beneficjentami są głównie osoby starsze, zgłaszające zapotrzebowanie na poświęcenie im czasu, zakup leków, opiekę itp. Drugim segmentem podmiotów są dzieci, które wymagają troski, opieki, a także funduszy na ich wychowanie. Proponuję również kryterium charakteru transferu. Na początku tworzenia klasyfikacji nie było to oczywiste, jednakże opisując przykład transferu międzypokoleniowego, jakim jest świadczenie 500+, doszłam do wniosku, że ma ono charakter bezpośredni, jak i pośredni. Charakter bezpośredni przejawia się tym, iż są świadczone bezpośrednio, np. ze strony państwa na rzecz dzieci (np. 500+), a pośredni przejawia się tym, iż np. wypłacanie 500+ może mieć wpływ na zwiększenie diety, co tym samym wpłynie pośrednio na możliwości państwa w wypłacie emerytur, które zaliczane są również do transferów międzypokoleniowych (rysunek 1).

Rysunek 1. Wybrane kryteria klasyfikacji transferów międzypokoleniowych



Z punktu widzenia tematyki artykułu ciekawych wniosków dostarcza podział na transfery publiczne i prywatne. Niewątpliwie 500 + należy do transferów publicznych, które zostały przedstawione w tabeli 1 na tle transferów prywatnych.

Rysunek 2. Kierunek transferów międzypokoleniowych

Typ	Transfery publiczne (poziom mezo i makro)		Transfery prywatne (poziom mikro)	
Kierunek	zstępni	wstępni	zstępni	wstępni
Transfery materialne	dodatki rodzinne, zasiłki dla młodzieży bezrobotnej, wydatki edukacyjne	przyrost długu publicznego, emerytury pomostowe i zasiłki dla osób starszych, system emerytalno-rentowy, system opieki zdrowotnej	Spadki, dary – jednorazowe o dużej wartości, pomoc finansowa (przy zakupie mieszkania, stała pomoc „na życie”, wydatki edukacyjne	dary, pomoc finansowa (stała pomoc, opłacanie usług opiekuńczych)
Transfery „w naturze”	przedszkola	opieka zdrowotna, domy opieki społecznej, domy spokojnej starości	pomoc w naturze (udostępnienie mieszkań), usługi opiekuńcze wychowawcze, opieka nad wnukami	opieka nad osobami chorymi, opieka nad osobami niepełnosprawnymi

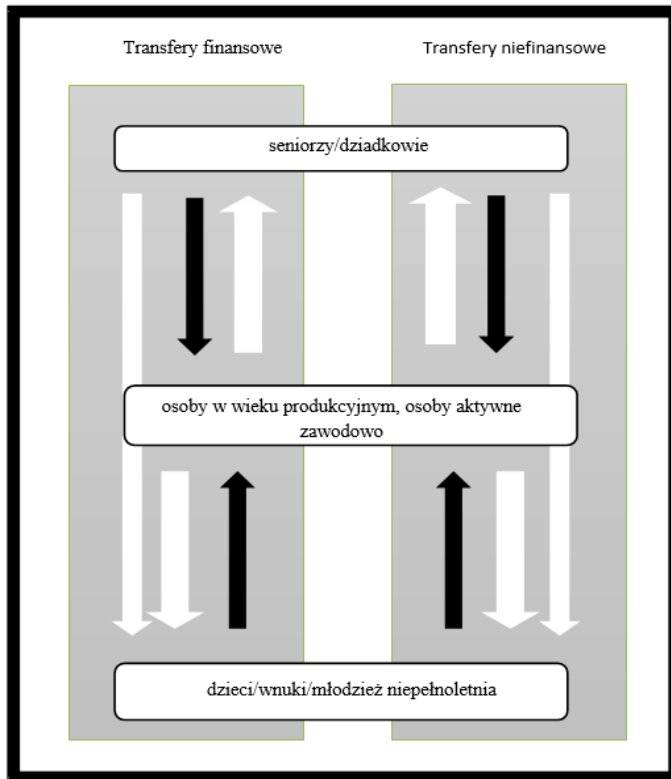
Źródło: Kessler, Masson, Pestieau [1991, s. 3].

Kessler, Masson, Pestieau [1991, s. 3], ujmując kierunek transferów, używają terminologii zstępny i wstępny. Zstępny jako pojęcie używane w prawie i genealogii oznacza każdego kolejnego potomka tej samej osoby: jej dziecko, wnuka, prawnuka, praprawnuka itd. Stosunek faktyczny pomiędzy czyims zstępnym a daną osobą polega na tym, że ten pierwszy pochodzi od tej drugiej. Osoby te są spokrewnione ze sobą w linii prostej. Wspólni zstępni to zstępni tej samej pary, pochodzący z tego samego związku kobiety i mężczyzny (nie tylko z małżeństwa). W genealogii używa się alternatywnej nazwy descendent. Zstępny to inaczej potomek. Do zstępnych zalicza się: naturalnych potomków osoby, przysposobione (adoptowane) przez niego dzieci, dzieci uznane przez niego jako własne, dzieci pozamałżeńskie. Myślę, że należy na transfery międzypokoleniowe według kryterium kierunku spojrzeć nieco szerzej, gdyż przy transferach publicznych nie zawsze mamy do czynienia z zstępnym w ścisłym rozumieniu tego słowa. Transfery publiczne są świadczone nie tylko dla własnych potomków, ale również pozostałych osób.

Wstępnymi są dla osoby fizycznej te osoby, od których się wywodzi – jego rodzice, dziadkowie, pradiadkowie. Jeśli kodeks nie stwierdza inaczej (np. zawężając określoną instytucję do tylko rodziców lub tylko dziadków) – oznacza wszystkie takie osoby. Wstępny jest również pojęciem używanym w prawie i genealogii, oznaczającym każdego przodka danej osoby: jej rodzica (ojca, matkę), dziadków (dziadka, babcię), pradiadków (pradiadka, prababcię), prapradziadków itd. Stosunek faktyczny pomiędzy daną osobą, a jej wstępnym polega na tym, że ta pierwsza pochodzi od tego drugiego. Osoby te są spokrewnione ze sobą w linii prostej. W genealogii używa się alternatywnych nazw: antenat oraz ascendent. Uważam, że podobnie jak przy zstępnym, Kessler, Masson, Pestieau [1991, s. 21] używają zbyt wąskiego pojęcia, zwłaszcza przy transferach międzypokoleniowych publicznych, bardziej zasadne wydaje się użycie pojęcia pokolenie zstępujące niż wstępni (tabela 2).

Kierunek transferów międzypokoleniowych ma swoją specyfikę. Transfery od rodziców (osób w wieku produkcyjnym) do dzieci dotyczą w dużej mierze transferów prywatnych, związanych z finansowaniem nauki i życia dzieci, jak są małe, poświęcaniem im swojego czasu, troszczeniem się o nie w szerokim znaczeniu tego słowa. Mając na względzie, iż świadczenie 500+, które jest przedmiotem niniejszego artykułu, jako transfer między-pokoleniowy jest transferem publicznym. Przykładem takiego transferu są wpływy podatkowe, wykorzystywane w celu zapewnienia edukacji publicznej, a także świadczenia rodzinne (rysunek 2). Członkowie gospodarstw domowych aktywni zawodowo, są tymi podmiotami, które w największym zakresie budują zaplecze materialne i niematerialne dla głównych beneficjentów, jakimi są dzieci i osoby starsze. To osoby aktywne zawodowo (głównie w wieku produkcyjnym) pracując, są dawcami środków (poprzez podatki czy kapitał w ZUS), które poprzez państwo transponowane są do dzieci (świadczenie 500+) czy do osób starszych w postaci emerytur. Dlatego też na rysunku 2 strzałki w kolorze białym, pogrubione, wskazują na większy przepływ środków finansowych i niefinansowych od osób w wieku produkcyjnych na rzecz seniorów i dzieci. Należy przy tym zauważyć, iż osoby w wieku senioralnym mogą świadczyć opiekę na rzecz dzieci, mogą wspierać je finansowo, stąd też pojawia się również transfer (biała strzałka) od seniorów do wnuków. W mniejszym zakresie (czarna strzałka) występuje wsparcie ze strony seniorów na rzecz osób w wieku produkcyjnym np. poprzez użyczenie części swojego domu czy mieszkania.

Rysunek 2. Kierunek transferów międzypokoleniowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie German Aging Survey [1996].

Świadczenie Rodzina 500+ w świetle literatury przedmiotu oraz badań własnych

Jednym z transferów międzypokoleniowych publicznych jest świadczenie w ramach programu Rodzina 500+, które zostało wprowadzone z dniem 1 kwietnia 2016 roku przez Ministerstwo Rodziny Pracy i Polityki Społecznej. Świadczenie to jest transferem środków ze strony Państwa na dzieci. Podstawowym jego celem jest inwestycja w rodzinę, redukcja ubóstwa wśród dzieci oraz cel pronatalistyczny. Program ten zapewnia nieopodatkowane świadczenie wypłacane rodzinom wychowującym dzieci do 18 roku życia w wysokości 500 zł na drugie i każde kolejne dziecko oraz na pierwsze dziecko w rodzinach, w których dochód nie przekracza 800 zł miesięcznie w przeliczeniu na osobę (lub 1 200 zł w przypadku rodzin z dzieckiem niepełnosprawnym). Wypłata świadczenia ma na celu

wsparcie rodzin w sferze finansowej na wydatki poczynione na dzieci, a jednocześnie ma wpłynąć na odwrócenie aktualnego negatywnego trendu demograficznego w Polsce. Program ma więc charakter wieloaspektowy, który z racji krótkiego okresu funkcjonowania jest zbadany w stopniu nikłym. Świadczenie 500+ jest kolejnym elementem w rozwoju dzietności w Polsce. Wcześniej, czyli w 2003 r., wprowadzono świadczenie w formie jednorazowej zapomogi z tytułu urodzenia się dziecka (becikowe), a jego wysokość ustalono na 1 000 zł. Od 1 stycznia 2013 roku zaczęło obowiązywać kryterium dochodowe, które wynosiło 1 922 zł miesięcznie w przeliczeniu na osobę w rodzinie. Świadczenie 500+ jest pierwszym regularnym transferem środków wypłacanych na dzieci.

Program „Rodzina 500 plus” jest jednym ze świadczeń prorodzinnych w Polsce i, jak wynika z badań [CBOS 2013; 2017], jako element polityki prorodzinnej jest oceniany z punktu widzenia gospodarstw domowych wyjątkowo wysoko w stosunku do okresu poprzedniego. We wcześniejszych badaniach CBOS [CBOS 2013], realizowanych od 1996 do 2013 roku, działania Państwa wobec rodziny oceniane były jako dostateczne lub nawet niedostateczne. W 2017 roku ponad połowa badanych (52%) dobrze (w tym co dziesiąty – bardzo dobrze) ocenia politykę Państwa wobec rodziny. Program „Rodzina 500 plus budzi również wątpliwości, a zwłaszcza jego realizacja w przyszłości. Zauważalny jest pozytywny subiektywny odbiór programu „Rodzina 500 plus” i jego wpływ na budżety gospodarstw domowych z dziećmi, co wpływa na możliwość swobodniejszego gospodarowania pieniędzmi przez rodziny otrzymujące świadczenie wychowawcze (ogółem 34% badanych deklaruje, że znają osobiście osoby, których to dotyczy, lub samą w takiej sytuacji) oraz znaczącą poprawę sytuacji dzieci z ubogich rodzin (ogółem 28%) [CBOS 2017]. Jest również znaczące grono przeciwników programu 500+ z uwagi na niedostateczne dopasowanie do grona odbiorców, a zwłaszcza osób zamożnych.

Polityka prorodzinna w Polsce, w ramach której wypłacane są świadczenia rodzinne, nie jest zjawiskiem pionierskim, jest realizowana od wielu lat, jednakże wypłata świadczenia 500+ jest zjawiskiem nowym, wartym zgłębienia z punktu widzenia naukowego. Od momentu wprowadzenia świadczenia 500+, czyli od 1 kwietnia 2016 roku, jest wiele opinii w środkach masowego przekazu, raportach, ukazujących zarówno dobre, jak i złe strony programu. Zjawisko to nie zostało jednak dostatecznie zbadane z punktu widzenia naukowego i jego wpływu na realia życia codziennego. Badania w zakresie świadczenia 500+ prezentują jak na razie bardzo wąski zakres, co jest wynikiem krótkiego czasu ich funkcjonowania na rynku. Główne badania pochodzą z Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej [MRPiPS 2016; 2017], gdzie prezentowane są aspekty kosztów programu Rodzina 500+, liczby gospodarstw domowych otrzymujących świadczenie z podziałem na poszczególne województwa, kosztowe i terytorialne ujęcie wypłaconego świadczenia z programu Rodzina 500+. Badaniem świadomości społeczeństwa na

temat wspierania dietności w Polsce, a także skutków społecznych i finansowych (dla budżetu państwa), dotyczących wprowadzenia świadczenia Rodzina 500+ zostało poświęcone badanie Centrum Badania Opinii Społecznej [CBOS 2016].

Według Eurostatu liczba mieszkańców w Unii Europejskiej (EU-28) ma obecnie trend rosnący, ale nie jest to stała zmienna, jeśli nie dokona się zmian w tym zakresie. Liczba ludności wzrosła z 406,7 mln w 1960 roku do 510 mln w styczniu 2016 roku i docelowo ma wzrosnąć do 526 mln w 2040, natomiast w 2060 roku przewiduje się, że będzie malała, osiągając wielkość 517 mln [Eurostat 2016]. Starzenie się społeczeństwa jest jednym z głównych zagrożeń społeczeństwa, dlatego istotą państw jest przeciwdziałanie temu zjawisku poprzez zwiększenie dietności. W Polsce w 2014 r. współczynnik dietności wyniósł 1,32, a niższą dietność niż w Polsce odnotowano jedynie w Portugalii (1,23), Grecji (1,3) i na Cyprze (1,31). Natomiast najkorzystniejsza sytuacja pod względem dietności ma miejsce w krajach zachodniej i północnej Europy – Francji (2,01), Irlandii (1,94), Szwecji (1,88) oraz Wielkiej Brytanii (1,81). Współczynnik dietności dla UE-28 wyniósł w 2013 r. 1,54. Zatem żaden z krajów UE odrębnie, ani UE jako całość, nie osiąga obecnie prostej zastępowalności pokoleń, która wyraża się współczynnikiem 2,13–2,15 [Kleer, Prandecki 2016, s. 40]. Jednym z czynników, mającym wpłynąć na zwiększenie współczynnika dietności, jest świadczenie 500+. W związku z wprowadzeniem w 2016 roku 500+ szacuje się, że w Polsce w ciągu 10 lat wydane zostanie około ćwierć biliona złotych (ponad 245 mld). Polska była dotąd krajem, w którym poziom wydatków na wsparcie rodzin był jednym z najniższych w Europie, od momentu wprowadzenia 500+ sytuacja ta uległa zmianie. Świadczenie 500+ wypłacane jest 3,78 mln dzieci. W ujęciu kwotowym najwięcej świadczeń wypłacanych jest na Mazowszu (ponad 544 tys.), w Wielkopolsce (ponad 377 tys.) i na Śląsku (ponad 376 tys.). Z programu Rodzina 500+ korzysta średnio 55% wszystkich dzieci do 18 roku życia. Największy odsetek w województwie lubelskim (61%) oraz województwach podlaskim, podkarpackim i świętokrzyskim (60%), zaś najmniej w opolskim (47%), dolnośląskim (48%), śląskim (49%), zachodniopomorskim (50%) i lubuskim (51%) [MRPiPS 2017].

Doświadczenia innych krajów, w tym m.in. Francji, w której w latach 70. i 80. XX w. utrzymywał się trend spadkowy liczby ludności Francji, a w której obecnie świadczenia rodzinne mają charakter powszechny i uniwersalny, wskaźnik dietności wzrósł do 2,01, wskazując tym samym na kierunek świadczeń rodzinnych, co ma przełożenie na utrzymanie finansowych, publicznych transferów międzypokoleniowych w postaci emerytur. Podobnie jest również w krajach skandynawskich, gdzie rodzi się liczba dzieci, która choć jeszcze nie w pełni, ale w trzech czwartych pozwoli na zastąpienie odchodzącego pokolenia. Ponadto kraje te postawiły na szybki rozwój usług opiekuńczych i wsparcie dla pracujących rodziców (łączenie obowiązków praca – dom), promowanie

karier zawodowych kobiet, zwiększenie roli ojców w wychowaniu dzieci. W Niemczech świadczenie pieniężne na dziecko (niem. *Kindergeld*) jest wypłacane co miesiąc. W 2016 r. wynosiło: 190 EUR na pierwsze i drugie dziecko, 196 EUR na trzecie dziecko, 221 EUR na czwarte i kolejne dziecko. Świadczenie to mogą otrzymać osoby posiadające obywatelstwo niemieckie, jak i osoby posiadające status niemieckich rezydentów podatkowych, do których zaliczani są Polacy mieszkający po stronie niemieckiej, posyłający dzieci do niemieckich szkół. Przy granicy przez wiele lat nagminna była migracja Polaków do przygranicznych niemieckich miejscowości, celem otrzymania świadczenia rodzinnego na dziecko (dzieci). Wysokość pomocy państwa rocznie wynosi w Polsce 8 224 zł, w Luksemburgu oraz Francji, na ten cel przeznaczane jest odpowiednio 31 891 zł i 29 569 zł rocznie na rodzinę, zaś w Rumunii, Litwie, Grecji i Bułgarii poniżej 2 000 zł. Świadczenia rodzinne są jednym z elementów zwiększenia dietności, wspierającym tym samym możliwości utrzymania i rozwoju transferów międzypokoleniowych. Przy tym należy również nadmienić, iż w wielu państwach brak świadczeń rekompensowany jest np. przez możliwość preferencyjnego rozliczenia podatkowego z małżonkiem (np. Polska, Estonia, Hiszpania, Portugalia), zastosowanie tzw. ilorazu rodzinnego (m.in. Francja, Portugalia, Belgia), zastosowanie kwot wolnych od podatku lub innych rodzajów odliczeń. Znane są państwa, które zapewniają nieodpłatne przedszkola, darmowe posiłki (np. Finlandia, Szwecja), ale też gwarantują bezpłatny dostęp do leków dla dzieci (Szwecja, Niemcy) [PwC 2016].

Zakończenie

Świadczenie 500+ jest przykładem transferu międzypokoleniowego publicznego, skierowanego z ze strony Państwa na rzecz rodzin wychowujących dzieci do 18 roku życia. Upowszechnienie tego programu może wpłynąć na zwiększenie liczby dzieci i tym samym pośrednio wpłynąć na możliwość zabezpieczenia transferu, jakim jest świadczenie emerytalne. Świadczenie 500+ jako transfer międzypokoleniowy ma zarówno charakter bezpośredni, wpływający bezpośrednio od Państwa na dzieci, jak i pośredni, pozwalając na osiągnięcie zastępowalności pokoleń i tworząc w przyszłości przy udziale podatków, transfery do innych podmiotów, w tym seniorów w postaci emerytur. Obecnie żaden z krajów UE odrębnie, ani UE jako całość, nie osiąga prostej zastępowalności pokoleń, dlatego też niezbędne są działania pozwalające na zwiększenie dietności. Starzenie się społeczeństwa jest jednym z głównych zagrożeń dla repartycyjnych systemów emerytalnych, dlatego też, aby przeciwdziałać temu zjawisku i zwiększyć pokolenie osób pracujących – finansujących emerytury, a tym samym transfery międzypokoleniowe, niezbędne jest podjęcie odpowiednich działań ze strony państwa. Przykładem tych działań jest

rozbudowa programów prorodzinnych, mających wpływ na zwiększenie liczby dzieci, w tym świadczenia 500 +.

Choć jest duża polemika ze strony środowiska na temat zasadności wprowadzenia 500 +, to jednak należy przyznać, iż jest to transfer środków wypełniający lukę w polityce prorodzinnej. Pomimo istotnych zmian w polityce prorodzinnej Polska wciąż jest państwem cechującym się jednym z najniższych współczynników dzietności w Europie. Porównywana Francja, często w literaturze stawiana jako wzór, odwróciła tendencję spadkową współczynnika dzietności z lat 70–80 XX w., może być pewnym wzorem, do którego należy dążyć. W przypadku utrzymywania się tendencji wzrostowej współczynnika dzietności we Francji stanie się ona największym państwem Unii Europejskiej nie tylko pod względem powierzchni, ale również pod względem ludności. Niemcy ponoszą również duże nakłady na świadczenia rodzinne, jednakże wzrost wskaźnika dzietności nie jest tak spektakularny. Widoczny jest stopniowy wzrost wskaźnika dzietności, lecz trudno oszacować na ile ta tendencja jest trwała. Choć nie można tego jednoznacznie stwierdzić, gdyż wymagałoby to głębszych analiz, to jednak należy przyznać, iż wypłacone świadczenia (transfery prorodzinne) mogą pozytywnie wpływać na wzrost demograficzny, a tym samym wpłynąć na utrzymanie i być może zwiększenie transferów międzypokoleniowych np. w postaci emerytur.

Bibliografia

Blackwell R., Miniard P., Engel J. (2006), *Consumer Behavior*, Tenth Edition, Thomson, South-Western, Canada.

Borowski S. (1976), *O naukowej syntezie demograficznego rozwoju Polski*, „Studia Demograficzne”, nr 46.

CBOS (2016), *Program „Rodzina 500 plus” jako element systemu wspierania rodzin i dzietności*, Komunikat z badań nr 25, Centrum Badania Opinii Społecznej, Warszawa.

CBOS (2017), *Ocena programu „Rodzina 500 plus” po blisko roku od jego wprowadzenia*, Komunikat z badań nr 36, Centrum Badania Opinii Społecznej, Warszawa.

Eurostat (2016), *Population and Population Change Statistics*, July.

Holzer J. (2003), *Demografia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Kessler D., Masson A., Pestieau P. (1991), *Trois vues sur l'héritage: la famille, la propriété, l'Etat*, „Economie et Prévision”, vol. 100–101 [w:] P. Szukalski (2002), *Przemiany struktur demograficz-*

nych a przepływy międzypokoleniowe w kontekście reprodukcji ludności [w:] J.T. Kowaleski (red.), *Reprodukcja ludności i mobilność przestrzenna na obszarze Ziemi Łódzkiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Kleer J., Prandecki K. (2016), *Ekonomiczna pozycja Europy w świecie*, Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus” Polskiej Akademii Nauk.

Kohli M. (1999), *Private and Public Transfers between Generations: Linking the Family and the State*, „European Societies”, 1(1), Routledge.

MRPiPS (2016), *Podsumowanie 3 miesięcy funkcjonowania „Rodzina 500 plus”*, Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.

MRPiPS (2017), *Raport „Rodzina 500 plus”*, (stan na 30 kwietnia 2017 r.), Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa.

Musiał M., Świecka B. (2016), *Analiza wiedzy i umiejętności finansowych młodego pokolenia*, Acta Universitatis Lodzensis, Folia Oeconomica 6 (326).

Omyła-Rudzka M. (2013), *Polityka prorodzinna – oceny i postulaty*, Centrum Badania Opinii Społecznej, Warszawa.

PwC (2016), *Ulgi podatkowe i świadczenia rodzinne w UE*, PricewaterhouseCoopers.

Solarz J.K. (2015), *Biografie finansowe. Logika transferów międzypokoleniowych* [w:] J.K. Solarz, M. Lisowski (2015), *Ryzyko w społeczeństwie i gospodarce. Biografie finansowe*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XVI, z. 8, cz. II, Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk, Łódź – Warszawa.

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

Elżbieta Soszyńska | esosz@uw.edu.pl

Społeczna Akademia Nauk

Dług publiczny a wzrost gospodarczy krajów

Public Debt and Countries' Economic Growth

Abstract: Public debt is one of the most powerful instruments of economic policy. Like a power tool, it can be used to efficiently achieve one's goals, but it can also cause severe injury. So, it is necessary to find the root of the relation between public debt and economic growth. From the theoretical point of view there are discussed classical economic schools' views on the public debt and economic growth, their mechanisms, channels of an influence and effects. Essential question in interest is, whether public debt stimulates or is harmful for long-term growth? Theoretically justified associations between public growth and long-term economic growth survey as well as their final effects analysis is the aim of the paper.

Keywords: public debt, economic growth, debt overhang, knowledge economy

Wprowadzenie

Coraz częściej w dyskusjach naukowych podnoszony jest problem poPKBowskiej gospodarki [Bałtowski 2016], ale zwłaszcza dla krajów, w których występuje wysoki nawis długu, dla krajów rozwijających się, które podejmują duży wysiłek na rzecz zmniejszenia luki cywilizacyjnej, która oddziela społeczeństwa i gospodarki od krajów znajdujących się w światowym obszarze najnowszych technologii, poziom tworzonego zagregowanego produktu jak i tempo jego przyrostu są bardzo istotne. To właśnie one ułatwiają rozwiązywanie trudnych spraw społeczno-gospodarczych.

Na przełomie lat 80. i 90. XX wieku następowała widoczna zmiana kierunku lansowanej przez międzynarodowe organizacje finansowe tak zwanej zdrowej, prozrostowej polityki gospodarczej. Zdaniem niektórych wpływowych ekonomistów i polityków,

przede wszystkim skupionych wokół Międzynarodowego Funduszu Walutowego, Banku Światowego i Ministerstwa Skarbu USA, polityka ta stanowi – niezależnie od poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz uwarunkowań kulturowo-instytucjonalnych – dający się wyspecyfikować i wdrożyć zbiór reguł uniwersalnych. Reguły te w latach 90. i późniejszych dekadach miały być fundamentami zdrowej gospodarki, to znaczy takiej, która w sposób autonomiczny po ich wdrożeniu w satysfakcjonującym stopniu – na ogół pojmowanym przez decydentów w krajach rozwijających się według zasady maksymalizacji – osiągałaby relatywnie wysokie i w domniemaniu trwałe tempo wzrostu gospodarczego. To w efekcie miało prowadzić do realnej warunkowej konwergencji w dochodach krajów rozwijających się w stosunku do krajów rozwiniętych. Ten zbiór rozwiązań – który był określony mianem konsensusu waszyngtońskiego – uznawany był na ogół przez przedstawicieli finansjery światowej i wybrane grono wpływowych ekonomistów – zwłaszcza w jego pierwotnej wersji – jako warunek konieczny i dostateczny na rzecz pro wzrostowej modernizacji gospodarek krajów rozwijających się [Soszyńska 2013, roz.5].

Powyższy, ewoluujący w czasie zbiór rekomendacji w swojej wersji fundamentalnej bardzo często był sprowadzany do zaleceń: liberalizuj, prywatyzuj, minimalizuj rolę państwa w gospodarce, stabilizuj gospodarkę. Bardzo często również stabilizacja była rozumiana bardzo wąsko jako przede wszystkim bezwzględne tłumienie inflacji i minimalizowanie długu publicznego.

Doświadczenia historyczne wykazały, że sukcesy gospodarcze – mierzone PKB na mieszkańca, czy też tempem wzrostu gospodarczego – niekoniecznie odnosiły kraje, które pilnie i konsekwentnie trzymały się pierwotnych zasad konsensusu waszyngtońskiego [Soszyńska Elżbieta 2013a], która to wersja jest kojarzona z nazwiskiem Johna Williamsona.

W niniejszym artykule¹ przybliżone są czytelnikowi z punktu widzenia teorii wybrane poglądy oraz podstawowe mechanizmy, a także kierunki oddziaływania długu publicznego na wzrost gospodarczy krajów. Mechanizmy, kanały, a nawet kierunki oddziaływania są bardzo różnorodne, a faktycznie – jak wynika z literatury – ich uruchomienie oraz efekty generowane za ich pomocą w dużym stopniu zależą od kontekstu społeczno-gospodarczego danego kraju. Zatem celem pracy jest poszukiwanie powiązań między długiem publicznym a długookresowym tempem wzrostu gospodarczego krajów. Główna teza sprowadzana jest do twierdzenia, że w kontekście analizy teoretycznej można odnotować brak wśród uczonych konsensusu co do typu i przeważającego kierunku rozpatrywanych powiązań. Najnowsza dyskusja teoretyczna skłania do lansowa-

1 Życzeniem autorki jest, aby ten artykuł był pierwszym z proponowanej serii, której ostatecznym celem byłoby pokazanie złożoności mechanizmów i wpływu uwarunkowań społeczno-ekonomicznych na relację dług publiczny a wzrost gospodarczy.

nia tezy, że oddziaływanie długu publicznego na długookresowy wzrost gospodarczy nie ma charakteru monotonicznego, to znaczy umiarkowany dług publiczny stymuluje wzrost gospodarczy, a nadmierny wyhamowuje go. Sprawa jest na tyle skomplikowana, że pojęcia umiarkowany, nadmierny mają charakter względny, a o tak zwanych progach stabilności długu, nawisu długu czy też niewypłacalności w dużym stopniu decyduje jakość prowadzonej polityki społeczno-gospodarczej oraz jakość instytucji.

W artykule, poza wprowadzeniem i podsumowaniem, przedstawiona jest analiza czterech zagadnień, a mianowicie: poglądów na temat relacji występujących między długiem publicznym² a wzrostem gospodarczym przedstawicieli głównych szkół ekonomicznych; nawisu długu; wpływu długu na wzrost gospodarczy w kontekście paradygmatu gospodarki wiedzy; pośredniego oddziaływania długu publicznego na wzrost gospodarczy.

Dług a wzrost gospodarczy według keynesistów, na gruncie teorii neoklasycznej i równoważności ricardiańskiej

W literaturze reprezentowane są różne podejścia do kwestii związku między długiem a poziomem rozwoju gospodarczego³ czy też stopą wzrostu gospodarczego. Kilka z tych ujęć zaliczanych jest do klasycznych [Misztal 2011, s. 101].

Przedstawiciele pierwszego podejścia są zwolennikami szkoły keynesowskiej. W tym nurcie deficyt budżetowy⁴ i związany z nim dług publiczny według keynesistów ma stymulujący wpływ na aktywność gospodarczą kraju i na wzrost gospodarczy. Zakładają oni, że w danym okresie produkt krajowy brutto (PKB) jest określany w ramach potencjalnej podaży przez efektywny popyt, czyli sumę inwestycji prywatnych, nadwyżki eksportowej, deficytu budżetowego oraz stopę oszczędności prywatnych. Za jeden z ważniejszych mechanizmów pozytywnego oddziaływania długu publicznego na wzrost gospodarczy uznawany jest mnożnik wydatków budżetowych. Przedstawiciele tego nurtu podkreślają występowanie tzw. efektu uzupełnienia (crowd-in effect) wydatków prywatnych przez wydatki państwowe.

Te ostatnie są uznawane jako rezultat deficytu budżetowego i długu publicznego w wyniku prowadzenia ekspansywnej polityki fiskalnej. Zdaniem zwolenników tego podejścia deficyt budżetowy i dług publiczny skutkują wzrostem krajowej produkcji, a w ślad za tym prywatni inwestorzy mają bardziej optymistyczne oczekiwania co do

2 Dług publiczny jest definiowany jako finansowe zobowiązanie władz publicznych (rządu i samorządu) z tytułu zaciąganych pożyczek [Siwińska-Gorzelak 2015, s. 14].

3 Na ogół – jak dotychczas – mierzonego PKB per capita.

4 Dyskusję dotyczącą definicji deficytu budżetowego i długu publicznego czytelnik znajdzie w pracy Misztala [2011, ss. 102, 103], a przede wszystkim w książce Siwińskiej-Gorzelak [2015].

przyszłej sytuacji gospodarczej i podejmują decyzje o zwiększeniu inwestycji. Aczkolwiek należy nadmienić, iż podejście tych zwolenników keynesizmu, którzy przeprowadzają głęboką analizę relacji „dług publiczny a wzrost gospodarczy”, zwykle nie ma charakteru fundamentalnego. Przykładowo Łaski [2009, s. 57] stwierdza, że praktycznie z punktu widzenia makroekonomicznego zwiększenie rozmiarów deficytu budżetowego, który przyczynia się do wzrostu akumulacji długu publicznego, ma jedynie sens w warunkach słabej koniunktury gospodarczej.

Przeciwnie do spojrzenia na efekty wpływu długu publicznego na aktywność gospodarczą i wzrost gospodarczy prezentują przedstawiciele szkoły neoklasycznej. Według nich deficyt budżetowy i dług publiczny jest szkodliwy dla aktywności gospodarczej i wzrostu gospodarczego. Zwolennicy tej szkoły ekonomicznej twierdzą, że generując deficyt budżetowy oraz dług publiczny, rządy przesuwają obciążenia z tytułu podatków na przyszłe pokolenia i w ten sposób zwiększana jest bieżąca konsumpcja. Przy założeniu pełnego zatrudnienia lansujący tą teorię dowodzą, że w efekcie następuje spadek poziomu oszczędności i wzrost stóp procentowych na rynku kapitałowym, których celem jest doprowadzenie do równowagi na tym rynku. Wyższe stopy procentowe stanowią przyczynę zmniejszenia prywatnych inwestycji.

Traktowanie długu publicznego jako elementu redystrybucji dochodu między generacjami zakładane jest między innymi w pracach Cukiermana, Meltzera [1989], Tabelliniego i Alesiny [1990]. Według Cukiermana i Meltzera uboższe warstwy społeczeństwa optują na rzecz zwiększenia konsumpcji kosztem przyszłych generacji poprzez zaciągnięcie długu publicznego. Przez niektórych badaczy – zwłaszcza zwolenników szkoły neoklasycznej – ten proces jest komentowany jako przekazanie negatywnego spadku przyszłym pokoleniom. Zakłada się, że wyborca „środkowy” wybierze dług publiczny, który będzie spłacany przez przyszłe pokolenia. Argumentem za takim wyborem jest twierdzenie, że wyborca „środkowy” wprowadzi przed podjęciem decyzji nie postępował egoistycznie, ale przeprowadził analizę użyteczności przy założeniu, że dochód obecnej generacji jest niższy niż przyszłej. W modelu Tabelliniego i Alesiny [1990] zakłada się, że wyborca „środkowy”, posługując się swymi preferencjami, dokonuje analizy użyteczności wydatków w dwóch kolejnych okresach. Zakłada on, że jego preferencje w drugim okresie mogą nie być zrealizowane, gdyż przykładowo o wydatkach w okresie drugim będzie decydował wyborca z innymi preferencjami. Jeżeli użyteczność z wydatków w okresie bieżącym jest wyższa niż w drugim, optuje on za zaciągnięciem długu publicznego. Między keynesistami a zwolennikami szkoły neoklasycznej pojawia się kontrowersja, czy rzeczywiście dług publiczny oznacza przekazanie negatywnego spadku przyszłym pokoleniom. Zdaniem tych pierwszych dług publiczny – zwłaszcza krajowy – nie jest obciążeniem przyszłych pokoleń [Łaski 2009, ss. 60–63]. Łaski tę sytu-

ację nazywa mitem, gdyż przyszłe pokolenia oprócz długu posiadają majątek w postaci dłużnych papierów wartościowych. Jednak tego typu redystrybucja wpływa na zwiększenie nierówności społecznych, gdyż tak zwane skrypty dłużne – traktowane jako element majątku posiadacza – nabywają na ogół przedstawiciele warstw bogatszych.

Trzecie podejście do analizy wpływu długu publicznego na wzrost gospodarczy można przypisać badaczom, których poglądy ogniskują się wokół ricardiańskiej teorii równoważności. Stawiają oni hipotezę, że deficyt budżetowy i dług publiczny są neutralne wobec wzrostu gospodarczego. Logika wywodów jest następująca. Skoro bieżący deficyt budżetowy ma być spłacany w przyszłości za pomocą wyższych podatków wobec powyższego stopy procentowe i inwestycje prywatne pozostaną na tym samym poziomie [Saleh 2003].

Z punktu widzenia teorii jedną z ważniejszych kwestii – w analizie relacji dług a wzrost gospodarczy – jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, czy większy dług publiczny wyhamowuje wzrost gospodarczy? W literaturze ekonomicznej badacze często podkreślają, że dług – z punktu widzenia długookresowego – zmniejsza tempo wzrostu gospodarczego według standardowego efektu wypychania inwestycji (crowding out effect), jak również zmniejszania zatrudnienia i obniżania ogólnej produktywności czynników produkcji. Wysoki poziom długu często jest kojarzony z warunkami niepewności, obniżonej wiarygodności dotyczącej jego obsłużenia, w tym spłat rat długu. Pojawiają się wątpliwości, w jakich warunkach i czy w ogóle ten efekt występuje? Łaski [2009, ss. 56–58] zauważa, że koncepcję tę można zastosować co najmniej w trzech znaczeniach. W każdym z nich – zdaniem autora – bazuje ona na błędnych przesłankach. Nie można z góry zakładać [Łaski 2009, s. 57], że wystąpi związek przyczynowy, w wyniku którego deficyt budżetowy będzie wypierał prywatne inwestycje. W zdrowej gospodarce rynkowej uruchomiony zostanie proces akomodacyjnej polityki pieniężnej, czyli takiej sytuacji, w której bank centralny zapewni gospodarce wystarczającą płynność. Ponieważ inwestycje reagują na różne czynniki w różnym stopniu – w zależności od kontekstu społeczno-gospodarczego danego kraju – to może okazać się, że silniejsza ich reakcja jest na zmiany wykorzystania aparatu wytwórczego i wzrost PKB niż na zmiany stóp procentowych, które mogą uruchomić proces wypierania inwestycji prywatnych.

Zdaniem keynesistów z natury rzeczy gospodarki rynkowej głównym celem deficytu budżetowego jest zwiększenie aktywności gospodarczej, w tym również inwestycji prywatnych. Analizując zmiany zachodzące od połowy XX wieku w lansowanej przez międzynarodowe organizacje finansowe pro wzrostowej polityce, muszą zaistnieć dosyć specyficzne warunki, aby w danym kraju pojawił się brak dostępu do rynku kapitałowego, do kredytów dla podejmowanych inicjatyw inwestycyjnych, chyba że są one nieefektywne, nierentowne.

Na gruncie teorii neoklasycznej w procesie modelowania wzrostu gospodarczego zakłada się, że zarówno finansowanie konsumpcji, jak dóbr kapitałowych długiem publicznym prowadzi do wyhamowywania wzrostu gospodarczego.

Modigliani [1961] twierdził, że dług narodowy jest obciążeniem przyszłych generacji i sprowadził to do kwestii mniejszych strumieni dochodów z mniejszych zasobów prywatnego kapitału. Poza bezpośrednim efektem wypychania wskazał na oddziaływanie długu na długookresowe stopy procentowe. Dopuszczał on również sytuację, w której obciążenie długiem narodowym przyszłych pokoleń może być częściowo bądź w całości skompensowane, jeśli finansowane długiem wydatki rządowe mogłyby mieć udział w dochodach realnych przyszłych pokoleń, chociażby przykładowo przez finansowanie długiem publicznego kapitału produkcyjnego.

Diamond [1965] zwraca uwagę na efekt opodatkowania zasobów kapitału i zróżnicowanie między zewnętrznym długiem publicznym a wewnętrznym. Wyprowadza on konkluzję, że przez kanał podatków niezbędnych dla sfinansowania oprocentowania długu, dług publiczny zmniejszy zarówno długoletnią konsumpcję płacących podatki, jak również ich oszczędności, a pośrednio zasób kapitału.

Nawis długu

Inna grupa ekonomistów reprezentuje trochę odmienne spojrzenie na relację długu publicznego i wzrostu gospodarczego. Adam i Bevan [2005] wskazali na interakcję między deficytem budżetowym a dużym skumulowanym długiem. Według autorów ten proces zwiększa niepożądane konsekwencje wysokiego deficytu. Za pomocą teoretycznego modelu stwierdzili, że wzrost produkcyjnych wydatków rządowych, sfinansowanych z rosnącej stopy opodatkowania, będzie jedynie stymulował wzrost gospodarczy w sytuacji, gdy poziom krajowego długu publicznego będzie wystarczająco niski. Krugman [1988] ukuł termin „nawisu długu” (debt overhang), czyli sytuacji, w której oczekiwana zdolność kraju do spłacania rat długu spadła poniżej wartości wynikającej z umowy. Cohen [1993] modelowo założył nieliniowy wpływ finansowania inwestycji długiem zewnętrznym. Clements, Bhattacharya, Nguyen [2003] stwierdzili, że ta relacja może być przeniesiona na związek między długiem a wzrostem gospodarczym. Autorzy ci przypuszczają, że poniżej pewnego progu akumulacja zagranicznego długu stymuluje inwestycje, zaś powyżej następuje destymulacja, a to jest transmitowane ostatecznie na wzrost gospodarczy. Podobnie Aschauer [2000] zakłada, że jeśli dług rządu jest przynajmniej częściowo wykorzystywany do finansowania publicznego kapitału produkcyjnego

go, to wzrost długu może generować pozytywne efekty do pewnego progu zadłużenia, a poza nim negatywne skutki.

Wśród podstawowych grup efektów generowanych długiem publicznym w literaturze ekonomicznej wyszczególnia się najczęściej: efekty destymulacji rozwoju gospodarczego, wzrostu gospodarczego; efekty przepływu kapitału i efekty moralnego hazardu [Amon, Presbitero 2010, ss. 115, 116]. Efekty destymulacji bazują na teorii nawisu długu, zwłaszcza gdy zbyt duży zasób długu przekracza możliwości kraju do jego spłacania w przyszłości i to zmniejsza inwestycje. Według Krugmana [1988] kraj, szczególnie nadmiernie zadłużony, musi podjąć wysiłek dostosowawczy (*adjustment effort*) w celu poprawienia sytuacji, w której się znalazł. Zatem na bieżąco musi ponosić koszt, który utożsamiany jest z obniżeniem stopy inwestycji. W ramach spłat długu musi część wytworzonego produktu przekazać wierzycielom [Siwińska-Gorzelak 2015, ss. 40–44]. Faktycznie można porównać spłatę długu jako swego rodzaju podatku, który zmniejsza korzyści, użyteczność z poniesionego wysiłku na rzecz większej użyteczności w przyszłości. Jednak nadmierne koszty spłaty długu, a zwłaszcza zewnętrznego, mogą spowodować sytuację niewypłacalności zadłużonego kraju. Przy założeniu, iż spłata długu wpływa na zmniejszenie inwestycji, w tym również inwestycji prywatnych, które są uznawane za główne stymulanty wzrostu zagregowanego produktu w gospodarce rynkowej, wynika proces wyhamowywania tempa wzrostu gospodarczego. Zbyt duży dług negatywnie oddziałuje na osiągnięcia gospodarcze w wyniku rosnącej niepewności, ryzyka i oczekiwań przyszłych negocjacji w sprawie harmonogramu spłat długu. W przypadku długu zewnętrznego oczekuje się, że redukcja długu zwiększy dostęp rozwijających się krajów zadłużonych do rynku kapitałowego, nastąpi częściowe odwrócenie trendu przepływu kapitału w kierunku kraju zadłużonego, wzrosną inwestycje prywatne i podniesiona zostanie efektywność inwestowania. Efekty moralnego hazardu przypisywane są grze rynkowej między przedstawicielami krajów zadłużonych a ich wierzycielami z tytułu faktycznej redukcji długu i oczekiwań krajów zadłużonych co do dalszej jego redukcji. Ci pierwsi mogą oczekiwać, iż przedłużające się negocjacje dotyczące redukcji długu doprowadzą do jego całkowitego anulowania. Jednak warto nadmienić, że zmniejszenie inwestycji w kontekście długu publicznego nie zawsze jest główną przyczyną wyhamowywania wzrostu gospodarczego. Inwestycje są czynnikiem endogenicznym w stosunku do wzrostu gospodarczego, mogą być także kanałem pośrednim w kształtowaniu relacji dług publiczny a wzrost gospodarczy. W modelu Velasco [1997] grupy interesu wymuszają odpowiedni rodzaj polityki, której efektem z jednej strony jest spowolnienie wzrostu gospodarczego, a z drugiej wzrost długu publicznego.

Innym podejściem do analizy relacji dług publiczny a wzrost gospodarczy jest – w kontekście polityki fiskalnej – tak zwana kwestia wspólnych zasobów. Ze względu na

różny podział kompetencji władzy wykonawczej wybrane grupy, regiony, czy też sektory osiągają korzyści z tytułu kosztów pokrytych długiem publicznym, który jest spłacany przez całe społeczeństwo i może przyczynić się do obniżenia tempa wzrostu gospodarczego [Hagen, Harden 1995].

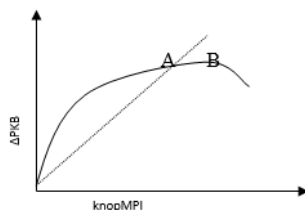
Dług publiczny i wzrost gospodarczy a gospodarka wiedzy

Można również jako istotne wyróżnić czwarte podejście do problematyki wpływu długu na wzrost gospodarczy. Ujęcie to przede wszystkim jest bliskie badaczom lansującym paradygmat gospodarki wiedzy. Zakładają oni, że oddziaływanie długu publicznego na wzrost gospodarczy nie ma charakteru monotonicznego. Często stosują pojęcie krzywej Laffera do analizy relacji dług publiczny a wzrost gospodarczy. To znaczy, że oczekując oddziaływania długu na wzrost gospodarczy za pomocą różnych mechanizmów i kanałów transmisji z góry przyjmują istnienie na ogół jednej wartości progowej długu publicznego, poniżej której dług stymuluje wzrost gospodarczy, a powyżej wyhamowuje. Niektórzy badacze podkreślają bezpośrednio lub pośrednio, że wpływ długu na wzrost gospodarczy jest uwarunkowany stadium rozwoju kraju. W różnych stadiach – zgodnie z poglądami reprezentowanymi przez ekonomistów skupionych wokół Światowego Forum Ekonomicznego, a zwłaszcza autorów kolejnych edycji raportów światowej konkurencyjności, różna jest waga kluczowych determinant ogólnej produktywności czynników produkcji, a zatem wzrostu gospodarczego [Soszyńska 2013, roz. 7, 8, 9].

Badacze zakładają również, że negatywne bądź pozytywne czy też neutralne oddziaływanie długu publicznego na wzrost gospodarczy kraju nie jest bezwarunkowe, ale uwarunkowane [Goosen 2013] jakością instytucji, jakością prowadzonej polityki makroekonomicznej, czy też zaawansowaniem kraju w budowie gospodarki wiedzy, jak również strategią dotyczącą akumulacji długu i jego spłat, w tym jego strukturą [Greiner, Fincke 2009].

Andrzej Dorosz [2012] udowadnia, że z punktu widzenia długookresowego rozwoju gospodarczego kraju import kapitału zagranicznego – w sensie zadłużenia zagranicznego – jest do tego momentu uzasadniony, dopóki przyrost produktu globalnego jest większy od kosztów (netto) obsługi pasywów międzynarodowej pozycji inwestycyjnej kraju (MPI). MPI jest definiowana: „jako zestawienie, które przedstawia stany zagranicznych aktywów i pasywów podmiotów krajowych na koniec danego roku” [Dorosz 2012, s. 1]. Zdaniem autora współzależność między przyrostem produktu krajowego brutto (ΔPKB) a kosztami netto obsługi pasywów MPI (knopMPI) najlepiej jest zobrazować za pomocą krzywej Laffera.

Rysunek 1. Przyrost produktu krajowego a koszty netto obsługi MPI



Źródło: [Drogosz 2012, s. 12].

Na podstawie analizy powyższego rysunku wyraźnie widać, że w punkcie A przyrost produktu zrównuje się z kosztami obsługi, ale produkt rośnie dalej do punktu B. Po przekroczeniu punktu A produkt jest mniejszy niż koszty netto obsługi zadłużenia zewnętrznego, a to zdaniem autora między innymi skutkuje zaburzeniami zewnętrznej płynności oraz ograniczeniem inwestycji. Z punktu widzenia długookresowego rozwoju kraju istotne jest, aby krzywa na odcinku od zera do punktu A była jak najbardziej stroma, gdyż oznacza to sytuację, w której dynamika kształtowania się produktu krajowego jest znacznie wyższa niż koszty netto obsługi zadłużenia zewnętrznego. Taka sytuacja istnieje wówczas, gdy importowany kapitał i wynikające z tego tytułu zadłużenie zewnętrzne służą przede wszystkim inwestycjom produkcyjnym oraz nieprodukcyjnym, podnoszącym nowoczesność, i wpływają na ogólną efektywność gospodarki, jak przykładowo innowacje.

Na ogół badacze zakładają, że inwestycje są głównym bezpośrednim mechanizmem wprowadzania gospodarki na wyższą ścieżkę rozwoju i kontynuowania wzrostu zrównoważonego. W gospodarce rynkowej są to przede wszystkim inwestycje prywatne, ale jak zauważa między innymi Łaski [2009, s. 108] są one bardzo zmiennym czynnikiem generującym wzrost gospodarczy ze względu na naturę gospodarki kapitalistycznej.

Głębsza refleksja nad pytaniem: od czego głównie zależą decyzje inwestycyjne, a następnie inwestycje prowadzi do odpowiedzi, iż od rentowności, a zwłaszcza oczekiwanych zysków nadzwyczajnych, które są na ogół związane z innowacjami. Te ostatnie zależą przede wszystkim od postępu technicznego oraz od wielkości kapitału własnego [Łaski 2009, ss. 108–113]. Im większy jest kapitał własny, tym większe są możliwości sfinansowania inwestycji ze środków własnych, jak i zewnętrznych poprzez szerszy dostęp do rynku kapitałowego i kredytowego. Oszczędności pochodzące z zysków nie oznaczają automatycznego podjęcia decyzji inwestycyjnych. Zyski rozdzielone w dużej części mają charakter rentierski. Zdaniem zwolenników szkoły keynesowskiej oszczędności

typu rentierskiego służą przede wszystkim spekulacjom finansowym, z którymi łączone są oczekiwania wysokich i szybkich zysków. W ten między innymi sposób odciągane są środki od sfery realnej gospodarki. W gospodarce zachodzi kumulatywny stymulujący proces, który wskazuje na dodatnią korelację. Im szybciej rosną zyski, tym szybciej rosną inwestycje i odwrotnie⁵. Zatem w odróżnieniu od przedstawicieli innych szkół, a przede wszystkim szkoły neoklasycznej, w procesie analizy kształtowania produktu zagregowanego i dynamiki jego zmian keynesiści nie tylko łączą dwa podejścia, czyli od strony popytu i podaży, ale wychodzą z założenia, że czynniki, które w horyzoncie krótkookresowym mają wpływ na tempo wzrostu gospodarczego łącznie z determinantami długofalowego oddziaływania kształtują długookresową ścieżkę rozwoju gospodarczego. O ile postęp techniczny, innowacje i kapitał własny wpływają długookresowo na inwestycje, na PKB, to z punktu widzenia krótkiego okresu na decyzje inwestycyjne, na poziom rozwoju gospodarczego oddziałuje rentowność i stopień wykorzystania mocy wytwórczych. Działania krótkookresowe współokreślają kształtowanie się ścieżki rozwoju gospodarczego.

Pośrednie mechanizmy, kanały wpływu długu publicznego na wzrost gospodarczy

Można również pośrednio prowadzić analizę teoretyczną relacji dług publiczny a wzrost gospodarczy, zadając pytanie: dlaczego bądź w jakich sytuacjach rządy się zadłużają? Analiza taka została przeprowadzona dla minionych dekad XX wieku przez Siwińską-Gorzela [2015, ss. 26–32]. W warunkach normalnych, czyli pokojowych, bez dużych szoków zewnętrznych – zdaniem autorki – kraje zostają mocno zadłużone w wyniku przyjmowania przez rządzących oportunistycznej postawy. Należałoby wprost powiedzieć, że jest to wynik krótkowzrocznej polityki, nieuwzględniania w decyzjach bieżących wizji długookresowego rozwoju i jego powiązania z bieżącymi działaniami. W pewnej grupie modeli ekonomii uwzględniając przesłanki natury socjologiczno-politologicznej, wychodzą z założenia, iż dług publiczny jest wynikiem gry między rządzącymi a potencjalnymi wyborcami, o których przychylność w wyborach należy zabiegać. Przykładami tego typu analiz są między innymi modele Barro [1979], analiza Buchanana [1997], Alesiny i Drazena [1991]. Według Barro [1979] dobroliwy rząd (benevolent government) maksymalizuje dobrostan społeczeństwa. O tej maksymalizacji w kontekście szoków – skutkujących spadkiem wpływów z podatków czy też zmniejszeniem zagregowanego produktu – decyduje wzrost długu publicznego. Autor zakłada, że maksymalizacja zachodzi

5 Szczegółową analizę między zyskami, inwestycjami, rentownością i wykorzystaniem majątku produkcyjnego w poszczególnych fazach koniunktury przeprowadza Łaski [2009, ss. 110–112].

w warunkach stabilności relacji wpływów podatkowych do zagregowanego produktu. Buchanan [1997] posługuje się pojęciem tzw. iluzji fiskalnej, zgodnie z którą wyborcy przeszacowują korzyści, a zaniżają koszty związane z deficytem budżetowym i rosnącym długiem publicznym. Rządy wykorzystują iluzję fiskalną, tworząc deficyt budżetowy celem uzyskania poparcia przyszłych wyborców. Zgodnie z analizą Alesiny i Drazena [1991] deficyt budżetowy jest wynikiem gry różnych grup interesów, których przedstawiciele próbują przerzucić koszty stabilizacji fiskalnej na przeciwników politycznych. Z powyższych założeń wynika, że podziały wewnątrz władzy mają wpływ na wielkość długu publicznego, a z kolei one zależą od systemu wyborczego.

Badacze stawiają również hipotezę, że krajowy dług publiczny oddziałuje na ograniczenia płynności oraz niedoskonałości rozwoju sektora finansowego, a poprzez te kanały na tempo wzrostu gospodarczego [Aiyagari, McGrattan 1998; Abbas, Christensen 2010]. Dług publiczny umożliwia w warunkach ograniczenia płynności inwestycje w stabilne i w miarę płynne papiery wartościowe. Dzięki wzrostowi stopy procentowej występuje zachęta do oszczędzania, a to wpływa następnie na zwiększenie kapitału i wzrost PKB. Aczkolwiek poprzez mechanizm płynności oraz rozwój sektora finansowego wpływ długu publicznego na wzrost gospodarczy nie ma na ogół charakteru monotonicznego. Najczęściej zakłada się zależność odwróconej litery u. Ekonomści w ramach analizy teoretycznej wykazują występowanie progu, powyżej którego dług publiczny wyhamowuje wzrost gospodarczy. Relacja ta jednak jest uwarunkowana przyjmowanymi w modelach założeniami.

Stawiana jest również hipoteza, że dług publiczny poprzez wahania PKB, cykliczność aktywności gospodarczej wyhamowuje tempo wzrostu gospodarczego. Aghion i inni [2010] podjęli próbę wyjaśnienia tego mechanizmu. Równie interesujące są analizy prowadzone na gruncie teorii, w których badacze zakładają, że pośrednimi mechanizmami oddziaływania długu publicznego na wzrost gospodarczy są wielkość wydatków publicznych oraz rodzaj czy też kształt prowadzonej polityki fiskalnej. Podsumowanie analizy, a zwłaszcza wniosków z badania relacji wielkość wydatków publicznych a wzrost są przedstawione przez Siwińską-Gorzela [2015, ss. 69–77]. Zdaniem autorki rozpatrywany na gruncie teorii dylemat, czy wielkość wydatków publicznych ma wpływ na perspektywy długofalowego rozwoju krajów, jest nadal nierozstrzygnięty. Kształt prowadzonej polityki fiskalnej badany jest najczęściej w kontekście cyklicznego rozwoju gospodarek rynkowych. Zarówno zdaniem keynesistów, jak i zwolenników szkoły neoklasycznej dług publiczny winien być kształtowany w sposób antycykliczny, tzn. wdrażana polityka fiskalna dla dobra długookresowego rozwoju winna mieć charakter antycykliczny. Ci drudzy jednak dodają, że antycykliczność tej polityki jest efektem automatycznym jako reakcja dochodów na zmiany produkcji, nie zaś rezultatem okresowych

zmian stóp podatkowych czy też wydatków. Polityka fiskalna jest realizowana w sposób antycykliczny, jeżeli wydatki są zmniejszane w czasie rozkwitu gospodarki, a zwiększane podczas recesji, zaś dochody z podatków są kształtowane odwrotnie. Z badań wynika, że na ogół w krajach rozwiniętych prowadzona jest antycykliczna polityka fiskalna, zaś w krajach rozwijających procykliczna. [Talvi, Vegh 2005]. Procykliczna polityka fiskalna tym bardziej spowalnia wzrost gospodarczy, im kraj jest w wyższym stopniu uzależniony od długu zewnętrznego [Aghion i inni 2011]. Procykliczność prowadzonej w krajach rozwijających się polityki fiskalnej wyjaśniana jest przede wszystkim oportunizmem prowadzonej przez rządzących polityki, przez których wizja rozwoju kraju jest głównie analizowana w okresach określonych cyklem wyborczym.

Podsumowanie

Analiza teoretyczna nie daje jednolitej odpowiedzi na pytanie, czy dług publiczny w sposób bezwzględny wyhamowuje długookresowy wzrost gospodarczy, czy też w pewnych zakresach bądź sposobie wykorzystania jest czynnikiem jego stymulacji. Nie ma też na gruncie teorii konsensusu co do warunków, w których kontekście dług publiczny może być neutralny dla długookresowego rozwoju kraju.

Przedstawiciele różnych szkół ekonomicznych prezentują zróżnicowane podejścia do procesu wyjaśniania roli długu publicznego w kształtowaniu rozwoju gospodarczego kraju. Nie tylko zakładane są różne mechanizmy, kanały oddziaływania długu publicznego na wzrost gospodarczy, ale także brak zgody, który kierunek wpływu przeważa. Równie dobrze według niektórych badaczy wzrost gospodarczy określa względny⁶ dług publiczny. Struktura długu, a zwłaszcza jego podział na wewnętrzny i zewnętrzny, w istotnym stopniu decyduje o jego efektach, zwłaszcza z tytułu zobowiązań finansowych państwa wobec przyszłych generacji. Skomplikowane problemy gospodarcze bardzo często analizuje się za pomocą modeli, w których przyjmuje się różne założenia, czasami dalekie od zmieniających się realiów. One również współdecydują o efektach wprowadzanych z analizy.

Skoro twórcy teorii w zakresie relacji występujących między długiem publicznym a długookresowym wzrostem gospodarczym nie dostarczają jednoznacznych wskázówek co do kierunku, wagi kanałów i mechanizmów łączących tę relację, w takiej sytuacji jedyną możliwością weryfikacji prawdziwości i ważności różnych hipotez staje się analiza empiryczna, w której bardzo często wykorzystywane są modele ekonometryczne.

⁶ Mierzony udziałem długu w PKB.

Jeśli przyjmujemy, że rola i waga różnych mechanizmów, kanałów oddziaływania zmienia się na ogół wraz ze stadiem rozwoju kraju, to również próg, od którego dług publiczny będzie wyhamowywał wzrost gospodarczy, będzie zmienny. Wobec powyższego z dużym prawdopodobieństwem można również stwierdzić, że nie ma w praktyce uniwersalnych reguł w sensie, że dług publiczny wyhamowuje bądź stymuluje długo-okresowy wzrost gospodarczy. Wartości liczbowych progów, od których rozpoczyna się wyhamowywanie wzrostu gospodarczego, załamanie stabilności długu publicznego, należy poszukiwać w obrębie w miarę homogenicznych grup krajów. Z analiz teoretycznych można jedynie wnioskować, że wyższe progi nawisu długu, jego spłacalności, w istotnym stopniu zależą od jakości i spójności instytucji jako systemu, jakości polityki społeczno-gospodarczej i zachodzących między nimi interakcji, a także od głównych determinant konkurencyjności, wzrostu gospodarczego – czyli czy są nimi tanie czynniki produkcji, jak przykładowo siła robocza, czy też innowacje.

Bibliografia

Abbas S.M.A., Christensen J.E. (2010), *The Role of Domestic Debt Markets in Economic Growth: An Empirical Investigation for Low-income Countries and Emerging Markets*, "IMF Staff Paper", No. 57, pp. 209–255.

Adam C.S., Bevan D.L. (2005), *Fiscal Deficits and Growth in Developing Countries*, "Journal of Public Economics", No. 4, pp. 571–597.

Aghion P., Hemous D.S., Kharroubi E. (2011), *Cyclical Fiscal Policy, Credit Constraints and Industry Growth*, "BIS Working Paper", No. 340.

Aghion P., Angeletos G.M., Banerjee A. and others (2010), *Volatility and Growth: Credit Constraints and the Composition of Investment*, "Journal of Monetary Economics", No. 57, pp. 246–265.

Aiyagari S.R., McGrattan E.R. (1998), *The Optimum Quantity of Debt*, "Journal of Monetary Economics", No. 42, pp. 447–469.

Alesina A., Drazen A. (1991), *Why are Stabilization Delayed?*, "American Economic Review", No. 81, pp. 1170–1188.

Amone M., Presbitero A. (2010), *Debt Relief Initiatives: Policy Design and Outcomes*, Ashgate Publishing Ltd, Farnham, Surrey, GBR,

Aschauer D.A. (2000), *Do States Optimize? Public Capital and Economic Growth*, The Annals of Regional Science, No. 34(3), pp. 343–363.

Bałtowski M. (red.) (2016), *Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodko*, WN PWN, Warszawa.

Barro R.J. (1979), *On the Determination of the Public Debt*, "Journal of Political Economy", No. 87, pp. 940–971.

Buchanan J.M. (1997), *Finanse publiczne w warunkach demokracji: systemy fiskalne a decyzje indywidualne*, WN PWN Warszawa.

Clements B., Bhattacharya R., Nguyen T.Q. (2003), *External Debt, Public Investment and Growth in Low-Income Countries*, "IMF Working Paper", No. 3(249).

Cohen D. (1993), *Low Investment and Large LDC Debt in the 1980th*, "American Economic Review", No. 83(3), pp. 437–440.

Cukierman A., Meltzer A.H. (1989), *A Political Theory of Government Debt and Deficits in a neo-Ricardian Framework*, "American Economic Review", No. 79, pp. 713–732.

Diamond P. (1965), *National Debt in a Neoclassical Growth Model*, "American Economic Review", No. 55(5), pp. 1126–1150.

Dorosz A. (2012), *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski i wynikające z niej zagrożenia*, maszynopis z konferencji: Źródła i konsekwencje niestabilności w Polsce, Akademia Finansów, Warszawa.

Greiner A., Fincke B. (2009), *Public Debt and Economic Growth: Dynamic Modeling and Econometrics in Economics and Finance*, Springer, Berlin.

Goosen M.F.A. (2013), *Institutional Aspects of Economic Growth: Assessing the Significance of Public Debt*, Economic Governance and Industrial Competition, "The Open Business Journal", No. 6, pp. 1–13.

Hagen J. von, Harden I.J. (1995), *Budget Processes and Commitment to Fiscal Discipline*, "European Economic Review", No. 39, pp. 771–779.

Krugman P. (1988), *Financing vs. Forgiving a Debt Overhang: Some Analytical Issues*, "NBER Working Paper", No. 2486.

Łaski K. (2009), *Mity i rzeczywistość w polityce gospodarczej i w nauczaniu ekonomii*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Fundacja Innowacja i Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna, Warszawa.

Misztal P. (2011), *Dług publiczny i wzrost gospodarczy w krajach członkowskich Unii Europejskiej*, Polityki Europejskie, „Finanse i Marketing”, nr 5(54), ss. 101–114.

Modigliani F. (1961), *Long-Run Implications of Alternative Fiscal Policies and the Burden of the National Debt*, „Economic Journal”, No. 71(284), pp. 730–755.

Saleh A.S. (2003), *The Budget Deficit and Economic Performance: a Survey*, University of Wollongong, „Faculty of Commerce Economics Working Papers”, No. 78.

Siwińska-Gorzelak J. (2015), *Dług publiczny a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Soszyńska E. (2013), *Zrozumieć rozwój gospodarczy. Wiedza i inne determinanty wzrostu gospodarczego*, Uniwersytet Warszawski, Ośrodek Wydawniczo-Poligraficzny „SIM”, Warszawa.

Soszyńska E. (2013a), *Postwaszyngtoński Konsensus, czyli czy istnieją reguły budowy zdrowej gospodarki?*, „Studia Ekonomiczne – Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 139, ss. 112–121.

Tabellini G., Alesina A. (1990), *Voting on the Budget Deficit*, „American Economic Review”, No. 80, pp. 37–49.

Talvi E., Vegh C.A. (2005), *Tax Base Variability and Procyclical Fiscal Policy in Developing Countries*, „Journal of Development Economics”, No. 78, pp. 156–190.

Velasco J.A. (1997), *A Model of Endogenous Fiscal Deficits and Delayed Fiscal Reforms*, „NBER Working Paper”, No. 6336.

Część II
Transfery w gospodarstwach
domowych

Elżbieta Klamut | eklamut@san.edu.pl

Univeristy of Social Sciences

Intergenerational Transfers on Agricultural Farms

"Coming together is a beginning. Keeping together is progress.

Working together is success."

Henry Ford

Abstract: The problem of taking over agricultural farms by young people is becoming more and more important. This is, however, only one of the elements of the intergenerational transfers on farms. Other flows between the generations in both directions, that is, from the older to the younger and vice versa, are among others: transfer of knowledge, care, financial support and transfer of work force. The aim of the article is to analyze the diversity of flows between generations on family farms.

Keywords: transfers, succession, agricultural farms

Introduction

The problem of ageing of the society is being continuously discussed at all kinds of conferences, meetings and forums. Any attempts to change this process do not produce appropriate results. Population ageing requires ever greater effort not only from the state, but also, and perhaps above all, help from the family and the younger generations. Although the state acts as an intermediary in the exchange of the intergenerational transfers through pensions, social and medical care, yet the largest range of transfers takes place in the direct exchange between the generations. These transfers have a diverse dimension, from financial, through knowledge up to emotional ones.

In Poland, intergenerational transfers have specific characteristics that derive primarily from the current economic situation, organizational ineffectiveness of the public

sphere and cultural – institutional background of the Polish society. A significant role play here also financial flows and material flows, which we can see in three groups: young people starting their independent existence, the unemployed, and people living in rural areas and working on non-commercial agricultural farms.

The most effective cooperation between the different generations, that is, mutual exchange of values is based on the intermentoring model [Lieber 2010]. Does such a mutual exchange occur on farms? Are the different generations able to cooperate on agricultural family farms? Are the transfers on farms more common than in urban families? It seems that in this case, the continuous being together (living, working) of several generations causes closer emotional and family bonds. So the question arises: what do these transfers on family farms look like? The aim of the article is to analyze the diversity of intergenerational transfers taking place on family farms and their scope.

Intergenerational transfers

Nowadays, an essential element are intergenerational transfers occurring in households and families. Of course, their nature and their reasons are constantly changing, usually under the influence of changes in the functioning of society or families. The nature of these changes is associated primarily with the prolongation of the lifespan, the progressive trend of a decreasing number of children, the growing involvement of the state in social welfare and social services. Also, more and more common difficulties of young people associated with leaving the “family nest” and becoming economically independent. It should be noted that the role of transfers is changing in families, along with changes of each member of the family, and along with his or her age.

Flows between the generations mean the transfer of various resources (knowledge, money, care, things) in various directions between the generations. Most often there are two main types of transfers. The first one are public flows, which means the flows made by the mediation of the state and its institutions as well as non-governmental organizations. They collect funds in the form of public benefits and pass them on to private individuals in the form of pensions schemes, free access to education, family benefits, public health care, various kinds of grants, subsidies, and so on. The other type are private flows, which take place in the framework of the household or family. This type of flow is material in nature (money, movables, real estate) or intangible (care, knowledge, experience and even emotions). In the literature and the practice of everyday life, one meets a wide variety of forms of transfers as shown in table 1.

Table 1. Kinds of intergenerational transfers

Type	Private – within a family (micro level)		Public – organized by the state or other public institutions (meso and macro level)	
Direction	Descendants	Ascendants	Descendants	Ascendants
Material transfers	Inheritance Gifts – one time, of high value Financial assistance (with the purchase of an apartment, the constant aid „for living expenses“) Education expenditure	Gifts Financial assistance (permanent help, paying for care services)	Family allowances Young jobseeker's allowance Education expenditure	The growth of public debt „Bridging pension scheme“ and benefits for the elderly Old-age or invalidity pension scheme Healthcare system
Transfers in kind	Assistance in kind (provision of housing, etc.) Childcare services Looking after grandchildren	Care for the sick and disabled	Kindergartens	Healthcare Nursing homes and retirement homes for elderly persons

Source: [Kessler and others, 1991, pp. 3, 100–101].

Are the transfers on agricultural family farms identical as in urban households, or are they completely different in nature?

Agricultural family farms

Precise definition of family farms brings about considerable difficulties. Most often, farms of small area or of small economic value are qualified as family farms.

In literature, the most commonly accepted criteria are: the use of family work force, farm size, volume of production and management of the holding by a family member, and sometimes interpersonal relationships.

A recent study carried out by FAO shows that currently there are more than 36 different definitions of family farms. As many as 10 definitions have been formulated for the purpose of scientific research and the objectives of the agricultural policy. There are also several other identified for different purposes definitions of the farm, however, most of them are based on some of the following criteria [Garner, Gender 2013]:

- work resources remaining at the disposal of the family,
- the size of the area of the holding or production volume,
- family member management of the holding.

Attempts are being made to create a universal definition [FAO 2012] using the diversity of agricultural structures. Most often, there are the three features as given below:

- the majority of income comes from farming, fishing or forestry, which can also be supplemented with inflows from work outside of agriculture,
- the access to capital resources and agricultural land is limited,
- the production uses work resources of the family members including managing the holding.

It follows from the above, that the farm cannot be called a family farm if the work of family members is not involved in agricultural production, including the farm management. If there is no involvement of labor resources, and only managerial function occurs, you can basically talk about family business dealing with agricultural production.

Agricultural family farm means therefore the ownership, and at the same time, work and place of living. Work in such a farm is performed by the owner or owners and their families.

The family community, ownership bonds and family ties means a family-run agricultural nature of the family farm. It is basically not possible to separate the farm from the household, it is just one entity.

Family farms are usually a basic agricultural production entity, which is the property and, at the same time, and a place of work and family life. Hence, we can conclude that the essential characteristic of such a holding is the work done by an agricultural family, the ownership, and also the management. The income is the result of the operation of the agricultural holding and at the same time is the income of the household. Just as family businesses, ownership and management of the farm is usually passed on from generation to generation.

The process of ageing in Poland is becoming more and more visible, at least in terms of the number of people going to retire or who have already retired. One of the social groups to a slightly lesser extent affected by this process is agriculture. As seen in the case of agriculture, we can conclude that managers (owners) of holdings are often economically active well into the old age (tab. 2).

Table 2. The age of the owners of agricultural holdings in Europe

Age	Participation in 2010	Participation in 2014
Less than 35 years	8%	9%
35–44 years	17%	16%
45–54 years	23%	21%
55–64 years	24%	26%
Over 65 years	30%	28%

Source: [Eurostat 2013, 2015].

The above data show, which is often signalized, that relatively very few young people take over a farm at a young age (only 1/10). As much as 1/3 of all farmers are people above the age of 65 and so they should already be on a well deserved retirement. Forecasts are not optimistic, because observations suggest that a similar trend will continue. Perhaps the gradual blurring of the differences between life in villages and in towns will encourage young people to stay in the countryside, but on the other hand, a better quality of life in rural areas can result in delaying the transfer of farms to the younger generation.

Quite often, young people are not willing to work full time in agriculture, which often means 24 hours a day. However, this is only one side of the coin. The other one is the fact that often their parents (farm owners) do not want to pass the “power in the farm”, because they think they are still young and can continue to work. Waiting for taking over the agricultural holding is for young people burdensome, because having a different perspective on what modern agriculture should look like, they feel put off and look for another way of life and choose different professions.

In the European Union countries, it is just the same as it is in Poland. More than half of the owners (managers) of agricultural holdings are people above the age of 50–55 years. In 2013, it was found that out of 10 million farm managers in the EU there were very few young people. It is only 6% of people under 35 years of age. Almost 56% (6 million) are people aged 55+. Only in two countries: Poland and Austria the proportion of young farmers (under 35 years) was slightly higher, 12.1% and 10.9%, respectively. The largest proportion of farmers aged 55+ was observed in Portugal (73,7%), Romania (64,4%), Italy (63%), Bulgaria (62%), Hungary (59,5%), Spain, Malta, the United Kingdom (58,5%), Sweden (58%), the Czech Republic (57%) and Greece (56,2%) [Eurostat 2015, Kania 2014, pp. 35–50]. Such data suggest “late succession” in agriculture.

Table 3. Management of holdings by economic area groups and age

Area groups	Economic age groups						The number of managers in the given area group (in thousands)
	Productive (up to 45 years)		Productive (45-64 years)		Post-working age (> 65years)		
	Number of persons (thou-sands)	Partici-pation in the group (%)	Number of per-sons (thou-sands)	Participa-tion in the group (%)	Number of persons (thou-sands)	Partici-pation in the group (%)	
< 5 ha	400,9	33,49	565,9	47,27	230,3	19,23	1197,2
5–10 ha	143,5	41,44	179,8	51,91	23,0	6,65	346,3
10–20 ha	99,5	44,52	117,1	52,40	6,9	3,08	223,5
20–50 ha	45,6	46,96	49,6	51,11	1,9	1,94	97,0
50–100 ha	8,2	47,64	8,6	50,20	0,4	2,17	17,1

>100 ha	3,8	38,38	5,7	57,28	0,4	4,34	9,9
Together:	701,5	37,09	926,7	49,01	262,9	13,90	1891,1

Source: [Soliwoda, 2015, p. 238].

In Poland, there are still a lot of owners (managers) over the age of 65 years, but this mostly concerns non-market holdings, which means the smallest ones (Table 3). This means that the owners of agricultural holdings still do not “rejuvenate” quickly enough and it should bother us. We can conclude that there is a certain regularity, namely, with the increase in acreage, the involvement of young people in the management of the holdings is increasing [Soliwoda 2015, p. 239].

Succession – the most important transfer of agricultural holdings

What does succession mean? In principle, there is no unambiguous definition of succession in agriculture. In the literature on the subject this term is not clearly defined. By analyzing the contemporary definitions of succession, it is noted that they contain not only the transfer of ownership or assets, but also the transfer of labor factor (labor force), and management along with decision-making. It should be noted that most cases of intergenerational transfers of holdings begin with the transfer of labor force. Gradual, gentle donation of management and decision-making is a key element in the whole process of succession [Coughler 1999, p. 43]. One of the definitions specifies that the succession of generations in agricultural holdings shall be made through the transfer by older people (leadership) in holding to the younger generation [Zegar 1996, p. 5].

Succession, which is the process of farm transferring, is one of the manifestations of intergenerational transfers in agriculture. Most often it is said that the succession means inheritance of rights, and transfer of rights to the successor. Transfer of the holding ensures the continuation of agricultural activity as well as its further development. Along with passing the farm over, it gets a transfer of modern knowledge, openness to new technologies and techniques in the field of production in agriculture. Of course, this is almost only theoretical knowledge of young generation. In turn, the transfer of experiences is passed in the opposite direction.

In accordance with the above, we can say that the succession in agriculture is the transfer by the owner of the farm his lifetime achievements to the younger generation. Succession in agriculture seems to be something inseparable, natural. The young generation of farmers from an early age is trained to work on farms. Holiday period for young

people in rural areas, particularly in family farms, is a period of hard work, help in the field works, orchards, etc. The successor of the family farm from a young age watches, learns, and also participates in the daily economic life, gaining experience and getting used to hard work. It is also a test for him or her if he or she wants to do this in the future.

Polish farmer is particularly associated with the land, the farm. He is the owner, and at the end of his life he wants to pass it on to his successor. The farmer cannot imagine selling his farm; unfortunately more and more often there is nobody who could take it over. Fewer and fewer young people want their future to be associated with living in the countryside; they prefer the city life, working eight hours a day, and having peaceful holidays.

Another problem of succession is the transfer of a holding. For the transferor, it is putting power in the hands of another managing person, and that means at least a partial withdrawal from farm life, to which he devoted so many years of his life. It often leads to conflicts between the parent and the successor in the field of vision of the future, the scope of activities. The transferor would still like to influence any activity in question, he still feels connected to it, and the successor would already like to make decisions on his own, would like to manage the farm at his sole discretion. These conflicts are present in the process of succession in family farms, but are not usually so serious as the farmers prepare their successors from a young age by working together on the farm. They gradually pass on their knowledge and experience to them, shaping in them similar views on the way of operating the property. All members of the family farm work together for their common good, for their livelihoods.

The most common form of farm succession is the transfer of the farm in exchange for the structural pension. Quite frequently there is no total takeover, because often the previous owners have a large impact on the functioning of the farm. They do not fear of being removed from solving farm problems, and the emotional bond between them and the successors is the reason why they do not show fear of changes on the farm, and do not show their lack of trust to their successors. Former owners do not avoid working on the farm; they are advisors, mentors, who often help the young with strategic decisions, especially the financial issues regarding the future of the farm. Joint work of young (from a very young age) and old farmers results in strengthening ties and mutual understanding, and shapes the young farmer almost on the model of the previous owner.

Recently, quite often we have to deal with illusive succession, which happens at a time when there is a link between the right to obtain a state pension and the resignation from agricultural activities. The independence of the elderly on the income from the farm results in an increase in the dynamics of the passing on farms, but only formally. The farm becomes legally the propriety of the new generation, and in fact nothing chan-

ges in its operation. Although the senior receives his pension, in fact he is still running the farm, while the young farmer is often working off-farm. The pension is a basic source of cash, because the low level of profitability of agricultural production of small farms, which as a rule are not producing for the market, so the "existence of retirees" is crucial for them and is the reason for insignificant efficiency of the farms.

Family farm in the aspect of transfers

The risk of poverty in Poland concerns mainly family farms in rural areas. According to data from the year 2012 [GUS (NSO) 2013, p. 12] more than 10% of the rural population lived in extreme poverty. Of course it is in the countryside that most people were living below the existence minimum, including 32% of whom did not possess their own farm, and 18% among families of pensioners [GUS (NSO) 2013, p. 12].

Unfortunately, poor rural families cannot afford to send their children to kindergarten. Only 52% of the children aged 3–5 years attended kindergarten, and the rest were looked after by family members. Almost nothing is said about day nurseries for the youngest children in the villages. A similar situation regards the care of the elderly, health care, social assistance. And here we encounter other farm transfers. The elderly, unable to take part in farm activities any longer, look after the youngest generation. They feel that they are needed, as they have their duties and at the same time help raise the next generation. We are dealing here with the transfer of knowledge and care of the older generation to the younger generation. In turn, the younger generation can meet their needs taking care of them, giving them a sense of security and stability. In agricultural family farms, the care of younger over the older, and very often of the older over the youngest generation is something natural, as mostly they are multi-generation families, so there are grandparents, their children and their children's children - all living together. Urban households are mostly one or two-generation families. Three generations in the urban household is a rather rare case. In family farms intangible transfers are common, because generations live together, support each other, help one another, take care of the sick and in other difficult moments of life. This is because of the emotional bonds that are shaped for many years, and the new generation learns from an early age to respect the elder members, to respect the nature (as it is the main source of income in agriculture), gets used to the hard daily work, to being obedient to the managing person, etc. Material transfers are taking a back seat. Members of the farm work together and enjoy the fruits of their work together. Farm work of the members of the family farm

can also be regarded as the transfer of income to other family members who are no longer able to perform any work for the holding (e.g. grandparents, small children, the sick, etc.). Often in these farms there is no typical separation of property, as all of them benefit from a single source, that is, from the income of the farm. Often the income is also shared regardless of where it comes from, e.g. from the income earned on the farm, or annuities, pensions, or work outside the farm. In urban households, especially the multi-generation ones, it is slightly different, because each member has their own income, and only part of it spends on the household, and part - on their own personal needs.

Staying on the farm and keeping on working gives the previous owners the satisfaction of being needed on the farm, keeping oneself in good shape, having an opportunity to interact with other people. They can check whether the work of their life (or many generations') still exists and is growing. The young, in turn, know that they always have support not only physical (work) or financial, but also emotional. By taking over the farm they do not fear whether they will be able to maintain it, whether they will have sufficient knowledge of the work organization, whether they will be able to cope with the excess of obligations, whether they will make correct decisions, and finally whether they will be able to find some time for themselves. Having mental support of the previous owner, they feel less precarious.

With the transfer of labor force in agricultural holdings, also the transfer of modern knowledge takes place. In the case of farms there is often a conflict, especially when the older generation (the owners) does not accept the pursuit of the young (future successor) to the modernization of the farm that they will take over one day. The elderly rely on their experience, developed practices, while the young people see it differently, they are open to new ideas, they are willing to take risks, or try something new and innovative.

Traditional methods of running a farm should be abandoned, but the habits of older farmers, developed for years and supported by the experience of previous generations, often cause rebellion of the young, who often reject what was in the past in favor of the new. They want to have better and better results of their work, but achieved with much less effort. They are young, they believe they have the right to entertainment, want - like the young people in cities - to have time for their hobbies, not always associated with agriculture. They do not belittle the role of their fathers or grandparents and are often eager to benefit from their experience. Therefore, it must be stated that knowledge is also one of the most important elements of the transfers of farms.

Apart from the mentioned above transfers, we also often meet donations as a rule in favor of the younger, but they are not significant in the context of the members of the farm, because on the farm almost everything is common, and the revenues are spent on investment.

Summary

An important element of the contemporary reality are intergenerational transfers. Changes in the environment and in the functioning of the family cause changes in the nature of the reasons and consequences of the transfers. Divorces (these apply to the village inhabitants to a lesser extent), longer life span, a decreasing number of children in the family, the problems with material independence of adult children, the development of welfare state, crises, etc. – this is only part of the changes affecting intergenerational transfers.

One of the most important transfers of family farms is succession. Taking over farms by the young occurs through the transfer of farms in exchange for the structural pension or because of the age of the owner. It is often an apparent succession. The owner gets benefits, but is still managing the farm, and the new owner is working off-farm, and only helps to run it.

Other transfers are strongly intangible intergenerational flows such as: care, knowledge, help on the farm, emotional support. These transfers flow from one generation to the second or the third one in both directions.

It is difficult to determine the value of the flows between the generations. Even the material ones are often elusive. Analysis of inheritance tax and gift tax may not be reliable, because not all flows are taken into account due to different immunities and tax exemptions. It is impossible to value those intangible issues, as it is difficult to measure the value of the care, knowledge or emotions.

Unfortunately, there is little research concerning transfers of extended rural families who run their family farm together. This lack of broader studies of extended families in different environments of rural areas, makes it difficult to estimate the type of transfers and their size. Studies should be carried out in specific, but various rural environments, such as for example, Wielkopolski Region, Podlaski Region, Silesian Region, because agricultural family farms are run there differently, the new generations have a different start, and the nature of these family farms is different.

Bibliography

Cougher P. (1999), *Components of Farm Succession Plan*, OMAFRA, Ontario.

Garner E., Gender P. (2013), *Identifying the Family Farm: an Informal Discussion on the Concepts and Definitions*, ESW Seminar, Equity and Rural Employment, FAO.

Eurostat (2013), *Farm Structure Statistics* [online], <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

Kania J. (2014), *Młodzi rolnicy w gospodarstwach rodzinnych Unii Europejskiej*, „Problemy Drobnych Gospodarstw Rolnych”, nr 3.

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

Lieber L. (2010), *How HR Can Assist in Managing the Four Generations in Today's Workplace*, [w:] *Employment Relations Today*, DOI 10.1002/ert.76.

Soliwoda M. (2015), *Cechy społeczno-demograficzne kierowników gospodarstw rolniczych...* [w:] A. Chlebicka (red.), *Ekonomiczne mechanizmy wspierania i ochrony rolnictwa rodzinnego w Polsce i innych krajach Unii Europejskiej*, FAPA, Ministerstwo Rolnictwa Warszawa.

Ubóstwo w Polsce w świetle badań GUS (2013), Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa.

Zegar M.A. (1996), *Następstwo pokoleń w gospodarstwach chłopskich w latach 1988–1999*, „Komunikaty, Raporty, Ekspertyzy”, nr 400, wyd. IERiGŻ, Warszawa.

Magdalena Kowalska | m.kowalska@ur.krakow.pl

Uniwersytet Rolniczy im. H. Kołłątaja w Krakowie

Instytut Ekonomiczno-Społeczny

Zakład Polityki Społecznej i Doradztwa

Transmisja międzypokoleniowa w rodzinach wiejskich w Małopolsce

Intergenerational Transmission in Rural Families in Małopolska

Abstract: The transmission of cultural content takes place on the way and within the process of socialization, including the so-called initial, make in childhood and mainly in the family (although it may also be in other primary groups). Intergenerational transmission may take different forms and directions, but it is worthwhile to draw attention to the role of the generation of grandparents as those who first communicate to their children and then to their grandchildren their knowledge and experience. This kind of message is a lasting feature of family life. What is particularly important, the rural environment especially conducive to maintaining intergenerational relationships in a more traditional form than in large urban settings. The aim of the presented paper is an attempt to assess the essence of the intergenerational transmission in rural families in Małopolska. The relationship between the eldest and the youngest generation, so relations of grandparents and grandchildren, was taken into account. This article presents the results of research conducted in 2015, referring to previous researches by the author on multi-generational rural families in Małopolska, and also by comparison with the results of other authors' research. On the basis of comparative studies it can be stated that while older generations no longer serve as an important advisory role in the family, as it once was, it is different in introducing young people into Polish history, communicating national and family traditions and customs, and also telling the events of their life. So seniors owed a high degree of traditionalism and tradition to their families.

Keywords: intergenerational transmission, rural areas, seniors, rural families, tradition

Wstęp

Relacje międzypokoleniowe można uznać za trwałą cechę życia rodzinnego. Zazwyczaj to najstarsze pokolenie wyjątkowo intensywnie i aktywnie uczestniczy w transmisji pokoleniowej, której istotą jest przekazywanie młodym wiedzy, doświadczenia, refleksji nad światem i życiem. Taka forma i kierunek szeroko pojętego transferu międzygeneracyjnego leży u podstaw rozwoju ludzkich kultur i cywilizacji, a jego fundamentem jest dziedziczenie dorobku przodków z pokolenia na pokolenie [Ziemski 1999, s. 124].

Specyfika rodziny jako przekaziciela tego dorobku jest nierozłącznie związana ze różnicowaniem kulturowym poszczególnych pokoleń. A. Szeląg [2014, s. 27] wskazuje na szereg elementów konstytuujących autonomię kulturową poszczególnych rodzin, których źródeł należy upatrywać w akceptowanym przez jej członków dziedzictwie kulturowym, a także typie obowiązującego w rodzinie systemu kulturowego, co jest równoznaczne ze „strategiami wypracowanymi w rodzinie i służącymi do zarządzania jej zadaniami”, takimi jak system normatywny, kształtowanie tożsamości, zdobywanie i dystrybucja środków niezbędnych do zaspokajania potrzeb członków rodziny, podział ról społecznych etc. Inną istotną kwestią jest specyfika komunikacji międzypokoleniowej na linii dziadkowie – rodzice – wnuki, których podstawą jest istnienie więzi wewnętrznych oraz „aksjologia kulturowego porozumienia w rodzinie i poza nią” [Szeląg 2014, s. 27].

Celem prezentowanego opracowania jest próba oceny istoty międzypokoleniowego przekazu w rodzinach wiejskich z obszaru Małopolski. Pod uwagę wzięto przede wszystkim relacje pomiędzy najstarszym a najmłodszym pokoleniem, a więc na linii dziadkowie – wnuki. W artykule zaprezentowano wyniki badań przeprowadzonych w 2015 roku, odnosząc je do wcześniejszych badań autorki na wielopokoleniowych rodzinach wiejskich z obszaru Małopolski, a także porównując z wynikami badań innych autorów.

Przekaz międzygeneracyjny w rodzinie

Przekazywanie treści kulturowych odbywa się na drodze i w ramach procesu socjalizacji, dzięki któremu, jak twierdzi P. Sztompka [2004, s. 416], „jednostka wdraża się do sposobu życia swojej grupy i szerszego społeczeństwa przez uczenie się reguł i idei zawartych w kulturze”. Szczególną rolę z punktu widzenia naszych rozważań odgrywa tu tak zwana socjalizacja początkowa, dokonująca się w okresie dzieciństwa i głównie w rodzinie (choć może również mieć to miejsce w innych grupach pierwotnych). Inaczej to proces,

„w którym dzieci poznają normy kulturowe społeczeństwa, w jakim przyszedł na świat” [Giddens 2005, s. 195].

Sama rodzina to pojęcie różnie definiowane w zależności od dyscypliny naukowej, a także zmian społecznych, którym wszyscy ulegamy. A. Giddens [2005, s. 732] określa rodzinę jako „grupę jednostek związanych ze sobą przez więzy krwi, małżeństwo lub adopcję, tworzącą jednostkę ekonomiczną, której dorośli członkowie ponoszą odpowiedzialność za wychowanie dzieci”.

Z kolei F. Adamski [2002, s. 29] na podstawie wielu definicji rodziny jako pierwotnej grupy społecznej sprecyzował własną, uogólnioną, według której rodzina stanowi „duchowe zjednoczenie szczupłego grona osób, skupionych we wspólnym ognisku domowym aktami wzajemnej pomocy i opieki, oparte na wierze w prawdziwą lub domniemaną łączność biologiczną, tradycję rodziną i społeczną”. Co ważne, w takim ujęciu tę specyficzną grupę charakteryzują i wyróżniają pewne określone cechy, takie jak np. wspólnota własności, nazwiska i miejsca zamieszkania, a także ciągłość biologiczna i, co ważne w kontekście transmisji międzypokoleniowej, wspólna kultura duchowa.

Warto zwrócić uwagę na jeszcze jedną definicję w ujęciu nas interesującym, a więc w odniesieniu do relacji międzygeneracyjnych, według której rodziną można nazwać „wielostronny system więzi człowieka z człowiekiem, pokolenia z pokoleniem” [Kocik 2002, s. 24]. Inaczej rodzina „jest miejscem inkulturacji” [Truskołaska 2009, s. 88], co wskazuje na fakt, że jest nie tylko przekazicielem dziedzictwa w wymiarze narodowym, ale również przekazuje swoją własną rodzinną kulturę, będącą mocno zakorzenioną w tej o charakterze narodowym i lokalnym. Jak pisze autorka, tak pojmowana kultura „stanowi pomost między płaszczyzną rodzinną i społeczną oraz narodową” [Truskołaska 2009, s. 88]. W skład kultury w wymiarze rodzinnym wchodzi między innymi systemy wartości i osadzone w nich systemy normatywne, a także tradycje, zwyczaje i obyczaje oraz symbole i język.

Szeroko pojęta wymiana czy też transmisja odbywająca się pomiędzy kolejnymi pokoleniami jest niezwykle istotna nie tylko z punktu widzenia teraźniejszości, ale i przyszłości. Jest również jedną z podstawowych składowych życia społecznego, a poprzez to naszego funkcjonowania w społeczeństwie. Jak pisał R. Skrzypniak [2001, s. 152] „znajomość uznawanych wartości i wzorów kulturowych pokoleń przeszłych, jak i współczesnego pokolenia, pozwala na kształtowanie pożądanego wzorca wartości, nie tracąc oczekiwań poszczególnych członków społeczeństwa, jak i uwzględniając preferencje systemu społecznego”.

P. Brzozowski proponuje model przekazywania wartości w rodzinie [Elżanowska 2012, s. 99], który zobrazowany jest na drodze dwóch procesów. Otóż pierwszy uwzględnia relacje małżeńskie i tzw. mechanizm wyrównywania wartości związanych z atrakcyjnością

interpersonalną i polegający na pewnego rodzaju zmianie oraz dostosowaniu systemu aksjonormatywnego na skutek wzajemnych oddziaływań. Proces drugi obejmuje przekazywanie systemu wartości dzieciom na skutek przejmowania i dziedziczenia. Może się to odbywać bezpośrednio, czyli w procesie wychowywania przez rodziców, między innymi poprzez takie działania jak „modelowanie, identyfikację i kształtowanie struktury znaczeniowej dziecięcych pojęć przez rodziców” [Elżbanowska 2012, s. 99]. Istnieje również możliwość przekazu pośredniego poprzez „kanały włączania wartości w strukturę osobowości dzieci poprzez postawy rodzicielskie, zaspakajanie potrzeb psychicznych oraz atmosferę emocjonalną”. Badania autorki [Elżbanowska 2012, s. 107] wskazują, że przekaz między-generacyjny wartości, czy inaczej ich transmisja, jest mechanizmem, który poprzez kontakt rodziców z dziećmi i jego wyraźną specyfikę pozwala obserwować podobieństwo pomiędzy tymi dwiema generacjami oraz ciągłość pokoleniową w odniesieniu do wyznawanego systemu wartości.

Wydaje się, że ten drugi rodzaj transmisji warto uzupełnić o uczestnictwo dziadków jako trzeciego pokolenia, aktywnego niejednokrotnie w kształtowaniu postaw młodych ludzi. To przecież najstarsze pokolenie bierze udział w transmisji pokoleniowej, przekazując najpierw dzieciom, a potem wnukom swoją wiedzę i doświadczenie. Fakt, że tego typu relacje międzygeneracyjne mają miejsce, a ponadto że są oparte na silnych więziach rodzinnych, a także „zakorzenionych zobowiązaniach i odpowiedzialności za członków rodziny należących do różnych generacji, jest trwałą cechą życia rodzinnego” [Kowalska 2008, s. 129]. Ten typ przekazu M. Mead [2000, s. 23] określa jako postfiguratywny, co oznacza, że dzieci uczą się głównie od starszych. W kulturze postfiguratywnej zmiany, które zachodzą, mają przede wszystkim charakter powolny i nie zawsze można je odnotować, a ponadto „dziadkowie nie marzą, by życie ich wnuków było inne niż ich własne”. Poprzednie generacje wyznaczają nie tylko tempo zmian, ale również planują życie kolejnym pokoleniom. Można tu mówić o „kulturze przeszłości, czyli nieocenionych przodków”, charakterystycznych dla społeczeństw pierwotnych [Borowik 2014, s. 88], w których obowiązywała zasada bezwzględnego podporządkowania się starszym oraz realizacji ich oczekiwań.

W opozycji do zaprezentowanego powyżej typu kultury pozostają kultury kofiguratywne, a więc takie, w których dzieci, ale również dorośli, uczą się od swoich rówieśników oraz prefiguratywne – zakładające, że przekaz również zachodzi w odwrotnym kierunku, a więc to dorośli uczą się od swoich dzieci [Mead 2000, s. 23]. Taka sytuacja stanowi „kulturę przyszłości, w której pojawia się społeczność obejmująca cały świat, połączona wspólną wiedzą i wspólnym zagrożeniem” [Borowik 2014, s. 89]. Co ważne, najstarsze pokolenie, nie mogąc odnaleźć się we współczesnym, nasyconym nowoczesnymi technologiami świecie, potrzebuje wsparcia ze strony młodych ludzi, odwracając jak gdyby kierunek transmisji międzygeneracyjnej.

Uwzględniając zmiany społeczne, zachodzące współcześnie, a także ich kierunek i skalę, w dalszej części opracowania autorka odwoła się do systemów postfiguratywnych oraz prefiguratywnych. Szczególnie zostanie położony nacisk na relacje pomiędzy pokoleniami dziadków i wnuków.

Transmisja międzygeneracyjna w rodzinach wiejskich Małopolski w świetle badań

Rola najstarszego pokolenia w rodzinach jest trudna do przecenienia. Wyniki badań przeprowadzonych przez Centrum Badania Opinii Społecznej [CBOS 2012, s. 1] na ogólnopolskiej próbie dorosłych Polaków pokazują jednoznacznie, że niemal dwie piąte badanych wskazało na swoich dziadków jako na osoby, które wywarły duży wpływ w trakcie kształtowania się ich poglądów oraz postaw życiowych¹.

W odniesieniu do badań przeprowadzonych przez autorkę, których wyniki zostaną zaprezentowane poniżej, warto zwrócić uwagę na fakt, że środowisko wiejskie sprzyja utrzymywaniu relacji międzygeneracyjnych w zdecydowanie bardziej tradycyjnej formie niż ma to miejsce w środowiskach wielkomiejskich. Współczesna wieś, pomimo wielu przemian i zbliżania się pod względem cywilizacyjnym oraz jakości życia do miasta, nadal pozostaje bardziej tradycyjna. Należy oczywiście mieć świadomość, że obszary wiejskie w Polsce są mocno zróżnicowane, a wieś podmiejska to zupełnie inna wieś niż ta zlokalizowana w oddaleniu od dużych ośrodków miejskich i znaczących szlaków komunikacyjnych².

W tej części opracowania zostaną zamieszczone wyniki badań przeprowadzonych na rodzinach wiejskich z obszaru powiatów nowotarskiego i myślenickiego, położonych w województwie małopolskim. Badania przeprowadzono w 2015 roku na próbie 150 osób w wieku 50 lat i więcej. Ich wyniki zostaną porównane z wynikami badań autorki sprzed kilku lat³, a także z badaniami prowadzonymi przez innych autorów⁴.

1 Wyniki badań pochodzą z raportu *Aktualne problemy i wydarzenia* (260) przeprowadzonego w dniach 5–11 stycznia 2012 roku na liczącej 1 058 osób reprezentatywnej próbie losowej dorosłych mieszkańców Polski.

2 Potwierdza to wiele badań prowadzonych przez autorkę zarówno nad rodzinami, młodzieżą czy też kobietami z obszarów wiejskich.

3 Badania, o których mowa zostały przeprowadzone w 2006 roku na wielopokoleniowych rodzinach wiejskich z terenu województwa małopolskiego. W trakcie wywiadów rozmawiano z trzema pokoleniami zamieszkującymi wspólne gospodarstwo domowe, a więc z przedstawicielami pokolenia dziadków, rodziców i wnuków. Wyniki badań posłużyły do przygotowania publikacji naukowych, które stały się swoistym punktem odniesienia dla wyników badań zaprezentowanych w niniejszym opracowaniu.

4 Autorka w dalszej części opracowania powołuje się m.in. na komunikaty z badań CBOS, a także innego rodzaju opracowania naukowe.

Istnienie więzi pomiędzy pokoleniami wyznaczane jest niewątpliwie przez stosunki dziadków i wnuków, a ich istota jest szczególnie ważna w odniesieniu do życia rodzinnego. Stąd też warto poznać te relacje poprzez ich ocenę przez oba pokolenia. Otóż zarówno w badaniach, których wyniki są prezentowane w niniejszym opracowaniu, jak i w trakcie poprzednich badań autorki [Kowalska 2008, 2010] wyraźna większość respondentów oceniała je jako „dobre” bądź „bardzo dobre”. Ponadto, co ciekawe, przedstawiciele najstarszego pokolenia odpowiadali, że mają raczej dobry kontakt z młodzieżą (w niemal 80% przypadków). Pozostali oceniali, że raczej trudno jest się im porozumieć ze współczesną młodzieżą, ale nikt spośród seniorów nie zadeklarował, iż w ogóle nie rozumie młodych ludzi. Można więc uznać, że wyniki badań wskazują na bardzo pozytywne relacje pomiędzy dziadkami i wnukami, a tego typu postawy wydają się dość powszechne w społeczeństwie polskim, co zresztą znajduje potwierdzenie w badaniach CBOS [2012, s. 3]. Ich wyniki pokazują, iż ponad trzy czwarte Polaków dostrzegało pozytywny wpływ dziadków na swoje życie, uznając, że wiele im zawdzięczają (jedynie niecałe 16% osób miało przeciwne zdanie).

Dodatkowo o pozytywnych relacjach na linii dziadkowie – wnuki świadczy fakt, iż najstarsze pokolenie, chcąc wskazać cechy młodych ludzi, które obecnie najbardziej ich rażą, wymieniali ich zdecydowanie mniej niż w przypadku cech pozytywnych. Do powtarzających się najczęściej, podobnie zresztą jak w trakcie badań sprzed kilku lat [Kowalska 2008, s. 132], należało nieodpowiednie słownictwo i wulgaryzmy, a także nadużywanie alkoholu i palenie papierosów oraz zażywanie narkotyków. Wskazywano również na „brak kultury i ogłady”, niestosowny i „dziwny wygląd”, a także „przesiadanie przed komputerem i telewizorem”.

Wśród pozytywnych opinii o współczesnej młodzieży przeważały te dotyczące aspiracji edukacyjnych, zdobywania wiedzy i „poruszanie się wśród nowoczesnych technologii”, a także godzenie nauki z pracą i łatwość nawiązywania kontaktów.

Ze względu na niekwestionowaną pozycję pokolenia dziadków oraz ich trudną do przecenienia rolę w funkcjonowaniu rodziny, warto sprawdzić, jak respondenci oceniają model rodziny występujący w świecie zachodnim, w którym to dzieci bardzo wcześnie się usamodzielniają, a dziadkowie na starość mieszkają w domach seniorów. Otóż o ile pierwsza część pytania nie budziła specjalnych emocji i wczesne usamodzielnianie się młodych ludzi było wyraźnie popierane przez respondentów, o tyle scenariusz zgodnie, z którym „umieszcza się” dziadków w domach seniora budziła ogromne kontrowersje. Uznano, w ponad połowie przypadków, że taka sytuacja jest nie do przyjęcia, a ponad jedna trzecia respondentów co prawda dopuszczała taką ewentualność, ale wyłącznie w sytuacji konieczności, w której znalazłaby się rodzina. Podobne zresztą opinie wyrażali ankietowani podczas badań przeprowadzonych przez autorkę kilka lat wcześniej w ma-

łopolskich gminach [Janigova, Kowalska 2015, s. 101]. Wówczas dla połowy respondentów taki scenariusz był do przyjęcia jedynie pod pewnymi warunkami, a dla ponad 40% taka sytuacja była absolutnie nie do zaakceptowania. Bezwarunkowo akceptowała taki model, uznając go za nowoczesny i postępowy jedynie co dziesiąta osoba w trakcie badań z 2015 roku oraz jedynie 6% w badaniach wcześniejszych.

Skoro członkowie rodzin nie uznają rozwiązań w zakresie sposobów organizowania sobie życia na starość zakorzenionych w kulturze i mentalności członków społeczeństw zachodnich, to jakie w takim razie respondenci mają scenariusze alternatywne na starość? Jak zatem będą chcieli zorganizować sobie życie w sytuacji, gdy będą potrzebowali pomocy? Otóż wyniki badań nie pozostawiają wątpliwości, że seniorzy stawiają na niezależność z doraźną pomocą bliskich (rodziny, przyjaciół, sąsiadów), absolutnie nie będąc zainteresowanymi zamieszkaniem w domu spokojnej starości czy też wspólnym mieszkaniem z innymi seniorami i wzajemnym wspomaganiem się. Nie odpowiada im również pomysł z wynajęciem komuś obcemu części mieszkania (np. pokoju) w zamian za opiekę.

Nieco inaczej kształtowały się postawy wobec sytuacji na starość na podstawie badań autorki nad rodzinami wielopokoleniowymi z roku 2006. Tutaj niemal połowa badanych osób opowiedziała się za wspólnym mieszkaniem z dziećmi, wnukami lub dalszą rodziną. Dużą grupę stanowili również respondenci, którzy za najlepszą sytuację uważali mieszkanie we własnym domu, korzystając jednocześnie z doraźnej pomocy otoczenia. Natomiast najmniej korzystną, zdaniem respondentów sytuacją była opieka za wynajęciem pokoju [Kowalska 2010, s. 120].

W wielu kulturach ludzie starzy postrzegani byli jako źródło wiedzy, doświadczenia i otaczani szczególnym szacunkiem. Mawiano, że „człęk stary udzielał rad, rozstrzygał spory i kołł wzburzone zmysły” [Kowalska 2008, s. 129]. Jednakże były również kultury, w których obchodzono się ze starcami w sposób okrutny, szczególnie gdy byli oni zniechędzalni, a także w sytuacjach kryzysowych, gdy np. brakowało pożywienia [Dziura 2015, s. 73].

Istotny w przypadku określenia roli najstarszego pokolenia jest fakt, na ile obecnie zdanie dziadków liczy się przy podejmowaniu przez rodzinę decyzji finansowych oraz wychowawczych. Na podstawie badań autorki można uznać, że starsze pokolenie wsi małopolskiej nie pełni już obecnie tak ważnej roli doradczej jak dawniej. W ponad połowie przypadków respondenci uznali, że ich zdanie jest „niezbyt ważne”, gdy wchodzi w grę podejmowanie kluczowych decyzji w rodzinie, a jedyne co dziesiąty badany senior ma poczucie, że faktycznie uczestniczy w rodzinnych procesach decyzyjnych. Nie można zaobserwować wyraźnej zmiany w czasie na przestrzeni ostatnich dziewięciu lat, gdyż podobne opinie formułowali seniorzy w trakcie wcześniejszych badań autorki [Kowalska 2010, s. 124].

Istotą transmisji międzypokoleniowej jest wymiana treści kulturowych, a także wiedzy i umiejętności pomiędzy poszczególnymi generacjami. Dlatego też pokolenie seniorów – mieszkańców małopolskiej wsi – zostało poproszone o wskazanie, czego chcieliby nauczyć w przyszłości (bądź też już nauczyli) swoje wnuki. Udzielane odpowiedzi dotyczyły przede wszystkim dobrego wychowania i manier, a także szacunku dla pracy. Dodatkowo istotne dla dziadków były wartości, które ich zdaniem należy wpajać młodym ludziom, a więc patriotyzm, religijność i wartości rodzinne. Tego typu wartości były także wymieniane przez respondentów w trakcie badań przeprowadzonych przez CBOS [2013, ss. 4–5]. W ponad połowie przypadków deklarowali oni, że zawdzięczają swoim dziadkom podstawy wiary religijnej, znajomość dziejów rodziny oraz wpojenie zasad moralnych. Uznali także, że to właśnie dzięki dziadkom poznali niektóre wydarzenia historyczne i nauczyli się miłości do ojczyzny. Z kolei nieco rzadziej twierdzili, że zawdzięczają im pewne cechy charakteru, takie jak pracowitość czy silna wola.

Najstarsze pokolenie obszarów wiejskich Polski południowo-wschodniej, biorące udział w badaniach przeprowadzonych przez autorkę, uznało, że obecnie jest wiele dziedzin życia, w których mogą, a wręcz powinni uczyć się od swoich wnuków. Do najczęściej wskazywanych odpowiedzi należały te związane z obsługą sprzętu technicznego, RTV i AGD, a także innych „skomplikowanych urządzeń i nowości technicznych”, takich jak komputer i telefon komórkowy. Istniała jednak grupa seniorów, którzy twierdzili, że „w tym wieku nie muszę się już niczego uczyć” – było to niemal 38% wskazań w badaniach z 2006 roku [Kowalska 2010, s. 118] oraz niespełna jedna czwarta w 2015 roku. Malejący udział tego typu opinii prawdopodobnie ma związek z ciągłym i szybkim rozwojem nowoczesnych technologii, bez których coraz trudniej poruszać się we współczesnym świecie. Można więc uznać, że pomiędzy pokoleniami dziadków i wnuków istnieje relacja transferu wartości i nauki, jednak relacje te wyraźnie się różnią. Taka wymiana wpisuje się w model kultury o charakterze prefiguratywnym.

Przekazywanie wartości oraz tradycji to jedna z ważniejszych form przekazu kulturowego pomiędzy pokoleniami. Sprzyjają temu zarówno kultywowanie tradycji, jak i rodzinne spotkania, bez których trudno sobie wyobrazić najważniejsze święta rodzinne czy religijne. Jak wskazują wyniki badań przeprowadzonych przez CBOS [2013, s. 7], Polacy najchętniej spotykają się z bliskimi przy okazjach takich jak: chrzest, ślub czy pogrzeb, a więc ważnych dla poszczególnych członków rodziny. Poza tym powodem do spotkań są święta kościelne takie jak: Boże Narodzenie i wieczerza wigilijna czy Wielkanoc oraz z okazji Wszystkich Świętych. Szczególne traktowanie świąt rodzinnych i kościelnych przez mieszkańców obszarów wiejskich Polski południowo-wschodniej odzwierciedlają również badania autorki, zarówno te aktualne, jak i przeprowadzone kilka lat wcześniej. Większość respondentów traktuje Boże Narodzenie i Wielkanoc jak święta rodzinne, bę-

dając okazję do spotkań, odbywających się bardzo często u dziadków. Są one dla nich również miłą tradycją, choć zdecydowanie częściej odbierane są przez członków rodziny w kategoriach przeżycia religijnego niż wyłącznie miłej tradycji [Kowalska 2010, s. 123].

Zakończenie

Ocena jakości relacji międzygeneracyjnych to jeden z najważniejszych celów prezentowanego opracowania. Można uznać, że wpływ na stosunki między pokoleniami w rodzinie ma zachowanie i postawa obydwu stron, zarówno dziadków, jak i wnuków. Podobnie jest z przekazem kulturowym. J. Nikitorowicz twierdzi, że „kultura winna być gwarantem harmonii między młodością a starością, pokoleniem starszym i młodszym, dzięki dziedzictwu kulturowemu przekazywanemu z pokolenia na pokolenie” [Szeląg 2014, s. 31].

Jak zatem przedstawiają się relacje oraz transfer międzygeneracyjny w przypadku rodzin wiejskich z regionu Polski południowo-wschodniej? Otóż pozytywne stosunki i relatywnie bogaty przekaz kulturowy – taki obraz wyłania się z prezentowanych wyników badań.

Pokolenie dziadków, zgodnie z postfiguratywnym modelem kultury, chciałoby przekazać następnym generacjom głównie wartości duchowe i moralne jako te, które uznają za najważniejsze w życiu. Istnieją jednak pewne dziedziny, w których chcieliby się uczyć od swoich wnuków – głównie dotyczy to wiedzy i umiejętności związanych z postępem cywilizacyjnym i technologicznym, bez których nie sposób funkcjonować we współczesnym świecie.

Podsumowując, warto zauważyć, że generalnie seniorzy oceniają swoje relacje z wnukami pozytywnie i pomimo wskazania pewnych wad wystawiają młodemu pokoleniu raczej dobrą ocenę. Jednakże nie mają oni wrażenia, że ich zdanie w jakiś szczególny sposób liczy się przy podejmowaniu kluczowych decyzji przez rodzinę zarówno w kwestiach finansowych, jak i w procesie wychowania najmłodszego pokolenia. Można więc uznać, że obecnie najstarsze pokolenie wsi małopolskiej nie pełni w rodzinach ważnej roli doradczej.

Interesującym z punktu widzenia określenia jakości relacji międzypokoleniowych jest kwestia nieakceptowania przez większość respondentów modelu rodziny funkcjonującego w świecie zachodnim, zgodnie z którym dziadkowie na starość zamieszkują w domach seniorów. Warto się zastanowić, czy ten dość powszechny brak aprobaty dla tego typu decyzji wynika z faktycznej bliskości i chęci opiekowania się seniorami na starość, czy też może ma on związek z wzorcami obowiązującymi w naszej kulturze i mentalności, w której „oddawanie” dziadków do takich placówek jest traktowane jako

naganne. Niezależnie od motywacji warto jednak uznać, że tego typu postawy, a także scenariusze organizowania sobie życia na starość przez respondentów, stawiające na niezależność z doraźną pomocą bliskich, a także brak zainteresowania zamieszkaniem w domu spokojnej starości, mogą stanowić wskazówki dla podmiotów zajmujących się kształtowaniem polityki senioralnej na obszarach wiejskich.

Bibliografia

Adamski F. (2002), *Rodzina. Wymiar społeczno-kulturowy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.

Borowik J. (2014), *Międzypokoleniowy przekaz kulturowy w rodzinach wiejskich województwa podlaskiego* [w:] P. Szukalski (red.), *Relacje międzypokoleniowe we współczesnych polskich rodzinach*, Wydawnictwo UŁ, Łódź.

Dziura A. (2015), *Starość w kulturze współczesnej* [w:] M. Synowiec-Piłat, B. Kwiatkowski, K. Boryśławski (red.), *Inkluzja czy ekskluzja? Człowiek stary w społeczeństwie*, Wrocławskie Towarzystwo Naukowe, Wrocław.

Elżanowska H. (2012), *Międzypokoleniowa transmisja wartości w rodzinie*, "Studia z Psychologii", Wydawnictwo KUL, t. 18, Lublin.

Giddens A. (2005), *Socjologia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Janigova E., Kowalska M. (2015), *Starzenie się ludności jako problem społeczny w Polsce* [w:] M. Synowiec-Piłat, B. Kwiatkowski, K. Boryśławski (red.), *Inkluzja czy ekskluzja? Człowiek stary w społeczeństwie*, Wrocławskie Towarzystwo Naukowe, Wrocław.

Kędra E. (2011), *Starość nie jest przestępstwem*, „Pielęgniarstwo i Zdrowie Publiczne”, nr 3, Wrocław.

Kocik L. (2002), *Wzory małżeństwa i rodziny. Od tradycyjnej jednorodności do współczesnych skrajności*, Acta Academiae Modrevianae, Kraków.

Komunikat z badań: Co im zawdzięczamy? Opinie w przeddzień święta babć i dziadków, nr BS/3/2008, CBOS, Warszawa.

Komunikat z badań: Więzy rodzinne, BS/107/2013, CBOS, Warszawa.

Kowalska M. (2008), *Międzypokoleniowy przekaz kulturowy w wielopokoleniowych rodzinach wiejskich w Małopolsce* [w:] R. Barcik (red.), *Nowoczesne kierunki w rozwoju lokalnym i regionalnym*, Wydawnictwo Naukowe ATH, Bielsko-Biała.

Kowalska M. (2010), *Przekaz kulturowy w rodzinach wiejskich Polski południowo-wschodniej* [w:] U. Kozłowski, Ż. Stasieniuk, A. Terelak (red.), *Praktyki społeczne uczestnictwa w kulturze*, Wydawnictwo ECONOMICUS, Szczecin.

Mead M. (2000), *Kultura i tożsamość. Studium dystansu międzypokoleniowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Skrzypniak R. (2001), *Transmisja międzypokoleniowa wartości wychowawczych w rodzinie. Rodzina w czasach szybkich przemian*, „Roczniki Socjologii Rodziny”, XIII, Uniwersytet A. Mickiewicza, Poznań.

Szeląg A. (2014), *Kulturowy potencjał wychowania w rodzinie na styku kultur – orientację rodziców i dzieci*, „Wychowanie w Rodzinie”, t. IX (1/2014), Wrocław.

Sztompka P. (2004), *Socjologia. Analiza społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.

Truskołaska J. (2009), *Atmosfera życia rodzinnego jako istotny element kultury wychowawczej rodziny*, „Społeczeństwo i Rodzina”, t. 19, nr 2, Lublin.

Ziemiński F. (1999), *Wybrane problemy tradycji i wychowania w polskich dziejach (X–XVIII)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice.

Ewa Kowalewska | ewa.kowalewska@wpiaus.pl

Wydział Prawa i Administracji

Uniwersytet Szczeciński

Odwrócony kredyt hipoteczny – – fikcja czy realna szansa na lepsze życie seniora?

Reverse Mortgage Loan – Fiction or a Real Chance for a Better Life for the Seniors?

Abstract: The introduction of the reversed mortgage loan on the Polish banking market opened up the possibility for older people to obtain an additional source of income. The aim of this paper is to analyse the relevant legislation, with particular reference to the nature of the solutions adopted. Less than three years of the Reversed Mortgage Loan Act's validity indicate that this act becomes a deadlock, mainly because banks are not interested in concluding such agreements. The present study also indicates those provisions of the Reverse Mortgage Loan Act, which treat the borrower in a privileged manner. An attempt was also made to answer the question of whether reversed mortgage loan is a real chance for a better life for the senior? The analytical method was used as the basic research method. The author's aim was not to discuss legal regulations in detail, but to identify the most important elements of the reversed mortgage loan and to attempt to answer the question as to who this particular legal solution is primarily aimed at.

Keywords: agreement, credit, mortgage, reverse mortgage

Wstęp

Należy odnotować, iż na przestrzeni ostatnich lat sytuacja emerytów i rencistów w Polsce uległa pogorszeniu. Oznacza to, że wiele starszych osób nie jest w stanie zapewnić sobie dostatecznego poziomu życia. Spowodowane jest to przede wszystkim zbyt niską eme-

ryturą czy rentą w porównaniu do wkładu finansowego, jaki był wnoszony przez czas ich aktywności zawodowej. Kolejnym ważnym zagadnieniem jest proces starzenia się społeczeństwa, co objawia się zbyt dużą liczbą osób w wieku poprodukcyjnym w stosunku do osób w wieku przedprodukcyjnym i produkcyjnym [Paduszyńska, Zbyszewski 2016, s. 22 i nast.]. W konsekwencji oznacza to również wydłużanie okresu pobierania świadczeń emerytalnych. Sytuacja rodzinna seniorów często oznacza osamotnienie oraz brak najbliższych, którzy byłiby gotowi do pomocy, również materialnej. Jednocześnie osoby w wieku emerytalnym nierzadko są właścicielami nieruchomości, które mogłyby stanowić dla nich dodatkowe źródło dochodu. Wobec powyższego ustawodawca polski wyszedł naprzeciw potrzebom tej grupy społecznej, uchwalając ustawę o odwróconym kredycie hipotecznym.

Zasadniczym problemem badawczym niniejszego opracowania jest próba odpowiedzi na pytanie, czy nowa regulacja prawna jest rozwiązaniem skutecznym i właściwym, dla kogo przede wszystkim została wprowadzona oraz czy odwrócona hipoteka stanowi realną szansę na lepsze życie seniora? Celem opracowania jest analiza ustawodawstwa oraz literatury przedmiotu w powyższym zakresie. Na potrzeby niniejszego artykułu przyjęto następującą hipotezę: trzy lata obowiązywania ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym wskazują, że ustawa ta staje się „uśpionym” aktem prawnym, głównie dlatego, że banki nie są zainteresowane zawieraniem tego typu umów.

Jako podstawową metodę badawczą przyjęto metodę analityczną. Celem autorki nie było szczegółowe omówienie regulacji prawnej, a jedynie wskazanie najważniejszych elementów odwróconego kredytu hipotecznego.

Odwrócony kredyt hipoteczny jako rodzaj usługi *equity release*

Pierwsze umowy odwróconego kredytu hipotecznego zawierane były w latach 60. ubiegłego stulecia w Stanach Zjednoczonych. Obecnie produkt ten funkcjonuje już w kilkunastu krajach europejskich (m.in. w Austrii, Bułgarii, Danii, Szwecji, Hiszpanii, Rumunii) [Pawlęga 2010, s. 60], a także w Australii, Nowej Zelandii, Chinach i Japonii [Strzelecki 2010, s. 22 i nast.]. Formy odwróconego kredytu hipotecznego stosowane w poszczególnych państwach różnią się od siebie.

Odwrócony kredyt hipoteczny zaliczany jest do grupy usług tzw. *equity release* (ERS), tj. umożliwiających przekształcenie nie płynnego kapitału zakumulowanego w nieruchomości w płynne środki finansowe [Rutkowska-Tomaszewska 2014, s. 167].

Wyróżnić można dwa modele tego kredytu tj. model sprzedażowy i model kredytowy (pożyczkowy). Różnica pomiędzy nimi sprowadza się przede wszystkim do momentu przeniesienia własności nieruchomości [Grzeszczuk-Gniewek 2015, s. 308.]. Model sprzedażowy polega na przeniesieniu prawa do nieruchomości na nabywcę z jednoczesnym ustanowieniem na rzecz zbywcy prawa dożywotniego zamieszkiwania w nieruchomości. Model kredytowy, zwany odwróconym kredytem hipotecznym, jest rodzajem kredytu zabezpieczonego hipoteką na nieruchomości, którego spłata jest odroczonego do określonego momentu po śmierci kredytobiorcy i następuje zasadniczo z kwoty uzyskanej ze sprzedaży nieruchomości, na której ustanowiono zabezpieczenie.

Analizując różnice pomiędzy modelami odwróconej hipoteki, należy podkreślić, że model kredytowy najczęściej podlega specyficznym regulacjom, w szczególności w zakresie katalogu podmiotów uprawnionych do jego oferowania, natomiast model sprzedażowy jest na ogół regulowany przepisami prawa cywilnego. W przypadku rozwiązania kredytowego, odwróconych kredytów hipotecznych mogą udzielać banki lub ewentualnie inne podmioty, które są uprawnione do udzielania kredytów w ogóle [Maj-Waśniowska, Cycoń 2011, s. 197].

W Europie najlepiej rozwiniętym rynkiem usług *equity release* jest rynek brytyjski. Warto podkreślić, że na tym rynku zostały uregulowane dwa modele – zarówno model kredytowy, jak i sprzedażowy – i są powszechnie stosowane w Wielkiej Brytanii (z przewagą modelu pożyczkowego). Wszystkie podmioty świadczące usługi w zakresie *equity release* są ponadto autoryzowane i nadzorowane przez Komisję Nadzoru Finansowego (Financial Supervision Authority) [Willman 2016, s. 159]. Drugim, co do wielkości europejskim rynkiem produktów typu *equity release* jest Hiszpania, gdzie oferowane są produkty typu kredytowego i sprzedażowego. Najczęściej wybieranym świadczeniem w ramach oferty odwróconego kredytu hipotecznego jest otwarta linia kredytowa, jednakże dopuszcza się również wypłatę jednorazową. W tym drugim przypadku oferta przybiera często postać *home income plan*, bowiem po otrzymaniu płatności jest ona wykorzystywana na zakup renty dożywotniej, z części której mogą być finansowane miesięczne raty odsetkowe w kredycie. Należy także podkreślić, że ustawodawca hiszpański wzmocnił rangę odwróconego kredytu hipotecznego, ponieważ objął umowy spełniające wymogi ustawowe specjalnymi ulgami podatkowymi oraz promocjami w zakresie opłat notarialnych i rejestracyjnych [Willman 2016, s. 160].

Obowiązywanie w Wielkiej Brytanii oraz w Hiszpanii dwóch modeli usług *equity release* wskazuje na pozytywne efekty, jednakże należy zauważyć, że rynek ten podporządkowany jest podmiotom nadzorującym oraz łączy się z dodatkowymi, szczególnymi preferencjami [Reifner i in. 2009b; <http://www.equity-release-centre.co.uk/>]. Ponadto w Hiszpanii podmiotami uprawnionymi do świadczenia tego typu usług są instytucje

kredytowe i firmy ubezpieczeniowe, natomiast w Wielkiej Brytanii obok towarzystw ubezpieczeniowych także banki i przedsiębiorstwa prywatne.

Należy również odnotować, że wyłącznie model kredytowy występuje m.in. we Francji, w Szwecji oraz we Włoszech. W każdym z tych państw podmiotem, który jest uprawniony do udzielania odwróconej hipoteki jest bank.

W Niemczech, gdzie funkcjonuje model kredytowy i sprzedażowy, usługi *equity release* nie cieszą się dużym zainteresowaniem. Wynika to przede wszystkim z faktu, że niemieckie społeczeństwo jest bogate, w aspekcie społecznym nie odnotowuje się potrzeby szczególnego rozwoju tego typu usług.

W Polsce instytucja odwróconego kredytu hipotecznego została wprowadzona ustawą z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym [Dz.U. z 2014 poz. 1585]¹. Do momentu wejścia w życie tej ustawy w Polsce usługi *equity release* były oferowane wyłącznie w modelu sprzedażowym, których podstawę prawną stanowiły postanowienia art. 903, art. 906 oraz art. 908 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – *Kodeks cywilny* [Tekst jedn. Dz.U. z 2017 r. poz. 459 z późn. zm.]. Prawo cywilne reguluje instytucję renty oraz umowy dożywocia, które stanowią prawne narzędzie modelu sprzedażowego, o którym mowa. Rentę hipoteczną na polski rynek zaczęła wprowadzać założona w 2008 r. instytucja Fundusz Hipoteczny DOM. Fundusz ten nadal pozostaje nie tylko najstarszym, ale też największym funduszem hipotecznym w Polsce, notowanym na giełdzie papierów wartościowych. Fundusz DOM wypłacił już 8,3 mln zł świadczeń pieniężnych [www.funduszhipoteczny.pl].

Należy zauważyć, że instytucje oferujące umowy renty dożywotniej nie podlegają nadzorowi Komisji Nadzoru Finansowego (dalej KNF). Ponadto w lipcu 2014 r. opracowany został projekt ustawy o dożywotnim świadczeniu pieniężnym, wnioskodawcą był Minister Gospodarki, a jednym z podstawowych celów tego projektu było poddanie tego sektora usług nadzorowi KNF. W tym samym czasie trwały prace legislacyjne nad ustawą o odwróconym kredycie hipotecznym. Ostatecznie projekt ustawy o dożywotnim świadczeniu pieniężnym wycofano, uchwalono jednak ustawę o odwróconym kredycie hipotecznym. Zauważyć należy także, że w początkowej fazie prac legislacyjnych nad tą ustawą zastanawiano się nad wprowadzeniem odwróconego kredytu hipotecznego do ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – *Prawo bankowe* [Tekst jedn. z 2017 r. poz. 85 z późn. zm.]. Z uwagi na złożoność zagadnienia odstąpiono od tej koncepcji.

Usługa odwróconego kredytu hipotecznego jest skierowana do osób starszych i polega na tym, że bank wypłaca klientowi określoną kwotę pieniędzy, która jest zabezpieczona hipoteką na nieruchomości. Kredytobiorca pozostaje do końca życia właścicielem tej nieruchomości, a po jego śmierci własność nieruchomości zostaje przeniesiona na

1 Dalej zwana u.o.k.h.

bank, który – w zależności od uzgodnień – przyjmuje spłatę kredytu przez spadkobierców lub sprzedaje nieruchomość [Rutkowska-Tomaszewska 2014, s. 167].

Mając na uwadze praktykę europejską, podkreślić należy, że katalog podmiotów uprawnionych do oferowania tego typu produktów w Polsce został ograniczony wyłącznie do podmiotów uregulowanych prawem bankowym. Do podstawowych argumentów, przemawiających za takim rozwiązaniem należy zaliczyć odpowiednie kapitałowe zabezpieczenie banków do prowadzenia tego typu działalności oraz nadzór KNF. Celem tego ograniczenia jest przede wszystkim zapewnienie pewności i bezpieczeństwa kredytobiorcom, szczególnie z uwagi na to, że mają nimi być – z założenia – osoby starsze [Wociór 2015, s. 39]. Takie rozwiązanie stanowi gwarancję wypłat oraz zapewnia ciągłość realizowanych świadczeń. Jak wskazano powyżej, w państwach, gdzie występuje jedynie model kredytowy, właśnie banki są podmiotami uprawnionymi do oferowania odwróconej hipoteki. Na gruncie obowiązującego w Polsce ustawodawstwa, także w zakresie nadzoru nad rynkiem finansowym, należy uznać, że takie ograniczenie podmiotowe jest właściwe.

Zakres przedmiotowy i podmiotowy odwróconego kredytu hipotecznego

Zgodnie z obowiązującym ustawodawstwem przez umowę odwróconego kredytu hipotecznego bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas nieoznaczony określoną sumę środków pieniężnych, których spłata nastąpi po śmierci kredytobiorcy, a kredytobiorca zobowiązuje się do ustanowienia zabezpieczenia spłaty tej sumy wraz z należnymi odsetkami oraz innymi kosztami. Jest to zatem umowa nazwana, konsensualna, dwustronnie zobowiązująca, odpłatna i ma charakter dobrowolny. Umowa odwróconego kredytu hipotecznego jest bez wątpienia rodzajem umowy kredytu. Forma pisemna umowy jest wymagana przede wszystkim dla celów dowodowych.

Stronami umowy są bank i kredytobiorca. Poprzez zawarcie umowy bank zobowiązuje się do oddania kredytobiorcy określonej sumy środków pieniężnych, na czas nieoznaczony. Spłata kredytu następuje zazwyczaj po śmierci kredytobiorcy. Kredytobiorcą może być osoba fizyczna, która jest właścicielem nieruchomości lub której przysługuje spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu, lub prawo użytkowania wieczystego. Ponadto kredytobiorcą może być osoba fizyczna, będąca współwłaścicielem nieruchomości lub której przysługuje udział w spółdzielczym własnościowym prawie do lokalu lub w prawie użytkowania wieczystego.

Ustawodawca ograniczył krąg podmiotów, które mogą uzyskać odwrócony kredyt hipoteczny, do osób fizycznych. Wskazał także rodzaj stosunku prawnego, jaki wiąże taką osobę z nieruchomością, na której ma być ustanowiona odwrócona hipoteka, tj. własność lub współwłasność nieruchomości, spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu lub udział w tym prawie oraz prawo użytkowania wieczystego lub udział w tym prawie². Odnosząc się do regulacji *Kodeksu cywilnego* i wyróżnionych tam rodzajów nieruchomości, tj. gruntowych, budynkowych i lokalowych³, należy podkreślić, że w ustawie o odwróconym kredycie hipotecznym brak jest ograniczeń dotyczących rodzaju nieruchomości. Oznacza to, że zabezpieczeniem odwróconego kredytu może być każda z wymienionych nieruchomości. Szczegółowe kwestie, odnoszące się do własności i współwłasności oraz użytkowania wieczystego, zostały uregulowane w *Kodeksie cywilnym*. Spółdzielcze prawo do lokalu uregulowane jest natomiast w ustawie z dnia 15 grudnia 2000 r. o spółdzielniach mieszkaniowych [Tekst jedn. Dz.U. z 2013 r. poz. 1222 z późn. zm.].

Ustawodawca określił kredytobiorcę jako osobę fizyczną, rezygnując jednocześnie z wprowadzenia minimalnego wieku kredytobiorcy. Głównym powodem tego był fakt, iż wprowadzenie takiego kryterium ograniczałoby w znaczny sposób krąg beneficjentów. Jednakże, jeszcze przed wejściem w życie u.o.k.h., przyjęło się, przede wszystkim z uwagi na konstrukcję umowy, że propozycja odwróconego kredytu hipotecznego skierowana jest do osób starszych. Także z uwagi na fakt, że ustawa ta została uchwalona niejako w formie uzupełnienia rynku, na którym funkcjonowały tylko renty dożywotnie. Głównym celem ustawowej regulacji odwróconego kredytu hipotecznego była ochrona osób starszych, w szczególności podyktowana ich słabszą pozycją negocjacyjną i niewielkim poziomem świadomości prawnej [Macierzyńska-Franaszczuk 2011, ss. 36–38].

W myśl postanowień art. 5 ust. 1 u.o.k.h. należy zauważyć, że ustawodawca określił podwójne zabezpieczenie odwróconego kredytu hipotecznego, dodatkowo zaznaczając wyłączność tych zabezpieczeń. Oznacza to, że strony umowy nie mogą umówić się na inną formę zabezpieczenia. Wyłączność oznacza także, że bank nie ma możliwości ustanawiania innych zabezpieczeń stosowanych w kredytach hipotecznych, jak np. cesji z umów ubezpieczenia nieruchomości. Wierzytelność banku wynikająca z umowy odwróconego kredytu hipotecznego może być zabezpieczona wyłącznie przez:

- 1) Ustanowienie hipoteki na nieruchomości lub prawie, które zostało wskazane powyżej, oraz

2 Własność to prawo rzeczowe, podmiotowe, dające najpełniejsze władztwo nad rzeczą. Jest to prawo skuteczne wobec wszystkich podmiotów.

3 Nieruchomości gruntowe – to części powierzchni ziemskiej stanowiące odrębny przedmiot własności. Nieruchomości budynkowe – to trwale z gruntem związane budynki, będące przedmiotem odrębnej od gruntu własności. Nieruchomości lokalowe – to części budynków stanowiące odrębny przedmiot własności.

2) Ujawnienie w księdze wieczystej roszczenia o przeniesienie własności nieruchomości lub tego prawa.

Zgodnie z regulacją ustawy z dnia 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece [Tekst jedn. Dz.U. z 2017 r. poz. 1007] w celu zabezpieczenia oznaczonej wierzytelności, wynikającej z określonego stosunku prawnego, można nieruchomość obciążyć prawem, na mocy którego wierzyciel może dochodzić zaspokojenia z nieruchomości bez względu na to, czyją stała się własnością i z pierwszeństwem przed wierzycielami osobistymi właściciela nieruchomości. Prawo to określane jest jako hipoteka. Podkreślenia wymaga fakt, że hipoteką może być obciążona część ułamkowa nieruchomości, jeżeli stanowi udział współwłaściciela, oraz przysługujący współuprawnionemu udział we wspólności tych praw.

W związku z przyjętym w art. 5 ust. 1 u.o.k.h. rozwiązaniem bankowi będzie przysługiwało, obok zabezpieczenia hipotecznego, również ujawnienie w księdze wieczystej roszczenia o przeniesienie na jego rzecz prawa przysługującego kredytobiorcy do nieruchomości. W konsekwencji oznacza to, że bank będzie uprawniony do przejęcia nieruchomości, w innym niż egzekucja trybie, w sytuacji, kiedy spadkobiercy kredytobiorcy nie dokonają spłaty odwróconego kredytu hipotecznego, co pozwoli na szybkie zaspokojenie roszczeń banku [Wociór 2015, s. 57].

Podstawą wpisu roszczenia, o przeniesienie własności nieruchomości lub określonego prawa, do księgi wieczystej jest oświadczenie banku o zawarciu umowy odwróconego kredytu hipotecznego, spełniające wymagania, o których mowa w art. 95 ust. 1 ustawy *Prawo bankowe*.

W myśl postanowień art. 5 ust. 3 u.o.k.h. bank nie może uzależniać zawarcia umowy odwróconego kredytu hipotecznego od zawarcia innych umów, z wyjątkiem umowy ubezpieczenia od zdarzeń losowych nieruchomości lub lokalu, do którego kredytobiorcy przysługuje spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu. Konsekwencją takiego postanowienia jest m.in. brak możliwości powiązania umowy odwróconego kredytu hipotecznego z innymi umowami, np. rachunku bankowego [Wociór 2015, s. 59]. Stanowi to pewne ograniczenie dla banku z jednej strony, jednakże z drugiej strony, daje swoistą ochronę kredytobiorcy.

Ustalenie kwoty kredytu odwróconego nie należy do spraw oczywistych i prostych. Przy ustalaniu wysokości tej kwoty ustawodawca odwołuje się do wartości rynkowej:

- 1)** Nieruchomości będącej własnością kredytobiorcy lub do której kredytobiorcy przysługuje prawo użytkowania wieczystego, lub
- 2)** Lokalu, do którego kredytobiorcy przysługuje spółdzielcze własnościowe prawo do lokalu – na których kredytobiorca ustanowi zabezpieczenie odwróconego kredytu hipotecznego.

Wartość rynkowa, o której mowa, będzie odgrywała podstawowe znaczenie przy określeniu wysokości kredytu, a bez wątpienia jest to jeden z najważniejszych elementów umowy. Przy określaniu tej wartości stosuje się przepisy ustawy z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami [Dz.U. z 2016 r. poz. 2147 z późn. zm.]. Wartość rynkową nieruchomości stanowi najbardziej prawdopodobna jej cena, możliwa do uzyskania na rynku, z uwzględnieniem m.in. czasu eksploatacji tej nieruchomości czy poniesionych nakładów. Szczegółowe regulacje prawne, dotyczące samej już wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego, uregulowane są w *Rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego* [Dz.U. nr 207, poz. 2109].

Oszacowanie wartości nieruchomości lub prawa stanowi rzetelną informację, ważną zarówno dla kredytobiorcy, jak i dla banku, pozwala zweryfikować m.in. kwotę proponowanego odwróconego kredytu hipotecznego. Należy zauważyć, że ustawodawca nie określił, która ze stron umowy będzie ponosiła koszty szacowania nieruchomości lub lokalu, w związku z czym strony powinny same, w umowie, uregulować tę kwestię, wskazując stronę zobowiązaną do poniesienia kosztów wyceny [Wociór 2015, s. 69].

W myśl postanowień art. 7 u.o.k.h. wypłata kwoty odwróconego kredytu hipotecznego następuje jednorazowo albo w ratach przez okres i w wysokości określonych w umowie odwróconego kredytu hipotecznego, nie dłużej jednak niż do dnia śmierci kredytobiorcy. W przypadku wypłaty kredytu w ratach ustawodawca pozostawia stronom swobodę w zakresie określenia tych rat i ich wysokości, okresu i terminu spłaty, z jednym zastrzeżeniem – granicą wypłaty będzie śmierć kredytobiorcy. Jest to warunek bezwzględny, nie przewidziano żadnych wyłączeń w tym zakresie.

Jeżeli umowa odwróconego kredytu hipotecznego została zawarta z więcej niż jednym kredytobiorcą, w przypadku śmierci jednego z kredytobiorców prawo do wypłaty rat odwróconego kredytu hipotecznego, przysługujących zmarłemu kredytobiorcy, przysługuje tym z żyjących kredytobiorców, którzy nabyli po zmarłym udział we własności nieruchomości lub w prawie, stanowiącym zabezpieczenie odwróconego kredytu hipotecznego, proporcjonalnie do wysokości nabytego przez nich udziału. Należy zwrócić uwagę na przesłanki tego rozwiązania, do których należą [Wociór 2015, s. 71]:

- wielość kredytobiorców,
- śmierć jednego kredytobiorcy,
- nabycie przez pozostałego kredytobiorcę lub pozostałych kredytobiorców po zmarłym udziałów we własności nieruchomości lub w prawie, stanowiących zabezpieczenie odwróconego kredytu hipotecznego.

Spełnienie tych przesłanek oznacza, że wypłata rat odwróconego kredytu hipotecznego, przysługującego zmarłemu kredytobiorcy, przysługuje żyjącym kredytobiorcom

– proporcjonalnie do wysokości nabytego przez nich udziału we własności nieruchomości lub prawie do lokalu, stanowiących zabezpieczenie kredytu. Ustawodawca przewiduje, że po śmierci jednego z kredytobiorców, udział w prawie będącym przedmiotem zabezpieczenia odwróconą hipoteką, nabywa wyłącznie pozostały kredytobiorca. Takie rozwiązanie stanowi formę zabezpieczenia pozostałych kredytobiorców (nierzadko małżonków zmarłego) i z tego względu wydaje się być słusznym rozwiązaniem.

Procedura zawierania umowy odwróconego kredytu hipotecznego w aspekcie ochrony kredytobiorcy

Analiza ustawodawstwa w zakresie odwróconej hipoteki pozwala zauważyć i wyodrębnić pewne elementy dotyczące zawierania umowy odwróconego kredytu hipotecznego, które są charakterystyczne tylko dla niej. Ponadto należy podkreślić, że każde z przyjętych w tym zakresie rozwiązań służy przede wszystkim ochronie kredytobiorcy.

Umowę odwróconego kredytu hipotecznego zawiera się w formie pisemnej. Katalog elementów, które powinna zawierać umowa jest stosunkowo szeroki i należy do standardowych procedur udzielania kredytu.

Należy zauważyć, że wszystkie informacje, związane z umową, są podawana do wiadomości przyszłego kredytobiorcy poprzez tzw. formularz informacyjny, w terminie nie krótszym niż 14 dni przed zawarciem umowy odwróconego kredytu hipotecznego. Wprowadzenie termin ten może być skrócony, ale tylko na żądanie kredytobiorcy. Ustawodawca wprowadził obowiązek informacyjny, poprzedzający zawarcie umowy, z uwagi na potrzebę stworzenia szczególnego systemu ochrony kredytobiorców, przede wszystkim dlatego, że z założenia kredytobiorcami mają być osoby starsze. Formularz jest rozbudowany i szczegółowy, choć zawiera istotne postanowienia umowy, nie stanowi oferty ze względu na szacunkowość danych, jakie są w nim zawarte.

Bank, przed zawarciem umowy odwróconego kredytu hipotecznego, dokonuje oceny stanu i historii zobowiązań kredytobiorcy oraz stanu prawnego nieruchomości lub lokalu, będącego przedmiotem umowy. Kredytobiorca jest obowiązany do przedstawienia, na żądanie banku, dokumentów i informacji niezbędnych do dokonania oceny zdolności kredytowej. W myśl powyższych postanowień u.o.k.h., bank nie dokonuje oceny zdolności kredytowej kredytobiorcy. W związku z czym nie będzie miał zastosowania art. 70 ust. 1 ustawy *Prawo bankowe*. Należy podkreślić, że obowiązek badania zdolności kredytowej nie ma w tym przypadku uzasadnienia, kredytobiorca nie zobowiązuje się do dokonywania spłaty kredytu. Zasadnicze znaczenie odgrywa poziom zobowiązań kredytobiorcy, w ten sposób bank zdobywa informację o ewentualnych innych wierzycielach.

W umowie odwróconego kredytu hipotecznego kredytobiorca może zobowiązać się do niezbywania własności nieruchomości lub prawa, stanowiących zabezpieczenie odwróconego kredytu hipotecznego, bez zgody banku. Artykuł 11 ust. 1 u.o.k.h. przewiduje możliwość wprowadzenia przez strony do umowy zobowiązania kredytobiorcy do niezbywania własności nieruchomości lub prawa, które stanowią zabezpieczenie odwróconego kredytu hipotecznego.

W myśl postanowień art. 12 u.o.k.h. kredytobiorca może bez podania przyczyny odstąpić od umowy odwróconego kredytu hipotecznego. Może tego dokonać w terminie 30 dni od dnia zawarcia umowy, natomiast termin ten uważa się za zachowany, jeżeli kredytobiorca przed jego upływem złoży pod wskazany przez kredytodawcę adres lub nada w placówce pocztowej operatora wyznaczonego w rozumieniu ustawy z dnia 23 listopada 2012 r. – *Prawo pocztowe* [Tekst jedn. Dz.U. z 2016 r. 1113 z późn. zm.] oświadczenie o odstąpieniu od umowy. Minimalna treść oświadczenia o odstąpieniu to wskazanie umowy, jej stron, termin odstąpienia, treść odstąpienia i podpis kredytobiorcy.

Nadmienić należy, że **kredytobiorca nie ponosi kosztów związanych z odstąpieniem od umowy odwróconego kredytu hipotecznego**, z wyjątkiem niepodlegających zwrotowi opłat lub ich części poniesionych przez bank na rzecz organów administracji państwowej lub sądów. Jednocześnie ustawodawca wskazuje, że kredytobiorca zwraca bankowi wypłaconą kwotę odwróconego kredytu hipotecznego wraz z odsetkami należnymi do dnia odstąpienia od umowy odwróconego kredytu hipotecznego, nie później niż w terminie 30 dni od dnia złożenia oświadczenia o odstąpieniu od umowy. W ten sposób ustawodawca zabezpieczył przede wszystkim interesy kredytobiorcy. **Korzystnie dla kredytobiorcy ustalony został dzień spłaty odwróconego kredytu hipotecznego.** Stanowi go dzień złożenia dyspozycji przekazania bankowi środków pieniężnych w określonej kwocie [Wociór 2015, s. 82].

Bez wątpienia umożliwienie kredytobiorcy odstąpienia od umowy kredytowej w tak długim terminie stanowi kolejny ważny element ochronny kredytobiorcy. Zapewnia możliwość wycofania się kredytobiorcy już po podpisaniu umowy, bez jakichkolwiek kosztów po jego stronie.

Treść art. 13 u.o.k.h., w którym uregulowana została spłata całkowita kredytu, również wskazuje na szczególne traktowanie kredytobiorcy. Jest to kolejny przepis, którego wykładnia potwierdza, że ustawodawca miał na celu przede wszystkim ochronę kredytobiorcy. Po pierwsze: **kredytobiorca ma prawo w każdym czasie do spłaty całkowitej kwoty do zapłaty lub jej części.** Jest to bezwzględne, niczym nieograniczone prawo kredytobiorcy. Po drugie, **w przypadku spłaty przez kredytobiorcę całkowitej kwoty do zapłaty lub jej części bank nie pobiera prowizji.** Bank nie może uzależnić spłaty całkowitej kwoty do zapłaty lub jej części od uprzedniego poinformowania go o tym przez kredytobiorcę.

Splata części całkowitej kwoty do zapłaty nie wstrzymuje wypłaty rat niewykorzystanej kwoty odwróconego kredytu hipotecznego, chyba że strony postanowiły inaczej. W przypadku spłaty całkowitej kwoty do zapłaty bank jest zobowiązany do potwierdzenia rozliczenia umowy odwróconego kredytu hipotecznego, w terminie 14 dni od dnia dokonania tej spłaty. Z powyższego wynika, że w związku ze splatą całkowitej kwoty do zapłaty, na bank nałożone zostały pewne obowiązki. Należy jednak odnotować brak podobnej regulacji w przypadku częściowej spłaty kredytu.

Kredytobiorca może wypowiedzieć umowę odwróconego kredytu hipotecznego w każdym czasie, z zachowaniem terminu 30-dniowego. Skuteczne wypowiedzenie powoduje wygaśnięcie umowy i konieczność rozliczenia. Ponownie należy zauważyć, że przyjęte rozwiązanie w zakresie wypowiedzenia umowy odwróconego kredytu hipotecznego ma na celu ochronę kredytobiorcy.

W myśl postanowień art. 35 u.o.k.h. bank może wypowiedzieć umowę odwróconego kredytu hipotecznego wyłącznie, gdy zachodzą przesłanki określone w ustawie, m.in.: gdy została wszczęta egzekucja z nieruchomości lub z prawa, stanowiących zabezpieczenie odwróconego kredytu hipotecznego, przez innego niż ten bank wierzyciela, przy czym o istnieniu tej wierzytelności bank nie wiedział w dniu zawarcia umowy odwróconego kredytu hipotecznego lub gdy kredytobiorca przeniósł na osoby trzecie własność nieruchomości lub prawo, stanowiące zabezpieczenie odwróconego kredytu hipotecznego, bez zgody banku, w przypadku gdy w umowie odwróconego kredytu hipotecznego strony zastrzegły obowiązek niezbywania własności tej nieruchomości lub tego prawa bez zgody banku.

Odwrócony kredyt hipoteczny znajduje zastosowanie w sytuacji, gdy osoba fizyczna jest już właścicielem nieruchomości, a po zakończeniu umowy przedmiot zabezpieczenia, czyli nieruchomość, przechodzi na kredytodawcę. W zamian za to kredytobiorca przez czas trwania umowy otrzymuje cykliczne świadczenie pieniężne (płatność w ratach). Nie jest to jedyna możliwa forma wypłaty, dopuszczalne są bowiem również inne postaci, takie jak: jednorazowy przelew, linia kredytowa o ustalonym limicie.

Uwagi końcowe

Uchwalenie ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym było próbą reakcji na narastający w Polsce problem demograficzny oraz dylematy związane z zapewnieniem odpowiedniego poziomu życia osób, które osiągnęły wiek emerytalny. Udział osób w wieku poprodukcyjnym w całej populacji zwiększać się będzie stopniowo. Według prognoz Głównego Urzędu Statystycznego w 2035 r. osiągnie 27,5 %, a w 2060 r. 37,6 % [*Prognoza ludności na lata 2008–2035*, GUS 2009]. Podkreślenia wymaga także fakt, że w świet-

le danych publikowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego wyłania się grupa osób w wieku poprodukcyjnym, która w przeważającej większości nie oszczędza na emeryturę [Kowalczyk-Rólczyńska, Rólczyński 2014, s. 135.]. Przeprowadzona analiza pozwala przyjąć, że do grupy społecznej, o której mowa, bez wątpienia należało skierować szczególną ofertę, stanowiącą formę realnego wsparcia finansowego. Naturalną konsekwencją rozwiązań obowiązujących w innych państwach Unii Europejskiej było zatem uchwalenie w Polsce ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym.

Jednoczenie, w wyniku dokonanej analizy, można odpowiedzieć na pytanie: czy obowiązująca w Polsce odwrócona hipoteka stanowi w rzeczywistości realną i praktyczną formę finansowej pomocy? Należy zauważyć, że zasadniczą zaletą tego kredytu jest możliwość uzyskania dodatkowych środków pieniężnych, stanowiących uzupełnienie świadczeń otrzymywanych z systemu emerytalnego [Rutkowska-Tomaszewska 2014, s. 169.]. Podkreślenia wymaga także fakt, że zdecydowana większość przyjętych w u.o.k.h. rozwiązań została poczyniona na korzyść kredytobiorcy, mając na uwadze przede wszystkim jego wiek. Analiza u.o.k.h. wskazuje na szczególną ochronę ze strony ustawodawcy potencjalnego kredytobiorcy, będącego w wieku emerytalnym. Zaletą odwróconej hipoteki jest dostęp do dodatkowych środków finansowych, których pozyskanie w wieku emerytalnym nie jest proste. Osoby starsze nie są atrakcyjnymi klientami dla banków. Niewątpliwą zaletą odwróconego kredytu hipotecznego jest fakt, że podpisanie umowy nie wiąże się z koniecznością opuszczenia mieszkania. Ponadto, co równie istotne, uzyskane z tego tytułu pieniądze nie są opodatkowane [Rutkowska-Tomaszewska 2014, s. 171].

Przeprowadzona analiza pozwala wnioskować, że ustawodawca, w umowie odwróconego kredytu hipotecznego, w sposób delikatny i niezwykle wyrozumiały potraktował kredytobiorcę. Przyjęte rozwiązania w zakresie samej procedury udzielenia kredytu potwierdzają, że celem nadrzędnym przyjętego w Polsce modelu kredytowego odwróconej hipoteki jest ochrona kredytobiorcy. To z kolei rodzi pewne obowiązki po stronie banku, w tym w szczególności obowiązek informacyjny. Wydaje się, że przyjęty kierunek jest prawidłowy, głównie z uwagi na wiek kredytobiorcy, a nierzadko także poziom jego wiedzy czy umiejętności obiektywnej oceny ryzyka finansowego. Ustawodawca nie doprecyzował wieku kredytobiorcy, co należałoby ocenić krytycznie. Zbyt ogólnie wskazana została strona umowy, jaką jest kredytobiorca, bowiem jedynie poprzez określenie „osoba fizyczna”. Bez wątpienia *de lege lata* w powyższym zakresie mogłyby zostać dokonane zmiany uściślające podmiot „kredytobiorca”, choćby przez wskazanie minimalnego wieku.

Należy także odnotować, że na kredytobiorcy spoczywają także obowiązki, wśród których wymienić można chociażby utrzymywanie nieruchomości w odpowiednim sta-

nie technicznym, zapewnienie ubezpieczenia od zdarzeń losowych. Kredytobiorca traci w pewnym sensie suwerenności w sprawach dotyczących przedmiotu umowy. Nie ma bowiem zdolności do samodzielnego dokonywania znaczących zmian np. w układzie pomieszczeń, może ich dokonać za zgodą banku [Daruk, Gomułka].

Obok niewątpliwych zalet odwróconej hipoteki – z punktu widzenia osób starszych (kredytobiorców) – wskazać trzeba także na wady przyjętego rozwiązania. Należy do nich z pewnością fakt, że nie można przekazać tej nieruchomości w spadku swoim najbliższym. Ponadto istotnym mankamentem jest obniżenie wysokości wynagrodzenia otrzymywanego w zamian za nieruchomość dlatego, że wartość nieruchomości określona jest przez bank, który na tej podstawie wylicza przysługującą należność.

Mając na uwadze powyższe rozważania, należy także podkreślić, że w istotę umowy odwróconego kredytu hipotecznego wpisana jest długotrwałość nawiązanego stosunku prawnego. Zainteresowanie banków odwróconym kredytem hipotecznym uzasadniane jest korzyściami, jakie mogłyby w wyniku tej umowy uzyskać. Trudno obecnie oszacować, jakie korzyści i na jaką skalę mogłyby uzyskać banki, wprowadzając do swoich usług ofertę odwróconego kredytu hipotecznego. Trzy lata obowiązywania ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym nie przyniosły należytej oferty ze strony banków.

Ustawa o odwróconym kredycie hipotecznym nakłada wiele obowiązków na kredytodawcę. To bank ma dążyć do umożliwienia podjęcia przez przyszłego kredytobiorcę świadomej i odpowiedzialnej decyzji. Bank ponosi ryzyko informacji, ponadto ryzyko nieuczciwej wyceny nieruchomości oraz ryzyko, które wiąże się już z samą wartością nieruchomości. Wartość nieruchomości nie jest stała, zmienia się w ciągu lat. Ryzyko wartości nieruchomości jest w tej chwili dominujące, ponieważ większość osób w wieku emerytalnym, którzy w tej chwili chcieliby otrzymać odwrócony kredyt hipoteczny, są właścicielami nieruchomości, które na rynku nieruchomości z reguły mają najniższe ceny. Natomiast za 20–30 lat potencjalną grupą kredytobiorców mogą stać się osoby, które obecnie spłacają kredyty, zaciągnięte na zakup mieszkania (nieruchomości). Na tym tle wyłania się ważny problem społeczny. Problem pokolenia, które przez całe życie jest obciążone kredytem bankowym.

W związku z powyższym można uznać, że obecnie banki nie są zainteresowane zawieraniem umów odwróconego kredytu hipotecznego. Zbyt duże ryzyko, a także uciążliwe dla banków przepisy u.o.k.h. od początku wejścia w życie tej ustawy stanowiły barierę, której banki nie próbują pokonać. W związku z tym trudno jednoznacznie wyrazić opinię, że odwrócony kredyt hipoteczny jest szansą na lepsze życie seniora. Brak akceptacji, ze strony banków, dla rozwiązania prawnego w zakresie odwróconej hipoteki powoduje, że ta grupa społeczna, która mogłaby w ten sposób otrzymać wsparcie finansowe, nie jest obecna na rynku usług bankowych. Niemniej ważną kwestią jest także

edukacja osób w wieku emerytalnym w zakresie rozwiązania prawnego, jakie przewiduje u.o.k.h.

Odpowiadając na pytanie: czy odwrócony kredyt hipoteczny to fikcja, czy realna szansa na lepsze życie seniora? – przede wszystkim należy podkreślić, że w chwili obecnej jest to fikcja, ale nie dlatego, że ustawa o odwróconej hipotece jest wadliwa, ale dlatego, że brak jest stosownej odpowiedzi ze strony banków. Jednakże, nawet gdyby banki skierowały w tym zakresie odpowiednią ofertę, nie daje to gwarancji zainteresowania po stronie seniorów. Pozostaje zatem wspomniana powyżej kwestia edukacji. Przedmiotem dalszych badań autorki są badania ankietowe, którym objęci zostaną emeryci. Celem tych badań będzie ustalenie, czy są oni świadomi obowiązywania takiej regulacji prawnej oraz ochrony, jaka została im przez ustawodawcę zapewniona.

Bibliografia

Grzeszczuk-Gniewek M. (2015), *Odwrócony kredyt hipoteczny*, „Państwo i Społeczeństwo”, nr 2.

Macierzyńska-Franaszczuk E. (2011), *Ryzyka kredytobiorcy – beneficjenta odwróconego kredytu hipotecznego i instrumenty jego ochrony prawnej*, „Polityka Społeczna”, nr 3, numer tematyczny pt. Problemy zabezpieczenia emerytalnego w Polsce i na świecie, cz. II, pod red. F. Chybalskiego.

Maj-Waśniowska K., Cycoń M. (2011), *Formy odwróconego kredytu hipotecznego w Polsce na tle wybranych krajów Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe Polskie Towarzystwo Ekonomiczne”, nr 11.

Pawlęga S. (2010), *Ocena założeń Ministerstwa Finansów do ustawy o odwróconym kredycie hipotecznym*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe”, nr 3.

Paduszyńska M., Zbyszewski S. (2016), *Istota i znaczenie odwróconej hipoteki w obliczu starzenia się społeczeństwa polskiego*, „Finanse i Prawo Finansowe”, vol. III, nr 2.

Reifner U., Clerc-Renaud S., Pérez-Carrillo E.F. and others (2009b), *Study on Equity Release Schemes in the EU*, Part II: Country Reports Project No. MARKT/2007/23/H, Institut für Finanzdienstleistungen e.V.

Strzelecki J. (2010), *Hipoteka krótkiej kołderki*, „Gazeta Bankowa”, nr 12.

Willmann M. (2016), *Odwrócony kredyt hipoteczny jako źródło uposażenia emerytalnego*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 425.

Wociór D. (2015), *Ustawa o odwróconym kredycie hipotecznym. Wzory pism i umów. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa.

Akty prawne

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny [Tekst jedn. Dz.U. z 2017 r. poz. 459 z późn. zm.].

Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece [Tekst jedn. Dz.U. z 2017 r. poz. 1007].

Ustawa z dnia 21 sierpnia 1997 r. o gospodarce nieruchomościami [Dz.U. z 2016 r. poz. 2147 z późn. zm.].

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe [Tekst jedn. z 2017 r. poz. 85 z późn. zm.].

Ustawa z dnia 15 grudnia 2000 r. o spółdzielniach mieszkaniowych [Tekst jedn. Dz.U. z 2013 r. poz. 1222 z późn. zm.].

Ustawa z dnia 23 listopada 2012 r. – Prawo pocztowe [Tekst jedn. Dz.U. z 2016 r. 1113 z późn. zm.].

Ustawa z dnia 23 października 2014 r. o odwróconym kredycie hipotecznym [Dz.U. z 2014 poz. 1585 z późn. zm.].

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 21 września 2004 r. w sprawie wyceny nieruchomości i sporządzania operatu szacunkowego [Dz.U. nr 207, poz. 2109].

Źródła internetowe

Daruk W., Gomułka M., *Odwrocona hipoteka, czyli nowy rynek dla polskiej bankowości*, file:///C:/Users/User/Downloads/odwrocona%20hipoteka%20czyli%20nowy%20rynek%20dla%20polskiej%20bankowosci.pdf.

Rutkowska-Tomaszewska E., *Odwrocony kredyt hipoteczny – lekarstwo na ubóstwo emerytów (seniorów, osób starszych)?*, http://www.bibliotekacyfrowa.pl/Content/51744/16_Edyta_Rutkowska_Tomaszewska.pdf.

<https://www.funduszhipoteczny.pl/o-funduszu/fundusz-w-liczbach/>.

Michał Krajewski | krajewskimichal@poczta.onet.pl

Spółeczna Akademia Nauk

Finanse gospodarstw rodzinnych w świetle podatku od spadków i darowizn

Family Finances in the Light of Inheritance and Donations Tax

Abstract: The purpose of this publication is to present the essence and impact of the inheritance and donations tax to family (household) finances. The Act on inheritance and donation tax will be analyzed to achieve this goal. The structural elements of the tax will be discussed, taking into account their impact on household finances. The detailed analysis will be subject to the moment when the tax obligation, the tax rate, and tax exemptions are met. The publication will use individual interpretations of inheritance and donation tax matters that can help resolve the decision problems that households may face. Another important element will be to raise issues regarding the specific powers of tax authorities to not declare inheritance, donations and the ability to determine the market value of acquired property or property rights.

Keywords: inheritance and donations tax, tax authority, market value of acquired property or rights, inheritance, donation

Wstęp

Ponoszenie obciążeń podatkowych ma ogromny wpływ na finanse wszystkich podmiotów gospodarczych funkcjonujących w gospodarce rynkowej. Można przyjąć założenie, że każdy podmiot gospodarczy wcześniej czy później będzie zobowiązany do zapłaty jednego lub kilku z obowiązujących podatków. System podatkowy został tak skonstruowany, żeby objąć obowiązkiem podatkowym jak najwięcej podmiotów i czynności podlegających opodatkowaniu.

W przedmiotowej publikacji zostanie przedstawiony wpływ wybranych podatków majątkowych na finanse gospodarstw domowych. Wśród gospodarstw domowych znajdują się również firmy rodzinne, należące do sektora MŚP. Przedsiębiorstwa te napotykały trudności związane z dostępem do kapitału pozwalającego na bieżące prowadzenie działalności gospodarczej [Klamut 2013, ss. 221–223]. Wynika stąd potrzeba przeanalizowania wpływu podatku od spadków i darowizn na decyzje gospodarstw domowych i co za tym idzie także firm rodzinnych.

Zgodnie z powszechnie obowiązującą klasyfikacją, którą można odnaleźć w literaturze przedmiotu, do podatków majątkowych zalicza się podatki: [Buczek, Dzwonkowski, Etel 2006, ss. 63, 65–66].

- od posiadania majątku – podatek od nieruchomości, podatek od środków transportu;
- od przyrostu majątku – podatek od spadków i darowizn;
- od obrotu majątkiem – podatek od czynności cywilnoprawnych.

Przedmiotem zainteresowania w niniejszej publikacji będzie zatem podatek od spadków i darowizn oraz podatek od czynności cywilnoprawnych. Zgodnie z przedmiotem opodatkowania, zawartym w dwóch ww. ustawach, może on znaleźć zastosowanie zarówno do gospodarstw domowych, jak i niektórych podmiotów gospodarczych. Chodzi tu głównie o spółki cywilne, spółki partnerskie, osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą¹.

Pomimo faktu, że problematyka podatku od spadków i darowizn wydawałaby się ważna dla wielu podatników, to jednak trudno jest odnaleźć kompleksowe opracowanie na ten temat. Przykładowo w systemie *lex* można odnaleźć tylko jeden komentarz. Należy też zaznaczyć, że polskie prawo podatkowe jest kazuistyczne. Dlatego w celu prawidłowego jego zastosowania należy zwrócić się do właściwego organu o wydanie interpretacji indywidualnej w trybie art. 14 § 1 ordynacji podatkowej przez dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej upoważnionego w drodze rozporządzenia przez ministra właściwego do spraw finansów publicznych.

Ponadto zamiarem autora niniejszej publikacji było zweryfikowanie wpływu regulacji zawartych w ustawie o podatku od spadków i darowizn na wpływy podatkowe. Jednakże po wnikliwej weryfikacji przykładowego sprawozdania Rb-275² za okres od początku roku do 31 grudnia 2016 roku nie odnaleziono wpływów podatkowych zawartych w klasyfikacji budżetowej pod numerem 75616 – wpływy z podatku rolnego, podatku leśnego podatku od spadków i darowizn, podatku od czynności cywilnoprawnych

1 Por. wyrok NSA z 15.11.2015 r., sygn. akt II FSK 970/10.

2 Sprawozdanie z wykonania planu dochodów budżetowych jednostki samorządu terytorialnego.

oraz podatków i opłat lokalnych od osób fizycznych³. Z uwagi na brak odpowiednich danych przedmiotowej analizie nie przeprowadzono.

Podatek od spadków i darowizn

Zgodnie z zapisem ustawy z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn podatkowi podlega nabycie przez osoby fizyczne własności rzeczy znajdujących się na terytorium RP lub praw majątkowych wykonywanych na terytorium RP tytułem:

- dziedziczenia, zapisu zwykłego, dalszego zapisu, zapisu windykacyjnego, polecenia testamentowego;
- darowizny, polecenia darczyńcy;
- zasiedzenia;
- nieodpłatnego zniesienia współwłasności;
- zachowku, jeżeli uprawniony nie uzyskał go w postaci uczynionej przez spadkobiercę darowizny lub w drodze dziedziczenia albo w postaci zapisu;
- nieodpłatnej: renty, użytkowania oraz służebności. [art. 1 ust. 1 SD].

Podatkowi podlega również nabycie praw do wkładu oszczędnościowego na podstawie dyspozycji wkładem na wypadek śmierci oraz nabycie jednostek uczestnictwa na podstawie dyspozycji uczestnika funduszu inwestycyjnego otwartego lub specjalistycznego funduszu inwestycyjnego otwartego na wypadek jego śmierci [art. 1 ust. 2 SD].

Wskazany powyżej katalog czynności podlegających opodatkowaniu jest katalogiem zamkniętym. Wszystkie zawarte w nim czynności (definicje) są szczegółowo uregulowane w kodeksie cywilnym.

Od 01.01.2016 r. weszła w życie nowelizacja ustawy, zgodnie z którą notariusz stał się płatnikiem podatku od spadków i darowizn w przypadku umów nieodpłatnego ustanowienia służebności, która może dotyczyć służebności osobistej, gruntowej i przesyłu. Notariusz staje się płatnikiem (podatnik jest zobowiązany do zapłaty podatku) w sytuacji, kiedy umowa jest zawarta w formie aktu notarialnego i dotyczy obu stron umowy, natomiast nie jest płatnikiem (podatnik nie jest zobowiązany do zapłaty podatku) w sytuacji, kiedy do ustanowienia służebności dochodzi w drodze umowy, która nie jest dokonana w formie aktu notarialnego [„Rzeczpospolita” 2016].

Należy zgodzić się z autorem wyżej przytoczonej publikacji, ponieważ ustawa w art. 4a ust. 4 pkt 2 sankcjonuje sytuację, kiedy notariusz nie jest płatnikiem podatku. Dzieje

3 Por. Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 02 marca 2010 r. w sprawie szczegółowej klasyfikacji dochodów, wydatków, przychodów i rozchodów oraz środków pochodzących ze źródeł zagranicznych (j.t.Dz.U. z 2014 r., poz. 1053 ze zmianami).

się tak, jeżeli umowa zawarta została w formie aktu notarialnego albo w tej samej formie zostało złożone oświadczenie woli jednej ze stron. Zatem notariusz nie jest płatnikiem, kiedy akt notarialny zawiera jedynie oświadczenie właściciela nieruchomości o ustanowieniu służebności.

Spadki zagraniczne podlegają opodatkowaniu także wtedy, gdy w chwili otwarcia spadku nabywca był obywatelem polskim, nawet jeśli miał miejsce stałego pobytu poza granicą RP [art. 2 SD]. Na uwagę zasługuje natomiast fakt, że brak obywatelstwa polskiego, w przypadku osób zamieszkujących na terytorium RP, nie zwalnia ich z obowiązku zapłaty podatku. Powyższe należy wywieść z treści art. 3 pkt 1 ustawy. Jednocześnie zgodnie z zapisami ustawy podatkowi nie podlega:

- nabycie w drodze spadku, zapisu windykacyjnego lub darowizny praw autorskich i praw pokrewnych, praw do projektów wynalazczych, znaków towarowych i wzorów zdobniczych oraz wierzytelności wynikających z nabycia tych praw;
- nabycie w drodze dziedziczenia środków pracowniczego programu emerytalnego;
- nabycie w drodze spadku środków zgromadzonych na rachunku zmarłego członka otwartego funduszu emerytalnego;
- nabycie w drodze spadku środków zgromadzonych na indywidualnym koncie emerytalnym (IKE) oraz na indywidualnym koncie zabezpieczenia emerytalnego;
- nabycie w drodze spadku kwoty składek zaewidencjonowanych na subkoncie, o którym mowa w art. 40a ustawy z dnia 13 października 1998 r. o systemie ubezpieczeń społecznych.

Chodzi tu o subkonto, na którym ewidencjonuje się informacje o zwaloryzowanej wysokości wpłaconych składek – na ubezpieczenie emerytalne w wysokości 4,38% podstawy wymiaru składki na ubezpieczenie emerytalne lub w przypadku nieodprowadzania, lub zaprzestania odprowadzania składki do otwartego funduszu emerytalnego w związku z ukończeniem przez ubezpieczonego wieku niższego o 10 lat od wieku emerytalnego – części składki na ubezpieczenie emerytalne wynoszącą 7,3 % podstawy wymiaru składki.

Zwolnienia podatkowe

W tej części pracy zostaną omówione zwolnienia podatkowe, które mogą mieć zastosowanie do gospodarstw rodzinnych. Zanim to nastąpi należy przybliżyć definicję poszczególnych grup podatkowych, od których ustawodawca uzależnia przyznanie poszczególnych ulg podatkowych lub zakwalifikowanie do poszczególnej skali podatkowej.

W ustawie wielokrotnie pojawia się kryterium I, II i III grupy podatkowej. Do poszczególnych grup zalicza się:

- do grupy I: małżonek, wstępni (rodzice, dziadkowie, pradiadkowie), zstępni (dzieci, wnuki, prawnuki), pasierb, ojczym, macocha, rodzeństwo, teściowie, zięć, synowa;
- do II grupy zaliczają się: zstępni rodzeństwa (dzieci siostry, wnuki brata), rodzeństwo rodziców (ciotki, wujowie), zstępni i małżonkowie pasierbów, małżonkowie rodzeństwa i rodzeństwa małżonków, małżonkowie rodzeństwa małżonków, małżonkowie innych zstępnych;
- do III grupy – innych nabywców [art. 14 ust. 3 SD].

W zakresie, w jakim ustawa o podatku od spadków i darowizn odnosi się do małżonków, należy mieć na uwadze odpowiednie postanowienia ustawy *Kodeks rodzinny i opiekuńczy*. Bardzo interesujące aspekty dotyczące opodatkowania małżonków przedstawiono w artykule: *Podatek od spadków i darowizn w świetle małżeńskich ustrojów majątkowych* [Goethel 2016, ss. 49–60]. Autor wskazuje między innymi na możliwości stosowania ustawy w zależności od tego, czy między małżonkami istnieje wspólnota majątkowa, czy nie oraz porusza problematykę dotyczącą braku możliwości stosowania wykładni rozszerzającej w prawie podatkowym, z czym autor niniejszej publikacji całkowicie się zgadza po lekturze orzecznictwa sądów administracyjnych.

Zdarza się, że autorzy publikacji posługują się oznaczeniem „grupa zerowa”, które ma służyć oznaczeniu kręgu najbliższej rodziny. Jest ono podobne do grupy I określonej w przepisach ustawy z wyłączeniem: teściów, zięcia i synowej. Zdaniem autora niniejszej publikacji należy posługiwać się pojęciami funkcjonującymi w ramach danej ustawy podatkowej.

Zgodnie z brzmieniem ustawy o podatku od spadków i darowizn zwalnia się z podatku:

- 1) Nabycie własności gruntów stanowiących gospodarstwo rolne w rozumieniu przepisów o podatku rolnym wraz z będącymi ich częścią składową drzewami i innymi roślinami pod warunkiem, że w wyniku nabycia zostanie utworzone lub powiększone gospodarstwo rolne, a powierzchnia gospodarstwa rolnego utworzonego lub powstałego w wyniku powiększenia będzie nie mniejsza niż 11 ha i nie większa niż 300 ha oraz gospodarstwo to będzie prowadzone przez nabywcę przez okres co najmniej 5 lat od dnia nabycia; zwolnienie to stanowi pomoc de minimis w rolnictwie, o której mowa w rozporządzeniu Komisji (UE) nr 1408/2013 z dnia 18 grudnia 2013 r. w sprawie stosowania art. 107 i 108 *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* do pomocy de minimis w sektorze rolnym (Dz.Urz. UE L 352 z 24.12.2013, str. 9);
- 2) Nabycie praw do wkładów w rolniczej spółdzielni produkcyjnej lub w spółdzielni kółek rolniczych;

- 3)** Nabycie w drodze darowizny pieniędzy lub innych rzeczy przez osobę zaliczoną do I grupy podatkowej w wysokości nieprzekraczającej 9 637 zł od jednego darczyńcy, a od wielu darczyńców łącznie nie więcej niż 19 274 zł w okresie 5 lat od daty pierwszej darowizny, jeżeli pieniądze te lub rzeczy obdarowany przeznaczy w okresie 12 miesięcy od dnia ich otrzymania na wkład budowlany lub mieszkaniowy do spółdzielni, budowę domu jednorodzinnego, nabycie lokalu mieszkalnego stanowiącego odrębną nieruchomość albo spłatę zabezpieczonego hipoteką kredytu mieszkaniowego wraz z odsetkami;
- 4)** Nabycie w drodze dziedziczenia praw do wkładu mieszkaniowego w spółdzielni mieszkaniowej przez osobę zaliczoną do I lub II grupy podatkowej, jeżeli spełnia warunki określone w art. 16 ust. 2 pkt 2–5 oraz spółdzielcze prawo do tego lokalu będzie przysługiwało nabywcy wkładu przez okres co najmniej 5 lat od dnia jego ustanowienia; warunek ten uważa się za zachowany także w przypadku przeniesienia przez spółdzielnię własności tego lokalu na nabywcę;
- 5)** Nabycie w drodze darowizny praw do rachunku oszczędnościowo-kredytowego przez osobę pozostającą faktycznie we wspólnym pożyciu małżeńskim z posiadaczem rachunku oszczędnościowo-kredytowego w kasie mieszkaniowej, pod warunkiem przeznaczenia środków zgromadzonych na tym rachunku na cele mieszkaniowe;
- 6)** Nabycie własności fizycznie wydzielonych części nieruchomości w drodze zasiedzenia przez osoby będące współwłaścicielami ułamkowych części nieruchomości – do wysokości udziału we współwłasności;
- 7)** Nabycie w drodze spadku lub zapisu windykacyjnego:
- a) przez osoby zaliczone do I i II grupy podatkowej przedmiotów wyposażenia mieszkania, pościeli, odzieży, bielizny oraz narzędzi pracy przeznaczonych do użytku w gospodarstwie domowym; jeżeli w skład wyposażenia mieszkania wchodziły meble zabytkowe, przepis lit. c niniejszego punktu stosuje się odpowiednio;
 - b) dzieł sztuki i rękopisów będących przedmiotem twórczości spadkodawcy oraz materiałów bibliotecznych, jeżeli spadkodawca zajmował się twórczością lub działalnością naukową, oświatową, artystyczną, literacką lub publicystyczną;
 - c) zabytków ruchomych i kolekcji wpisanych do rejestru zabytków, a także zabytków użyczonych muzeum w celach naukowych lub wystawienniczych na okres nie krótszy niż 2 lata;
 - d) przez osoby zaliczone do I i II grupy podatkowej zabytków nieruchomych wpisanych do rejestru zabytków, jeżeli nabywca zabezpiecza je i konserwuje zgodnie z obowiązującymi przepisami;
- 8)** Nabycie przez rolnika pojazdów rolniczych i maszyn rolniczych oraz części do tych pojazdów i maszyn pod warunkiem, że te pojazdy i maszyny rolnicze w ciągu 3

lat od daty otrzymania nie zostaną przez nabywcę sprzedane lub darowane osobom trzecim; niedotrzymanie tego warunku powoduje utratę zwolnienia;

9) Nabycie przez osoby zaliczone do I grupy podatkowej własności rzeczy lub praw majątkowych w drodze nieodpłatnego zniesienia współwłasności;

10) Nabycie w drodze spadku prawa do rekompensaty w rozumieniu ustawy z dnia 8 lipca 2005 r. o realizacji prawa do rekompensaty z tytułu pozostawienia nieruchomości poza obecnymi granicami Rzeczypospolitej Polskiej (Dz.U. z 2016 r. poz. 2042 ze zm.);

11) Nabycie w drodze dziedziczenia lub darowizny przez osoby tworzące rodzinę zastępczą lub prowadzące rodzinny dom dziecka, o których mowa w przepisach o wspieraniu rodziny i systemie pieczy zastępczej, pieniędzy lub innych rzeczy pod warunkiem, że pieniądze te lub rzeczy w okresie 12 miesięcy od dnia ich otrzymania zostaną przeznaczone na cele bezpośrednio związane ze sprawowaniem pieczy zastępczej;

12) Nabycie w drodze dziedziczenia, zapisu zwykłego, zapisu windykacyjnego, dalszego zapisu, polecenia testamentowego lub darowizny własności (współwłasności) budynku mieszkalnego lub lokalu mieszkalnego, stanowiącego odrębną nieruchomość, spółdzielczego własnościowego prawa do lokalu mieszkalnego lub udziału w takim prawie, spółdzielczego prawa do domu jednorodzinnego albo udziału w takim prawie przez repatrianta, jeżeli spełnia warunki określone w art. 16 ust. 2 pkt 2 i 3; przepisy art. 16 ust. 7 i 8 stosuje się odpowiednio⁴.

Od dnia 01.01.2007 r. zaczął obowiązywać, dodany do ustawy, art. 4a. W omawianym artykule zostało uregulowane zwolnienie podatkowe dla osób z I grupy podatkowej, czyli dla osób najbliższych. Zwolnienie ma charakter podmiotowy. Skorzystać z niego mogą tylko osoby wskazane w przepisie. W tym miejscu warto zaznaczyć, że art. 4a ust. 1 pkt 1 w brzmieniu obowiązującym od 01.01.2007 r. do 31.12.2008 r. został uznany przez Trybunał Konstytucyjny za niezgodny z Konstytucją w zakresie uzależnienia prawa do zwolnienia od podatku w przypadku nabycia własności rzeczy i praw majątkowych w drodze dziedziczenia od dokonania tego nabycia w terminie miesiąca od dnia uprawomocnienia się orzeczenia sądu stwierdzającego nabycie spadku. Trybunał Konstytucyjny stwierdził, że wskazanie tak krótkiego terminu na dokonanie zgłoszenia jest niezgodne z zasadą zaufania do państwa i stanowionego przez nie prawa, co znajduje wyraz w art. 2 *Konstytucji RP* [wyrok P 43/2011 z 04.06.2013 r. Dz.U. z 2013 r., poz. 692]. Z dniem 01.01.2009 r. nastąpiła zmiana brzmienia art. 4a. Zgodnie z obowiązującym brzmieniem omawianego przepisu zwalnia się od podatku nabycie własności rzeczy lub praw majątkowych przez małżonka, zstępnych, wstępnych, pasierba, rodzeń-

⁴ Więcej na temat zwolnień podatkowych i dziedziczenia można odnaleźć w: „Poradniku Gazety Prawnej – Podatki”, nr 6, luty 2016, *Podatek od spadków i darowizn 2016, podatki*, cz. 4, wyd. INFOR, ss. 9–15; 19–70.

stwo, ojczyma i macochę, jeżeli zgłoszą nabycie własności rzeczy lub praw majątkowych właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego w terminie 6 miesięcy od dnia powstania obowiązku podatkowego, powstałego na podstawie art. 6 ust. 1 pkt 2–5, 7 i 8 oraz ust. 2. W przypadku nabycia w drodze dziedziczenia – w terminie 6 miesięcy od uprawomocnienia się orzeczenia sądu stwierdzającego nabycie spadku.

Podobnie zwolnienie dotyczy przypadku, gdy przedmiotem nabycia tytułem darowizny lub polecenia darczyńcy są środki pieniężne, a wartość majątku nabytego łącznie od tej samej osoby w okresie 5 lat poprzedzających rok, w którym nastąpiło ostatnie nabycie, doliczona do wartości rzeczy i praw majątkowych ostatnio nabytych, przekracza kwotę określoną w art. 9 ust. 1 pkt 1 (obecnie 9 637 zł) – udokumentują ich otrzymanie dowodem przekazania na rachunek płatniczy nabywcy, na jego rachunek, inny niż płatniczy, w banku lub spółdzielczej kasie oszczędnościowo-kredytowej lub przekazem pocztowym [Okła-Anuszevska 2017, ss. 542–543]

Jeżeli nabywca dowiedział się o nabyciu własności rzeczy lub praw majątkowych po upływie 6 miesięcy, zwolnienie nadal ma zastosowanie, gdy nabywca zgłosi te rzeczy lub prawa majątkowe naczelnikowi urzędu skarbowemu nie później niż w terminie 6 miesięcy od dnia, w którym dowiedział się o ich nabyciu oraz uprawdopodobni fakt późniejszego powzięcia wiadomości o ich nabyciu [art. 4a ust. 2 SD].

W przypadku niedopełnienia warunków zgłoszenia nabycia własności rzeczy lub praw majątkowych podlega opodatkowaniu na zasadach określonych dla nabywców zaliczonych do I grupy podatkowej.

Obowiązek zgłoszenia nie obejmuje dwóch przypadków, mianowicie:

- jeżeli wartość majątku nabytego łącznie od tej samej osoby lub po tej samej osobie w okresie 5 lat poprzedzających rok, w którym nastąpiło ostatnie nabycie nie przekracza kwoty 9 637 zł;
- jeżeli nabycie nastąpiło na podstawie umowy zawartej w formie aktu notarialnego albo w tej formie zostało złożone oświadczenie woli jednej ze stron.

W drugim punkcie ustawodawca zrezygnował z obowiązku zgłaszania faktu nabycia rzeczy, ponieważ notariusze w przypadku sporządzania aktu notarialnego są obowiązani przekazać go właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego.

Wszystkie opisane zagadnienia zostały omówione w artykule pt.: *Podatek od spadków i darowizn. Legalne sposoby na uniknięcie zapłaty*, w którym autor również wskazuje na obowiązek zgłoszenia nabycia własności rzeczy lub praw majątkowych [Kowalski 2016].

Zastosowanie w praktyce

Stan faktyczny: Darowizna udziałów spółki przez rodziców. Spółka jawna jest zarejestrowana w krajowym rejestrze sądowym. Wspólnikami spółki jawnej są mąż i żona. Spółka jawna posiada 100% udziałów w spółce z o.o. Spółka jawna jako darczyńca zamierza 40% z posiadanych w spółce z o.o. udziałów darować osobie fizycznej – córce wspólników spółki jawnej. Wszyscy wspólnicy spółki jawnej są dla wnioskodawcy (obdarowanej córki/nabywcy darowizny) członkami rodziny. Darczyńcą będzie w tym przypadku spółka jawna, a nie wspólnicy. Podatnicy zadali pytanie, czy darowizna ta korzysta ze zwolnienia przewidzianego w art. 4a ust. 1 SD przy założeniu spełnienia warunków, tj. zgłoszenia nabycia własności praw majątkowych właściwemu naczelnikowi urzędu skarbowego.

Ocena stanu faktycznego: Jak wynika z treści art. 1 ust. 1 pkt 2 SD, ustawodawca opodatkowanie podatkiem od spadków i darowizn ograniczył do nabycia własności rzeczy znajdujących się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej lub praw majątkowych wykonywanych na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej m.in. tytułem darowizny wyłącznie przez osoby fizyczne. Darczyńcą przedmiotowych udziałów będzie spółka jawna, a nie wspólnicy/wspólnik – osoba fizyczna – a to oznacza, iż regulacja prawna zawarta w art. 4a ustawy od spadków i darowizn nie może mieć zastosowania. Reasumując, należy stwierdzić, iż wskazana darowizna nie będzie korzystać ze zwolnienia przewidzianego w art. 4a ust. 1 ustawy o podatku od spadków i darowizn, ponieważ darczyńcą udziałów nie jest osoba fizyczna, lecz spółka jawna (podmiot) [Interpretacja indywidualna MF 2013].

Stan faktyczny: Darowizna rodziców przekazana na rachunek dewelopera. Podatnicy zadali pytanie, czy w przypadku darowizny oszczędności rodziców na rachunek dewelopera i darowizny środków pozyskanych z kredytu bankowego przez rodziców (w części), które zostały przebrane na konto dewelopera, powstaje obowiązek zgłoszenia darowizny do urzędu skarbowego i czy ta czynność podlega zwolnieniu od podatku od spadków i darowizn.

Ocena stanu faktycznego: Analizując przedstawiony stan faktyczny, stwierdzić należy, że zgodnie z art. 4a ust. 1 pkt 2 SD, jeżeli przedmiotem darowizny są środki pieniężne, warunkiem zwolnienia od podatku, poza zgłoszeniem nabytych środków pieniężnych naczelnikowi urzędu skarbowego, jest udokumentowanie ich otrzymania dowodem przekazania na rachunek bankowy nabywcy albo jego rachunek prowadzony przez spółdzielczą kasę oszczędnościowo-kredytową lub przekazem pocztowym. Rozstrzygnięcia zatem wymaga kwestia, czy ww. warunek określony w art. 4a ust. 1 pkt 2

ustawy jest spełniony także w przypadku, gdy środki pieniężne będące przedmiotem darowizny zostały przekazane na rachunek bankowy inny niż rachunek obdarowanego.

W świetle powyższego należy uznać, że gdy środki pieniężne będące przedmiotem darowizny zostały przekazane bezpośrednio na rachunek bankowy zbywcy mieszkania (co ma miejsce w przedstawionym we wniosku stanie faktycznym), w związku z zawartą przez wnioskodawczynię umową darowizny, jednak na jej rzecz, przedmiotowa darowizna korzystać będzie ze zwolnienia wymienionego art. 4a ust. 1 SD.

Należy jednak pamiętać, że warunkiem koniecznym skorzystania z tego zwolnienia, poza udokumentowaniem otrzymania środków pieniężnych w sposób określony w art. 4a ust. 1 pkt 2 SD, będzie zgłoszenie każdorazowo nabytych środków pieniężnych od każdego z rodziców na spłatę kredytu naczelnikowi urzędu skarbowego w terminie 6 miesięcy od ich otrzymania. [Interpretacja indywidualna MF 2013].

Komentarz autora: Należy w tym miejscu zaznaczyć, że przepisy ustaw podatkowych należy dobrze interpretować. Jeżeli ustawodawca uzależnia przyznanie ulgi lub zwolnienia od spełnienia określonych kryteriów, to niezastosowanie się do nich nie uprawnia do skorzystania z ulgi lub zwolnienia przewidzianego w ustawie. Znajduje to także wyraz w artykule pt.: *Darowiznę trzeba wpłacić na konto obdarowanego* [Pokojska 2016], por. także art. 4 ust. 1 pkt 5, art. 4a ust. 1 pkt 1 i 2, art. 14 ustawy o podatku od spadków i darowizn.

Stan faktyczny: Przekazanie nieruchomości małżonkowi, w związku małżonków, pomiędzy którymi istnieje rozdzielność majątkowa. Małżonka wraz z mężem jest w stanie rozdzielności majątkowej oraz separacji. Ze względu na roszczenia małżonka, żona zamierza przekazać w drodze darowizny na jego rzecz część swojego majątku, tj. nieruchomości. Czy możliwe jest skorzystanie ze zwolnienia?

Ocena stanu faktycznego: Darowizna może polegać zarówno na przesunięciach do majątku obdarowanego określonych przedmiotów majątkowych, jak i na innych postaciach dyspozycji majątkowych darczyńcy, prowadzących do zmniejszenia jego majątku, a po stronie majątku obdarowanego do zwiększenia aktywów lub zmniejszenia pasywów. W wyniku zawarcia umowy darowizny może dochodzić do określonych zmian w położeniu prawno-majątkowym darczyńcy i obdarowanego.

Do zawarcia umowy darowizny niezbędne jest zgodne oświadczenie woli złożone przez obie strony umowy. Umowa darowizny dochodzi do skutku dopiero z chwilą złożenia oświadczenia woli przez obdarowanego o przyjęciu darowizny. Podsumowując powyższe, możliwe jest skorzystanie przez małżonków ze zwolnienia w podatku od spadków i darowizn [Interpretacja indywidualna MF 2013].

Stan faktyczny: Małżeństwo podpisało umowę kredytową. Z powodu braku zdolności kredytowej współkredytobiorcami zostali rodzice. Czy w sytuacji, gdy kredyt w całości będą spłacały dzieci, podlega on podatkowi od spadków i darowizn?

Ocena stanu faktycznego: W rozpatrywanej sprawie podatnik nie dokonuje spłaty kredytu, a do umowy przystąpił wyłącznie w celu poprawienia zdolności kredytowej córki i zięcia. Takie działanie nie podlega opodatkowaniu podatkiem od spadków i darowizn. To z kolei oznacza, że w sprawie nie może znaleźć zastosowania art. 4a SD, który ma zastosowanie wyłącznie w sytuacji, w której konkretna czynność znajduje się w zakresie przedmiotowym ustawy [Interpretacja indywidualna MF 2013].

Powyżej omówione sytuacje nie wyczerpują tych, jakie mogą natrafić członkowie gospodarstw domowych. Przytoczone interpretacje wyznaczają jedynie niektóre kierunki interpretacyjne. Należy pamiętać, żeby przed przeprowadzeniem konkretnej operacji na majątku (darowizna, spadek, itp.) dobrze rozpoznać, czy będzie ona korzystała ze zwolnienia podatkowego lub będzie podlegała opodatkowaniu.

Obowiązek podatkowy i podstawa opodatkowania

Obowiązek podatkowy ciąży na nabywcy własności rzeczy lub praw majątkowych. Szczegółowy moment powstania obowiązku określa art. 6 ustawy o podatku od spadków i darowizn. Generalną zasadą jest, że obowiązek podatkowy powstaje w momencie dokonania określonej czynności. Od powyższej reguły są jednak następujące odstępstwa:

- jeżeli nabycie następuje w częściach, obowiązek podatkowy powstaje z chwilą nabycia poszczególnych części [art. 6 ust. 1a S.D.];
- przy nabyciu pod warunkiem zawieszającym obowiązek podatkowy, powstaje z chwilą ziszczenia się warunku. Naczelnik urzędu skarbowego może jednak ustalić należność podatkową, jaka przypadałaby w razie ziszczenia się takiego warunku i należność tę zabezpieczyć [art. 6 ust. 2 SD];
- jeżeli występuje nabycie pod warunkiem rozwiązującym, uważa się je w rozumieniu ustawy za nabycie bezwarunkowe. W razie spełnienia się warunku rozwiązującego w ciągu 3 lat od dnia nabycia, decyzja ustalająca zobowiązanie podatkowe podlega uchyleniu [art. 6 ust. 3 SD];
- jeżeli nabycie niezgłoszone do opodatkowania stwierdzono następnie pismem, obowiązek podatkowy powstaje z chwilą sporządzenia pisma; jeżeli pismem takim jest orzeczenie sądu, obowiązek podatkowy powstaje z chwilą uprawomocnienia się orzeczenia. W przypadku, gdy nabycie nie zostało zgłoszone do opodatkowania, obowiązek podatkowy powstaje z chwilą powołania się przez podatnika przed organem podatkowym na fakt nabycia [art. 6 ust. 4 SD]. Z ostatniego zapisu wynika następujący wniosek. Jeżeli podatnik nie zgłosił do opodatkowania nabycia własności rzeczy lub praw majątkowych, które to nabycie skutkowałoby powstaniem obowiązku podatko-

wego z momentem wskazanym w omawianym artykule (art. 6 SD), to nie biegnie termin przedawnienia zobowiązania podatkowego. Związane jest to z tym, że moment obowiązku podatkowego powstaje z chwilą powołania się przed organem podatkowym na fakt nabycia własności rzeczy lub praw majątkowych. Gdyby nie było tego zapisu, podatnicy nie dokonywaliby zgłoszeń, licząc na upływ terminu przedawnienia zobowiązania podatkowego.

W przypadku ustawy o podatku od spadków i darowizny można odnaleźć podobne zasady, dotyczące obliczania podstawy opodatkowani, do tych które zostały zapisane w ustawach o podatkach dochodowych (PIT, CIT). Mianowicie podstawę opodatkowania stanowi wartość nabytych rzeczy i praw majątkowych ustalona według stanu rzeczy i praw majątkowych w dniu nabycia i cen rynkowych z dnia powstania obowiązku podatkowego.

Wartość rynkową rzeczy lub praw majątkowych określa się na podstawie przeciętnych cen stosowanych w obrocie rzeczami tego samego rodzaju i gatunku, z uwzględnieniem ich miejsca położenia, stanu i stopnia zużycia oraz w obrocie prawami majątkowymi tego samego rodzaju z dnia powstania obowiązku podatkowego [art. 8 ust. 3 SD].

Naczelnik urzędu skarbowego posiada uprawnienie do wezwania nabywcy rzeczy lub praw majątkowych do określenia, podwyższenia lub obniżenia wartości rynkowej (rzeczy lub praw majątkowych) w terminie do 14 dni od dnia doręczenia wezwania. W wezwaniu organ podatkowy podaje wartość według własnej, wstępnej oceny. Jeżeli nabywca nie zastosuje się do wezwania, naczelnik dokona określenia wartości rzeczy lub praw majątkowych z uwzględnieniem opinii biegłego lub przedłożonej przez nabywcę wyceny rzeczoznawcy. Jeżeli wartość określona przez biegłego będzie różniła się o więcej niż 33% od wartości podanej przez nabywcę, koszty opinii biegłego ponosi nabywca. Ten sam przepis i zasady będą miały zastosowanie do sytuacji, w której kilku nabywców podało różne wartości tej samej rzeczy lub prawa majątkowego.

Wysokość podatku

Generalną zasadą jest, że wysokość podatku jest uzależniona od grupy podatkowej, w której znajduje się nabywca. Grupy zostały omówione na początku niniejszej publikacji. Najważniejszą kwestię reguluje art. 15 ust. 4, który wprowadza sankcyjną stawkę podatku od spadków i darowizn w przypadku powołania się przez podatnika w toku czynności sprawdzających, postępowania podatkowego, kontroli podatkowej lub kontroli celno-skarbowej na okoliczność dokonania darowizny, a należny podatek od tego nabycia nie został zapłacony. W takim przypadku podatek wynosi 20%.

Do zastosowania stawki sankcyjnej może również dojść w sytuacji niezgłoszenia faktu otrzymania prezentu znacznej wartości od członków najbliższej rodziny. Należy pamiętać, że organy mają 5 lat na weryfikację złożonych przez podatników zeznań podatkowych. W przypadku późniejszego wykrycia przez organy podatkowe I instancji faktu niezgłoszenia drogiego prezentu może skutkować opodatkowaniem stawką sankcyjną w wysokości 20%. Powyższe stanowisko potwierdza autor artykułu, w którym wskazuje na możliwość opodatkowania drogiego prezentu komunijnego stawką podatkową w wysokości 20% w przypadku jego niezgłoszenia. [Dudek 2016, s. 2].

Należy jednak zwrócić uwagę, że wyżej wskazany okres przedawnienia zobowiązania podatkowego wynoszący 5 lat, w ciągu którego organy podatkowe mogą kontrolować złożone przez podatnika zeznania podatkowe, może ulec wydłużeniu. Załóżmy, że ktoś z rodziny nabył spadek w 2008 roku. Powinien był zgłosić ten fakt w ciągu 6 miesięcy od uprawomocnienia się orzeczenia sądu. Jednak obowiązek ten nie został dopełniony. W przypadku późniejszej sprzedaży, np. w roku 2016, następuje ujawnienie spadku otrzymanego w 2008 roku. Nie mamy w tym przypadku do czynienia z przedawnieniem zobowiązania podatkowego, o którym mowa w ordynacji podatkowej. W takiej sytuacji urząd skarbowy naliczy należny podatek wraz z odsetkami za zwłokę i zastosuje środek karny przewidziany w kodeksie karnym skarbowym. Istnieje jednak szansa zminimalizowania kosztów wynikających z zastosowania kary grzywny. Podatnik, który we właściwym terminie nie zawiadomił o nabyciu spadku może zastosować tzw. czynny żal i dokonać wpłaty zaległego podatku [art. 16a KKS]. W takim przypadku należy liczyć się z konsekwencją zapłacenia odsetek od dokonanej wpłaty podatku. W takiej sytuacji podatnik nie poniesie kary za przestępstwo lub wykroczenie skarbowe.

Na zastosowanie stawki sankcyjnej wskazuje również autor innego artykułu poświęconego zagadnieniom podatku od spadków i darowizn. Mianowicie chodzi o fakt powołania się na darowiznę podczas kontroli. Jeżeli podatnik nie dokona zgłoszenia spadku lub darowizny, zwłaszcza środków pieniężnych, co miało często miejsce podczas kontroli z zakresu nieujawnionych źródeł przychodów, to powołanie się na ten fakt po wszczęciu postępowania podatkowego, kontroli podatkowej, spowoduje, że organ podatkowy I instancji zastosuje 20% stawkę podatku od spadków i darowizn. Tutaj autor niniejszej publikacji w pełni podziela przedstawione poglądy, gdyż znajdowały one zastosowanie praktyczne [Dudek 2016].

W praktyce oznacza to, że jeżeli organ podatkowy prowadzi postępowanie podatkowe w zakresie nieujawnionych źródeł przychodów, to w przypadku powołania się na fakt otrzymania niezgłoszonej wcześniej darowizny, zostanie ona opodatkowana w wysokości 20%. Należy w tym miejscu dodać, że w wyniku orzeczenia Trybunału Konstytucyjnego z 18.07.2013 r., sygn. akt SK 18/09 kontrole w zakresie nieujawnionych źródeł

przychodów nie były prowadzone. Jednakże w wyniku nowelizacji ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych istnieje już podstawa prawna dla organów podatkowych, umożliwiającą ich wszczynanie i prowadzenie.

Skutki podatkowe niezgłoszenia nabycia darowizny w zależności od grupy podatkowej

Poniżej zostanie przedstawiony przykład liczbowy wskazujący na podatek, jaki będzie przypadał do zapłaty podatnikowi w zależności od grupy podatkowej, do której należy.

Założmy, że członek najbliższej rodziny nie dokonuje zgłoszenia np.: darowizny nieruchomości o wartości 450 000 zł. W normalnych okolicznościach, gdyby zgłosił fakt nabycia spadku, nie zapłaciłby żadnego podatku. W chwili ujawnienia znajdzie zastosowanie opodatkowanie według grupy, w której znajduje się podatnik:

- a) grupa I – 822,20 zł i 7% nadwyżki ponad 20 556 zł, tj.: 30 883,28 zł (30 883 zł),
- b) grupa II – 1 644,50 zł i 12% nadwyżki ponad 20 556 zł, tj.: 53 177,78 zł (53 178 zł),
- c) grupa III – 2 877,90 zł i 20% nadwyżki ponad 20 556 zł, tj.: 88 766,70 zł (88 767 zł).

Obserwując powyższe kwoty podatku nasuwa się wniosek, że późniejsze powołanie się na fakt otrzymania darowizny nieruchomości może być kosztowne. Do kwoty podatku należy doliczyć jeszcze odsetki od nieterminowej wpłaty podatku oraz koszty postępowania karnego skarbowego. Nawet kwota podatku wynosząca 30 883 zł przekracza ustawowy próg i zostanie zakwalifikowana jako przestępstwo karne skarbowe.

Zakończenie i podsumowanie

Celem niniejszej publikacji było przedstawienie finansów gospodarstw domowych przez pryzmat obciążeń podatkowych, wynikających z ustawy o podatku od spadków i darowizn. W związku z powyższym przybliżono elementy konstrukcyjne tego podatku oraz możliwe zastosowania, jakie mogą napotkać członkowie gospodarstw rodzinnych. Artykuł wzbogacono wybranymi interpretacjami indywidualnymi, przykładem liczbowym oraz możliwymi do wystąpienia konsekwencjami w przypadku nieujawnienia organowi podatkowemu faktu nabycia spadku lub praw majątkowych.

Bibliografia

Książki i artykuły

Buczek A., Dzwonkowski H., Etel L. i inni (2006), *Prawo podatkowe*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa.

Dudek P. (2016), *Drogie podarunki powinno się zgłaszać, a nawet opodatkować*, „Dziennik Gazeta Prawna”, Prawo na co dzień, nr 90 (4237).

Dudek P. (2016), *Fiskus weźmie 20 proc. od darowizny ujawnionej dopiero podczas kontroli*, „Dziennik Gazeta Prawna”, Prawo na co dzień, nr 162 (4309).

Goethel A. (2016), *Podatek od spadków i darowizn w świetle małżeńskich ustrojów majątkowych*, „Państwo i Prawo” (miesięcznik), rok. LXXI, z. 8 (846).

Klamut E. (2013), *Firmy rodzinne i źródła finansowania ich działalności* [w:] A. Marjański, B. Piasecki (red.), *Firmy rodzinne – wyzwania globalne i lokalne*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XIV, z. 6, Społeczna Akademia Nauk, Łódź.

Kowalski R. (2016), *Podatek od spadków i darowizn. Legalne sposoby na unikanie zapłaty*, „Dziennik Gazeta Prawna”, „Tygodnik Gazeta Prawna”, nr 44 (4191) rok 22.

Okła-Anuszewska M. (2017), *Umowy w sprawach gospodarczych z objaśnieniami i płytą CD*, wyd. 3, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Pokojska A. (2016), *Darowiznę trzeba wpłacać na konto obdarowanego*, „Dziennik Gazeta Prawna”, Prawo co dnia, nr 89 (4236).

Podatek od spadków i darowizn 2016 (2016), „Poradnik Gazety Prawnej – Podatki”, nr 6, podatki cz. 4, wydawnictwo INFOR.

Podatek od spadków i darowizn od nieodpłatnych służebności (2016), „Rzeczpospolita”, Prawo co dnia, nr 97 (10430), C7, autor będący notariuszem, nn.

Ustawy

Ustawa z dnia 28 lipca 1983 r. o podatku od spadków i darowizn (j.t. Dz.U. z 2016 r., poz. 205 ze zmianami) – SD.

Ustawa z dnia 10 września 1999 r. Kodeks karny skarbowy (j.t. Dz.U. 2016 r., poz. 2137 ze zmianami) – KKS.

Wyroki i orzeczenia

Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 4 czerwca 2013 r., sygn. akt P 43/11 (Dz.U. z 2013 r., poz. 692).

Wyrok NSA z 15.11.2015 r., sygn. akt II FSK 970/10.

Orzeczenie Trybunału Konstytucyjnego z 18.07.2013 r., sygn. akt SK 18/09.

Interpretacje

Interpretacja indywidualna MF, pismo z 05.09.2013 r., nr ILPB2/436-112/13-6/ES.

Interpretacja indywidualna MF, pismo z 30.08.2013 r., nr IPTPB2/436-72/13-2/AK.

Interpretacja indywidualna MF, pismo z 27 czerwca 2013 r., nr ILPB2/436-86/13-4/MK.

Interpretacja indywidualna MF, Pismo z 25 czerwca 2013 r. nr IBPBII/1/436-85/13/MK.

Małgorzata Solarz | malgorzata.solarz@ue.wroc.pl

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wydział Ekonomii, Zarządzania i Turystyki

Motywy przekazywania spadków rodzinnych w świetle badań własnych

Motives for Leaving Family Inheritance in the Light of Own Research

Abstract: Intergenerational transfers represent an important component of modern reality. Among them there are material transfers passed on posthumously, mostly to children and grandchildren, i.e. family inheritance. The latter are the subject of the presented article, which primary purpose is to identify the motives followed by those who wish to leave a family inheritance. The indirect objectives cover: presentation of the selected behaviour models of individuals in the context of leaving inheritance, determining the attitude of Poles towards passing on material posthumous transfers and drafting a statistical family portrait of the bequeather. The following research methods were used in the study: critical analysis of the subject literature, statistical and descriptive methods and also a diagnostic survey. The data needed for conducting analyses originate from the performed nationwide own surveys carried out in May 2017. Their results indicate that there is a well-established tradition of leaving inheritance in Poland – most respondents (51%) declare that they intend to pass on an inheritance to the younger generation, whereas many would like to do it, but their financial situation does not allow it (38%). The majority of future bequeathers are guided by the good of their own family while planning to leave an altruistic, retrospective, paternalistic or motivated inheritance by exchange, but there are also those who are aware that their unused assets, accumulated for old age, will become an accidental or precautionary inheritance.

Keywords: personal finance, intergenerational transfers, family, inheritance

Wstęp

Transfery wewnątrz- i międzypokoleniowe są ważnym elementem współczesnej rzeczywistości społecznej i gospodarczej. Występują zarówno w skali społeczeństwa (skala makro), jak i poszczególnych rodzin (skala mikro). Rozwój gospodarki, a także zmiany zachodzące w funkcjonowaniu gospodarstw domowych i społeczeństwa sprawiają, że natura, motywy i konsekwencje transferów zmieniają się. Wśród nich można wyróżnić transfery materialne, przekazywane pośmiertnie, najczęściej młodszemu pokoleniu (dzieciom, wnukom), czyli spadki rodzinne. Te ostatnie stały się przedmiotem rozważań z niniejszym opracowaniem, którego głównym celem jest rozpoznanie motywów, którymi kierują się osoby wyrażające chęć przekazania spadku rodzinnego. Wśród celów pośrednich artykułu znalazły się: przedstawienie wybranych modeli zachowań jednostek w kontekście pozostawiania spadków, określenie stosunku Polaków do przekazywania transferów materialnych pośmiertnie, a także nakreślenie statystycznego portretu rodzinnego spadkodawcy.

Podstawowe metody badawcze wykorzystane w pracy to: krytyczna analiza literatury przedmiotu, metody statystyczne, opisowe oraz metoda sondażu diagnostycznego. Niezbędne do dokonania analiz dane empiryczne pochodzą z ogólnopolskich własnych badań ankietowych zrealizowanych przez autora w maju 2017 r.

Istota i rodzaje transferów międzypokoleniowych

Pojęcie pokolenia (generacji) przybiera w naukach ekonomicznych różny kształt w zależności od tego, czy rozpatruje się je z punktu widzenia redystrybucji zasobów publicznych, czy prywatnych. Z punktu widzenia analizy makro znaczenie mają: wiek i aktywność zawodowa, zaś zdefiniowane na ich podstawie generacje można nazwać docelowymi grupami polityki społecznej. Z kolei na poziomie mikro w ramach rodziny dla określenia przynależności do danej generacji istotne jest jedynie miejsce w sieci związków łączących członków rodziny. Termin pokolenie używany w niniejszym artykule należy rozumieć w znaczeniu stosowanym w antropologii, tj. jako grupę jednostek będących w tym samym stopniu spokrewnionych ze wspólnym przodkiem [Szukalski 2002, s. 16].

Transfery międzypokoleniowe w sensie ekonomicznym występują wówczas, gdy jakaś grupa wiekowa (pokolenie) konsumuje więcej lub mniej niż wynosi dochód z pracy jej członków [Ermisch 1989, s. 269]. Pozostając na poziomie analizy mikro, należy skontekstyzować, że międzypokoleniowe transfery rodzinne będą rozumiane jako transfery

prywatnych zasobów (środków finansowych, dóbr materialnych, czasu, posiadanej powierzchni mieszkalnej itp.), występujące między członkami różnych generacji tej samej rodziny [Szukalski 2002, s. 16]. Oczywiście oprócz kapitału ekonomicznego pomiędzy pokoleniami przekazywany jest też kapitał genetyczny, uczuciowy, symboliczny, ideologiczny, kulturowy, społeczny oraz ludzki.

W ramach ekonomicznych przepływów międzypokoleniowych na poziomie rodziny, funkcjonują dwie nakładające się klasyfikacje – podmiotowa i przedmiotowa. Pierwsza z wymienionych rozróżnia transfery skierowane do zstępnych (dzieci, wnuki) i wstępnych (rodzice, dziadkowie). Natomiast w ujęciu przedmiotowym wśród ekonomicznych przepływów wewnątrzrodzinnych wyróżnia się następujące rodzaje transferów: „dary czasu”, tj. wszelkiego rodzaju usługi świadczone członkom rodziny (opieka nad dziećmi, wnukami, osobami chorymi i niepełnosprawnymi, pomoc przy remoncie mieszkania itp.); „dary przestrzeni”, tj. udostępnianie krewnym posiadanych zasobów mieszkaniowych na zasadach innych niż rynkowe; przepływy materialne (dary rzeczowe i finansowe, nieoprocentowane pożyczki, spadki). Wszystkie wymienione formy mają wpisane w swoją naturę oddziaływanie na poziom użyteczności i ponoszenie kosztów [Michoń 2012, s. 238].

Transfery pieniężne przyjmują dwie formy: *inter vivos* (m.in. dary czy pożyczki między osobami żywymi) oraz *post mortem* (zasoby przekazywane pośmiertnie w formie spadków) [Szukalski 2002, s. 17].

W dalszej części opracowania uwaga zostanie skupiona na spadkach, których realizacja odbywa się w trakcie cyklu życia rodziny. W klasycznym znaczeniu instytucjonalną podstawą dla tego rodzaju transferów międzypokoleniowych są darowizny przedśmierne oraz dziedziczenie [Tyc 2005, s. 169]. Darowizna to umowa, przez którą darczyńca zobowiązuje się do bezpłatnego świadczenia na rzecz obdarowanego, kosztem swego majątku. Przedmiotem darowizny może być każda rzecz posiadająca wartość (np. pieniądze, dzieła sztuki, nieruchomości). Z kolei dziedziczenie to przejście majątku zmarłej osoby fizycznej (spadkodawcy) na jedną lub kilka osób fizycznych lub prawnych (spadkobierców). Podstawą dziedziczenia może być wola spadkodawcy wyrażona w testamencie albo przepisy prawne. W związku z tym odróżnia się dziedziczenie testamentowe i ustawowe [Tyc 2005, s. 169]. Dziedziczenie ustawowe ma miejsce wówczas, gdy zmarła osoba nie sporządziła testamentu albo też żadna z osób wskazanych w testamencie nie może lub nie chce dziedziczyć. Z kolei do dziedziczenia testamentowego upoważnia testament sporządzony przez osobę zmarłą. Spadkobiercą testamentowym może być osoba fizyczna lub prawna spoza kręgów spadkobierców ustawowych. Dziedziczenie ustawowe jest oparte na związkach rodzinnych i pokrewieństwa.

Spadek a modele zachowań jednostek – przegląd literatury

W literaturze przedmiotu odnaleźć można różne modele dotyczące zachowań jednostek, reprezentujące odmienne podejście do kwestii związanych z tworzeniem i pozostawieniem spadku. Zgodnie z założeniami modelu cyklu życia (*Life Cycle Model*) ludzie w swoich wyborach, dotyczących konsumpcji i oszczędności, postępują egoistycznie, nie wykazują altruistycznych uczuć w odniesieniu do swoich najbliższych. Model ten zakłada, iż jednostki [Horioka, Yamashita i in. 2003, s. 2]:

- nie pozostawiają żadnego spadku;
- pozostawiają spadek niezamierzony – tzn. taki, który powstaje w wyniku niepewnej długości życia, jako zabezpieczenie finansowania bieżącej konsumpcji po zaprzestaniu pracy zawodowej, w tym zwiększonych potrzeb medycznych w podeszłym wieku;
- pozostawiają spadek strategiczny, stanowiący swego rodzaju wynagrodzenie dla dzieci, które otrzymają go w zamian za zapewnienie rodzicom opieki i/lub wsparcie finansowe w okresie starości.

Kolejny model zaprezentowany przez R.J. Barro i G.S. Beckera (1974) zakłada, że ludzie wykazują międzypokoleniowy altruizm w stosunku do swoich potomków, co implikuje chęć pozostawienia spadku – niezależnie od tego, czy dzieci zapewnią rodzicom opiekę i pomoc finansową w okresie starości. Rodzice czerpią użyteczność zarówno z własnej konsumpcji, jak i z konsumpcji każdego ze swoich dzieci. W odróżnieniu od tzw. spadku strategicznego ten rodzaj spadku określa się w literaturze jako altruistyczny [Vidal-Meliá, Lejárraga-García 2004, s. 6]. C.D. Carroll [1998, ss. 8–13] opisuje ten typ zachowania jednostki jako model dynastyczny (*Dynastic model*).

Model *Joy of Giving* wprowadzony w 1964 roku przez M.E. Yaari zakłada, że spadek tworzony jest w wyniku „radości dawania”, jaką rodzice czerpią z pozostawienia go dzieciom. Użyteczność w tym przypadku uzyskiwana jest przez obdarowujących bezpośrednio z samego faktu pozostawienia spadku. Podczas gdy w modelu altruistycznym decyzje kształtowane są pod wpływem „czystego altruizmu”, model *Joy of Giving* jest postrzegany jako niealtruistyczny, wręcz egoistyczny [Shahnaz, Mahdzan 2010, ss. 58–59].

Według A. Masson’a i P. Pestieau [cyt. za: Szukalski 2002, s. 190] spadki mogą występować jako nieplanowane (przypadkowe) lub planowane (dobrowolne). Przy czym te drugie można dodatkowo sklasyfikować wg kryterium motywów ich przekazywania, wyróżniając następujące rodzaje: spadki przezornościowe, altruistyczne, retrospektywne, paternalistyczne, motywowane przez wymianę. Przy czym warto podkreślić, że

przedstawiona klasyfikacja nie ma charakteru rozłącznego, gdyż ludzie pozostawiają spadki jednocześnie z wielu powodów.

Stosunek Polaków do przekazywania spadków i profil statystycznego spadkodawcy

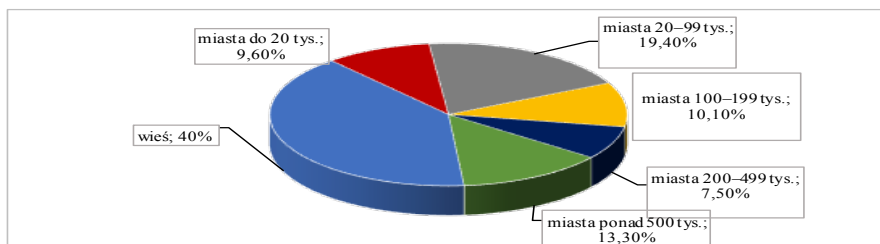
W maju 2017 r. we współpracy z SW Research Agencją Badań Rynku i Opinii przeprowadzono badania własne, podczas których posłużono się metodą CAWI (*Computer-Assisted Web Interview*). Ich celem było:

- określenie stosunku Polaków do przekazywania spadków młodszemu pokoleniu;
- zebranie danych statystycznych umożliwiających nakreślenie portretu statystycznego Polaka, który deklaruje chęć wystąpienia w roli rodzinnego spadkodawcy;
- rozpoznanie motywów przekazywania spadków rodzinnych.

Badania ankietowe zostały przeprowadzone na reprezentatywnej próbie 804 Polaków, gdzie kobiety stanowiły 53,1% badanej populacji, podczas gdy mężczyźni 46,9%. Drugi z parametrów charakteryzujących próbę badawczą (tj. wiek) wskazuje, iż kwestionariusz wypełniło 100 osób do 24 roku życia, 152 w wieku 25–34, 195 znalazło się w przedziale 35–49 lat oraz 357 badanych ukończyło 50 lat. Jeśli chodzi o wykształcenie, to najmniej ankietowanych (2,2%) wskazało, iż posiada wykształcenie podstawowe lub gimnazjalne, 9,8% – zasadnicze zawodowe oraz po 44% średnie i wyższe.

Ważne dla późniejszej analizy mogą okazać się też informacje dotyczące miejsca zamieszkania respondentów (rys. 1). Najwięcej z nich (40%) wskazało, że mieszka na wsi, a najmniej (8%) w mieście liczącym od 200 do 499 mieszkańców.

Rysunek. 1. Struktura badanej populacji ze względu na miejsce zamieszkania

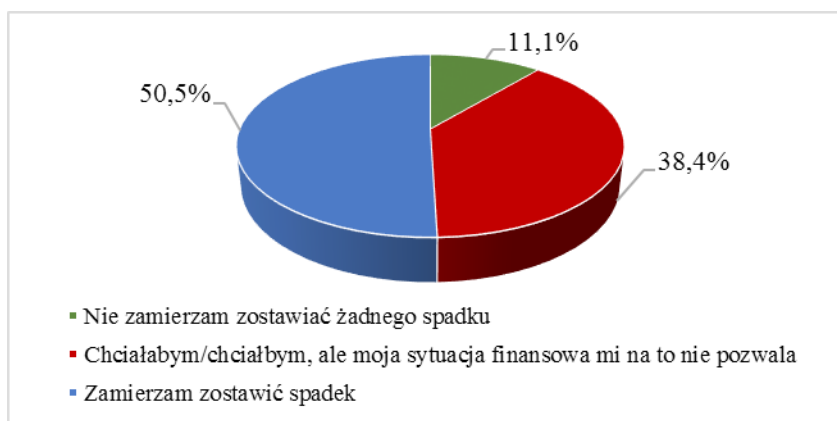


Źródło: opracowanie własne.

Kolejna z cech opisujących próbę badawczą, tj. osiągnięty miesięczny dochód netto wskazuje, iż 8,7% respondentów zarabia poniżej 1 000 zł, 170 osób z 800 ankietowanych zadeklarowało, iż ich dochody mieszczą się w przedziale 1 001–2 000 zł, z kolei 20,6% badanych osiąga miesięczny dochód na poziomie 2 001–3 000 zł, 15,7% populacji wskazało na wynagrodzenie od 3 001 do 5 000 zł, a 49 ankietowanych odpowiedziało, że ich zarobki przekraczają 5 000 zł miesięcznie. Niestety aż 27,7% respondentów odmówiło udzielenia odpowiedzi na pytanie o wysokość dochodów.

W pierwszym etapie badań ankietowych respondenci mieli określić swój stosunek do pozostawiania spadku młodszemu pokoleniu. Większość stwierdziła, że zamierza pozostawić spadek (50,5%), a tylko co dziesiąty zapytany był odmiennego zdania (rys. 2). O pozytywnym stosunku do kwestii pozostawiania spadków świadczy też odpowiedź 38,4% Polaków, którzy chcieliby to zrobić, ale nie mogą w uwagi na swoją sytuację finansową.

Rysunek. 2. Odpowiedź na pytanie: „Określ swój stosunek do pozostawiania spadku młodszemu pokoleniu”



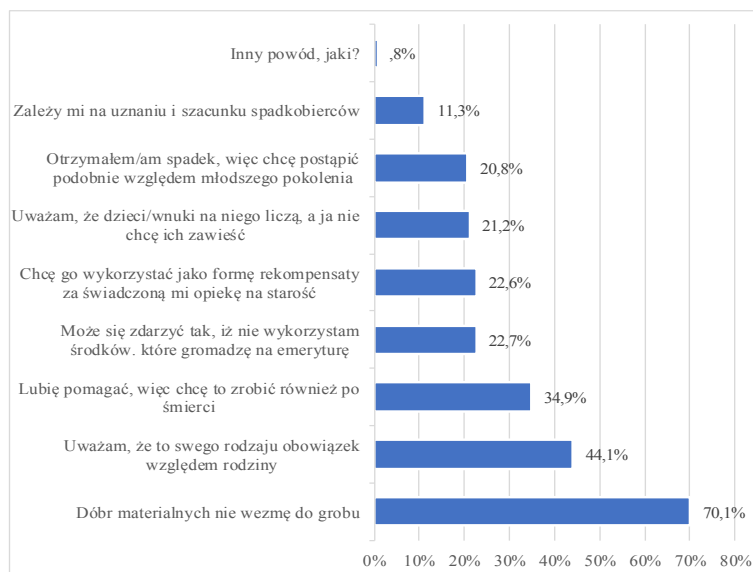
Źródło: opracowanie własne.

Zebrane dane statystyczne umożliwiły nakreślenie profilu statystycznego Polaka, który deklaruje chęć wystąpienia w roli rodzinnego spadkodawcy. Okazuje się, że jest to dojrzały mężczyzna (53,3%) w wieku 50 i więcej lat (55,7%), posiadający wyższe wykształcenie (54,1%), zamieszkający w mieście liczącym 20–99 tys. mieszkańców (52,8%), którego miesięczne wynagrodzenie netto wynosi od 3 001 zł do 5 000 zł (64,6%). Uzyskane wyniki dowodzą tezie, że jednostkami bardziej skłonnymi do pozostawiania spadków swoim potomkom są osoby lepiej wykształcone, mająte i z większym doświadczeniem życiowym.

Rodzaje spadków a motywy ich przekazywania w świetle badań własnych

Podczas prowadzonych badań własnych respondentów, którzy zadeklarowali, że zamierzają pozostawić spadek rodzinny, w kolejnym pytaniu poproszono o wskazanie maksymalnie 4 motywów podjęcia takiej decyzji. Uzyskane wyniki zamieszczone na rys. 3 pozwalają stwierdzić, że Polacy decydują się zostać spadkodawcą z różnych powodów, a tym samym pozostawiane przez nich spadki mają różny charakter. Ich dalsza analiza opierać się będzie na zaproponowanej przez A. Masson'a i P. Pestieau klasyfikacji pośmiertnych transferów rodzinnych.

Rysunek 3. Powody, jakimi kierują się Polacy, zamierzając pozostawić spadek rodzinny



Źródło: opracowanie własne.

Spadki przypadkowe zasadniczo są nieplanowane i nie wynikają z pragnienia przekazania potomstwu swego majątku, a są one następstwem nagłej śmierci bądź/i zaniechania działań prowadzących do uporządkowania spraw majątkowych czy sporządzenia testamentu przed końcem życia. Według danych Centrum Badania Opinii Społecznej niemal trzy czwarte Polaków deklaruje, że myśli o śmierci (72%), jednak większości z nich

zdarza się to rzadko (52%). Co czwarty badany twierdzi, że nigdy nie zastanawiał się nad tymi sprawami (28%). Ponadto prawie trzy czwarte respondentów (71%) chciałoby umrzeć w sposób niespodziewany, a tylko jedna piąta (20%) wołałaby przygotować się do śmierci [CEBOS 2012, s. 2]. Dodając do tych informacji fakt, że tylko niewielki odsetek Polaków (ok. 10%) sporządza testamenty, należy spodziewać się, że spadki przypadkowe występują powszechnie.

Wiele osób przez całe życie gromadzi majątek rzeczowy (np. dom, mieszkanie, biżuteria) lub/i finansowy (np. gotówka, lokaty, papiery wartościowe), jednak z uwagi na niezgodność pomiędzy oczekiwanym a rzeczywistym trwaniem życia spadkodawcy, wynikającą z wcześniejszego w stosunku do oczekiwań zgonu, dochodzi do nieskonsumowania całości zgromadzonych zasobów. Około 71% Polaków w przeprowadzonym badaniu wskazało na odpowiedź: „Zamierzam zostawić spadek, bo dóbr materialnych nie zabiorę ze sobą do grobu” (por. rys. 3).

Spadki przezornościowe różnią się od przypadkowych tym, że są świadome i zamierzone, niemniej jednak ich przekazywanie nie wynika z czystej chęci pomagania czy wspierania młodszych pokoleń. Są one, bowiem ubocznym efektem gromadzenia zasobów na cele emerytalne „dla samych siebie”, a także niedoskonałej informacji dotyczącej długości życia. Według danych raportu ilościowego, opracowanego przez J. Czapińskiego i M. Górę [2016, s. 8], prawie 40% pracujących Polaków w ogóle nie zastanawia się nad tym, co czeka ich na emeryturze, a zaledwie 32% myśli o tym przynajmniej od czasu do czasu. Autorzy opracowania dopytywali respondentów o to czy, skoro myślą o przyszłej emeryturze, podejmują jakieś działania, aby materialny standard ich życia nie uległ znacznemu pogorszeniu po zakończeniu aktywności zawodowej. Okazało się, że na emeryturę oszczędza w jakiejkolwiek formie (IKE, IKZE, PPE, polisa ochronno-inwestycyjna, lokaty bankowe lub gotówka) lub zwiększa stan posiadania z myślą o emeryturze (inwestuje w różne dobra) zaledwie 21,2% Polaków. Tylko 2,1% osób deklarujących podejmowanie działań korzysta ze zinstytucjonalizowanych form dodatkowego oszczędzania na emeryturę (popularnie nazywanych III filarem) [Czapiński, Góra 2016, s. 11]. Korzystając z tych instrumentów finansowych, posiadacz dobrowolnie wskazuje osoby uposażone, uprawnione do odebrania zgromadzonych oszczędności w przypadku jego śmierci. Ok. 23% ankietowanych w przeprowadzonym badaniu własnym stwierdziło, iż zostawi spadek, gdyż „może zdarzyć się tak, że nie wykorzystają oni środków zaoszczędzanych z myślą o późniejszej emeryturze” (por. rys. 3).

Spadki altruistyczne przekazują osoby motywowane bezinteresowną troską o dobro innych ludzi. Czysty altruizm polega na poświęceniu się dla kogoś bez oczekiwania na rekompensatę nawet pośrednią. Prawie 35% ankietowanych w przeprowadzonym

badaniu zadeklarowało, że zamierza zostawić spadek, bo „lubi pomagać, więc chce to zrobić również po swojej śmierci” (por. rys. 3).

W ewolucjonistycznych wyjaśnieniach zachowań prospołecznych i prorodzinnych czysty altruizm praktycznie nie ma miejsca. Co więcej, ewolucjoniści dowodzą, że naturalnym motywem ludzkich zachowań jest egoizm, tylko ukryty m.in. pod postacią altruizmu krewniaczego [Łukaszyński 2012, s. 163]. Amerykański biolog i ewolucjonista G.C. Williams [1966] w swoich pracach naukowych dowodził, że przypadki zachowań interpretowane jako przejawy altruizmu, czyli poświęcania się dla innych, są w rzeczywistości motywowane egoistycznie, a ich celem faktycznym jest przekazanie własnych genów. Z kolei antropolog, genetyk matematyczny W.D. Hamilton [1972, s. 193–232] zaproponował koncepcję zwaną altruizmem krewniaczym oraz Regułę Hamiltona. Według niego i niektórych ewolucjonistów, np. R. Dawkinsa, altruistyczne zachowania organizmów wynikają z egoizmu genów, które korzystają na tym, że pewne jednostki poświęcają się dla innych z nimi spokrewnionych, ponieważ przez takie działanie w populacji pozostaje większa pula genów. Z tego powodu zachowania altruistyczne częściej występują wobec jednostek ze sobą spokrewnionych, posiadających większą liczbę wspólnych genów [Zarosa 2012, s. 214]. Zapewne stąd wiele osób potrzebę troski o członków rodziny, pojmowanej również przez pryzmat sukcesji, traktuje jako swój obowiązek (44,1% – por. rys. 3).

Spadki retrospektywne są to spadki motywowane odroczoną wzajemnością, traktowane jako sposób na odwzajemnienie się za pomoc otrzymaną od rodziców, dziadków. Blisko co piąty Polak (20,8%) pytany o powody przekazywania spadków rodzinnych stwierdził, że sam „otrzymał spadek, a zatem chce postąpić podobnie względem młodszego pokolenia”.

Wzajemność jest jednym z istotnych zagadnień związanych z próbami wyjaśniania stosunków społecznych. Ludzie współdziałają ze sobą na zasadzie wzajemnych korzyści: uznaniowych, ekonomicznych, politycznych. Wspierają się wzajemnie pod względem materialnym, informacyjnym i emocjonalnym, a czyniąc tak, zaciągają względem siebie długi wdzięczności. W ślad za wzajemnymi zobowiązaniami pojawia się zasada spłaty długu i normy uogólnionego odwzajemniania [Łukaszyński 2015, s. 136]. Pisał o nich już Cynceron: „Żadna powinność nie jest tak nagląca jak konieczność odwzajemnienia się (...), wszyscy przecież nienawidzą człowieka niepomniającego dobrodziejstwa” [Cyncero 1960, ss. 363, 451].

Wdzięczność stanowi *residuum* aktu brania i dawania, jest ona elementem mechanizmu stabilizującego wymianę, gdyż zapewnia komplementarność uprawnień i zobowiązań. Leży ona u podstaw zasady wzajemności, którą należy traktować jako normę życia społecznego, skłaniającą ludzi do symetrycznego zachowania [Łukaszyński, 2014,

ss. 243–244]. Zasada wzajemności zakłada, że w relacjach międzyludzkich dostarczenie jednostce pewnego dobra czy wyświadczenie przysługi wyzwała w niej poczucie zobowiązania, wdzięczności. Z. Nęcki [1996, s. 52] nazywa je „moralnym bądź emocjonalnym zadłużeniem wobec dawcy”. Innymi słowy, zasada wzajemności jest pewnego rodzaju kontraktem zobowiązującym osobę obdarowaną do odwzajemnienia. Świadczeniami mogą być tu dobra materialne, korzyści ekonomiczne, usługi, relacje emocjonalne, postawy podporządkowania itp. Obowiązek odwzajemnienia nie wymaga natychmiastowości ani identyczności świadczeń, poza tym może być rozpatrywany w relacjach międzypokoleniowych.

Spadki paternalistyczne są to spadki motywowane nie tyle potencjalnymi korzyściami, jakie może odnieść spadkobierca, lecz myślą o zdobyciu uznania, słów podziwu przez spadkodawcę po śmierci. Działaniami testatora kieruje w tym przypadku chęć pozostawienia po sobie pozytywnych wspomnień i dobrych skojarzeń. Wobec tego można powiedzieć, że jego postawę cechuje swego rodzaju egoizm. Nie ulega wątpliwości, że jedną z podstawowych pobudek, dla których ludzie angażują się w pomoc innym, stanowi troska o „korzyść własną”. Ponieważ zakładana korzyść jest *conditio sine qua non* podejmowanych działań, zgodnie z założeniami teorii racjonalnego wyboru, świadczeniu pomocy towarzyszy, względnie je poprzedza, racjonalna kalkulacja kosztów i korzyści, a działanie podejmowane jest wyłącznie wtedy, kiedy domniemane korzyści przekraczają, a przynajmniej równoważą przewidywane koszty [Lepianka 2012, s. 171].

Korzyści czerpane z działań pomocowych mogą mieć bardzo różny charakter: przede wszystkim materialny (rodzaj kompensacji o porównywalnej wartości „rynkowej”), ale także psychiczny (np. poprawa nastroju, choćby chwilowa, wzmocnienie poczucia własnej wartości, poczucie satysfakcji wynikającej z „dobrze spełnionego obowiązku”, poczucie zadośćuczynienia za popełnione grzechy) i społeczny (np. w formie uzyskania społecznej aprobaty, osiągnięcia prestiżu, uniknięcia krytyki czy też podbudowania nadszarpniętej reputacji). O charakterze korzyści decyduje także rodzaj relacji między darczyńcą a beneficjentem [Lepianka 2012, s. 172].

Wyniki przeprowadzonego badania ankietowego wskazują, że spadek paternalistyczny zamierza przekazać ok. 11% respondentów, którzy podkreślili, że „zależy im na uznaniu i szacunku spadkobierców”, ponadto 21,2% badanych wyraziło przekonanie, że ich zdaniem „dzieci/wnuki liczą na spadek, więc oni nie chcą ich zawieść”. Ostatnie stwierdzenie dotyczy subiektywnie odczuwanej przez testatora presji, który podejmuje określone działania, gdyż chce spełnić oczekiwania członków rodziny, a tym samym zdobyć ich poważanie.

Ostatni z wyróżnionych rodzajów **spadku motywowany jest przez wymianę**. Oznacza to, że jest on wykorzystywany przez przyszłych spadkodawców, jako forma

zachęty dla potencjalnych spadkobiorców, aby dostarczali oni im opieki na starość. P. Szukalski [2001, s. 197] wskazuje na dwa podtypy tego rodzaju spadku: w pierwszym przypadku ma miejsce „czysta wymiana”, która oznacza, że zostaje zawarta umowa pomiędzy rodzicami a konkretnym dzieckiem (dziećmi), w drugim zaś wybór posiada charakter strategiczny, tzn. rodzice niejako zmuszają swe dzieci do swoistego przetargu o spadek, mającego zapewnić im maksymalnie korzystne *terms of trade*.

W modelu czystej wymiany mamy do czynienia z zawarciem umowy określającej warunki wymiany: rodzice jednoznacznie definiują zakres przyszłego spadku, dzieci z kolei zobowiązują się do wykonywania konkretnych usług i dostarczania swym rodzicom dóbr o ustalonej wartości. Z kolei wymianę strategiczną najlepiej rozpatrywać w kategoriach teorii gier. Rodzice rozpoczynają okres dezaktywacji zawodowej, wówczas gdy ich dzieci pracują zawodowo. Rodzice posiadają pewne zasoby, które mogą całkowicie wydać na swe utrzymanie po przejściu na emeryturę, bądź też w jakiejś części przekazać w postaci spadku swemu potomstwu. Każdy potomek pragnie otrzymać jak największą część spadku, lecz związane jest to z pewnymi kosztami – zapewnieniem rodzicom utrzymania, opieki itp. Chcąc otrzymać maksymalnie dużą część spadku, dzieci poczynają konkurować między sobą (stąd też ten model dziedziczenia możliwy jest jedynie w sytuacji posiadania co najmniej dwójki dzieci), dostarczając zasobów (materialnych, czasowych) w wysokości uznanej przez siebie za optymalną [Szukalski 2001, s. 198].

Prawie 23% Polaków w przeprowadzonym badaniu ankietowym zadeklarowało, że zamierza zostawić spadek, aby móc go „wykorzystać, jako formę rekompensaty za świadczoną im opiekę na starość” (por. rys. 3).

Zakończenie

Jednym z ważnych przejawów wsparcia finansowego członków swojej rodziny, a w szczególności młodszego pokolenia są spadki. Wyniki przeprowadzonych badań ankietowych wskazują, że w Polsce istnieje ugruntowana tradycja przekazywania spadków rodzinnych – większość respondentów (51%) zadeklarowała, że zamierza przekazać spadek młodszemu pokoleniu, a wielu chciałoby, ale nie pozwala im na to sytuacja finansowa (38%).

Zebrane dane statystyczne umożliwiły nakreślenie profilu statystycznego Polaka, który deklaruje chęć wystąpienia w roli rodzinnego spadkodawcy. Okazuje się, że jednostkami bardziej skłonnymi do pozostawiania spadków swoim potomkom są osoby lepiej wykształcone, majątne i z większym doświadczeniem życiowym. Z kolei, jeśli chodzi o motywy powzięcia decyzji o zamiarze przekazania spadku rodzinnego, to z przeprowadzonych badań wynika, że są one różnorodne. Przy czym najwięcej przyszłych spad-

kodawców kieruje się dobrem własnej rodziny, planując pozostawić spadek altruistyczny, retrospektywny, paternalistyczny czy motywowany przez wymianę. Jednak znaleźli się i tacy, którzy mają świadomość, że gromadzone przez nich na starość, ale niewykorzystane aktywa, wejdą w skład spadku przypadkowego lub przezornościowego.

Bibliografia

Carroll C.D. (1998), *Why Do the Rich Save So Much?*, „NBER Working Paper”, No. 6549.

CEBOS (2012), *W obliczu śmierci. Komunikat z badań*, BS/165/2012 [online], http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2012/K_165_12.PDF, dostęp: 30 maja 2017.

Cycero M.T. (1960), *O powinnościach* [w:] W. Kornato (tłum.), *Pisma filozoficzne*, t. 2, PWN, Warszawa.

Czapiński J., Góra M. (2016), *Świadomość „emerytalna” Polaków*, Warszawa [online], <http://www.efcongress.com/sites/default/files/analizy/raport.pdf>, dostęp: 31 maja 2017.

Ermisch J. (1989), *Intergenerational Transfers in Industrialised Countries: Effects of Age Distribution and Economic Institutions*, „Journal of Population Economics”, No. 4.

Hamilton W.D. (1972), *Altruism and Related Phenomena, Mainly in the Social Insects*, „Annual Review of Ecology and Systematics”, No. 3 (1).

Horioka C.Y., Yamashita K., Nishikawa M. nad others (2003), *The Impact of Bequest Motives on the Saving Behavior of the Aged in Japan*, January [online], https://www.rand.org/content/dam/rand/www/external/labor/seminars/adp/pdfs/adp_horioka.pdf, dostęp: 15 maja 2017.

Lepianka D. (2012), *Motywy i uwarunkowania ludzkiej solidarności – poszukiwania teoretyczne*, „Prakseologia”, nr 153.

Łukaszyński J. (2012), *Altruizm – zabobon czy użyteczna idea?*, „Nauki społeczne. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 1(5), Wrocław.

Łukaszyński J. (2014), *Zasada wzajemności. Wybrane problemy*, „Społeczeństwo i Ekonomia”, nr 1, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław.

Łukaszyński J. (2015), *Wzajemność i wdzięczność*, „Społeczeństwo i Ekonomia”, nr 1(3), Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław.

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

Nęcki Z. (1996), *Atrakcyjność wzajemna*, wyd. Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.

Shahnaz N., Mahdzan A. (2010), *The Influence of Household Saving Motives on the Propensity to Save and Portfolio Allocation Decisions*, University of Nottingham, July [online], <http://eprints.nottingham.ac.uk/13261/1/523593.pdf>, dostęp: 18 maja 2017.

Szukalski P. (2001), *Motywacja do przekazywania spadków w świetle współczesnych badań w krajach rozwiniętych*, „Ruch Ekonomiczny, Prawniczy i Socjologiczny”, vol. LXIII, nr 1–2.

Szukalski P. (2002), *Wewnątrzrodzinne przepływy międzypokoleniowe jako kategoria analityczna – przegląd badań prowadzonych w krajach rozwiniętych*, „Polityka Społeczna”, nr 8.

Tyc W. (2005), *Transfery międzypokoleniowe majątku oraz prawno-instytucjonalne podstawy ich realizacji*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów”, z. 59, Szkoła Główna Handlowa.

Vidal-Meliá C., Lejárraga-García A. (2004), *The Bequest Motive and Single People's Demand for Life Annuities*, „Belgian Actuarial Bulletin”, vol. 4, No. 1.

Williams G.C. (1966), *Adaptation and Natural Selection*, Princeton University Press, New Jersey.

Zarosa U. (2012), *Droga do moralności*, „Filo-Sofija”, nr 16.

Część III

Transfery w organizacjach

Cichorzewska Marzena | m.cichorzewska@pollub.pl

Politechnika Lubelska

Mendryk Iwona | iwona.mendryk@poczta.umcs.lublin.pl

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Intergenerational Knowledge Transfer among Pharmacists in Lublin – a Pilot Study

Abstract: Dynamic socio-demographic changes, especially migrations and population ageing, exert significant impact upon labor market. The present coexistence of four generations of employees necessitates a search for new solutions regarding human resources management. It is particularly true for the transfer of knowledge and skills in professional relations. This paper presents a brief description of employees representing individual generations. In addition, mechanisms fostering workers' pro-developmental attitudes and intergenerational knowledge transfer are discussed. Moreover, the authors of the paper present results of a pilot study conducted by means of a diagnostic poll among 100 age-diversified pharmacists employed in pharmacies in Lublin.

Keywords: employees' generations, knowledge transfer, skills transfer.

Introduction

Due to dynamic demographic, technological and social changes, labor market has undergone significant transformations [Stankiewicz, Bortnowska 2016, s. 39]. It is not only age structure of the professionally active workers that is undergoing a change, but also their competences such as knowledge, skills, values, behaviors and needs that they pursue. As a consequence, representatives of several age groups co-exist on labor market¹.

1 Generation - people born in the same time span who have experienced similar events, raised in similar conditions. Definition cited for Baran M., Kłos M., *Pokolenie Y – prawdy i mity w kontekście zarządzania pokole-*

Therefore, it can be said that we are witnessing a coexistence of four generations² [Stachowska 2012, ss. 33–36] The literature of the subject frequently defines them as follows:

- *Veterans* (or *Mature*) – people born up to 1945. They are well-organized and disciplined, but lack creativity and inventiveness. They work/worked primarily to earn a reasonable living.
- *Baby Boomers* (BB) – born between 1945 and 1964, the so-called “hard workers”. They believe that success stems from hard work and persistence. Their work experience offers them an advantage and greater self-confidence over their juniors and compensates for possible lack of education or the feeling of low professional mobility.
- *Generation X* – born between 1965 and 1980. A generation of civilizational and technological changes. They strive to keep up with these. They are characterized with extensive reflectiveness upon the surrounding reality, and lack of susceptibility towards social trends, aggressive advertising and changing fashions. Moreover, they are intellectually developed, they constantly search for knowledge and expand it independently. They are resourceful, oriented towards financial success, but also skeptical towards consumptionism. Personal development, development of own skills, loyalty towards their employers, care for their responsibilities and respect towards their superiors are significant to them. Their disadvantages include: lack of self-confidence, disbelief in their own values, need for permanent balance, anxiety associated with the loss of positions they gained.
- *Generation Y* – 1980–1992/95 – those entering labor market at present. Work denotes means of earning money they spend easily. Freedom, curiosity of the world and modernity constitute their characteristic features. They are knowledge-hungry, eager to develop, they are not restricted by norms. Other strengths of the generation include: good knowledge of foreign languages, high level of education, pursuit of development and familiarity with modern technologies. They are able to use several devices simultaneously, they can divide their attention and multitask as a consequence. They are open to changes and easily adapt to new workplaces, new colleagues and manifest eagerness to teamwork. Their disadvantages include: delaying independence, value in comfort and convenience, expectations of high earnings, difficulty in accepting criticism, and problems with complying with rules.
- *Generation Z* (or *C* from Connect, Communicate, Change) – those born after 1992/1995. The generation coincided with the era of the Internet. They cannot live without social media, and a computer/smartphone constitutes a fundamental means of communication for them. Characteristic features of the generation include: “they love developing

niami, "Marketing i Rynek", No. 5, pp. 923–929.

² In fact, the coexistence of five generations ought to be discussed. This is due to the fact that a small part (5%) of the Veterans is still professionally active, and representatives of the Zs (or Cs) have already embarked upon their careers.

new content and mash it, they desire active instead passive communities to form, they use social media where they engage in discussions of ideas, they lead an intensive life they want to have full control of, they pursue employment offering creativity rather than submission to rigid hierarchy." The Z's expect to be able to access knowledge resources at their convenience [Chomałkowska 2013; Miś 2011; Hardey 2011; Zagórowska 2012; Dan Pankraz 2015, pp. 69-70].

The present paper focuses on the transfer of knowledge among employees representing four generations. Each of the generations is characterized with a unique set of features and skills which can facilitate the development of success of organizations. The creation of age-diversified teams and integration of competences facilitating intergenerational transfer of knowledge and skills seem of particular importance. The transfer may be realized by the application of various communication tools and techniques of knowledge sharing: the so-called hard (bulletins, memos, reports, discussion forums, chat rooms, emails, knowledge databases, etc.) and soft (conferences, seminars, workshops, work in focus groups, coaching, assistantship etc.) [Stachowska 2012], [Brzeziński 2011]. In case of age-diversified teams, mentoring [Bieniek, Pliszka 2014], or rather its modification named intermentoring [Chomałkowska, Smolbik-Jęczmień 2013], has become a successful tool. It stimulates age-diversified employees to overcome barriers in knowledge sharing.

When observing these phenomena, the following questions arise: How will knowledge transfer run among Lublin pharmacists? Are there any strategies or programs implemented in this area? What does cooperation and communication of people representing other generations look like?

The objective of the present paper is to establish answers to these questions on the basis of pilot studies conducted in 2016 among pharmacists of Lublin pharmacies.

Employees' pro-developmental attitude

The analysis of adults' learning constitutes a key for understanding knowledge and skills transfer among employees. Contrary to popular beliefs, adults are capable of constantly developing their intellectual potential [Thorndike 1990, Knowles 2009, Dąbrowski 2010]. Adults' learning runs in four dimensions:

- activity – understood as particular actions being undertaken,
- processes – understood as internal changes,
- outcomes – i.e. achieving modification of behaviors,
- intentionality – i.e. intentions (attitudes) the learning is undertaken with [Różański 2014].

These attitudes are influenced by two main groups of determinants:

- social (external), such as traditions of the community, intensity of industrialization and urbanization, professional self-drivenness, social relations emerging in the framework of work carried out jointly;
- psychological (internal) such as demand for information associated with work, and educational aspirations [Przyszczykowski, Solarczyk-Ambrozik 1995].

In general, three types of employees' pro-developmental attitudes can be distinguished:

- global – an individual's attitude characterized with permanent drive towards satisfying cognitive needs;
- readiness for learning and developing work environment – associated primarily with vocational development;
- situational readiness for learning – emerges in cases of particular educational events (e.g. trainings) [Róžański 2014].

E. Sternem and E. Sommerland distinguished three models of learning in relation to work places which may be treated as:

- - place of learning – a place where trainees can observe individual work stations and recreate processes emerging at work;
- - environment learning occurs in – in this case, a workplace becomes the environment where employees learn new skills, and education assumes a formal character. Such a formula enables outcomes of work to be controlled and monitored regularly on the basis of work results;
- - learning and work combined – in this case, learning assumes an informal character and constitutes a part of daily, independent work [Armstrong 2011, p. 575].

Learning and emergence of pro-developmental attitudes is associated with the selection of teaching methods. Table 1 below presents selected methods along with values evaluating their educational effectiveness. According to Karney, in case of improving competences of adults, the following are the most effective: various types of trainings, case studies, enactments, discussions, skills exercises, brainstorming, focus groups, and discourse [Karney 1998].

Table 1. Effectiveness of methods for teaching of adults

Method category	Methods and their effectiveness in relation to adults measured on 1-9 scale	
Expository	Lecture	3
	Talk	4
	Models	2
	Training	9
	Display	6

Direct	Observation	6
	Case study	9
	Demonstration	7
	Enactment	9
	Discussion	9
	Experiment	7
	Skills exercises	9
Searching	Brainstorm	9
	Didactic games	8
	Focus groups	9
	Discourse	9–9

Source: [Karney 1998, s. 180].

Differences arising from the age of learners constitute an additional element to be taken into account when designing pro-developmental programs. This is due to the fact that such diversity is associated with a variety of life and educational experiences of adult learners.

The fact that learning of adults has its negative consequences is noteworthy. These include: deterioration of familial relations and financial situation, lack of free time. Studies by A. Litawa and Z. Szarota revealed the least frequently indicated problems of adults' education. These are respectively: "I do not see the point in learning", "I simply do not feel like learning", "difficulties in meeting teachers' requirements", "Why should I learn if there are no chances for promotion or new work", "My superior demands I improve qualifications but I am unwilling to do it", "Pressure exerted by superiors", "My relations with colleagues deteriorated", "Superiors disagree for me to leave work early", "No understanding and support of family", "No goodwill of friends", "It is associated with numerous personal sacrifices" [Litawa, Szarota 2016]. Such aspects ought to be taken into consideration when designing knowledge transfer strategies among employees.

Intergenerational knowledge transfer

Data from "Bridging the Gaps: How to Transfer Knowledge in Today's Multigenerational Workplace" report indicate clearly that in several places in the world, e.g. Europe, USA, and Canada, the generation of the baby boom are concluding their careers. The phenomenon entails the loss of experienced and knowledgeable employees. Moreover, the report indicates that the majority of businesses are neither prepared for the situation nor possess suitable plans of knowledge transfer. In addition, the coexistence of several generations is not included in their operations. According to experts of the organization,

the retirement of Baby Boomers will leave a gap which young employees with short professional experience, and those changing work frequently, will be unable to fill [www.pcworld.pl].

As a consequence, knowledge transfer among age-diversified employees is of critical importance. However, a premise can be made that due to differences in competences and work attitudes, intergenerational cooperation will not be easy. Barriers for an effective knowledge transfer may arise from e.g. interferences in generations' communication. Generation Y grew up in mass culture impacting e.g. the way statements are formulated, communication channels selected, and language codes defined. It can also be assumed that the 50+, who are aware of the fact that their competences constitute a valuable resource, may assume a greatly authoritarian form of communication when sharing knowledge with their juniors.

The character of the relationship and the level of trust are of significance in this case. Research shows that young employees frequently believe their senior colleagues and consider them experts in the field. However, such attitude requires a particular social relationship to be established earlier on.

The organization itself may generate difficulties in intergenerational knowledge transfer. These may include: restricted organizational culture, complex internal structures, strict division of labor, autocratic management, faulty motivational system. These usually block knowledge transfer among employees. In addition, perceptive errors leading to numerous generalizations and stereotypizations, e.g. in the form of seniors being perceived as disinterested in life-long learning or novel technologies. Due to the barriers mentioned above, organizations interested in promoting intergenerational knowledge transfer, ought to plan it and select the most suitable tools for the process [Bienieć, Pliszka 2014].

The Conference Board³ identified four means for knowledge transfer among employees of various generations:

- selecting the most effective knowledge transfer methods according to particular needs,
- understanding general learning preferences regarding both knowledge sources and learners;
- adjusting knowledge transfer methods to various learning styles of individual generations;
- becoming familiar with good practices in knowledge sharing in the organization⁴.

3 The team which compiled the report titled "Bridging the Gaps: How to Transfer Knowledge in Today's Multigenerational Workplace".

4 Report "Bridging the Gaps: How to Transfer Knowledge in Today's Multigenerational Workplace" (see: W. Żółcińska, *Międzypokoleniowy przepływ wiedzy* (2008) [in:] *Międzypokoleniowy transfer wiedzy w polskich*

On the other hand, I. Bieniek and B. Pliszka indicate various knowledge transfer methods which are the most popular among businesses (Table 2) [Bieniek, Pliszka].

Table 2. Methods of knowledge transfer and their function

Methods	Acquisition of knowledge	Availability of knowledge	Dissemination of knowledge	Knowledge sharing
Marketing studies	X			
Knowledge database	X			
Expert publications	X		X	
Speeches at seminars/conferences	X		X	X
Making documentation, e.g. technical specifications, available		X		
Instruction manuals		X		
Meetings and briefings		X		X
Workstation training	X	X		
Lectures	X		X	X
Presentations	X			
Groupwork trainings	X			X
Trainings	X			X
Coaching, mentoring, Tutoring	X			X
E-learning	X			
Benchmarking	X			
Advertising in media			X	
Analysis of information available online	X		X	
Electronic mail	X		X	
Quality circles				X

Source: [Bieniek, Pliszka 2014].

The fact that generational diversity of employees constitutes added value for the organization ought to be highlighted. This is associated mainly with diversified resources of knowledge, experience and skills. We can speak about a diversified and specific competence range. This means that it is impossible to apply classical mentoring and automatically ascribe traditional master-student roles. In such cases, intermentoring will be a viable solution. Depending on particular needs, it will enable suitable people for the roles to be selected. The model assumes a bidirectional knowledge transfer and interaction of people participating in the process. The person possessing appropriate competences becomes the master. The one lacking in the area performs as the student. Importantly, regardless of age, employees may benefit mutually. Senior ones may

transfer practical knowledge and experience. Junior ones may educate their colleagues regarding openness to changes and application of new technological solutions [Baran 2013], [Bieniek, Pliszka 2014].

Apart from traditional methods utilized in intergenerational knowledge transfer, ones associated with novel IT may be indicated. These popularize virtual human resource development based on interactivity, and learning and development facilitated by technological advances and emergence of new forms of virtual organizations [Bennett, Bierema 2010]. The Italian model constitutes another example of intergenerational unidirectional knowledge and skills transfer in small companies [Sadowska-Snarska 2014]. It was inspired by the management's desire to retain unique competences which may disappear from the organization along with the retirement of senior employees. The retention of expert competences was of particular interest in this case. The model is suitable for organizations which are not vulnerable to extensive changes determined by technological advancements [Urbaniak 2015].

Properly planned actions and the application of generational potential will translate into the effectiveness of intergenerational transfer. Such actions are associated with the following advantages:

- improvement of competences and innovation of businesses,
- growth of senior employees' efficiency resulting from knowledge transfer,
- boost of work motivation,
- greater interest in life-long learning among senior employees,
- growth of loyalty of younger employees,
- opportunity for experience transfer,
- reduction of costs of recruitment, selection and adaptation [Liwiński, Sztanderska 2013].

Creative activities aiming to develop cohesive teams and improve interpersonal communication seem to constitute the most effective ways of dealing with employees of various generations efficiently and utilizing their knowledge and skills [Cates 2010]. Are these the characteristics of Lublin pharmacists belonging to Generation Y and Baby Boomers? These are further questions empirical studies sought answers to.

Justification for research, methodology, brief description of the sample

According to the Supreme Pharmaceutical Council, there are 4,5 thousand pharmacists aged up to 30, and 7,5 thousand in retirement age i.e. aged 60 and above. Therefore, the study of intergenerational knowledge transfer among Lublin pharmacists seems

justified. It is believed that in light of changing legal regulations regarding ownership and operations of pharmacies, the issue is becoming relevant due to the fact that senior pharmacists own the greatest number of pharmacies for sale⁵. A problem associated with the issue has already emerged. According to the Central Statistical Office of Poland (abbrev. GUS), there are 1,8 pharmacists per pharmacy. This denotes a severe shortage because the relationship ought to amount to at least 2. In addition, there is a steady number of those leaving the profession or emigrating abroad.

Studies conducted by M. Trojanowska and T. Rostkowski provide another justification for research. Their studies prove that there exists a gap between the knowledge of experienced employees and the newcomers graduates. The gap is clearly visible in qualitative studies. This necessitates the implementation of a suitable policy of knowledge transfer in this area [Trojanowska, Rostkowski 2017].

An international team of experts composed of F. Di Vincenzo, J. Hemphala, M Magnusson and D. Mascia view knowledge transfer among pharmacists from a different perspective. However, their results confirm the significance of the presently discussed issue [Di Vincenzo, Hemphala, Magnusson, Mascia 2012].

Pilot studies were conducted by means of a diagnostic poll with the use of a categorized and standardized questionnaire in 2016. The questionnaire was composed of two parts: the first contained questions on personal data and demographics, including sex, age, education, employment period, position. The second consisted of closed questions pertaining to intergenerational knowledge and skills transfer at work.

Sampling was purposive. The study encompassed 100 pharmacists employed in Lublin pharmacies. Respondents' socio-demographic structure was as follows: 83% of respondents were women, and merely 17% men. Age-diversification was following: the most numerous group consisted of people aged 30–39 (34%), and 40–49 (27%). People aged 50–59 constituted 19% of the sample, and those above 60, 15%. People aged 24–29 constituted only 5%. All respondents were university graduates. As far as employment period is concerned, 41% of respondents had more than 20 years of work experience, 35% between 11 and 20. 15% of respondents had between 6 and 10 years of experience, and merely 9% between 1 and 5 years. With regards to positions held, 56% of respondents managed pharmacies, 44% occupied executive positions.

5 Valid for 1st February 2017r., <https://crf.rejestrymedyczne.csioz.gov.pl/Search>, access: 5th of July 2017.

Analysis of results

Results of the present study offered answers to the following research questions:

- What are the characteristic features of the younger and older generations? Do pharmacists representing different generations willingly and effectively cooperate with each other?
- Are there any formal systems of knowledge sharing between age-diversified employees? Are respondents familiar and do they practice intermentoring as one of the means of knowledge sharing?
- Does communication among age-diversified pharmacists run efficiently?

The following constitute answers to the questions:

- a) *Characteristics of individual generations and willingness to cooperate among pharmacists of various age groups:*

Results of the study indicate that more than half of respondents (56%) indicated dynamism as a characteristic feature of the younger generation. In addition, answers such as ambition (47%), readiness for changes (46%), and creativity (42%) occurred frequently as well. Respondents pointed out optimism (31%), and proficiency in foreign languages (24%). On the other hand, expert knowledge (9%), education (8%), high motivation for work (6%), and practical knowledge and education (3% respectively) were indicated the least frequently.

Almost all respondents (91%) indicated professional experience as a characteristic feature of the senior generation. Respondents frequently observed that the group are characterized with practical knowledge (43%), expert knowledge (39%), loyalty and desire for stability (31% respectively). Observations pertaining to optimism (9%), ambition (7%), low motivation for work (6%), readiness for changes (4%), creativity and sick leaves (2% respectively) were made the least frequently.

The greatest number of respondents, 82%, observed that the efficiency of their cooperation with younger and senior employees is the same. Significantly fewer, 15%, stated they preferred to cooperate with younger employees due to the opportunity for exchanging and supplementing knowledge and experience. Merely 3% indicated the senior group as the one they preferred to cooperate with due to the fact that the group possessed extensive knowledge.

As far as advantages of intergenerational cooperation are concerned, the most numerous group of respondents (62%) observed that it was the opportunity for experience sharing that constituted the greatest asset. Next, 59% pointed to the opportunity for utilizing the potential of various age groups. According to 46% of respondents, the

emergence of several innovative ideas as a result of merging the knowledge of the two groups constitutes a significant advantage. 41% believe it is improved work efficiency. In addition, the improvement of reputation and the company's image (31%), and improved work atmosphere (21%) were also considered as significant advantages. The fewest respondents selected the discontinuation of discrimination of the 45 and 50+ (6%), and other (4%) as advantages.

b) Intergenerational knowledge transfer among Lublin pharmacists:

The greatest number of respondents (39%) were of the opinion that, in Lublin pharmacies, there exist clear guidelines regarding means of knowledge sharing among employees, and 33% were convinced of the fact. 22% did not share the view and believed that no such guidelines exist. Absolute lack of such guidelines was indicated by 6% of respondents.

Workstation training proved to be the most frequently selected form of knowledge sharing at work (61%). According to 33% of respondents, there are no forms of knowledge sharing in their workplace, and 11% indicated informal network of contacts. Coaching (4%) and e-learning (1%) scored even lower.

Almost all respondents believe that knowledge and experience sharing among employees of various age groups is relevant. 48% indicate the significance of the exchange due to the opportunity for developing their competences, and 45% due to the opportunity for the development of the company. 6% observed that even though the exchange is crucial, it is impossible due to communication barriers or disinterest of either side. Only one respondent observed that knowledge sharing is insignificant.

Unfortunately, 96% of all respondents were not familiar with intermentoring. The remaining ones observed they came across the term, however they were not convinced it is applied in their workplace.

c) Communication among respondents:

According to the majority of respondents (51%) senior employees are ready and willing to provide assistance. However, they are not much inclined to ask for it themselves. 49% claimed that senior employees are inclined to provide assistance and ask for support themselves. On the other hand, only 14% of respondents observed that younger employees are inclined to offer assistance and ask for it. 8% stated that younger employees are ready and willing to offer help but are not much inclined to ask for assistance themselves. 7% claim that younger employees are not inclined to offer assistance but they are inclined to ask for it themselves. Therefore, it can be concluded that it is senior employees who offer and ask for assistance more frequently than the young.

The majority of respondents (61%) believed that relations and atmosphere at their workplace are friendly, 38% of respondents defined the atmosphere as neutral, and only 1% as hostile.

Results of the study indicate that for a significant number of respondents (45%), the development of mixed-age groups constitutes a key activity improving mutual relations among age-diversified employees. Far fewer, 19%, pointed to senior employees becoming mentors for the young and the newcomers, and 18% indicated teambuilding exercises requiring both groups to cooperate. The fewest respondents (8%) observed that delegating younger employees to train the senior in novel technologies would be beneficial in this respect.

Based on the results of the pilot study, it can be said that intergenerational cooperation and knowledge and skills transfer does occur among Lublin pharmacists. However, it is neither formalized nor encompasses numerous instruments. In addition, several barriers in communication indicated by respondents can be observed.

The present results require in-depth research and considerations. Currently, the study is continued on a broader scale and scope. Results will be discussed in prospective papers.

Conclusions

Demographic changes occurring in Europe and Poland exert significant impact upon labor market, and foster discussion of the subject matter among both management practitioners and theoreticians. Management of employees representing various generations and the development of their cooperation constitutes one of the issues debated on at present. One of the solutions employers can apply in this respect is developing conditions facilitating mutual learning of members of various generations. In addition, inspiring and encouraging them to apply intermentoring are also crucial. The success of these activities depends upon employees themselves. However, results of the analyses indicate that the majority of Lublin pharmacists are characterized with the shortage of knowledge on mentoring. On the other hand, many pharmacists see the necessity of applying it in practice. According to respondents, despite senior employees being less educated than their younger colleagues, they manifest more extensive professional skills, richer experience, and broader spectrum of knowledge on the sector they represent. In turn, when compared with BB, representatives of the younger generation manifest much more developed competences regarding familiarity with computers, technological advancements, computer software, and communication via social media. Both generations notice the potential of their colleagues, but it is the seniors who perform knowledge transfer and offer assistance in solving work-related issues more frequently.

Bibliography

Baran M. (2013), *Intermentoring – korzyści zastosowania w firmie*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Łódzkiej”, nr 1146, Seria: Organizacja i Zarządzanie, z. 51.

Baran M., Kłos M. (2014), *Pokolenie Y – prawdy i mity w kontekście zarządzania pokoleniami*, „Marketing i Rynek”, No. 5, pp. 923–929.

Bennett E.E., Bierema L.L. (2010), *The Ecology of Virtual Human Resource Development*, „Advances in Developing Human Resources”, No. 12, DOI: 10.1177/1523422310394789.

Bieniek I., Pliszka B. (2014), *Identyfikacja najlepszych praktyk w zakresie międzypokoleniowego transferu wiedzy w przedsiębiorstwach przemysłowych*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej”, Seria: Organizacja i Zarządzanie, z. 72.

Brzeziński M., Mietlicka D. (2011), *Badanie i ocena procesu dzielenia się wiedzą jako determinanty zmian w MŚP Polski Wschodniej – studium przypadku* [w:] M. Stefański (red.), *Węzły gordyjskie rozwoju Polski Wschodniej*, „Zeszyty Naukowe WSEI”, seria: Ekonomia, No. 3, pp. 53–71.

Cates S.V. (2010), *Generational Management in Corporate America: The Differences and Challenges in Management of Four Generations of Working Adults*, „Chinese Business Review”, ISSN 1537–1506, USA, August, vol. 9, No. 8.

Chomątkowska B., Smolbik-Jęczmień A. (2013), *Zespoły wielopokoleniowe wyzwaniem dla współczesnego organizatora pracy w warunkach nowej gospodarki*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, No. 763, „Ekonomiczne Problemy Usług”, No. 105, pp. 193–202.

Di Vincenzo F., Hemphala J., Mats Magnusson M. and others (2012), *Exploring the Role of Structural Holes in Learning: an Empirical Study of Swedish Pharmacies*, „Journal of Knowledge Management”, vol. 16, Issue: 4, pp. 576–591 [online], <https://doi.org/10.1108/1367327121.1246158>; Permanent link to this document: <https://doi.org/10.1108/13673271211246158>.

Hardey M. (2011), *Generation C: Content, Creation, Connections and Choice*, „International Journal of Market Research”, vol. 53, No. 6, pp. 749–770.

Karney J.E. (1998), *Człowiek i praca. Wybrane zagadnienia z psychologii i pedagogiki pracy*, MsM, Warszawa, p. 180.

Litawa A., Szarota Z. (2016), *Negatywne aspekty uczestnictwa w edukacji w opiniach uczących się dorosłych*, „E-mentor”, No. 4 (66)/2016.

Liwiński J., Sztanderska U. (2013), *Standardy zarządzania wiekiem w organizacjach*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Miś A. (2011), **Generational Identity in Organizations. Challenges for Human Resources Management**, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, No. 224, Wydawnictwo UE, Wrocław, <http://adh.sagepub.com/content/12/6/632>, [07.12.2012].

Potocki A. (red.) (2011), *Komunikacja w procesach zarządzania wiedzą*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.

Różański A. (2014), *Rozwój zasobów ludzkich w organizacji*, Politechnika Lubelska, Lublin, pp. 94–95.

Sadowska-Snarska C. (2014), *Model międzypokoleniowego przekazywania kompetencji i wiedzy w sektorze MŚP – dobre praktyki z Włoch*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”, No. 5, pp. 99–111.

Stachowska S. (2012), *Oczekiwania przedstawicieli pokolenia Y wobec pracy i pracodawcy*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”, No. 2, pp. 33–56.

Stankiewicz J., Bortnowska H. (2016), *Warunki sprzyjające realizacji intermentoringu w organizacji (w świetle wyników badań)*, „General and Professional Education”, No. 4/2016, pp. 39–47.

Zagórowska A. (2012), *Konflikt generacyjny wokół pracy* [w:] A. Zagórowska (red.), *Perspektywy młodzieży. Młodzież w perspektywie. Region – Polska – Europa – Świat*, cz. I, *Młodzież a edukacja i rynek pracy*, Politechnika Opolska, Opole.

Adriana Kaszuba-Perz | aperz@prz.edu.pl

Politechnika Rzeszowska im. I. Łukasiewicza

Wydział Zarządzania

Doświadczenie, wiedza i kapitał intelektualny jako elementy transferu międzypokoleniowego w procesie wzrostu przedsiębiorstwa rodzinnego

Experience, Knowledge and Intellectual Capital – as Elements of Intergenerational Transfer in the Process of Growth of a Family Firms

Abstract: In the paper an attempt was made to present the opportunities that emerged at the time of succession through the use of developed tools which support the management and application of new tools implemented by the young generation. Activities of this kind are a manifestation of the transfer of knowledge between the owners and successors, which can be excellent tools for building an individualized information system for the management of a growing family business.

Keywords: family business, succession, transfer of knowledge

Wprowadzenie

Sukcesja w firmach rodzinnych bywa następstwem naturalnego procesu przekazania „dziedzictwa rodzinnego” młodszemu pokoleniu w drodze rozwoju przedsiębiorstwa lub jest skutkiem przeróżnych zdarzeń oraz czynników zewnętrznych. Transfer międzypokoleniowy możemy zatem rozważać wąsko, wyłącznie jako przekazanie praw własności sukcesorom, lub w kontekście przełomowych przemian w życiu organizacji. Niewątpliwie procesy przekazania firmy są problematyką wielowątkową i wielowymiarową. Duże

znaczenie w tym względzie mają czynniki o charakterze psychologicznym, ekonomicznym czy prawnym. Warto podkreślić znaczenie przemian, jakie będą zachodzić w samym przedsiębiorstwie, jego organizacji, strukturze, modelu zarządzania. Firmy rodzinne często utożsamiane są z przedsiębiorstwami działającymi w sektorze małych i średnich. Takie podejście wydaje się słuszne, zwłaszcza w stosunku do tych, które wzrastały rozpoczynając działalność jako podmioty często jednoosobowe lub niewielkie spółki, których współwłaścicielami byli członkowie rodziny. Warto przy tym podkreślić, że po upływie ćwierćwiecza gospodarki wolnorynkowej ukonstytuowały się firmy wyrosłe z drobnej, często mikrodziałalności, zaś obecnie często zaliczane są one do największych przedsiębiorstw w Polsce. Wśród polskich przedsiębiorstw rodzinnych dotychczas mniejszość zapewne stanowią te, które przeszły ten przełomowy etap przekazania sterów w ręce młodszego pokolenia. Trudno nam się porównywać w tym względzie z gospodarkami Stanów Zjednoczonych czy Europy Zachodniej. Jednakże mamy już swoje doświadczenia. A ponadto warto zwrócić uwagę, że kultura przedsiębiorcza, która kreowała się w Polsce dopiero od początku lat dziewięćdziesiątych, w znaczący sposób będzie odróżniać się od tejże, w innych zakątkach świata. Przed rokiem 1989 działalność prywatna rozwijała się jedynie w obszarze niektórych rzemiosł, rolnictwa i, niewątpliwie poprzez propagandę, często spotykała się z dość nieprzychylną, a nawet krytyczną oceną ogólnospołeczną. Ponadto na rozwój ducha przedsiębiorczości miały wpływ w Polsce nie tylko system gospodarczy, zasobność społeczeństwa, otoczenie instytucjonalne i prawne czy czas, lecz również takie uwarunkowania jak historia, tradycja, religia itd. Załączki firm rodzinnych powstających w latach dziewięćdziesiątych to obecnie często już dobrze prosperujące, rozwinięte przedsiębiorstwa rodzinne. Okres od lat dziewięćdziesiątych do współczesnych daje nam pewną perspektywę, w której można prowadzić analizę wzrostu polskich firm rodzinnych. W opracowaniu niniejszym przyjęto, iż proces rozwoju małego przedsiębiorstwa może z powodzeniem być zastosowany w stosunku do polskich firm rodzinnych. Cechy specyficzne dla kolejnych faz życia małego przedsiębiorstwa (opisywane szeroko w literaturze przedmiotu)¹ równie dobrze charakteryzują etapy wzrostu rodzinnych podmiotów gospodarczych. Warto przy tym podkreślić, iż wśród wielu obszarów godnych zainteresowania w procesach przejścia przedsiębiorstwa w ręce młodszego pokolenia, jest i ten, który dotyczy wiedzy w zakresie narzędzi wspomagających zarządzanie takimi podmiotami. Wiedzę tę możemy identyfikować zarówno wewnątrz przedsiębiorstwa (wykształcenie i doświadczenie, wypracowane, sprawdzone procedury działania, baza stałych kontrahentów), jak i na zewnątrz (firmy doradcze, zewnętrzni eksperci, nowoczesna technologia informacyjna umożliwiająca rozszerzenie sieci kontaktów, rynków, nowinki w zakresie narzędzi finansowych, controllingowych itd.). Z punktu widzenia etapu prze-

1 Zostaną one szerzej przytoczone w dalszej części opracowania.

łomowego, jakim jest sukcesja, wydaje się słuszne stwierdzenie, że o ile pierwsza grupa czynników kształtujących tę wiedzę tkwi w tym, co dotychczas (odchodzące pokolenie właścicieli i odchodzący lub pozostający ich współpracownicy), to druga – którą moglibyśmy nazwać jako otwarcie się na zewnątrz – jest domeną nowego, młodszego pokolenia.

Celem niniejszego opracowania jest analiza możliwości wykorzystania wypracowanych narzędzi wspomagających zarządzanie, pojawiających się w momencie sukcesji, a także nowych – wprowadzanych przez młode pokolenie – w kontekście budowania zindywidualizowanego systemu informacyjnego zarządzania firmą rodzinną.

Specyfika firm rodzinnych, a przełomy w cyklu ich życia i sukcesja

Podjmując próbę określenia firmy rodzinnej, należy przytoczyć te kryteria, które w definicjach tychże podmiotów wymieniane są w pierwszej kolejności, a są nimi zakres własności bądź prawnej kontroli nad jej działalnością.[piszą o tym: Donckels i Fröhl 1991, ss. 93–105 oraz Fleming 2000, ss. 105–107]. W polskiej literaturze przyjmuje się za firmę rodzinną taką działalność, w której uczestniczą co najmniej dwaj członkowie rodziny, zaś uczestnictwo to dotyczy zarówno własności, jak i pracy [Jeżak, Popczyk, Winnicka-Popczyk 2004, s. 9; Stradomski 2010, s. 41]. Z kolei Donelleys R. [1964, ss. 93–105] definiuje firmę rodzinną jako podmiot gospodarczy, który jest związany z daną rodziną przez przynajmniej dwa pokolenia, a fakt ten wpływa zarówno na działalność takiego przedsiębiorstwa, jak i odwrotnie: funkcjonowanie podmiotu wpłynęło na cele rodziny i jej sytuację finansową. W. Handler [1989, ss. 257–276] uzupełnia tę myśl o dodatkowe cechy, a mianowicie: sprawowanie kontroli strategicznej przez rodzinę oraz udział członków rodziny w procesie zarządzania firmą. Szerokiej analizy definicji i typologii firm rodzinnych, z uwzględnieniem również polskich uwarunkowań, dokonał Ł. Sułkowski [2011, ss. 9–22].

Cechami charakterystycznymi przedsiębiorstw pozostających w rękach rodziny są wypracowane systemy wartości, określane jako zasady i reguły dotyczące funkcjonowania takiego podmiotu. Píše na ten temat m.in. E. Wrońska-Bukalska [2015, ss. 25–27]. Warto również podkreślić, iż nieformalny charakter kontaktów i powiązań pomiędzy członkami rodziny, zatrudnionymi i pracującymi w przedsiębiorstwie rodzinnym, sprzyja elastyczności, sprawności w podejmowaniu decyzji. System pracy w firmie rodzinnej bardzo często polega na pracy zespołowej, co z kolei jest czynnikiem motywującym do lepszego działania i lojalności. Dobra atmosfera pracy i postawy, o których mowa, przyczyniają się niewątpliwie do sukcesu firmy. Pozytywna aura jest odbierana przez otocze-

nie przedsiębiorstwa, stąd poszerzają się kontakty, a przez to możliwości gromadzenia bieżących informacji rynkowych i reagowania na zmiany. Wpływa to niewątpliwie na dostrzeżenie szans, jakie pojawiają się na rynku, a także nowych możliwości, które będą mogły pozwolić na osiągnięcie korzyści ekonomicznych. Z kolei z uwagi na fakt, że często firmy te powstają jako główne i jedyne źródło zasilenia finansowego rodziny, przyjęta długofalowa strategia działalności przeważnie koncentruje się na utrzymaniu stabilności na rynku. Przez to często mówi się, że firmy takie stają się dziedzictwem rodziny. Dlatego też wśród badaczy pojawia się opinia, że sukcesja staje się cechą wyróżniającą firmy rodzinne, o czym pisze m.in. A. Marjański [2012, ss. 9–26]. Przekazanie międzypokoleniowe, niewątpliwie będące istotnym wydarzeniem w historii przedsiębiorstwa, dotyczy większości obszarów zarządzania takim podmiotem. Przy próbie definicji firmy rodzinnej była już mowa o strukturze własnościowej, która w takim przełomowym momencie ulega zmianom. Lecz często proces sukcesji będzie dotyczył również takich aspektów jak zmiany w strategii przedsiębiorstwa, zmiany metod zarządzania np. zasobami ludzkimi, wprowadzeniu nowej kultury organizacyjnej itd. Struktury organizacyjne w przedsiębiorstwach rodzinnych często dostosowane są do fazy cyklu rozwoju takiego podmiotu – podobnie zresztą jak w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, do których często firmy rodzinne są wliczane. Modeli wzrostu i rozwoju przedsiębiorstw w literaturze jest bardzo wiele [zob. m.in.: Sahlam, Stevenson 1991; Targalski 1999; Janiuk 2004; Koziń 1999]. Jednym z najczęściej przytaczanych w stosunku do grupy małych i średnich przedsiębiorstw, do których, jak wyżej wspomniano, firmy rodzinne są wliczane, jest model pięciofazowy wg koncepcji: N.C. Churchil i V.L. Lewis [1983]. W pierwszym etapie istnienia jest to najczęściej działalność jednoosobowa. W etapach późniejszych przedsiębiorca – właściciel zmuszony jest do koordynowania pracy i delegowania niektórych decyzji. Pomimo tego droga przekazywania informacji pozostaje krótka i bezpośrednia. Funkcje kierownicze pełni właściciel. Dopiero osiągnięcie stabilizacji na rynku pociąga za sobą wdrożenie nowego systemu organizacyjnego, mającego bardziej sformalizowany charakter. Kolejna faza identyfikowana jest z osiągnięciem sukcesu rynkowego, a właściciel w dalszym ciągu deleguje niektóre decyzje na niższy szczebel. Wówczas przedsiębiorstwo może przejść w etap rozwoju, który często związany jest ze zmianą rozmiarów działalności. W fazie piątej przedsiębiorstwo osiąga dojrzałość, a system organizacji i zarządzania bywa bardzo rozbudowany, lecz w dalszym ciągu charakteryzuje się elastycznością, sprawnością i na tym etapie doświadczeniem.

Sukcesja jest uważana za jeden z istotniejszych i trudniejszych etapów w całym procesie wzrostu i życia formy rodzinnej, o czym pisze m.in. Stavrou [1999, ss. 43–61]. Podkreśla on wyjątkowość tego momentu, którego nie można traktować jak „zdarzenia statystycznego”. Proces przekazania międzypokoleniowego firmy rodzinnej jest pre-

zentowany w literaturze przedmiotu w formie następujących po sobie etapów [szerzej: Kaszuba-Perz, Perz 2016]. Warto wspomnieć tu o modelu sześciofazowym proponowanym przez K. Safina [2007, s. 43], gdzie sukcesor w różnym stopniu (w zależności od fazy) uczestniczy i poznaje działalność przedsiębiorstwa. Autor zwraca przy tym uwagę na czynniki warunkujące kształt i charakter procesu sukcesji, a są nimi np. model wychowawczy, relacje rodzinne, wiek następcy i przekazującego własność i kierownictwo firmą rodzinną, ilość sukcesorów i inne. Znaczenie czynników społecznych i psychologicznych na przebieg tego procesu podkreślają również. Aronoff, McClure i Ward [2012].

Kapitał ludzki w firmach rodzinnych a transfer i wartość wiedzy w procesie sukcesji

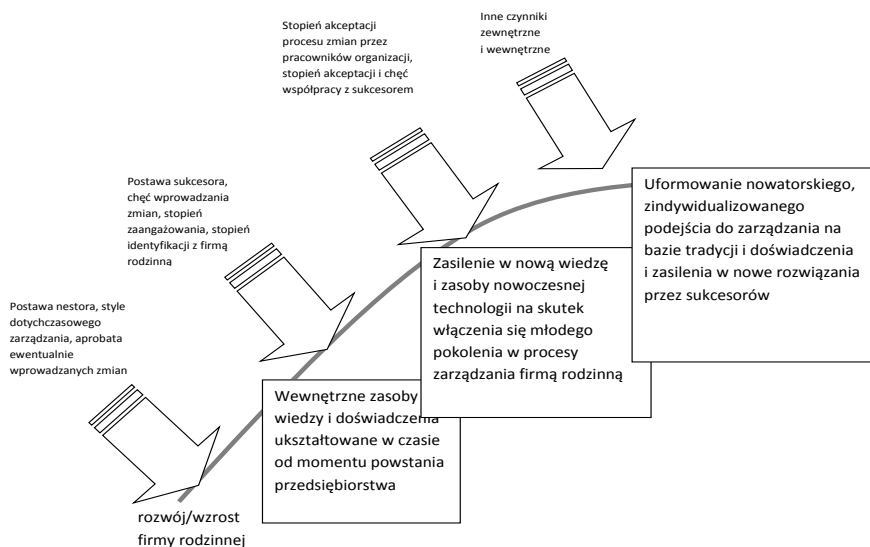
Ten szczególny etap w życiu przedsiębiorstwa rodzinnego, jakim jest przekazanie międzypokoleniowe, jest niewątpliwie procesem, który można analizować wielowymiarowo.

W kontekście współczesnych trendów, a nawet filozofii zarządzania organizacjami, kluczowymi elementami rozwoju firm wydają się: kapitał intelektualny, kapitał ludzki, know-how, wiedza, innowacyjność. Wiedza sensu stricte jest częścią wspólną dla wszystkich wymienionych wyżej pojęć, zaś możemy stwierdzić, iż ludzie są nośnikami tej wartości, i stąd pojęcie kapitału ludzkiego. W literaturze prowadzone są szerokie dyskusje, których celem jest próba zdefiniowania kapitału ludzkiego. Pewne uogólnienie tychże dyskursów stanowi być może definicja zaproponowana przez Rossa G. i Rossa J. [1997, s. 415], którzy określają kapitał ludzki jako nieuwzględniane w bilansie aktywa, które są zawarte w „głowach pracowników i co zostaje po ich odejściu”. Obszarem dyskusyjnym, wciąż budzącym wiele wątpliwości, jest również problem pomiaru kapitału intelektualnego, który jest ściśle powiązany z pojęciem kapitału ludzkiego. Istotny wkład w tym zakresie wniosła publikacja w 1994 roku raportu *Visualizing Intellectual Capital*, w którym przedstawiono pierwsze koncepcje pomiaru kapitału intelektualnego [Strojny 2000, s. 16]. Wśród polskich badaczy piszących na temat kapitału ludzkiego i intelektualnego w kontekście ich pomiaru, na szczególną uwagę zasługują prace m.in. D. Dobija [2003], Bartnickiego M., Stróżyńska J. [2001], Bochniarza P. [2005], Dobija M. [2002] i innych.

Z całą pewnością wiedza i doświadczenie przekazywane z pokolenia na pokolenie są wartością istotną z punktu widzenia długofalowej strategii działania. Z kolei pokolenie sukcesorów przejmujących przedsiębiorstwo rodzinne wnosi często świeżość, zapał, nowocześnie spojrzenie, chęć wykazania się i zaspokojenia własnych ambicji, wyszukiwania nowych możliwości i rozwiązań dla dalszego rozwoju. Sukcesja ma zatem nie tylko cha-

rakter formalny, lecz również często powiązany z dynamicznymi i konkretnymi zmianami w zakresie sposobu i narzędzi zarządzania, pozyskiwania rynków, a nawet wdrażania nowych produktów czy innowacyjnych technologii. Połączenie zatem wiedzy dwóch pokoleń na etapie przejścia jest często niezwykle bogate z punktu widzenia różnorodnych aktywności, które mogą przyczynić się do wejścia w kolejny etap wzrostu przedsiębiorstwa rodzinnego. Możemy również popatrzeć na ten problem z punktu widzenia tworzenia nowego modelu biznesowego – zindywidualizowanego i wykreowanego dzięki specyficznemu podejściu członków rodziny, a także za przyczyną przekazania międzypokoleniowego i przenikania się wiedzy i doświadczeń nestorów i sukcesorów (zob. rys.1). Każdy bowiem przedsiębiorca przyjmuje swoją logikę kierowania, tworzenia, dostarczania usług i produktów do klientów. Ten model biznesowy w pierwszych fazach rozwoju przedsiębiorstwa jest często intuicyjny. Natomiast na etapie sukcesji są to już często wypracowane zachowania, procedury oparte o zdobytą wiedzę i doświadczenie.

Rysunek 1. Ukształtowanie nowego modelu zarządzania w drodze sukcesji – czynniki sprzyjające i utrudniające

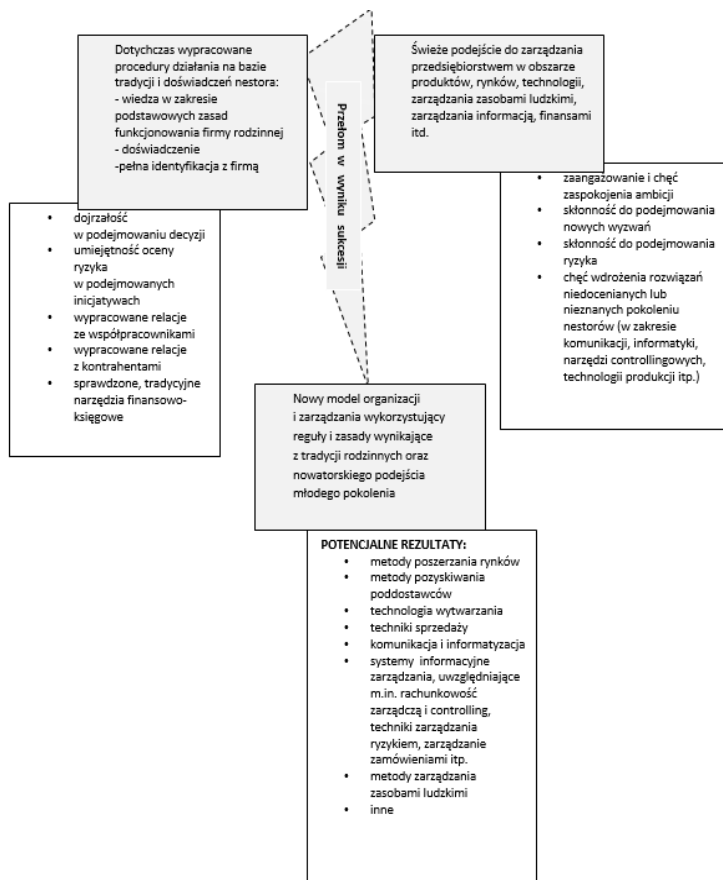


Źródło: opracowanie własne.

Nie należy zapominać także o fakcie, iż każdy z przedsiębiorców – założycieli działalności rodzinnej – przyjmuje specyficzny, emocjonalny sposób kierowania. Wynika to z dużego zaangażowania, przejęcia pełnej odpowiedzialności za byt rodziny i pracowników oraz pełnej identyfikacji z firmą. O ile cechy takiego stylu kierowania będą pomagały w fazie zaistnienia i pierwszego ustabilizowania przedsiębiorstwa na rynku, to w dalszych etapach życia i wzrostu firmy mogą stać się barierą. Zwłaszcza, jeśli rozwój ten związany jest również ze zmianami w strukturze organizacyjnej i brakiem woli ze strony właściciela co do przekazania uprawnień decyzyjnych na niższe szczeble zarządzania.

Transfer wiedzy i przemiany, będące skutkiem decyzji podejmowanych w procesie sukcesji, mogą ulegać zakłóceniom, a nawet w skrajnych przypadkach stać się niemożliwe. Wynika to z faktu, iż są one w dużej mierze uzależnione od postaw nestora i sukcesora. Warto pamiętać, że również pracownicy organizacji, ich lojalność i stopień akceptacji dla nowego przywódcy oraz dla zmian zachodzących na skutek przejęcia międzypokoleniowego, mają olbrzymie znaczenie dla przebiegu samego procesu sukcesji, jak i dalszego rozwoju przedsiębiorstwa. Nie bez znaczenia w tym względzie są mechanizmy finansowe, które towarzyszą lub są wywołane decyzjami w procesie przekazania firmy młodszemu pokoleniu. Z pewnością będą one uwarunkowane ilością sukcesorów, a przez to ustaleniem ich funkcji, roli, zakresu odpowiedzialności i ewentualnych przywilejów. Wszystkie te elementy składają się na rozbudowaną procedurę, dzięki której powstaje w gruncie rzeczy nowa formuła prowadzonej działalności. Warto również podkreślić, iż różnice pokoleniowe wyrażają się m.in. poprzez metody analizowania problemów, oceny ryzyka i podejmowania decyzji. Ponadto należy wziąć pod uwagę cechy osobowościowe nestora i jego następców. Wg klasyków [m.in. Drucker 1992] przedsiębiorca jest uważany za osobę cechującą się wysoką kreatywnością. Owa kreatywność również będzie cechą indywidualną, a ponadto inne uwarunkowania i metody będą powodowały wyzwalanie tejże u starszego i młodszego pokolenia. Z całą pewnością rolę założyciela firmy rodzinnej przed przystąpieniem do jej przekazania będzie bezstronna identyfikacja kompetencji i umiejętności sukcesorów i właściwe ich przygotowanie do roli przedsiębiorcy. Biorąc wszakże pod uwagę wszystkie czynniki kształtujące proces transferu międzypokoleniowego i wartości wnoszone przez oba pokolenia, obiecujące mogą wydawać się perspektywy firmy rodzinnej, oczywiście przy założeniu akceptacji i pełnego zaangażowania nestora i sukcesorów. Przesłanki oraz rezultaty przekazania firmy rodzinnej obrazuje rysunek 2.

Rysunek 2. Przesłanki i rezultaty powstania nowego modelu biznesowego na skutek sukcesji



Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Biorąc pod uwagę wspomnianą w opracowaniu koncepcję rozwoju przedsiębiorstwa, zaprezentowaną przez Churchil'a i Lewis'a [1983], każde przejście w kolejny etap wzrostu jest wynikiem przełomu, będącego konsekwencją decyzji lub okoliczności. Przełom bywa również niekiedy poprzedzony kryzysem, z którego wyjście jest sumą decyzji i przedsięwzięć, mających na celu uniknięcie negatywnych jego skutków. Często uważa się, że proces przekazania firmy rodzinnej w ręce młodego pokolenia jest takim

przełomowym momentem w życiu organizacji. Dyskusje wokół problematyki sukcesji dowodzą, że procesy te mają charakter wielowymiarowy. Biorąc pod uwagę aspekty kapitałowe, prawne, organizacyjne, psychologiczne, a także te wynikające z przyjętych zasad moralnych i etycznych, poprzez zderzenie wiedzy, umiejętności, doświadczeń dwóch pokoleń, kreuje się nowy model zarządzania firmą rodzinną. Model ten opierając się wprawdzie na trzonie wypracowanym przez lata rozwoju firmy oraz na znanych powszechnie narzędziach i instrumentach, niezbędnych do funkcjonowania przedsiębiorstwa i zarządzania nim, przyjmuje zupełnie zindywidualizowany charakter, dostosowany nie tylko do specyfiki firmy, lecz wynikający również z postaw, zaangażowania i charakteru jego właścicieli. Wydaje się zatem konieczne wypracowanie świadomości wśród właścicieli firm rodzinnych, że przełomowy moment, jakim jest sukcesja, nie jest etapem kryzysu zarządzania, lecz staje się znakomitą okazją do wdrożenia nowoczesnych narzędzi wspomagających procesy decyzyjne. Ponadto na skutek przejęcia sterów przez młodsze pokolenie, ukonstytuowanie się systemu informacyjnego, którego trzon stanowią dotychczasowe doświadczenia i wypracowane techniki oraz nowatorskie rozwiązania wnoszone przez sukcesorów, może stać się przyczynkiem do implementacji profesjonalnych systemów wspomagających zarządzanie, nowej strategii czy załącznikiem kolejnego etapu wzrostu firmy. Każdy z wymienionych tu obszarów, wpływających przecież na przyszłość przedsiębiorstwa, jest w jakimś sensie funkcją wiedzy i doświadczenia. Zatem wydaje się oczywiste, iż pełne zrozumienie i zgodność w wykorzystaniu tradycji, wspomnianego doświadczenia, umiejętności czy nowej wiedzy, a także indywidualnych cech osobowościowych nestorów i młodych przedsiębiorców może prowadzić do stabilności firmy rodzinnej w długiej perspektywie.

Bibliografia

Aronoff C.E., McClure S.L., Ward J.L. (2012), *Family Business Succession*, Wydawnictwo MiP, Kraków.

Bratnicki M., Strużyńska J. (2001), *Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.

Bochniarz P., Gugała K. (2005), *Budowanie i pomiar kapitału ludzkiego w firmie*, Poltext, Warszawa.

Churchil N.C., Lewis V.L. (1983), *The Five Stages of Small Business Growth*, "Harvard Business Review", May – June.

Dobija D. (2003), *Pomiar i rozwój kapitału ludzkiego przedsiębiorstwa*, Polska Fundacja Promocji Kadr – Zarząd.

Dobija M. (2002), *Kapitał ludzki i intelektualny w aspekcie teorii rachunkowości*, „Przegląd Organizacji”, nr 1/2002.

Donckels R. i Fröhl E. (1991), *Are Family Businesses Really Different? European Experiences from Stratos*, „Family Business Review”, vol. 42, No. 4/1991.

Donelley R. (1964), *The Family Business*, „Harvard Business Review”, vol. 42, No. 4.

Drucker P. (1992), *Innowacja i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa.

Fleming Q. (2000), *Tajniki przetrwania firmy rodzinnej*, wyd. One Press Small Business.

Handler W. (1989), *Methodological Issues and Considerations in Studying Family Businesses*, „Family Business Review”, vol. 2, Issue 3–1989.

Hisrich R.D., Peters M.P. (1992), *Entrepreneurship. Taring, Developing and Managing a New Enterprise*, Irving, Boston.

Janiuk I. (2004), *Strategiczne dostosowanie polskich małych i średnich przedsiębiorstw do konkurencji europejskiej*, Difin, Warszawa.

Jeżak J., Popczyk W., Winnicka-Popczyk A. (2004), *Przedsiębiorstwa rodzinne. Funkcjonowanie i rozwój*, Difin, Warszawa.

Kaszuba-Perz A., Perz P. (2016), *Wybrane czynniki wpływające na przebieg procesu sukcesji w firmach rodzinnych*, Humanities and Social Sciences HSS, 23 (3/2016), lipiec – wrzesień.

Kozień E. (1999) *Przedsiębiorczość w rozwoju przedsiębiorstw* [w:] J. Targalski (red.), *Przedsiębiorczość a lokalny i regionalny rozwój gospodarczy*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków.

Marjański A. (2012), *Sukcesja jako wyróżnik przedsiębiorstwa rodzinnego* [w:] Ł. Sułkowski (red.), *Firmy rodzinne – współczesne wyzwania przedsiębiorczości rodzinnej. Kierunki i strategię rozwoju*, seria: „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XIII, z. 7, Społeczna Akademia Nauk, Łódź.

Ross G., Ross J. (1997), *Measuring Your Company's Intellectual Performance*, „Long Range Planning”, June, s. 415.

Safin K. (2007), *Przedsiębiorstwa rodzinne – istota i zachowania strategiczne*, Wrocław.

Sahlam W., Stevenson H.H. (1991), *The Entrepreneurial Venture*, Harvard Business School Publications, Boston.

Stradomski M. (2010), *Finansowanie obce firm rodzinnych na rynku niedoskonałym*, PWE, Warszawa.

Strojny M. (2000), *Zarządzanie kapitałem intelektualnym. Ogólny zarys koncepcji*, „Przegląd Organizacji”, nr 7/8.

Stavrou E.T. (1999), *Succession in Family Businesses: Exploring the Effects of Demographic Factors on Offspring Intentions to Join and Take Over Business*, „Journal of Small Business Management”, 37(3):43–61, July.

Sułkowski Ł. (2011), *Definicje i typologie małych firm rodzinnych – wnioski z badań* [w:] Ł. Sułkowski (red.), *Firmy rodzinne – determinanty funkcjonowania i rozwoju. Współczesne aspekty zarządzania*, seria: „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XII, z. 6, Łódź.

Targalski J. (1999), *Przedsiębiorczość i rozwój firmy*, Wydawnictwo AE w Krakowie.

Wrońska-Bukalska E. (2015), *Specyfika przedsiębiorstw sektora małych i średnich przedsiębiorstw* [w:] E. Wrońska-Bukalska (red.), *System finansowy małego i średniego przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa.

Paweł Perz | pperz@prz.edu.pl

Politechnika Rzeszowska

Wydział Zarządzania

Wybrane problemy sukcesji w firmach rodzinnych będących w publicznym obrocie

Selected Succession Problems among Family Firms Listed on a Stock Market

Abstract: The succession process is crucial for the efficient operation of any firm. Because of the complexity of this process and its importance for effective business continuity, it is widely discussed in economic literature. Succession is of particular importance in family firms which are traded on the stock market. Business owners often face the dilemma of trying to preserve the continuity of family character of the firm - then potential successors may be chosen from a narrow circle of people who do not always have the right talents and preparation to run the business. This paper attempts to analyze the succession process in family companies listed on the stock exchange. A description of possible solutions is described. Key factors determining the behavior of the current owner have been characterized.

Keywords: family firms, succession, succession and stock market

Wprowadzenie

Sukcesja jest procesem przekazywania przez dotychczasowego właściciela władzy i własności w przedsiębiorstwie swoim następcom. Ze względu na skomplikowanie tego procesu i jego znaczenie dla efektywnej kontynuacji działalności przedsiębiorstwa jest on szeroko dyskutowany w literaturze ekonomicznej. Sukcesja nabiera szczególnego znaczenia w przedsiębiorstwach rodzinnych, będących w publicznym obrocie. Właściciel firmy często staje w takiej sytuacji przed dylematem: czy starać się zachować ciągłość rodzinnego charakteru firmy – wtedy potencjalni następcy mogą być wybrani z wąskiego

grona osób, które nie zawsze mają odpowiednie predyspozycje i przygotowanie do zarządzania przedsiębiorstwem. Wybór jako swojego następcę kandydata z grona rodziny, który przez akcjonariuszy mniejszościowych jest źle oceniany, skutkować będzie spadkiem zaufania do firmy ze strony akcjonariuszy mniejszościowych oraz spadkami cen akcji. Czy z punktu widzenia właściciela utrata wartości przedsiębiorstwa może zostać zrekomensowana przez utrzymanie rodzinnego charakteru przedsiębiorstwa? Czy też właściciel powinien starać się wybrać kandydata dobrze ocenianego przez akcjonariuszy mniejszościowych, rezygnując z bezpośredniego wpływu rodziny na zarządzanie firmą? Taki wybór powinien korzystnie wpłynąć na relacje z akcjonariuszami mniejszościowymi i wycenę przedsiębiorstwa. W niniejszym opracowaniu podjęto próbę analizy procesu sukcesji w firmach rodzinnych, notowanych na rynku giełdowym. Dokonano opisu możliwych sposobów przeprowadzenia sukcesji oraz przedyskutowano uwarunkowania związane z przeprowadzeniem tego procesu przez spółki będące w publicznym obrocie.

Specyfika procesu sukcesji w firmach rodzinnych

Firmy rodzinne wyodrębnione są spośród ogółu przedsiębiorstw najczęściej w oparciu o dwa kryteria. Są nimi: własność i zarządzanie. Według kryterium własności za firmę rodzinną uważa się taką, w której udział członków jednej rodziny w kapitale firmy przekracza poziom 25%. Takie podejście można znaleźć w wielu pracach dotyczących rynku polskiego [zob. np. Kowalewski, Talavera i Stetsyuk 2010], dla rynków zagranicznych czasem przyjmowane są inne wielkości na przykład: 20% [La Porta, Lopez-de-Silanes i Shleifer 1999] lub 33% [Barth, Gulbrandsen i Schone 2005]. Dodatkowym kryterium, które w niektórych definicjach traktowane jest jako warunek konieczny dla uznania przedsiębiorstwa jako rodzinne, jest udział członków rodziny w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Obszerną dyskusję nad różnymi definicjami firmy rodzinnej można znaleźć w polskim piśmiennictwie w pracy A. Surdeja i K. Wacha [2010].

Sukcesja jest procesem, w którym dotychczasowi właściciele przekazują własność i władzę w przedsiębiorstwie. W przypadku firm rodzinnych dodatkowym aspektem tego procesu jest w wielu przypadkach chęć utrzymania rodzinnego charakteru przedsiębiorstwa. Według Ł. Sułkowskiego i A. Marjańskiego [2009, s. 39] sukcesja to: „szczególny problem przedsiębiorstwa rodzinnego, które ma trwać ponad generacjami lub pomimo wymieniających się generacji”. Jeśli rozpatrujemy przypadek firmy rodzinnej, której właściciele chcą w pełni zachować rodzinny charakter przedsiębiorstwa, obejmujący zarówno atrybuty własności, jak i udziału rodziny w zarządzaniu, skuteczna sukcesja wymagać będzie znalezienia odpowiednich kandydatów do zarządzania przedsiębior-

stwem spośród zazwyczaj wąskiego grona osób należących do rodziny [DeMasis, Chua and Chrisman 2008]. Ze względu na liczne bariery zarówno po stronie przekazującego władzę i własność, jak i potencjalnych sukcesorów ten typ sukcesji jest najtrudniejszy do skutecznego przeprowadzenia. Ze względu na efekt procesu sukcesji dla zachowania ciągłości rodzinnego charakteru przedsiębiorstwa możemy wyróżnić trzy podstawowe formy sukcesji [Safin, Pluta 2013]:

- wewnątrzzrodziną – kiedy własność i zarząd firmy pozostają wśród członków rodziny;
- mieszaną – która może przybrać dwie formy. Częstszy przypadek to ten w którym własność pozostaje w rodzinie, natomiast zarządzanie firmą przejmuje menadżer zewnętrzny, nienależący do rodziny. Inny przypadek to sytuacja, w której następuje zmiana właściciela firmy, ale zarządzającymi pozostają członkowie rodziny – tego typu sytuacja występuje stosunkowo rzadko, najczęściej w przypadku pojawienia się w przedsiębiorstwie inwestora branżowego lub finansowego, któremu zależy na podtrzymaniu ciągłości dotychczasowego sposobu zarządzania przedsiębiorstwem;
- pozarodziną – następuje tutaj transfer własności na rzecz zewnętrznego inwestora, rodzina również wycofuje się z zarządzania przedsiębiorstwem.

Sukcesja jest procesem rozłożonym w czasie, według klasycznego modelu opisującego ten proces w odniesieniu do relacji ojciec (nestor) – syn (sukcesor) możemy go podzielić na cztery etapy [Churchill, Hatten 1987]:

- zarządzanie przez właściciela założyciela firmy;
- proces wdrażania, przyuczania sukcesora;
- międzygeneracyjne zarządzanie firmą;
- ostateczne przeniesienie władzy i własności na sukcesora.

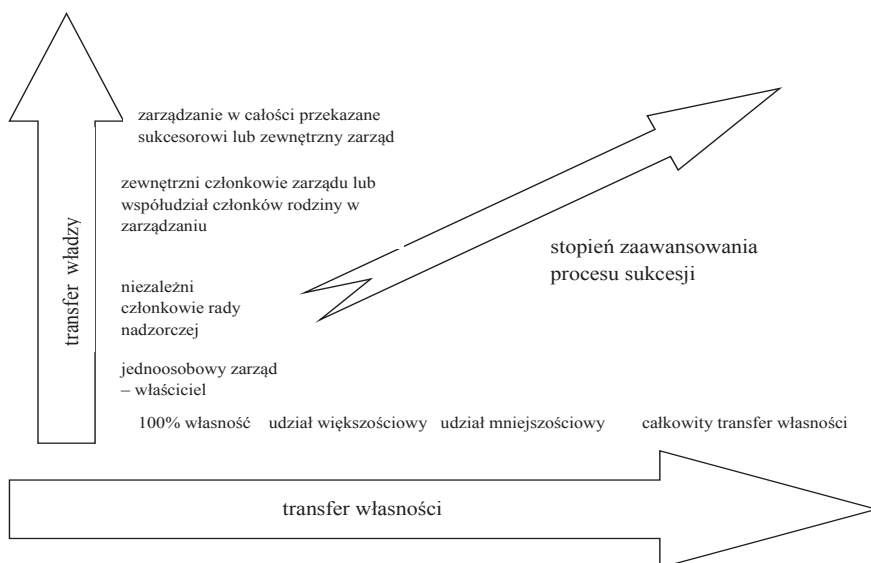
Oczywiście zdarzają się przypadki, kiedy proces sukcesji (szczególnie w przypadku sukcesji pozarodzinnej) przebiega w sposób szybszy, dotyczy to najczęściej sytuacji, w której nie jest możliwe przeprowadzenie sukcesji wewnątrzzrodzinnej i następuje sprzedaż udziałów w przedsiębiorstwie połączona z przejściem władzy przez nowych właścicieli. Jednakże nawet w takim przypadku zazwyczaj proces przygotowania i realizacji takiej transakcji, obejmujący wstępną wycenę przedsiębiorstwa, poszukiwanie potencjalnych nabywców, przygotowanie transakcji pod kątem optymalizacji podatkowej, proces due-dilligence firmy przez potencjalnych nabywców, negocjacje i finalizację transakcji, wymaga dłuższego czasu.

Zaawansowanie procesu sukcesji można opisywać w dwuwymiarowej perspektywie obejmującej postęp w transferze własności i władzy. Zostało to przedstawione na rysunku 1.

W wymiarze własności kolejne etapy procesu sukcesji mogą obejmować całe spektrum stanów od sytuacji, w której mamy do czynienia ze 100% udziałem rodziny

w przedsiębiorstwie, poprzez sprzedaż/transfer części udziałów zapewniającą dotychczasowemu właścicielowi bezwzględną większość, sprzedaż/transfer udziałów zapewniającą dotychczasowemu właścicielowi dominujący udział (bez posiadania bezwzględnej większości), aż do sytuacji, w której następuje całkowita sprzedaż/transfer wszystkich udziałów.

Rysunek 1. Dwuwymiarowa perspektywa opisująca stopień zaawansowania procesu sukcesji



Źródło: opracowanie własne.

W wymiarze władzy kolejne fazy zaawansowania procesu sukcesji powiązane są ze wzrostem firmy. Początkowo pełna władza w firmie skoncentrowana jest w rękach właściciela. W miarę wzrostu przedsiębiorstwa często zmianie ulega forma prawna działalności – większe firmy częściej wybierają formułę spółki kapitałowej. Często pierwszym krokiem do włączenia osób spoza kręgu rodziny w proces zarządzania firmą jest powstanie rady nadzorczej, w której skład wchodzi (przynajmniej w części) niezależni eksperci. Kolejnym krokiem będzie zazwyczaj rozszerzenie składu osobowego zarządu o sukcesora lub osoby trzecie. Ostatni etap w procesie sukcesji to przekazanie całego procesu zarządzania przedsiębiorstwem w ręce osób niezwiązanych z rodziną lub w przypadku sukcesji wewnątrzrodzinnej w ręce sukcesora.

W literaturze przedmiotu podkreśla się wagę planowania w skutecznym przeprowadzeniu procesu sukcesji [Handler 1990]. Sposób przeprowadzenia tego procesu w znaczący sposób wpływa na efektywność funkcjonowania firmy w przyszłości [Chua, Chrisman, Sharma 2003].

Sukcesja w firmach rodzinnych będących w publicznym obrocie

Decyzja o wprowadzeniu firmy na rynek publiczny jest zazwyczaj efektem dynamicznego rozwoju przedsiębiorstwa. Głównym motywem wejścia na rynek publiczny jest chęć pozyskania kapitału na dalszą ekspansję firmy. Dodatkowe korzyści, które firma uzyskuje, wprowadzając akcje do obrotu giełdowego, to między innymi:

- korzyści marketingowe i wizerunkowe – firmy publiczne postrzegane są na rynku jako bardziej wiarygodne, zwiększa się rozpoznawalność marki i produktów wytwarzanych w przedsiębiorstwie;
- korzyści finansowe – przedsiębiorstwo poza pozyskaniem jednorazowym kapitału w trakcie pierwszej emisji publicznej uzyskuje ułatwiony dostęp do kapitału w przyszłości; ze względu na wzrost wiarygodności zazwyczaj spółki publiczne mają możliwość pozyskiwania kapitału dłużnego na lepszych warunkach niż przed wejściem na rynek publiczny, akcje nowych emisji mogą służyć jako narzędzie w procesie motywowania i zatrzymywania w firmie kluczowych pracowników (programy opcji menadżerskich), akcje nowych emisji mogą być wykorzystane jako sposób zapłaty za przejmowane firmy;
- korzyści organizacyjne – proces upublicznienia spółki ze względu na udział w nim zewnętrznych doradców sprzyja uporządkowaniu struktury organizacyjnej spółki oraz rewizji i doprecyzowaniu planów strategicznych przedsiębiorstwa.

Warto zwrócić uwagę, iż proces upublicznienia spółki nierozzerwalnie związany jest z transferem władzy i własności. Poprzez upublicznienie spółki niejako automatycznie uruchamiane są procesy sukcesyjne. Sprzedaż nowych akcji oznacza zmiany w strukturze akcjonariatu spółki, dotychczasowi właściciele zmniejszają swój udział w kapitale akcyjnym. Nowi akcjonariusze (zazwyczaj mający mniejszościowy udział w kapitale) będą chcieli mieć możliwość kontrolowania sytuacji w spółce (poprzez swoich przedstawicieli w radzie nadzorczej) oraz pośrednio wpływu na sposób zarządzania firmą. Pojawienie się nowych akcjonariuszy w firmie rodzinnej zazwyczaj stanowi pewien przełomowy moment w rozwoju firmy, stanowi też dobry moment do refleksji założycieli firmy nad dalszymi kierunkami procesów sukcesyjnych w przedsiębiorstwie. Podstawowe dylema-

ty, przed którymi stają założyciele firmy, są związane z relacjami pomiędzy rodziną (jako dominującym właścicielem) a akcjonariuszami mniejszościowymi. Teoretyczną perspektywą do analizy jest tutaj teoria agencji. W „normalnych” przedsiębiorstwach na rynku publicznym występuje problem związany z rozdzieleniem własności i władzy w przedsiębiorstwie. Właściciele firmy muszą ponosić koszty związane z monitorowaniem i kontrolowaniem zarządzających, po to aby realizowali oni w pełni interes właścicieli. W firmach rodzinnych ten problem jest rozwiązany: władza i własność jest skoncentrowana w rękach rodziny, jednak pojawia się tutaj inny problem. Zazwyczaj może występować naturalna obawa akcjonariuszy mniejszościowych o to, iż rodzina posiadająca większościowy pakiet będzie wykorzystywała ten fakt do czerpania indywidualnych korzyści kosztem przedsiębiorstwa i akcjonariuszy mniejszościowych (np. wyprowadzanie zysków poprzez zawyżanie wynagrodzeń czy niekorzystne umowy pomiędzy spółką a rodziną czy innymi firmami należącymi do rodziny). Właściwe budowanie relacji pomiędzy rodziną a akcjonariuszami mniejszościowymi jest kluczowe dla sposobu postrzegania przedsiębiorstwa przez inwestorów, co przekłada się na rynkową wycenę firmy, a także na możliwości pozyskania kapitału w przyszłości. Władze instytucji związanych z rynkiem kapitałowym starają się wspomagać przedsiębiorstwa w budowaniu właściwych relacji pomiędzy różnymi kategoriami akcjonariuszy, tworząc odpowiednie regulacje prawne lub wpływając na zachowania uczestników rynku, tworząc kodeksy dobrych praktyk. W przypadku Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie najważniejszym dokumentem tego typu jest zbiór zasad ładu korporacyjnego pod nazwą *Dobre praktyki spółek notowanych na GPW 2016* [GPW 2016]. Nie jest to wprawdzie zbiór zasad, który bezwzględnie i w całości musi być wdrożony przez spółki notowane na GPW. Spółki zobowiązane są do stosowania zasady: stosuj lub wyjaśnij (comply or explain). Oznacza to, że spółki w szczegółowy sposób muszą się wytłumaczyć, dlaczego nie zamierzają stosować określonych zapisów zawartych w kodeksie dobrych praktyk. Z punktu widzenia procesów sukcesyjnych jest on istotny między innymi w kontekście ewentualnego transferu władzy na rzecz członków rodziny. Zgodnie z zapisami tego kodeksu sugeruje się na przykład, aby co najmniej dwóch członków rady nadzorczej spełniało kryterium niezależności. W przypadku posiadania przez rodzinę większościowego pakietu akcji oraz niezbyt licznej rady nadzorczej spełnienie tego postulatu może być utrudnione. Podobnie postuluje się, aby zarówno członkowie zarządu jak i rady nadzorczej reprezentowali wysokie kwalifikacje i doświadczenie. Choć wydaje się to postulat oczywisty, nie zawsze może zostać spełniony, jeśli grono potencjalnych sukcesorów ograniczymy do najbliższej rodziny.

Wejście na rynek publiczny sprzyja podjęciu strategicznych decyzji związanych z przebiegiem procesu sukcesji. Jeśli właściciele firmy decydują się na przeprowadzenie

sukcesji pozarodzinnej, funkcjonowanie firmy na rynku publicznym w znaczący sposób ułatwia jej przeprowadzenie, przynajmniej w części związanej z transferem własności. Często samo wejście na rynek publiczny jest konsekwencją wcześniejszego podjęcia decyzji o przeprowadzeniu tego typu sukcesji. W wielu przypadkach dotychczasowi właściciele sprzedają część posiadanych przez siebie akcji w trakcie przeprowadzania pierwszej oferty publicznej (IPO), realizując strategię częściowego wyjścia z firmy. Wejście na rynek publiczny ułatwia znalezienie potencjalnych nabywców akcji, sprzedawanych przez dominujących właścicieli. Sprzedaż takich dużych pakietów akcji najczęściej dokonywana jest nie w ramach sesji giełdowych, ale w drodze transakcji pozasesyjnych lub wezwania do sprzedaży akcji. Z punktu widzenia potencjalnych nabywców spółka publiczna z racji transparentności swojej działalności (wynikającej z obowiązków informacyjnych) jest dużo bezpieczniejszym i łatwiejszym celem inwestycyjnym niż spółka niepubliczna. Właściciele firmy mogą dokonywać stopniowego transferu własności, sprzedając niewielkie pakiety akcji, co byłoby trudne do przeprowadzenia poza rynkiem publicznym. Bieżąca wycena rynkowa firmy ułatwia właścicielom podjęcie decyzji o ewentualnym wyjściu z inwestycji. Usprawnia również proces negocjacji z potencjalnymi inwestorami.

Podobne mechanizmy ułatwiające realizację procesu sukcesji na rynku publicznym dotyczą sytuacji, w której właściciele spółki decydują się na przeprowadzenie sukcesji mieszanej. Może one przybrać dwie formy: transferu własności i pozostawienia władzy w rękach rodziny lub odwrotnie: transferu władzy i pozostawieniu własności w rękach rodziny. W pierwszym przypadku działają wszystkie mechanizmy ułatwiające przebieg sukcesji, opisywane wcześniej (dotyczące sukcesji pozarodzinnej). W drugim przypadku status spółki publicznej sprzyja harmonijnemu procesowi przekazywania władzy przez nestora. Obecność w spółce jako akcjonariuszy wielu inwestorów instytucjonalnych, których celem jest osiągnięcie jak najwyższej stopy zwrotu z inwestycji w akcje firmy, a cel ten może być zrealizowany poprzez działania zmierzające do maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa, oznacza istnienie wspólnoty interesów pomiędzy nestorem a inwestorami finansowymi. Można w związku z tym przypuszczać, że nestor może liczyć na wsparcie ze strony takich inwestorów w procesie wyboru nowych osób zarządzających firmą. W interesie wszystkich akcjonariuszy będzie również stworzenie odpowiednich mechanizmów kontrolno- nadzorczych w spółce. Inwestorzy instytucjonalni mający w tym zakresie bogate doświadczenie są gwarancją wdrożenia systemów, które będą dobrze spełniały swoją rolę.

W sytuacji, kiedy właściciele firmy decydują się zachować w pełni rodzinny charakter przedsiębiorstwa i dążą do przeprowadzenia sukcesji wewnątrzrodzinnej, bycie spółką publiczną nie ułatwia przeprowadzenia tego procesu, a także może wiązać się w pew-

nych przypadkach z poniesieniem kosztów w postaci utraty zaufania do spółki oraz spadku jej wartości rynkowej. Utrata wartości rynkowej firmy nie musi być wystarczającym argumentem przeciwko tej formie sukcesji. Wynika to z faktu, iż często głównym celem rodziny kontrolującej firmę jest nie maksymalizacja wartości rynkowej przedsiębiorstwa, a maksymalizacja SEW (*socioemotional wealth*) – wartości społeczno-emocjonalnej, wynikającej z posiadania dominującej pozycji w przedsiębiorstwie [Leitterstorf and Rau 2014]. Dążenie do zachowania własności i władzy w rękach rodziny może manifestować się najczęściej poprzez:

- niechęć do akceptacji niezależnych członków rady nadzorczej,
- ograniczenie grona kandydatów do przejęcia władzy w spółce jedynie do wąskiego grona osób z kręgu rodziny.

W pierwszym przypadku akcjonariusze mniejszościowi mogą mieć uzasadnione przekonanie o braku realnej kontroli nad działaniami zarządu. W drugim przypadku stosunkowo rzadko udaje się przekonać pozostałych akcjonariuszy, iż osoba z kręgu rodziny będzie najlepszym kandydatem/kandydatką do objęcia kluczowych funkcji zarządczych w firmie. Tego typu sytuacje mogą przyczynić się do powstania trwałego konfliktu pomiędzy rodziną kontrolującą firmę a akcjonariuszami mniejszościowymi, w konsekwencji często prowadzi to do utraty zaufania do przedsiębiorstwa i wycofywania się akcjonariuszy mniejszościowych z firmy, co przyczynia się do spadku wartości rynkowej przedsiębiorstwa i ogranicza zdolności firmy do skutecznego pozyskania kapitału z rynku publicznego w przyszłości. Harmonijne przeprowadzenie procesu sukcesji wewnątrzrodzinnej w spółce publicznej wymaga dużej otwartości akcjonariuszy większościowych na dialog z pozostałymi właścicielami przedsiębiorstwa. Sprzyjać będzie temu również prowadzenie skutecznej, transparentnej polityki informacyjnej. Przede wszystkim jednak ważne są cechy potencjalnego sukcesora, trzeba przekonać akcjonariuszy mniejszościowych, że posiada on niezbędne kwalifikacje do skutecznego zarządzania przedsiębiorstwem. Istotnym argumentem sprzyjającym akceptacji takiej formy sukcesji może być również zagwarantowanie akcjonariuszom mniejszościowym współuczestnictwa w procesie kontroli działań zarządu.

Podsumowanie

Proces sukcesji ma kluczowe znaczenie dla ciągłości działalności każdego przedsiębiorstwa. Dodatkowo, w przypadku firm o charakterze rodzinnym, od sposobu przeprowadzenia tego procesu zależy utrzymanie atrybutu rodzinnego charakteru przedsiębiorstwa. Firmy rodzinne, których akcje zostały wprowadzone do publicznego obrotu, muszą

podjąć strategiczną decyzję dotyczącą sposobu przeprowadzenia sukcesji. Fakt bycia spółką publiczną ułatwia przeprowadzenie sukcesji mieszanej i pozarodzinnej. Właściciele spółki notowanej na rynku publicznym zyskują dostęp do szerokiego grona inwestorów zarówno indywidualnych, jak i instytucjonalnych, którzy mogą stać się potencjalnymi nabywcami ich pakietu akcji, bieżąca rynkowa wycena spółki usprawnia proces negocjacji z potencjalnymi nabywcami. Nie bez znaczenia dla potencjalnych nabywców jest również przejrzystość funkcjonowania spółki publicznej, wynikająca z konieczności realizowania obowiązków informacyjnych. Fakt bycia spółką publiczną ułatwia również stopniowy transfer władzy w spółce. Współdziałanie z inwestorami instytucjonalnymi, doświadczonymi w sprawowaniu kontroli oraz wywieraniu skutecznej presji na zarząd firmy, po to aby maksymalizował wartość rynkową przedsiębiorstwa, ułatwia stopniowe wycofywanie się z aktywnego zarządzania dotychczasowemu właścicielowi. Mechanizmy funkcjonowania spółki publicznej (transparentność, kontrola ze strony inwestorów instytucjonalnych) w lepszy sposób zabezpieczają interesy rodziny w sytuacji, kiedy podejmuje ona decyzję o sukcesji mieszanej. Trzeba pamiętać jednak również o tym, że bycie spółką publiczną może utrudnić efektywne przeprowadzenie sukcesji wewnątrzrodzinnej. Dotyczy to przede wszystkim transferu władzy w spółce. Wybór jako nowego zarządzającego członka rodziny właścicieli może zostać negatywnie przyjęty przez pozostałych, mniejszościowych akcjonariuszy. Ceną takiego rozwiązania może być spadek zaufania do przedsiębiorstwa i obniżenie jego wartości rynkowej oraz trudniejszy dostęp do kapitału w przyszłości.

Bibliografia

Barth E., Gulbrandsen T., Schone P. (2005), *Family Ownership and Productivity: The Role of Owner-Management*, "Journal of Corporate Finance", vol. 11, No. 1–2.

Chua J., Chrisman J., Sharma P. (2003), *Succession and Nonsuccession Concerns of Family Firms and Agency Relationship with Nonfamily Managers*, "Family Business Review", vol. 16, No. 2.

Churchill N., Hatten K. (1987), *Non-Market-Based Transfers of Wealth and Power: A Research Framework for Family Businesses*, "American Journal of Small Business", vol. 11, No. 3.

De Massis A., Chua J., Chrisman J. (2008), *Factors Preventing Intra-Family Succession*, "Family Business Review", vol. 21, No. 2.

Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie (2016), *Dobre praktyki spółek notowanych na GPW 2016* [online], http://www.gpw.pl/pub/GPW/files/PDF/GPW_1015_17_DOBRE_PRAKTY-KI_v2.pdf.

Handler W. (1990), *Succession in Family Firms: A Mutual Role Adjustment between Entrepreneur and Next Generation Family Members*, "Entrepreneurship Theory & Practice", vol. 15, No. 1.

Kowalewski O., Talavera O., Stetsyuk I. (2010), *Influence of Family Involvement in Management and Ownership on Firm Performance: Evidence from Poland*, "Family Business Review", vol. 23, No. 1.

La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. (1999), *Corporate Ownership around the World*, "Journal of Finance", vol. 54, No. 2.

Leitterstorf M., Rau S. (2014), *Socioemotional Wealth And Ipo Underpricing Of Family Firms*, "Strategic Management Journal", vol. 35, No. 5.

Safin K., Pluta J. (2013), *Stan i kierunki badań nad procesami sukcesyjnymi w Polsce i na świecie*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”, t. XIV, z. 6, cz. I, Wydawnictwo SAN.

Sułkowski Ł., Mariański A. (2009), *Firmy rodzinne. Jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń?*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa.

Surdej A., Wach K. (2010), *Przedsiębiorstwa rodzinne wobec wyzwań sukcesji*, Difin Warszawa.

Joanna Podczaszy | kancelaria@jplex.pl

Uniwersytet Wrocławski

Wydział Prawa Administracji i Ekonomii

Śmierć wspólnika w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością – rozwiązania prawne chroniące interesy ekonomiczne i prawne przedsiębiorstwa spółki

Death of a Shareholder in a Limited Liability Company – Legal Solutions Protecting the Economic and Legal Interests of the Company

Abstract: Running a business in the form of a limited liability company is becoming more and more popular in Poland. Often, in companies with smaller personal structures, shareholders also hold management positions in the company. The death of a shareholder in a limited liability company may cause problems that interfere with the proper functioning of the business. The shareholders' assembly makes strategic decisions in the limited liability company defined both by the commercial law and by the company agreement. According to the Author of the article, it is in the interest of the company to establish a contractual provisions in the event of death of a shareholder, so as not to undermine the economic condition of the company. The aim of this article is to presents the current legal regulations in the event of death of a shareholder and practical solutions that may be extremely valuable to members holding shares in a limited liability company.

Keywords: death of a shareholder, limited liability company, company agreement, executor of a will, the commercial companies code, enterprise

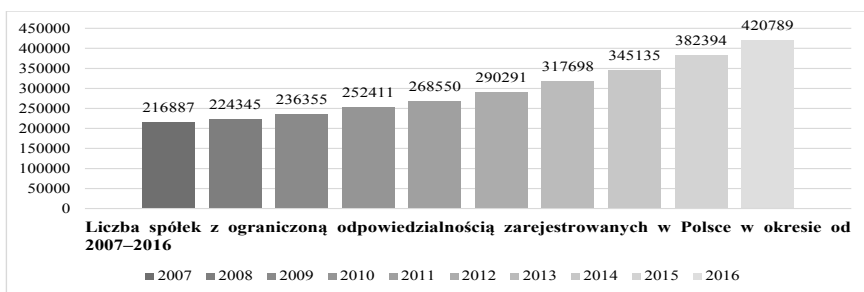
Wprowadzenie

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością po raz pierwszy została uregulowana przez prawo niemieckie ustawą z dnia 20.04.1892 r. Potrzeba wprowadzenia nowej kategorii

spółki kapitałowej podyktowana była w głównej mierze chęcią obniżenia kosztów oraz odformalizowania procedury, związanej z tworzeniem i funkcjonowaniem spółki, przy jednoczesnym utrzymaniu jej kapitałowego charakteru [Pyziół, Szumański, Weiss 2016, s. 246]. W Polsce w czasie zaborów obowiązywały odmienne regulacje prawne w zakresie spółki z o.o., które zostały ujednolicone dopiero na mocy rozporządzenia Prezydenta RP z dnia 27.10.1933 r. – *Prawo o spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością*. Następnie przepisy tegoż rozporządzenia włączone zostały do rozporządzenia Prezydenta RP z dnia 27.06.1934 r. – *Kodeks handlowy*, które w nieznacznie zmienionym kształcie zostały przeniesione do *Kodeksu spółek handlowych*¹ i obowiązują w Polsce do dziś [Roszewski 2000, ss. 9–10]. Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest handlową spółką kapitałową (art. 4 § 1 pkt 2 Kodeksu spółek handlowych, dalej „K.s.h.”), uregulowaną w art. 151 – 300 K.s.h. Zgodnie z art. 151 § 1 K.s.h. spółka z o.o. może być utworzona przez jedną albo więcej osób w każdym celu prawnie dopuszczalnym.

Prowadzenie działalności gospodarczej w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością od lat zyskuje w Polsce na popularności. Z roku na rok widoczna jest tendencja wzrostowa, jeżeli chodzi o ilość zarejestrowanych w Krajowym Rejestrze Sądowym spółek z o.o.² Za atrakcyjnością i przewagą tej formy działalności przemawia przede wszystkim zlokalizowanie odpowiedzialności za zobowiązania spółki w jej kapitale i co do zasady wyłączenie wspólników od odpowiedzialności ich majątkiem osobistym [Weiss 1996, s. 368].

Wykres 1. Liczba spółek z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowanych w Polsce w latach od 2007 do 2016

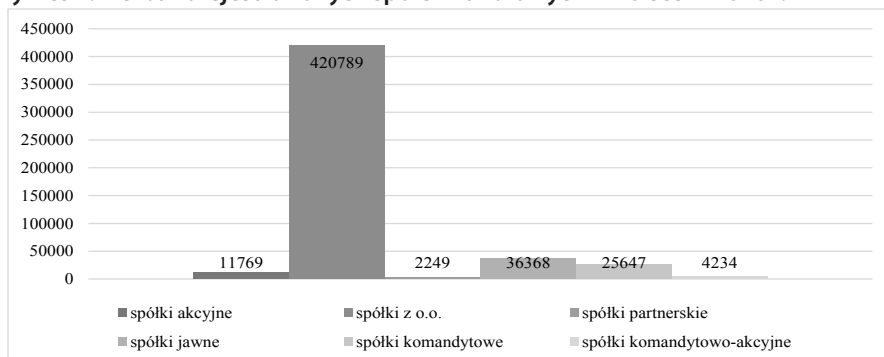


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON* [2016].

1 Od dnia 01.01.2001 r. obowiązuje ustawa z dnia 15 września 2000 r. – *Kodeks spółek handlowych* (Dz. U. z 2000 r., Nr 94, poz. 1037 ze zm.).

2 W 2016 r. liczba spółek handlowych wzrosła o 9,7% w stosunku do roku poprzedniego. Wśród spółek kapitałowych największy wzrost zanotowano w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością (wzrost o 10% w stosunku do roku 2015).

Wykres 2. Liczba zarejestrowanych spółek handlowych w Polsce w 2016 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON* [2016].

Znamienne jest, że w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością powszechnie dochodzi do zmiany składu osobowego wspólników. Dzieje się to z różnych przyczyn, a dopuszczalne jest na gruncie obowiązujących przepisów prawa oraz poszczególnych zapisów umowy spółki. Zmiany w gronie wspólników dokonywane są za pomocą takich konstrukcji prawnych jak m. in. zbycie i dziedziczenie udziałów, umorzenie udziałów, wyłączenie wspólnika, objęcie udziałów w podwyższonym kapitale zakładowym przez osoby trzecie [Roszewski 2000, ss. 9–10]. Wymienione instytucje są przewidziane na wypadek zajścia takich zdarzeń jak śmierć wspólnika, konflikty pomiędzy wspólnikami, chęć skorzystania z prawa do rozporządzania posiadanymi udziałami czy konieczność dokapitalizowania spółki przez osoby trzecie³. Śmierć wspólnika spółki kapitałowej nierzadko może rodzić problemy zakłócające poprawne funkcjonowanie operacyjne danego przedsiębiorstwa. Zgromadzenie wspólników podejmuje bowiem strategiczne decyzje w spółce z o.o., określone zarówno przez przepisy prawa handlowego, jak i samą umowę spółki. Niniejszy artykuł ma na celu wykazanie, iż to w interesie spółki leży umowne uregulowanie sytuacji na wypadek śmierci jednego ze wspólników, tak by nie zachwiać kondycji ekonomicznej przedsiębiorstwa. Takie postanowienia będą miały kluczowe znaczenie dla struktury właścicielskiej danej spółki oraz jej dalszego poprawnego funkcjonowania.

3 Zob. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 5 marca 1996 r., sygn. akt II CRN 25/96, LEX nr 560913: „(...) Oparcie struktury spółki z o.o. na dominacji kapitału oznacza m.in., że obrót udziałami, które współtworzą podłoże działalności gospodarczej spółki, jest – pomijając kilka przewidzianych w kodeksie handlowym ograniczeń – wolny. Chodzi to o wolność wszelkich form obrotu między żyjącymi i na wypadek śmierci, a więc zarówno realizujących się w drodze czynności prawnych (np. umów „zbycia” – sprzedaży, zamiany, darowizny itp.), jak i mających źródło w konkretnym zdarzeniu, któremu ustawa przypisuje skutek prawny w postaci sukcesji uniwersalnej lub syngularnej (...).”

Dziedziczenie udziałów w spółce z o.o.

Pojęcie udziału jest wieloznaczne i różnie definiowane w doktrynie prawa handlowego. Przede wszystkim udział rozumiany jest jako część kapitału zakładowego spółki [Strzępka, Zielińska 2013, s. 343]. Jednocześnie udział wyznacza status prawny wspólnika, gdyż określa ogół jego praw i obowiązków wobec spółki [Strzępka, Zielińska 2013, s. 344]. Udziały w spółce z o.o. są prawem majątkowym, a tym samym są zbywalne i mogą być przedmiotem dziedziczenia – zarówno testamentowego, jak i ustawowego [Bryłowski 2016, s. 971]. Przepisy regulujące wstąpienie spadkobierców do spółki z o.o. w miejsce zmarłego wspólnika są przepisami względnie obowiązującymi (*ius dispositivum*). Rezygnacja z ukształtowania tych norm w sposób bezwzględny przez ustawodawcę jest przejawem możliwości kontroli składu osobowego spółki [Pabis 2003, s. 226]. Zgodnie z art. 183 § 1 zd. 1 K.s.h. spadkobiercy zmarłego wspólnika mogą wstąpić do spółki na jego miejsce, chyba że umowa spółki ogranicza lub wyłącza wstąpienie do spółki tych spadkobierców. W przypadku, kiedy umowa spółki nie zawiera postanowień w tym zakresie, to udziały zmarłego wspólnika podlegają dziedziczeniu ustawowemu lub testamentowemu na zasadach ogólnych określonych w *Kodeksie cywilnym* [zob. art. 922 i nast. *Kodeksu cywilnego*, dalej „KC”]⁴.

W przypadku braku odmiennych postanowień w umowie spółki, z chwilą śmierci wspólnika posiadane przez niego udziały wchodzi do masy spadkowej, a spadkobiercy wstępują w prawa i obowiązki zmarłego wspólnika. Nabycie udziałów w drodze sukcesji uniwersalnej (w drodze dziedziczenia) rodzi obowiązek notyfikacji, czyli powiadomienia spółki o przejściu udziałów na danego spadkobiercę/spadkobierców oraz przedstawienia dowodu na tę okoliczność [Roszewski 2000, s. 101]. Zawiadomienie spółki z o.o. przez spadkobierców o wstąpieniu na miejsce zmarłego wspólnika implikuje określone obowiązki po stronie spółki. Zarząd spółki ma obowiązek uaktualnić księgę udziałów (art. 188 § 1 K.s.h.) oraz zawiadomić o zmianie struktury wspólników sąd rejestrowy poprzez złożenie nowej listy wspólników (art. 188 § 2 K.s.h.).

Z momentem otwarcia spadku spadkobiercy ex lege stają się zatem współuprawnionymi do udziałów zmarłego wspólnika [Pabis 2014, s. 562]. Zgodnie z art. 1035 KC, gdy jest kilku spadkobierców zmarłego wspólnika, to będą oni współuprawnieni z udziałów w częściach ułamkowych, w jakich dziedziczą. Zgodnie z art. 184 § 1 K.s.h. współuprawnieni z udziałów wykonują swoje prawa w spółce przez wspólnego przedstawiciela oraz

4 Zob. wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 16 sierpnia 1991 r., sygn. akt: IV SA 693/91, ONSA 1991/3–4/76, w którym Sąd uznał, że jeżeli umowa spółki nie wyłącza wstąpienia do spółki spadkobierców na miejsce zmarłego wspólnika, to wstępują oni do spółki z mocy samego prawa spadkowego i wykonują swoje prawa w spółce.

są solidarnie odpowiedzialni za świadczenia związane z udziałem. W przypadku braku wspólnego przedstawiciela, oświadczenia spółki mogą być dokonywane wobec któregośkolwiek ze współuprawnionych (art. 184 § 2 K.s.h.). Wspólnością będzie objęty każdy udział do czasu dokonania umownego lub sądowego działu spadku, na mocy którego udziały będą mogły zostać podzielone pomiędzy wspólników lub przyznane tylko niektórym z nich, albo jednemu ze spadkobierców.

Umowa spółki z ograniczoną odpowiedzialnością jest umową o charakterze prywatno-prawnym, co oznacza, że zawierający ją wspólnicy mogą, w granicach prawem przewidzianych, swobodnie ukształtować swoje prawa i obowiązki w spółce (*lex contractus*). Modyfikacja ustawowych zasad określonych w art. 183 § 1 K.s.h., dotyczących wstąpienia spadkobierców zmarłego wspólnika do spółki, jest możliwa po spełnieniu dwóch przesłanek. Po pierwsze w umowie spółki należy zmieścić odpowiednie postanowienia. Po drugie umowa spółki musi określać warunki spłaty spadkobierców niewstępujących do spółki pod rygorem bezskuteczności zapisów dotyczących ograniczenia lub wyłączenia możliwości wstąpienia spadkobierców w miejsce zmarłego wspólnika. Przyjmuje się, że wysokość ekwiwalentu pieniężnego wypłacanego spadkobiercy/spadkobiercom zmarłego wspólnika nie powinna być niższa niż wartość nominalna udziałów. Umowa może również zawierać postanowienia, że w razie wyłączenia wejścia spadkobierców do spółki, udziały zmarłego wspólnika zostaną umorzone w trybie art. 199 K.s.h., z czystego zysku albo przez obniżenie kapitału zakładowego. Umowa może także zawierać postanowienia, że spłacone udziały będą mogli objąć pozostali wspólnicy lub osoby trzecie [Pabis 2014, s. 563].

Obok możliwości wyłączenia lub ograniczenia wstąpienia spadkobiercy/spadkobierców do spółki umowa spółki może również wyłączyć lub ograniczyć swobodny podział udziałów zmarłego wspólnika pomiędzy spadkobierców (art. 183 § 2 K.s.h.). Takie ograniczenie może polegać na przykład na określeniu minimalnej liczby udziałów, jakie mogą przypaść każdemu ze spadkobierców [Roszewski 2000, s. 103]. W przypadku, gdy zmarły wspólnik posiadał jeden udział w spółce z o.o., to udział ten może zostać podzielony pomiędzy spadkobierców, a każda część powstała w wyniku podziału stanowić będzie samodzielny udział spadkobiercy. Niemniej jednak, w wyniku podziału nie mogą powstać udziały niższe niż 50,00 zł [Strzępka, Zielińska 2013, s. 418]. Umowa spółki może jednak, na podstawie art. 183 § 3 K.s.h., wyłączyć lub ograniczyć podział jednego udziału pomiędzy spadkobierców. Ograniczenie może polegać m. in. na przyznaniu udziału jednemu ze spadkobierców z obowiązkiem spłaty pozostałych uprawnionych. Kolejno w myśl art. 1831 K.s.h. umowa spółki może ograniczyć lub wyłączyć wstąpienie do spółki współmałżonka wspólnika w przypadku, gdy udział lub udziały są objęte wspólnością majątkową małżeńską.

Ograniczenia lub wyłączenia dotyczące dziedziczenia przez spadkobierców zmarłego wspólnika udziałów są wyrazem charakteru spółki z o.o., która, będąc spółką kapitałową, dość mocno akcentuje strukturę osobową spółki [Król-Gajewska, Wyrzykowska 2017, s. 186]. Zasady oraz skutki następstwa prawnego w spółce z o.o. omówione w niniejszym artykule nie dotyczą wspólników będących osobami prawnymi. Przedstawione regulacje dotyczą jedynie dziedziczenia udziałów w spółce z o.o. na skutek śmierci wspólnika, będącego osobą fizyczną i tylko wobec takiej osoby są prawnie dopuszczalne.

Przykładowe umowne uregulowania na wypadek śmierci wspólnika

Normy prawne dotyczące dziedziczenia udziałów po zmarłym wspólniku spółki z o.o., nie będące przepisami imperatywnymi, dopuszczają możliwość zawarcia w umowie spółki szczególnych postanowień wyłączających lub ograniczających wstąpienie do spółki spadkobiercy/spadkobierców zmarłego wspólnika. W przypadku braku postanowień w ww. zakresie zastosowanie będą miały ogólne przepisy dotyczące dziedziczenia ustawowego lub testamentowego, określone w *Kodeksie cywilnym*. W opisanej sytuacji spadkobiercy ustawowi/testamentowi wstąpią do spółki zmarłego wspólnika. Taki scenariusz może mieć niepowetowane konsekwencje dla spółki, gdyż może rodzić konflikty (łac. *conflictus*) na linii spółka – spadkobiercy zmarłego wspólnika, przejawiające się przeciwnymi dążeniami wspólników. Nowi wspólnicy (spadkobiercy zmarłego wspólnika) nie zawsze identyfikują się z polityką oraz misją spółki, do której wstępują, co w konsekwencji może powodować pat decyzyjny w spółce. Paraliż w podejmowaniu kluczowych dla spółki decyzji może z kolei przynieść spółce straty ekonomiczne. Niewątpliwie celem każdej spółki handlowej jest dążenie do osiągnięcia wspólnego celu, a niemożność podejmowania wiążących uchwał przez skonfliktowanych wspólników utrudnia realizowanie interesów gospodarczych spółki⁵.

5 Zob. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 10 kwietnia 2008 r., sygn. akt: IV CSK 20/08, LEX nr 393849: „(...) Celem każdej spółki handlowej, zarówno osobowej, jak i kapitałowej, podobnie zresztą jak każdej korporacji, czyli zrzeszenia osób, jest dążenie do osiągnięcia wspólnego celu (art. 3 K.s.h.). Chodzi tu zresztą nie tylko o cel gospodarczy, ale również społeczny, zaś podstawową cechą każdej spółki jest idea współdziałania wspólników (akcjonariuszy). Wspólnicy spółki z o.o. powinni dążyć do osiągnięcia wspólnego celu w całym okresie jej istnienia. (...) W piśmiennictwie podkreśla się, że niemożność osiągnięcia celu spółki może być spowodowana konfliktem istniejącym między wspólnikami, gdy wskutek tarć między dwiema grupami wspólników o zrównoważonej liczbie głosów nie jest możliwe podejmowanie uchwał, co utrudnia prawidłowe funkcjonowanie spółki (...).” Por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 13 marca 2013 r., sygn. akt: IV CSK 228/12, LEX nr 1324315.

Przeciwdziałanie konfliktom decyzyjnym w spółce polegać może m. in. na wprowadzeniu w umowie spółki mechanizmów ograniczających lub wyłączających możliwość wstąpienia spadkobiercy/spadkobierców zmarłego wspólnika do spółki. W umowie spółki winien zatem znaleźć się zapis o wyłączeniu spadkobiercy/spadkobierców zmarłego wspólnika od wstąpienia do spółki oraz postanowienia dotyczące procedury spłaty spadkobierców niewstępujących do spółki pod rygorem bezskuteczności takich uregulowań umownych. W umowie spółki można przewidzieć, iż w takim wypadku udziały zmarłego wspólnika zostaną umorzone, bądź wykupione przez pozostałych wspólników w stosunku do ich dotychczasowych udziałów albo przez osoby trzecie [Pabis 2014, s. 563]. Warunki spłaty spadkobierców winny być szczegółowo opisane w umowie spółki. Dopuszczalne są różnorakie konstrukcje, w tym możliwa jest spłata spadkobierców zmarłego wspólnika w kwocie stanowiącej równowartość wartości bilansowej umarzanych udziałów, bądź w kwocie odpowiadającej wartości nominalnej tychże udziałów. Jednocześnie, obok tych postanowień, należy określić okres, w jakim nastąpi wypłata na rzecz spadkobierców kwoty stanowiącej równowartość wartości udziałów [Roszewski 2000, s. 105].

Kolejno w umowie spółki dopuszcza się różnorakie instrumenty umowne, ograniczające wstąpienie spadkobiercy/spadkobierców zmarłego wspólnika do spółki. Umowa spółki może m. in. uzależnić wstąpienie tychże spadkobierców do spółki od zezwolenia pozostałych wspólników, wyrażonego w uchwale zgromadzenia wspólników podjętej określoną większością głosów. W przypadku niez uzyskania zezwolenia, udziały będą mogły być umorzone albo alternatywnie objęte przez pozostałych wspólników lub osoby trzecie z obowiązkiem spłaty spadkobiercy/spadkobierców zmarłego wspólnika. Wstąpienie spadkobierców do spółki może być ograniczone przez dopuszczenie do spółki jedynie spadkobierców w linii prostej bądź spadkobierców wykonujących określony zawód. Dopuszcza się również ograniczenie wstąpienia do spółki spadkobierców, którzy prowadzą działalność konkurencyjną w stosunku do spółki. Brak precyzyjnych klauzul umownych w zakresie wyłączenia lub ograniczenia możliwości wstąpienia do spółki spadkobiercy/ spadkobierców zmarłego wspólnika powodować będzie bezskuteczność postanowień⁶.

6 Zob. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 17 maja 2007 r., sygn. akt: III CZP 45/07, OSNC-ZD 2008/3/60:„(...) Braki postanowienia umowy spółki w przedmiocie ograniczenia wstąpienia do spółki spadkobierców na miejsce zmarłego wspólnika, brak określenia zasad ustanowionych ograniczeń, brak jakichkolwiek kryteriów w tym zakresie nie są ustawowymi przesłankami przesądzającymi w art. 183 § 1 k.s.h. o bezskuteczności tego ograniczenia zastrzeżonego w umowie spółki. Przepis ten wyraźnie bowiem wiąże skuteczność omawianego ograniczenia zastrzeżonego w umowie spółki z określeniem w niej warunków spłaty spadkobierców niewstępujących do spółki. (...)”.

Przykładowe postanowienia umowy spółki w zakresie wyłączenia wstąpienia spadkobiercy/spadkobierców zmarłego wspólnika do spółki

§ X. 1. W razie śmierci wspólnika wyłączona jest możliwość wstąpienia jego spadkobiercy/spadkobierców do spółki na miejsce zmarłego wspólnika, a udziały zmarłego wspólnika podlegają automatycznemu umorzeniu z chwilą jego śmierci, chyba że pozostali Wspólnicy w terminie miesiąca podejmą uchwałę o zgodzie na objęcie tych udziałów przez pozostałych Wspólników lub przez osoby trzecie.

2. Spłata spadkobiercy/spadkobierców zmarłego wspólnika nastąpi w ciągu dwóch lat od daty uprawomocnienia się postanowienia o stwierdzeniu nabycia spadku bądź sporządzenia aktu poświadczenia dziedziczenia, nie wcześniej jednak niż w terminie trzech miesięcy od zakończenia danego roku obrachunkowego, za wynagrodzeniem.

3. Wynagrodzenie należne spadkobiercy/spadkobiercom zmarłego wspólnika ustalane jest na podstawie wyceny udziałów, dokonanej przez biegłego rzeczoznawcę do spraw wyceny przedsiębiorstw, sporządzonej na dzień śmierci wspólnika. Zarząd spółki przedkłada spadkobiercy lub, w przypadku większej ilości spadkobierców, pełnomocnikowi spadkobierców wybranemu spośród ich grona propozycję osoby biegłego rzeczoznawcy celem uzyskania akceptacji. Jeżeli spadkobierca lub pełnomocnik spadkobierców trzykrotnie odmówi zatwierdzenia osoby biegłego rzeczoznawcy zaproponowanej przez zarząd, zarząd spółki według własnej oceny dokona wyboru biegłego rzeczoznawcy. Zarząd jest zobligowany do wszczęcia procedury wyboru biegłego rzeczoznawcy do spraw wyceny przedsiębiorstw w terminie do miesiąca od dnia przedłożenia spółce postanowienia o stwierdzeniu nabycia spadku bądź aktu poświadczenia dziedziczenia.

4. W przypadku, gdy udziały wspólnika są objęte wspólnością majątkową małżeńską, małżonek wspólnika nie wstępuje do spółki.

Wykonawca testamentu instytucją wartą rozważenia przez wspólników sp. z o.o.

Alternatywnym rozwiązaniem, prawnie i technicznie dopuszczalnym, które winni rozważyć wspólnicy podmiotów gospodarczych jest ustanowienie wykonawcy testamentu⁷, który w razie ich śmierci wstąpi na miejsce zmarłego wspólnika do spółki. Tylko szyb-

7 Ang. Executor of a Will, niem. Testamentvollstrecker, ros. исполнитель завещания.

kie działanie w imieniu spadkobierców osoby neutralnej, należycie umocowanej, do tego pragmatycznej i zorientowanej na cel może zapewnić zabezpieczenie substancji przedsiębiorstwa celem jego dalszego rozwoju. Nawet jeżeli w ramach podziału masy spadkowej jeden ze spadkobierców miałby przejąć udział/udziały w przedsiębiorstwie, to winno to być poprzedzone okresem przejściowym zarządu przymusowego, sprawowanego przez wykonawcę testamentu, który wprowadzając spadkobiercę do przedsiębiorstwa wykonał to w poczuciu maksymalizacji jego korzyści, w ramach przepisów prawem przewidzianych, dobierając do tego najwłaściwszy moment [Gurgul, Podczaszy 2016, s. 23]. Przepisy regulujące instytucję wykonawcy testamentu znajdują się w art. 986–990¹ umiejscowionych w księdze IV, tytule III, dziale IV *Kodeksu cywilnego*. Powołanie wykonawcy testamentu jest jednym z rozporządzeń testamentowych, tym samym to sam spadkodawca musi wskazać konkretnego wykonawcę w testamencie. W obecnym kształcie regulacji można powołać na wykonawcę testamentu więcej niż jedną osobę (art. 986 § 1 KC), co wcześniej nie było dopuszczalne. Na wykonawcę testamentu można powołać osobę posiadającą pełną zdolność do czynności prawnych (art. 986 § 2 KC). Ustawodawca nie narzuca tutaj żadnych dalszych wymogów formalnych, co do wykształcenia, kwalifikacji i doświadczenia osoby wykonawcy testamentu. To spadkodawca za życia dysponując swoją wolą winien stosownie do rodzaju posiadanego majątku wybrać osobę, która w jego ocenie da rękojmię najkorzystniejszego wykonania jego ostatniej woli w interesie spadkobierców [Gurgul, Podczaszy 2016, ss. 24–25].

Zakończenie

Nawet, jeżeli za życia dany przedsiębiorca wprowadził, prawnie i operacyjnie, do swojego przedsiębiorstwa jednego lub wszystkich znanych, swoich spadkobierców, to nie jest pewne, czy po jego śmierci nie dojdzie między nimi do konfliktu. Nieskorzystanie z mechanizmów prawnych i/lub umownych, regulujących sytuację na wypadek śmierci wspólnika, może rodzić niepowetowane skutki dla całego przedsiębiorstwa. Może dojść nawet do załamania panujących stosunków, które zachwieją podstawą funkcjonowania podmiotu gospodarczego. W związku z powyższym w interesie spółki leży uregulowanie sytuacji na wypadek śmierci jednego ze wspólników, tak by nie zachwiać kondycji ekonomicznej przedsiębiorstwa.

Bibliografia

Bryłowski P. (2016), *Stosunki majątkowe* [w:] A. Kidyba (red.), *Meritum. Prawo spółek*, wyd. V, Wolters Kluwer, Warszawa.

Gurgul S., Podczaszy J. (2016), *Executor testamentarius – wykonawca testamentu jako instytucja niedoceniana w polskim systemie prawnym* [w:] A. Fiutak (red.), „Klinika. Czasopismo Uniwersyteckich Poradni Prawnych”, nr 19–20 (23–24)/2016, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Król-Gajewska M, Wyrzykowska A. (2017), *Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Zagadnienia praktyczne*, wyd. VII, Difin, Warszawa.

Pabis R. (2003), *Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością*, t. 3, C.H. Beck, Warszawa.

Pabis R. (2014), *Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością* [w:] J. Bieniak, M. Bieniak, G. Nita-Jagielski i in., *Kodeks spółek handlowych. Komentarz*, wyd. 3, C.H. Beck, Warszawa.

Pyziół W., Szumański A., Weiss I. (2016), *Prawo spółek*, wyd. 2, C.H. Beck, Warszawa.

Roszewski Z.J. (2000), *Zmiany podmiotowe w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.

Strzępka J.A., Zielińska E. (2013), *Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością* [w:] J.A. Strzępka (red.), *Kodeks spółek handlowych. Komentarz*, wyd. 6, C.H. Beck, Warszawa.

Weiss I. (1996), *Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością* [w:] S. Włodyka (red.), *Prawo spółek*, IPSIZ, Kraków.

Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON (2016), Główny Urząd Statystyczny [online], <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospo-darcze-wyniki-finansowe/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow/zmiany-strukturalne-grup-podmiotow-gospodarki-narodowej-w-rejestrze-regon-2016-r,1,19.html>, dostęp: 9 maja 2017.

Jędrzej Strumillo | jedrzej.strumillo@ug.edu.pl

Uniwersytet Gdański

Wydział Zarządzania

Beata Wierzbicka | bebicka@o2.pl

Uniwersytet Gdański

Wydział Zarządzania

Doskonalenie procesów w organizacji jako narzędzie transferu międzypokoleniowego wiedzy w firmach rodzinnych

Processes Improving in Organization as a Tool for Transferring the Intergenerational Knowledge in Family Businesses

Abstract: Knowledge transfer in family businesses is largely correlated with the succession process, which increases some of the factors that make knowledge sharing difficult. One of the possible tools for intergenerational knowledge transfer can be the improvement of processes. Taking into account the specificity of family businesses (attachment to tradition, a conservative management) on the one hand, and the degree to which organizations are oriented towards processes (process maturity), it seems that in most cases mild reengineering will be the most appropriate approach to process improvement. By pointing to process improvement as a tool for transferring generational knowledge in family businesses, the authors have assumed that the appropriate methodology for reorganizing processes will force the transfer of knowledge and, perhaps more important, the creation of new knowledge and coding.

Keywords: process improvement, strategy knowledge, knowledge transfer, knowledge transfer barriers

Wprowadzenie

W 2014 roku firmy rodzinne stanowiły ok. 65% firm w Polsce [PARP 2014]. Odsetek ten zmienia się ze względu na przyjętą definicję. Według definicji ścisłej [Sobiecki i inni 2014, ss. 13–17] wynosi on 30%. Niemniej jednak, bez względu na przyjętą definicję i wynikającą z niej liczbę firm rodzinnych, można śmiało stwierdzić, że firmy te są bardzo ważnym uczestnikiem polskiej gospodarki.

W świetle powyższych danych jako niezwykle istotny rysuje się problem sukcesji w firmach rodzinnych. Zgodnie z danymi GUS [GUS 2015] za I kwartał 2015 roku ponad 46% pracodawców było w wieku powyżej 40 roku życia. Oznacza to, że powinni oni przygotowywać się do transferu wiedzy, władzy i majątku tak, aby firma rodzinna mogła kontynuować działalność. Badania przeprowadzone w 2014 roku przez BNP Paris Bank oraz ośrodek dialogu i analiz ThinkTank oraz PARP [PARP 2009, s. 153] w 2009 roku wskazują, że aż 69% firm nie miało planu sukcesji. Powodów takiego stanu rzeczy można upatrywać m.in. w braku wiedzy na temat skutków organizacyjno-prawnych oraz poziomu skomplikowania procesu sukcesji. Z doświadczeń wynika, że proces ten może trwać nawet 10 lat. W ramach sukcesji dokonuje się transferu wiedzy, władzy i majątku (niekoniecznie jednocześnie). Biorąc pod uwagę powyższe, autorzy wskazują na cel niniejszego opracowania: ocena możliwości wykorzystania metod i technik doskonalenia procesów jako skutecznego narzędzia ułatwiającego międzypokoleniowy transfer wiedzy.

Międzypokoleniowy transfer wiedzy

Trudno mówić o transferze wiedzy, nie określwszy szerszego kontekstu tego zagadnienia. Wiedza stanowi główny zasób kształtujący przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa [por. Stankiewicz, 2006]. W związku z powyższym organizacje coraz częściej poszukują narzędzi umożliwiających i ułatwiających procesy pozyskiwania, pomnażania, magazynowania i wykorzystania wiedzy.

Świadome dzielenie się wiedzą w organizacjach jest jednym z elementów zarządzania wiedzą, rozumianym jako ogół procesów związanych z tworzeniem, upowszechnianiem i wykorzystaniem wiedzy do realizacji celów organizacji [Murray, Meyers 1997]. W literaturze przedmiotu współistnieje wiele definicji transferu wiedzy w organizacjach [Duan, Nie, Coakes 2010, ss. 356–363; Probst i inni 2002, s. 177].

Na wspomnianą problematykę transferu wiedzy nakłada się zjawisko transferu międzypokoleniowego, mogącego przybierać postać transferu materialnego lub niemate-

rialnego [por. Michoń 2012, s. 243]. Różne mogą być też motywy transferu międzypokoleniowego (model altruistyczny [LaFerrere, Wolff 2006, ss. 889–969], model wzajemności i wymiany [Kohli, Künemund 2003, ss. 123–142], model spadku strategicznego [Bernheim, Shleifer, Summers 1985, ss. 1045–1076]. Biorąc pod uwagę powyższe, można uznać, że transfer wiedzy między pokoleniami w firmach rodzinnych ma charakter niematerialny (w dłuższej perspektywie może mieć konsekwencje materialne) oraz najbliższy mu do modelu spadku strategicznego.

Analizując międzypokoleniowy transfer wiedzy w firmach rodzinnych, trzeba mieć na uwadze dwoistość tego procesu. Autorzy sugerują rozpatrywać go z perspektywy tzw. operacyjnego funkcjonowania firmy oraz perspektywy strategicznej w dużej mierze związanej z procesem sukcesji. Podział ten, oprócz horyzontu czasowego, uwzględnia rodzaj transferowanej wiedzy. W związku z tym możemy mówić o wiedzy operacyjnej i wiedzy strategicznej.

Biorąc pod uwagę powyższe definicje oraz specyfikę firm rodzinnych, międzypokoleniowy transfer wiedzy strategicznej w firmach rodzinnych autorzy definiują jako proces, w czasie którego następuje przekazanie wiedzy niezbędnej do prawidłowego zarządzania firmą (będącej w posiadaniu właściciela i/lub założyciela i/lub kluczowych pracowników wiedzy oraz firmowych baz wiedzy) sukcesorowi i/lub innemu pracownikowi wiedzy lub odbiorcy niespersonalizowanemu (np. bazy wiedzy, bazy danych). Warto pamiętać, że zdefiniowany powyżej proces międzypokoleniowego transferu wiedzy może przebiegać w odwrotnym kierunku, tj. od sukcesora do nestora (założyciela, właściciela).

Bariery transferu wiedzy w firmach rodzinnych

Proces transferu wiedzy determinowany jest przez szereg czynników, które można podzielić na społeczne, organizacyjne i techniczne. Szczegółową listę podają B.P. Sharma i M.D. Singh [Sharma i inni 2012, ss. 36–38]. Do grupy czynników społecznych (indywidualnych, grupowych) należą: 1) brak zaangażowania menedżerów (kierowników) szczebla najwyższego, 2) brak kultury organizacyjnej zorientowanej na dzielenie się wiedzą, 3) różnice w kulturze narodowej, 4) nierealistyczne oczekiwania pracowników, 5) słabe zrozumienie koncepcji zarządzania wiedzą, 6) brak zaufania, 7) różnica wieku, 8) różnica płci, 9) niechęć do korzystania z systemów IT, 10) brak bezpieczeństwa zatrudnienia.

Bariery wynikające z rozwiązań organizacyjnych to 1) brak przejrzystego systemu nagradzania za dzielenie się wiedzą, 2) nacisk na jednostkę, a nie na zespół (ściśły podział zadań), 3) brak czasu na dzielenie się wiedzą, 4) brak retencji wiedzy, 5) fluktuacja pra-

cowników i przejścia na emeryturę, 6) niewystarczająca analiza błędów z przeszłości, 7) brak szkoleń, 8) brak integracji strategii przedsiębiorstwa z koncepcją zarządzania wiedzą, 9) brak dokumentacji. Czynniki techniczne to przede wszystkim brak infrastruktury wspierającej dzielenie się wiedzą, brak integracji systemu IT, brak sieci społecznej.

Charakter problematyki powoduje, że w zależności od kontekstu badań w literaturze znaleźć można szereg czynników rozszerzających powyższą listę lub uszczegóławiających już wskazane bariery [Świtalski 2003, ss. 106–110; Mikuła, Makowiec 2009, ss. 41–42; Kobyłko 2006, s. 47]

Firmy rodzinne wykazują wiele cech [Sobiecki i inni, 2014, ss. 21–26], które sprawiają, że niektóre wskazane powyżej uwarunkowania transferu wiedzy mogą nie być brane pod uwagę, a inne oddziałują intensywniej.

Wydaje się, że problemy w transferze międzypokoleniowym wiedzy operacyjnej raczej nie powinny występować. W tym przypadku konieczność realizacji konkretnych operacji wymusza transfer wiedzy. Nawet, jeżeli jest to wiedza ukryta, ostatecznie nastąpi jej transfer. Większość wskazanych barier nie występuje, jest przełamywana ze względu na osobę odbiorcy lub utrudnia transfer wiedzy w niewielkim stopniu. Mowa tu o transferze w kierunku nestor (zarządzający) i/lub pracownicy => sukcesor.

Wiedza strategiczna w firmach rodzinnych zwykle ma postać wiedzy ukrytej. Założyciel, właściciel bardzo często traktuje ją jako rodzaj przewagi konkurencyjnej i ma wielkie obiekcje przed jej ujawnieniem. W przypadku dzielenia się wiedzą z pracownikami szczególnie widoczny jest brak zaufania „rodziny” do „obcych”. Teoretycznie ta bariera nie powinna występować w przypadku transferu nestor => sukcesor. Tutaj brak zaufania wynika z braku wiary w kompetencje i umiejętności sukcesora lub z różnych perspektyw spojrzenia na biznes rodzinny¹.

Transfer wiedzy na poziomie strategicznym niewątpliwie jest złożonym procesem, niejednokrotnie rozciągniętym w czasie. W zależności od zapotrzebowania na specjalistyczną wiedzę techniczną może wymagać on od sukcesora wcześniejszego nabycia niezbędnych umiejętności (uzyskanie certyfikatów, licencji, prawa wykonywania zawodu, itp.).

Procesy w organizacji

Procesy gospodarcze (biznesowe), bez względu na to czy uczestnicy organizacji sobie to uświadamiają, funkcjonują w każdej organizacji. Problemy, z którymi zmagają się or-

1 Seniorzy wskazują na długofalowe priorytety takie jak lepsze produkty i usługi, zwiększenie kompetencji pracowników zaś sukcesorzy na rozwój biznesu, nowe technologie [PBP Paribas Bank Polska, ThinkTank 2014].

ganizacje (opóźnienia dostaw, niska jakość produktu/usługi, niezadowolenie klientów) w istocie związane są w większości ze sposobem realizacji procesów.

Podobnie jak transfer wiedzy rozpatrywać należy w szerszym kontekście zarządzania wiedzą, tak i doskonalenie procesów powinno być rozpatrywane w szerszej perspektywie podejścia procesowego do organizacji. Opiera się ono na założeniu, że organizację należy analizować i udoskonalać w oparciu o realizowane procesy, a nie funkcje [Grajewski 2007, ss. 54–55]. Wynika to z istoty samego procesu [Grajewski 2003, s. 104]:

- 1) Proces jest łańcuchem sekwencyjnych czynności, które transformują mierzalne wejścia (materiały, informacja, ludzie, urządzenia, metody) w mierzalne wyjścia (produkty, usługi, informacje).
- 2) Proces ma mierzalny cel – jest nim tworzenie wartości uznanej i zweryfikowanej przez odbiorcę, zawartej w produkcie, usłudze i informacji lub innym możliwym do zidentyfikowania efekcie końcowym.
- 3) Proces ma dostawcę i odbiorcę (klienta) – jego granice są wyznaczone.
- 4) Proces może być powtarzalny, co oznacza, że możliwe jest jego zapisanie w formie umożliwiającej odczytanie jego przebiegu.

Jak już wspomniano, procesy zachodzą w każdej organizacji. Warunkiem ich identyfikacji, oceny znaczenia oraz doskonalenia jest odejście od postrzegania organizacji w sposób pionowy i funkcjonalny, który skupia się na poszczególnych działaniach/czynnościach. Przejawem takiego podejścia w firmach rodzinnych jest taylorowska idea oddzielenia myślenia i podejmowania decyzji od wykonania. Zwykle objawia się to dość autokratycznym (bardziej eufemistycznie nazywanym przywiązaniem do tradycji, kulturą paternalistyczną, konserwatyzmem) stylem kierowania, gdzie nestor lub założyciel podejmuje większość decyzji samodzielnie, pozostałym uczestnikom organizacji (w tym członkom rodziny) wyznaczając zadania do wykonania². Stanowi to niewątpliwie barierę zarówno dla transferu wiedzy (w tym międzypokoleniowego), jak i dla doskonalenia i rozwoju biznesu.

Doskonalenie procesów w firmach rodzinnych

Podstawą zmiany sposobu myślenia o organizacji może być dwukierunkowy międzypokoleniowy transfer wiedzy. Takie otwarcie się na wiedzę pozwala na zdynamizowanie i zdywersyfikowanie rozwoju firm rodzinnych. Wyniki badania nad sukcesją w polskich

2 Powyższe potwierdzają wyniki badań BNP Paribas Bank Polska i ośrodka dialogu i analiz ThinkTank [PBP Paribas Bank Polska, ThinkTank 2014], według których za np. decyzje kadrowe i finansowe w 86% badanych firm odpowiada założyciel.

firmach rodzinnych [PBP Paribas Bank Polska, ThinkTank 2014] wskazują, że sukcesorzy posiadają wiedzę (źródła zewnętrzne) i pomysły, aby zmieniać i rozwijać rodzinny biznes.

Jednym z możliwych narzędzi pozwalających na międzypokoleniowy transfer wiedzy może stać się doskonalenie procesów. Celem doskonalenia procesów jest wprowadzenie usprawnień w działalności organizacji, a co za tym idzie jej przeprojektowanie (zmiana układu organizacyjnego, ról, zadań, uprawnień i odpowiedzialności uczestników organizacji). Bez względu na uwarunkowania decydujące o decyzji o doskonaleniu procesów (potrzeba uzyskania certyfikatu ISO, potrzeba standaryzacji działań w całej organizacji, poszukiwanie rozwiązań problemów w sytuacji kryzysowej, dorównanie do konkurentów, przekonanie o wyczerpaniu się dotychczasowych metod podnoszenia efektywności organizacji [Grajewski 2003, s. 25]), proces ten może przynieść znaczną poprawę efektywności organizacji oraz stworzyć warunki dla efektywnego transferu wiedzy między pokoleniami.

Podejście do doskonalenia procesów powinno być pochodną istniejących uwarunkowań funkcjonowania danej organizacji. Kryzysowa sytuacja w organizacji może zmusić zarządzających do podjęcia decyzji o radykalnym reorganizacji procesów (tzw. reengineering). W przypadku stabilnej sytuacji firmy organizacja może zostać poddana ciągłemu doskonaleniu procesów.

Klasyczny reengineering to „(...) radykalne projektowanie od nowa procesów gospodarczych (*business processes*) w celu przełomowej poprawy” [Hammer 1999, s. 10]. Zakłada on odrzucenie zastanej rzeczywistości organizacyjnej i zaprojektowanie procesów od nowa. Alternatywą jest reengineering łagodny (*Business Process Improvement*). W przeciwieństwie do klasycznej reinżynierii postępowanie polega na identyfikacji i analizie istniejących procesów, a następnie poddaniu ich usprawnieniu – stopniowemu eliminowaniu operacji nietworzących wartości w procesach. Istota ciągłego doskonalenia (*continious improvement*) polega na stałym poszukiwaniu możliwości poprawy sposobów działania w realizowanych procesach.

Biorąc pod uwagę specyfikę firm rodzinnych (przywiązanie do tradycji, pewien konserwyzm zarządzających) z jednej strony, a z drugiej stopień zorientowania tych organizacji na procesy (dojrzałość procesowa), wydaje się, że w większości wypadków reengineering łagodny będzie najbardziej odpowiednim podejściem do doskonalenia procesów.

Bez względu na wybór podejścia: reengineering klasyczny, łagodny czy też ciągłe doskonalenie, doskonaląc procesy, należy uwzględnić poniższe zasady [Hammer, Champy 1996, s. 52]: 1) Działania należy organizować wokół wyników, a nie zadań. Zasada ta wskazuje na potrzebę scalania odpowiedzialności, tzn. pracownik lub zespół odpowiada i kontroluje proces od początku do końca. 2) Korzystający z rezultatu procesu powinni

być jego organizatorami. W jednym ogniwie (pracownik/zespół) łączymy przygotowanie i realizację – zwiększa to poczucie odpowiedzialności za wynik. 3) Rozproszone zasoby traktujemy jakby znajdowały się w jednym miejscu dzięki technologii i globalizacji. 4) Równoległe przebiegające procesy należy koordynować w czasie ich wykonywania – sekwencyjność przebiegu procesów zastąpić równoległą w czasie realizacją. 5) Decyzje powinny być podejmowane w miejscu realizacji procesu, a naczelne kierownictwo zachowuje jedynie prawo kontroli decyzji. 6) Informacje gromadzone w różnych ogniwach organizacji powinny spływać do jednego, ogólnie dostępnego banku danych.

Doskonalenie procesów a transfer wiedzy w firmach rodzinnych

Reorganizacja procesów w pierwszej kolejności wymaga stworzenia sprzyjającej zmianom atmosfery. Obszary istotne z punktu widzenia sprawnego i zakończonego sukcesem doskonalenia procesów to: motywacja, postawa wobec zmian, wiedza, twórcza postawa i myślenie.

Można założyć, że właściciel/założyciel firmy rodzinnej oraz sukcesor są zmotywowani do wprowadzenia usprawniających zmian w organizacji. Niemniej jednak wszystkim osobom tworzącym organizację należy przedstawić jasną i spójną argumentację wyjaśniającą potrzebę wprowadzenia zmian. Przekazać należy motywy zmian oraz cele, do realizacji których dążyć powinni pracownicy.

Należy pamiętać, że pracownicy mogą obawiać się zmian. Ich postawa może być decydująca dla powodzenia projektu zmian. Planowana reorganizacja może przecież sprawić, że posiadane przez nich kwalifikacje zawodowe nie będą już wystarczające, gdyż zmieni się zakres wykonywanych zadań na poszczególnych stanowiskach. W celu zlikwidowania strachu i oporu przed zmianami, który może zablokować kompleksowe wprowadzenie reorganizacji, należy pracowników szkolić, przekonywać ich do konieczności wprowadzenia zmian i pokazywać korzyści, które z tych zmian wynikną.

Pracownicy powinni znać także kierunki zmian wyznaczone dla całej organizacji. Powinni oni bez kłopotu określić zadania, jakie obecnie wykonują i wiedzieć, jakie zadania będą przed nimi stały po wprowadzeniu zmian. Wszelka niejasność w tej kwestii niweczy szansę na poprawne wprowadzenie reorganizacji.

Często obowiązująca kultura pracy w danym przedsiębiorstwie bardzo ogranicza horyzont myślowy i wykorzystanie potencjału twórczego kadry pracowniczej. Wiele w organizacji można usprawnić, jeśli tylko przyjmie się inny punkt widzenia i pozwoli pracownikom na zgłaszanie własnych pomysłów reorganizacji procesów.

Wskazując na doskonalenie procesów jako narzędzie transferu międzypokoleniowego wiedzy w firmach rodzinnych, autorzy przyjęli założenie, że odpowiednia metodyka reorganizacji procesów wymusi transfer wiedzy oraz tworzenie nowej wiedzy i jej kodowanie. Poniżej przedstawiono jedno z wielu podejść do doskonalenia procesów w organizacji [np. Peppard, Rowland 1997, ss. 243–245; Manganelli, Klein 1998, ss. 53–71] autorstwa G.A. Rummler’a i A.P. Brache’a [2000, ss. 154–159]. Wybrana metodyka przedstawiona została z perspektywy problemów transferu wiedzy i zarządzania nią (tabela 1).

Tabela 1. Efekty doskonalenia procesów na międzypokoleniowy transfer wiedzy w firmach rodzinnych

Fazy i zadania realizowane w ramach doskonalenia procesów	Efekty realizacji danej fazy doskonalenia procesów z punktu widzenia strategicznego transferu międzypokoleniowego wiedzy
Faza 0 – Planowanie podnoszenia efektywności: • określenie lub doprecyzowanie strategii oraz stworzenie mapy organizacji; • opisanie wszystkich procesów podstawowych, wspierających oraz zarządzania; • zidentyfikowanie kluczowych procesów; • zidentyfikowanie kluczowych zagadnień organizacji KZO (szanse i zagrożenia); • ustalenie, które z procesów będą miały największy wpływ na KZO; • przygotowanie planu usprawnienia i zarządzania procesami.	• zaangażowanie/zmuszenie najwyższego szczebla zarządzania do dzielenia się wiedzą; • zamiana jednostkowej wiedzy cichej (wiedza zarządzającego) na jawną; • skodyfikowanie i retencja wiedzy właściciela/zarządzającego w postaci dokumentów dot. strategii, celów strategicznych itp.; • tworzenie nowej wiedzy w organizacji w wyniku dzielenia się wiedzą w organizacji; • pozyskanie wiedzy z otoczenia; • umożliwienie transferu wiedzy (otwarcie się na wiedzę) sukcesor=>nestor.
Faza 1 – Zdefiniowanie projektu: • wybranie członków zespołu projektowego oraz „sponsora projektu” odpowiedzialnego za realizację danego procesu. Zespół odpowiedzialny będzie za dokonanie analizy i projektowanie procesu oraz uczestniczyć będzie we wdrożeniu zmian; • wybranie moderatora, osoby niezaangażowanej bezpośrednio w realizację procesu, nadzorującego i wspomagającego pracę zespołu; • określenie granic procesu: jego początku oraz zakończenia; • określenie szczegółowe celów zespołu; • określenie harmonogramu realizacji projektu.	• identyfikacja głównych źródeł wiedzy w organizacji; • identyfikacja potencjału kompetencji i wiedzy pracowników; • identyfikacja potencjalnych pracowników wiedzy; • określenie zasady wynagradzania za pracę w zespole i za dzielenie się wiedzą; • zmiana form współpracy z kontaktów formalnych na bezpośrednią wymianę wiedzy (praca zespołowa).
Faza 2 – Analiza i projektowanie procesu: • opisanie procesu na mapie procesu – stan obecny; • identyfikacja wszystkich problemów, nieciągłości w obecnym procesie; • projektowanie pożądanego procesu, w odręwnaniu od do-tychczasowego sposobu myślenia i dotychczasowych modeli działania, a uwzględniającego zidentyfikowane problemy i nieciągłości; • przedstawienie do akceptacji propozycji zmian (zmiany powinny być uzasadnione przeprowadzoną kalkulacją kosztów i korzyści); • przygotowanie ogólnego planu wdrożenia, przejście od obecnego stanu do pożądanego.	• pogłębianie wiedzy o organizacji; • dzielić się wiedzą o sposobie działania poszczególnych uczestników organizacji; • zamiana wiedzy cichej na jawną; • socjalizacja wiedzy; • uwolnienie i wspieranie kreatywności i innowacyjności; • sformalizowanie i kodyfikacja wiedzy (mapy procesów); • zmiana perspektywy postrzegania organizacji z pionowej na poziomą (poszerzenie wiedzy realizatorów oraz właścicieli); • tworzenie warunków organizacyjnych i społecznych do zarządzania wiedzą – uprawnienie pracowników.

Faza 3 – Wdrożenie: • określenie niezbędnej do przeprowadzania zmian infrastruktury; • przeprowadzenie szkolenia osób zaangażowanych w nowy proces; • przygotowanie szczegółowych i zintegrowanych planów wdrożenia, w których należy jasno określić: co, kto i kiedy ma zrobić.	• tworzenie warunków technicznych do zarządzania wiedzą; • wykorzystanie wiedzy; • zaangażowanie pracowników
Faza 4 – Zarządzanie procesem: • monitorowanie procesów pod kątem opracowanych dla nich miar; • bieżące analizy przebiegu procesu pod kątem potrzeb klienta; • wprowadzanie ciągłych udoskonaleń w przebiegu procesu.	• ustawiczna nauka, również nieformalna; • coaching i rozwój pracownika; • stopniowe zwiększanie samodzielności decyzyjnej pracownika; • powstanie systemu rejestracji wiedzy oraz jej potencjału; • powiązanie celów systemu zarządzania wiedzą z celami strategicznymi przedsiębiorstwa; • powiązanie systemu wynagradzania z celami związanymi z dzieleniem się wiedzą.

Źródło: opracowanie własne.

Prawidłowe zastosowanie przedstawionej powyżej metodyki doskonalenia procesów niejako wymusza transfer wiedzy w organizacji. W ramach fazy 0 zarządzający muszą jasno określić cel podejmowanych zmian. Oznacza to konieczność podzielenia się swoimi planami i pomysłami dotyczącymi przyszłości firmy – wiedza, którą posiadają, staje się jawna i możliwa do skodyfikowania w postaci np. biznes planu. Faza 1 jest pierwszym krokiem w zmianie sposobu organizacji działań z układu wyspecjalizowanych stanowisk na pracę zespołową – pozwala na wymianę wiedzy i jej socjalizację. Kolejnym krokiem w doskonaleniu procesu jest analiza istniejących procesów oraz projekt ich stanu pożądanego. W tej fazie generowana jest wiedza o sposobie funkcjonowania organizacji, jednocześnie wiedza ta jest kodyfikowana w postaci np. map procesów. Faza 4 pozwala na stworzenie odpowiedniej infrastruktury ułatwiającej transfer wiedzy. Ostatni etap to właściwie ciągłe doskonalenie organizacji (może odbywać się w oparciu o tę samą metodykę). Takie podejście nie będzie możliwe bez uruchomienia i wspierania procesów pozyskiwania, transferu i dzielenia się wiedzą.

Zakończenie

Autorzy zdają sobie sprawę ze złożoności problemu transferu wiedzy (i szerzej zarządzania nią). Uważają jednak, że przedstawiona powyżej metodyka doskonalenia procesów (odpowiednio wykorzystana) może w znacznej mierze zwiększyć w organizacji zasoby wiedzy jawnej i pozwoli na jej retencję. Pozwala również na zaprojektowanie i implementację rozwiązań pozwalających na eliminację lub ograniczenie oddziaływania wskazanych w artykule barier w transferowaniu wiedzy, szczególnie między pokoleniami.

Poruszone w artykule zagadnienia nie wyczerpują oczywiście problemu międzypokoleniowego transferu wiedzy w firmach rodzinnych. Stanowią natomiast dobry punkt wyjścia do przeprowadzenia badań empirycznych m.in. związanych z wykorzystaniem podejścia procesowego w firmach rodzinnych, czy też systemach transferu wiedzy w organizacjach zorientowanych procesowo.

Bibliografia

Bernheim D.B., Shleifer A., Summers L.H. (1985), *The Strategic Bequest Motive*, „Journal of Political Economy”, 93, nr 6, ss. 1045–1076.

Duan Y., Nie W., Coakes E. (2010), *Identifying Key Factors Affecting Transnational Knowledge Transfer*, „Information & Management”, 47.

Grajewski P. (2007), *Organizacja procesowa*, PWE, Warszawa.

Grajewski P. (2003), *Koncepcja struktury organizacji procesowej*, TNOiK, Toruń.

Hammer M. (1999), *Reinżynieria i jej następstwa. Jak organizacje skoncentrowane na procesach zmieniają naszą pracę i nasze życie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Hammer M., Champy J. (1996), *Reengineering w przedsiębiorstwie*, Neumann Management Institute, Warszawa.

Kobyłko G. (2006), *Potencjalne źródła wiedzy* [w:] G. Kobyłko, M. Morawski (red.), *Przedsiębiorstwo zorientowane na wiedzę*, Difin, Warszawa.

Kohli M., Künemund H. (2003), *Intergenerational Transfers in the Family: What Motivates Giving?* [w:] V.L. Bengtson, A. Lowenstein, *Global Aging and Challenges to Families*, Aldine de Gruyter, New York, ss. 123–142.

LaFerrere A., Wolff F.C. (2006), *Microeconomic Models of Family Transfers* [w:] Kolm S.C., Ythier J.M., *Handbook of the Economics of Giving, Altruism and Reciprocity: Applications*, t. 2, Elsevier, New York, ss. 889–969.

Probst G., Raub S., Romhardt K. (2002), *Zarządzanie wiedzą w organizacji*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

Peppard J., Rowland P. (1997), *Re-engineering*, Gebethner i S-ka, Warszawa.

Manganelli R.L., Klein M.M. (1998), *Reengineering*, PWE, Warszawa.

Mikuła B., Makowiec M. (2009), *Strategiczne zarządzanie wiedzą w małych i średnich przedsiębiorstwach*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 801, Kraków.

Murray P., Myers A. (2000), *The Facts about Knowledge, Information Strategy – Special Report*, November 1997 [w:] M. Strojny, *Teoria i praktyka zarządzania wiedzą*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”, nr 10, s. 7.

Rummler G.A., Brache A.P. (2000), *Podnoszenie efektywności organizacji*, PWE, Warszawa.

Sharma B.P., Singh M.D., Neha (2012), *Knowledge Sharing Barriers: An Approach of Interpretive Structural Modeling*, „IUP Journal of Knowledge Management”, vol. 10.

Sobiecki R., Kargul A., Kochanowska J. (2014), *Przedsiębiorstwo rodzinne – definicje i stan wiedzy* [w:] R. Sobiecki (red.), *Przedsiębiorstwo rodzinne w gospodarce globalnej*, Oficyna Wydawnicza, SGH, Warszawa.

Stankiewicz M.J. (2006), *Próba modelowania procesów zarządzania konkurencyjnym potencjałem wiedzy w polskich przedsiębiorstwach* [w:] M.J. Stankiewicz (red.), *Zarządzanie wiedzą jako kluczowy czynnik międzynarodowej konkurencyjności przedsiębiorstwa*, TNOiK, Toruń.

Świtalski M. (2003), *Wiedza i bariery jej transferu w polskich przedsiębiorstwach* [w:] M. Morawski (red.), *Zarządzanie wiedzą i informacją w społeczeństwie sieciowym*, t. II, „Prace Naukowe Wałbrzyskiej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości”, Wałbrzych.

Bibliografia elektroniczna

Badanie firm rodzinnych. Raport końcowy (2009), PARP, Warszawa, <http://www.parp.gov.pl/publikacje/ebook/576>, dostęp: 20 kwietnia 2017.

Wyzwania zarządcze w firmach rodzinnych (2014), PBP Paribas Bank Polska, ThinkTank, http://www.mttp.pl/pobieranie/badanie_sukcesja_2015.pdf, dostęp: 20 kwietnia 2017.

Aktywność ekonomiczna ludności Polski. I kwartał 2015 (2015), GUS, Departament Badań Demograficznych i Rynku Pracy, Warszawa, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-bierni-zawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-i-kwartał-2015-r-4,16.html>, dostęp: 20 kwietnia 2017.

Panel Polskich Przedsiębiorstw (2014), PARP, https://www.parp.gov.pl/images/PARP_publications/pdf/2015_panel_firmy_rodzinne_2014.pdf, dostęp: 20 kwietnia 2017.

Część IV

Zarządzanie różnorodnością

Cichorzewska Marzena | m.cichorzewska@pollub.pl

Politechnika Lubelska

Mendryk Iwona | iwona.mendryk@poczta.umcs.lublin.pl

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Wartości ogólne i zawodowe w zróżnicowanych wiekowo grupach pracowników – wyniki badań

General and Vocational Values in Age-Diversified employees' groups – research results

"Nie staraj się zostać człowiekiem sukcesu,
lecz człowiekiem wartościowym."

Albert Einstein

Abstract: Dynamic changes, such as globalization, virtualization, and population ageing, occurring on labor markets, require a novel approach to human resources management, and consequently an in-depth reflection upon values dominating and those which ought to dominate the field. The paper presents approaches to the issue of general and vocational values presented in the literature of the subject. In addition, the paper discusses the role of values and their understanding in the practice of human resources management. Moreover, authors of the paper detail results of own studies conducted by means of a diagnostic poll among age-diversified employees of 57 innovative Polish companies.

Keywords: general values, vocational values, values' hierarchy, HRM

Wprowadzenie

Turbulentne otoczenie istotnie wpływa na funkcjonowanie współczesnych przedsiębiorstw i powoduje, że konieczne staje się poszukiwanie nowych metod i sposobów zarządzania nimi. Obszar zasobów ludzkich jest niewątpliwie jednym z tych, w którym stale zachodzą zmiany i tym, który wymaga stałego doskonalenia. Wymaga również odpowiednich postaw pracowników, kształtowanych w „duchu wartości”, które umożliwią realizację założonych przez organizację celów i jej rozwój. Funkcjonowanie pracownika w organizacji to złożony proces, u podstaw którego leżą zasoby osobiste pracownika, w skład których, oprócz wiedzy, umiejętności, doświadczenia, wchodzi również wartości.

Wartości są odniesieniem dla dokonywanych wyborów, podejmowanych decyzji, a zatem źródłem postaw, norm i zachowań. Wolność, jaką odczuwa jednostka w podejmowaniu działań, jest ograniczana przez system wartości, które umożliwiają podejmowanie decyzji o tym, które z potrzeb i w jakiej kolejności mają być zaspokajane, wpływają na wybór celów i sposobów ich realizacji, czyli na plany życiowe jednostki [Schwartz 2006; Olson, Seligman, Zanna 1996; Stankiewicz, Moczulska 2013]. Wartości ukierunkowują aspiracje, motywują do działania, wpływają na samoocenę, na ocenę wyników własnych działań, a w efekcie na zadowolenie lub niezadowolenie z uzyskiwanych osiągnięć, tworzą system niezbędny do wyrażania spójności jednostki w czasie i sytuacji. Wartości mają również znaczący wpływ na podejmowanie decyzji w organizacji, wybór działań, którym poświęca się czas i w które inwestuje się energię [Jin, Drozdenko 2010, s. 342], a co za tym idzie na poziom zaangażowania oraz rezultaty osiągane przez pracownika. Dlatego w pełni uzasadnione jest podejmowanie prac badawczych, których celem jest identyfikacja hierarchii wartości osobistych. Identyfikacja hierarchii wartości zawodowych może być podstawą konstruowania zestawów praktyk z zakresu ZZL, które będą pozytywnie postrzegane a przez to skuteczniejsze. Celem prezentowanego artykułu jest identyfikacja różnic w hierarchiach wartości ogólnych i zawodowych pracowników w różnym wieku.

Wartości w funkcjonowaniu jednostek

Dyskusja nad wartościami w organizacji w literaturze przedmiotu toczy się od wielu lat. Samo pojęcie wartości jest również szeroko analizowane i różnie definiowane. Według Brzozowskiego [2007, ss. 48–50] w literaturze psychologicznej można odnaleźć trzy podstawowe rozumienia słowa wartość: subiektywne, przedmiotowe i podmiotowe. Wartość

subiektywna (inaczej: użyteczność) jest zmieniającą się sytuacyjnie cechą przedmiotów, stanów, zdarzeń. Jej natężenie podlega dużym wahaniom w krótkich okresach, ponieważ zależy ona od sytuacyjnych celów i aktualnych potrzeb człowieka. Jeżeli potrzeba staje się bardzo pilna, rośnie natężenie użyteczności przedmiotów zaspokajających tę potrzebę. Gdy potrzeba zostanie zaspokojona, użyteczność przedmiotu spada. Wartość przedmiotowa jest cechą przysługującą temu, wobec czego jednostka przejawia skłonność. Wyraża się to zarówno w przekonaniu, jak i jest artykułowane jako pozytywna lub negatywna wartość jakiejś rzeczy. Ten rodzaj wartości nie podlega gwałtownym wahaniom, ponieważ nie zależy od aktualnych potrzeb i celów jednostki. Wartość podmiotowa natomiast jest raczej cechą człowieka niż otaczającego go świata. Dotyczy ona najważniejszych celów w jego życiu oraz najogólniejszych sposobów osiągania tych celów. Tak więc wartości wyznaczają kierunek ludzkich dążeń, a analiza wartości jednostki to de facto określenie przedmiotów lub stanów rzeczy, do których jednostka dąży. Zdaniem M. Rokeacha wartości są wyrazem przekonań, że „określony tryb postępowania lub ostateczny stan egzystencji jest uznawany przez jednostkę lub społeczeństwo za lepszy niż odmienny tryb postępowania lub inny, ostateczny stan egzystencji” [Robbins, Judge 2012, s. 53]. Według Rokeacha [Brzozowski 1987, s. 50] „wartość jest trwałym przekonaniem, że określony sposób postępowania lub ostateczny stan egzystencji jest osobiście lub społecznie preferowany w stosunku do alternatywnego sposobu postępowania lub ostatecznego stanu egzystencji”. Wartości tworzą system hierarchiczny, który zbudowany jest z przekonań jednostki o preferowanych sposobach postępowania czy stanach egzystencji. Ważność elementu dla podmiotu określa jego pozycję w systemie.

Wartości rzadko są konkretnymi przedmiotami czy ich klasami – raczej są to pewne kierunki, ku którym skierowane są dążenia i pragnienia człowieka [Murray 2008; Siuta-Stolarska, Siuta-Brodzińska 2011, ss. 333–349]. Mimo tego, że wartości leżą u podstaw działania człowieka, nie są strukturami absolutnie stałymi [Zaleski 1979, ss. 709–730] – mogą ulegać zmianom w czasie oraz pod wpływem czynników społeczno-kulturowych. Tak więc można postawić tezę, że środowisko zawodowe, wykonywanie pracy w ramach organizacji może mieć wpływ na zmiany w hierarchii wartości jednostki. Uczestnictwo w organizacji kształtuje w jednostce hierarchię wartości zawodowych, które odzwierciedlają ogólną hierarchię jej wartości, ale w odniesieniu do sfery pracy. Badania dotyczące wartości zawodowych wskazują, że pełnią one różne funkcje regulacyjne [Zalewska 2000]. Wartości zawodowe mają wpływ na oczekiwania jednostki związane z pracą i karierą zawodową. Można domniemywać, że u podstaw widocznych różnic pomiędzy jednostkami pod względem preferencji zawodowych, aspiracji, wyborów ścieżek rozwoju zawodowego leżą m.in. różnice w hierarchii wartości. Jak wskazuje Zalewska [2000, ss. 57–77], orientacja na wartości zawodowe wpływa również na działalność pozazawo-

dową jednostki. To potwierdza związek orientacji na wartości zawodowe z wartościami ogólnymi preferowanymi przez jednostkę. Ta sama autorka podkreśla, że orientacja na wartości zawodowe wpływa na relacje między pracą, karierą i pozycją zawodową. Osoby, których rozwój zawodowy jest zgodny z preferowanymi przez nie wartościami zawodowymi, osiągają wyższą pozycję zawodową oraz zadowolenie z pracy w porównaniu z osobami, które oceniają własny rozwój zawodowy jako niezgodny z własną orientacją na wartości zawodowe.

Wartości a generacje pracownicze

Analizując problem wartości, należy wziąć pod uwagę również to, że obecnie na rynku pracy znajdują się przedstawiciele pięciu różnych generacji, co istotnie wpływa zarówno na kształt samych organizacji, jak i na sposób zarządzania nimi. Wynika to głównie z tego, że osoby reprezentujące różne pokolenia wzrastały w różnym czasie (w sensie historycznym i społecznym) i zostały ukształtowane przez odmienne wydarzenia społeczne, gospodarcze, polityczne czy też kulturowe [Gadomska-Lila 2014]. W każdej z tych generacji wyraźnie daje się zauważyć różnice dotyczące stylu życia, kariery zawodowej, doświadczenia, podejścia do zmian, poziomu zaangażowania i lojalności [Mendryk 2015, s. 114]. Powszechnie przyjmuje się, że przedstawiciele generacji tworzą względnie homogeniczną grupę jeżeli chodzi o wartości. Można przyjąć, że różnicują generacje nie wartości jako takie, ale ich miejsce w hierarchii oraz przekonania co do tego, jak te wartości realizować. Dotyczy to w dużej mierze wartości zawodowych. Dlatego też, zderzenie różnych pokoleń w organizacjach ma odbicie w stosunkach pracy, będąc jednocześnie dużym wyzwaniem dla menadżerów [Smolbik-Jęczmień 2013, s. 89].

W tabeli poniżej przedstawiono krótką charakterystykę pokoleń obecnych na rynku pracy.

Tabela 1. Charakterystyka generacji pracowniczych

Generacja pracowników	Charakterystyka
Veterans („The silent generation”, „Mature”) – osoby urodzone do 1945 roku	Aktualnie przedstawiciele tego pokolenia na rynku pracy jest ok. 5%, pozostała część nie jest już czynna zawodowo. Główne cechy: dobre zorganizowanie, zdyscyplinowanie, oszczędność, pracowitość, cierpliwość. Ale też: mała kreatywność i pomysłowość. Wartości: odpowiedzialność, praca, bezpieczeństwo, kooperatywność.
„Baby Boomers” – urodzeni w latach 1946–1964	Są to tzw. „hard workers”, czyli „ciężko pracujący”. Główne cechy: dążenie do sukcesu, poświęcanie rodziny, przyjaciół i wolnego czasu na rzecz pracy, często pracoholizm, Wartości: praca, sukces, odpowiedzialność, stabilizacja finansowa, bezpieczeństwo (również finansowe).

Generacja X – obecni 35-, 40- i 50-latkowie	Pokolenie zmian cywilizacyjnych i technologicznych. Główne cechy: ambicje, refleksja nad otaczającą rzeczywistością, brak podatności na trendy społeczne, rozwinięcie intelektualnie, zgłębianie wiedzy, przedsiębiorczość, nastawie na sukces finansowy, sceptycyzm wobec konsumpcjonizmu, krytycyzm wobec otoczenia, cierpliwe dążenie do awansu zawodowego. Ale też: brak pewności siebie i swoich wartości, obawa przed zmianami. Wartości: praca, rozwój osobisty, lojalność wobec firmy, sumienność, uznawanie autorytetów, zespołowość, poszukiwanie równowagi życiowej, przydatność społeczna.
Pokolenie Y („Millennials”) – młodzi ludzie (ok. 20–35 lat)	Młodzi na rynku pracy. Główne cechy: znajomość języków obcych, wysokie wykształcenie, dążenie do rozwoju, znajomość nowoczesnych technologii, świadomość swojej wartości, ciekawość świata, żądza wiedzy i rozwoju osobistego, otwartość na zmiany i łatwa adaptacja w nowym środowisku. Ale także: brak przywiązania do norm, materializm, wygoda, komfort, wysokie wymagania płacowe, nieprzyjmowanie krytyki, trudności z przestrzeganiem zasad i norm, egocentryzm, „ucieczka” od odpowiedzialności, łatwość w wydawaniu pieniędzy. Wartości: wolność, sukces, lojalność wobec siebie i własnych dążeń, indywidualizm, realizowanie własnych zamierzeń.
Pokolenie Z lub C – obecni 19- i 20-latkowie.	Pokolenie wkraczające na rynek pracy. Główne cechy: odwaga, pewność siebie, doskonała znajomość nowoczesnych technologii, aktywność w świecie wirtualnym, elastyczność, mobilność, kreatywność, asertywność. Ale też: niska motywacja do pracy, wysokie wymagania, trudności w relacjach, egocentryzm. Wartości: bezkompromisowość, ekologia, równe traktowanie, wolność, zmiana, sukces osobisty.

Źródło: [Cichorzewska, Mazur, Niewiadomska i inni 2015, ss. 62–65].

Badanie i analizowanie wpływu oraz roli wartości w organizacji pod kątem zróżnicowania wiekowego znajduje zatem pełne uzasadnienie i staje się obecnie koniecznością.

Wyniki badań własnych

Celem przeprowadzonych badań była identyfikacja dominujących wartości w zróżnicowanych wiekowo grupach pracowników¹. Badania przeprowadzono metodą sondażu diagnostycznego w 57 innowacyjnych przedsiębiorstwach. Podmioty te zostały wybrane z listy innowacyjnych przedsiębiorstw PAN oraz tych, które zostały zidentyfikowane za pomocą podobnej metodyki². Są to duże i średnie firmy, które w dużej mierze prowadzą działalność o zasięgu międzynarodowym.

Badaniami objęto celowo dobraną grupę respondentów w liczbie 2 076, osób aktywnych zawodowo, pracujących w wybranych przedsiębiorstwach, w różnych obszarach funkcjonalnych tych organizacji.

1 Projekt badawczy NCN nr 2013/09/B/HS4/01311, pt. *Potencjał kompetencyjny wybranych grup pracowników w aspekcie zarządzania różnorodnością w innowacyjnych przedsiębiorstwach*.

2 Kryteria na podstawie badań Instytutu Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk 2013 [online], http://www.inepan.waw.pl/aktualnosci.html?id_komunikat=389, dostęp: 12 października 2014.

Dla potrzeb analiz wyłoniono 4 grupy wiekowe: I. 20–29 lat, II. 30–39 lat, III. 40–49 lat, IV. 50 i więcej lat. W grupie pierwszej znalazło się 446 osób, 58,1% kobiet i 41% mężczyzn. Średnia wieku wyniosła 25,8 lat ($SD=2,24$). Średni staż pracy w tej grupie wiekowej wynosił 4 lata. W skład grupy drugiej weszło 641 osób, 47,6% kobiet i 52,4% mężczyzn. Średnia wieku wyniosła 33,9 roku ($SD=2,86$). Średni staż pracy w tej grupie wiekowej wynosił 10,3 roku ($SD=4,2$). Grupa III liczyła 418 osób; 47,6% to kobiety, 52,4% – mężczyźni. Średnia wieku w tej grupie to 43,5 roku ($SD=2,82$). Średni staż pracy wynosił 19,5 roku ($SD=5,32$). Najstarsza grupa badanych (powyżej 50 r. ż.) składała się z 520 osób; 55% mężczyzn i 45% kobiet. Średnia wieku w tej grupie to 55,3 roku ($SD=4,19$). Średni staż pracy wynosił 32,8 roku ($SD=6,47$).

Pozostałe charakterystyki próby badawczej zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2. Poziom wykształcenia, stanowisko w poszczególnych grupach wiekowych

		Grupa I (20–29)	Grupa II (30–39)	Grupa III (40–49)	Grupa IV (50+)
		%	%	%	%
Wykształcenie	wyższe	80	86,2	80,9	61,5
	pomaturalne	7,2	3,9	4,1	8,1
	średnie	10,1	7,6	14	24,8
	zawodowe	2,7	2,2	2,0	5,6
Stanowisko	wykonawcze	45,7	24,6	27,3	26,6
	specjalistyczne	47,5	59,6	49,0	50,7
	kierownicze	6,8	15,8	23,7	22,7

Źródło: opracowanie własne.

Narzędzie badawcze skonstruowano jako wykaz wybranych wartości ogólnych (9 wartości) i wartości zawodowych (9 wartości). Wyboru wartości dokonano w dwuetapowym postępowaniu. Na podstawie przeglądu literatury przedmiotu stworzono listę wartości, którą następnie poddano weryfikacji przez sędziów kompetentnych (4 osoby). W drugim etapie, na podstawie wyników badań pilotażowych, wyłoniono ostateczny zestaw wartości. Badani wybierali z listy wartości, które uznali za bardzo ważne (możliwość wyboru ograniczono do 5 wskazań) oraz te, które uznają za mało ważne (wybór ograniczony do 5 wskazań).

W tabelach poniżej przedstawiono uzyskane wyniki badań z uwzględnieniem wieku respondentów, a następnie płci i zajmowanych przez nich stanowisk.

W tabeli 3 umieszczono zestawienie ilościowe dokonanych wyborów wśród wymienionych wartości. Tym samym uzyskano katalog wartości istotnych dla respondentów z poszczególnych grup wiekowych.

Tabela 3. Hierarchia wartości ogólnych – zestawienie ilości wyborów w poszczególnych grupach wiekowych

Grupa I (N=446)		Grupa II (N=641)		Grupa III (N=418)		Grupa IV (N=520)	
zdrowie	81%	zdrowie	84%	zdrowie	84%	zdrowie	84%
szczęście rodzinne	80%	szczęście rodzinne	84%	szczęście rodzinne	81%	uczciwe życie	73%
uczciwe życie	52%	uczciwe życie	58%	uczciwe życie	64%	szczęście rodzinne	72%
szacunek innych ludzi	36%	szacunek innych ludzi	36%	szacunek innych ludzi	35%	szacunek innych ludzi	40%
spokój	25%	spokój	23%	spokój	22%	spokój	11%
życie pełne przygód i wrażeń	18%	bogactwo	11%	tolerancja	7%	tolerancja	11%
bogactwo	17%	życie pełne przygód i wrażeń	9%	życie pełne przygód i wrażeń	6%	środowisko naturalne	10%
tolerancja	5%	tolerancja	8%	bogactwo	5%	życie pełne przygód i wrażeń	7%
środowisko naturalne	4%	środowisko naturalne	6%	środowisko naturalne	5%	bogactwo	6%

Źródło: opracowanie własne.

Otrzymane wyniki wskazują, że wśród wszystkich badanych pracowników z różnych grup wiekowych za najważniejszą wartość ogólną uznano zdrowie. Na miejscu drugim (trzy spośród czterech grup) wskazano szczęście rodzinne. Najstarsza wiekowo grupa pracowników na tym miejscu uplasowała uczciwe życie. Miejsce trzecie z kolei, wśród tych samych grup pracowników, zajęło uczciwe życie, natomiast w grupie IV było to szczęście rodzinne. Szacunek innych osób i spokój to wartości, które wszystkie grupy pracowników umieściły kolejno na miejscu czwartym i piątym. Tak więc można stwierdzić, że w zakresie 5 pierwszych wartości wiek nie jest zmienną różnicującą. Nieco inaczej wygląda hierarchia wartości w kolejnych punktach. Na miejscu szóstym pracownicy z grupy III i IV umieścili tolerancję, natomiast respondenci z grupy I – życie pełne przygód i wrażeń, a z grupy II bogactwo. Zgodni co do miejsca siódmego są pracownicy z grupy II i III, natomiast najmłodsi zatrudnieni wskazują na bogactwo, a najstarsi środowisko

naturalne. Dwie młodsze generacje badanych na miejscu przedostatnim usytuowały to-lerancję. Tę samą pozycję w pozostałych grupach zajmują z kolei bogactwo i życie pełne przygód. Na ostatnim miejscu w hierarchii wartości ogólnych w grupie I, II i III znalazło się środowisko naturalne, a grupa IV przyznała to miejsce bogactwu.

Uzyskany w wyniku przeprowadzonych badań ranking wartości ogólnych odbie-ga od tego, jakie wartości przypisywane są poszczególnym generacjom pracowników. Zwłaszcza dotyczy to osób najmłodszych, którzy są obecni na rynku pracy. Te rozbież-ności mogą stanowić interesujący przyczynek do dalszych badań.

Warto również przyrzeć się wynikom dotyczącym wartości zawodowych, które zo-stały zaprezentowane poniżej w tabeli 4.

Tabela 4. Hierarchia wartości zawodowych w zróżnicowanych wiekowo grupach re-spondentów – zestawienie ilości wyborów

Grupa I (N=446)		Grupa II (N=641)		Grupa III (N=418)		Grupa IV (N=520)	
równowaga praca – życie	39%	równowaga praca – życie	43%	równowaga praca – życie	40%	równowaga praca – życie	34%
bezpieczeństwo	35%	bezpieczeństwo	34%	bezpieczeństwo	32%	odpowie- dzialność	30%
dobre relacje ze współpracowni- kami	21%	dobre relacje ze współpracowni- kami	24%	odpowiedzial- ność	29%	dobre relacje ze współpracownikami	27%
osiągnięcia	20%	odpowiedzial- ność	21%	dobre relacje ze współpracowni- kami	23%	bezpieczeń- stwo	25%
stymulacja intelektualna	15%	uczciwość zawo- dowa	16%	uczciwość zawodowa	21%	uczciwość zawodowa	22%
odpowiedzial- ność	14%	stymulacja intelektualna	16%	stymulacja intelektualna	9%	stymulacja intelektualna	7%
uczciwość zawo- dowa	12%	osiągnięcia	15%	osiągnięcia	9%	osiągnięcia	5%
autonomia	6%	autonomia	6%	autonomia	5%	autonomia	2%
władza	5%	władza	2%	władza	3%	władza	1%

Źródło: opracowanie własne.

Jako najważniejszą wartość zawodową respondenci ze wszystkich grup wiekowych jednomyślnie wskazali równowagę praca – życie. Co ciekawe, takie wartości zawodowe jak autonomia i władza znalazły się na końcu tego uszeregowania (miejsce ósme i dziewiąte) również we wszystkich grupach wiekowych badanych pracowników.

Nieco inaczej natomiast wyglądają wskazania badanych pracowników w środkowych punktach tej hierarchii. I tak trzy pierwsze grupy wiekowe na miejscu drugim umieściły bezpieczeństwo. Z kolei najstarsi ankietowani wskazali odpowiedzialność. Dobre relacje z pracownikami, w opinii badanych z grup I, II i IV, powinny zajmować miejsce trzecie. Innego zdania są pracownicy z grupy III, którzy uważają w zdecydowanej większości, że powinna się tam znaleźć odpowiedzialność. Całkowicie rozbieżne stanowiska prezentują grupy co do miejsca czwartego. Tutaj kolejno wskazano: grupa I osiągnięcia, grupa II odpowiedzialność, grupa III dobre relacje ze współpracownikami, a grupa IV bezpieczeństwo. Uczciwość zawodowa jest równie istotna dla grup II, III i IV i została przypisana do miejsca piątego. Grupa I w tym miejscu postawiła na stymulację intelektualną. Miejsce szóste, siódme i ósme w grupie II, III i IV zajmują: uczciwość zawodowa, stymulacja intelektualna i odpowiedzialność. Najmłodsza grupa pracowników na tych pozycjach uplasowała: stymulację intelektualną, odpowiedzialność i uczciwość zawodową. Uzyskane wyniki wskazują na różnice w postrzeganych jako najważniejsze wartościach zawodowych w poszczególnych grupach wiekowych respondentów. Badani z grupy najmłodszej i średniej wysoko cenią sobie bezpieczeństwo. Nie jest to zgodne z zagranicznymi wynikami badań generacji Y, które wskazują, że wartość ta nie jest wysoko ceniona przez to pokolenie. Jeżeli wziąć pod uwagę badania polskie [Turska i inni 2012, s. 8], przeprowadzone wśród studentów ostatniego roku studiów, to ich wyniki wskazują, że młodzi ludzie w swojej przyszłej pracy zawodowej oczekują, obok dobrych relacji z przełożonym i współpracownikami właśnie bezpieczeństwa związanego z pewnością miejsca pracy i zatrudnienia teraz i w przyszłości. Dużo mniejsze znaczenie dla badanych miały: wyzwania, autonomia, prestiż, kierowanie innymi. Interesująco przedstawiają się także ostatnie dwa miejsca w zidentyfikowanej przez Turską i współpracowników [2012, ss. 8 i nast.] hierarchii wartości – dążenie do większej autonomii niż pokolenia średnie i starsze. W uzyskanym przez nas rankingu nie zostało to jednak odzwierciedlone.

Kolejnym krokiem analizy była identyfikacja hierarchii wartości zawodowych w grupach zróżnicowanych ze względu na wiek i płeć (tab.5).

Tabela 5. Hierarchia wartości zawodowych w poszczególnych grupach wiekowych z podziałem na płeć – wskazania ilościowe

Płeć \ Wartości	Grupa I (N=446)		Grupa II (N=641)		Grupa III (N=418)		Grupa IV (N=520)	
	K (N=259)	M (N=183)	K (N=299)	M (N=333)	K (N=199)	M (N=214)	K (N=225)	M (N=286)
Dobre relacje ze współpracownikami	24%	17%	29%	20%	28%	19%	26%	28%
Równowaga praca – życie	46%	31%	51%	37%	49%	34%	34%	35%
Bezpieczeństwo	35%	34%	41%	30%	36%	20%	25%	25%
Osiągnięcia	21%	18%	19%	13%	6%	12%	4%	3%
Autonomia	6%	6%	7%	5%	5%	7%	2%	3%
Uczciwość zawodowa	10%	14%	17%	16%	23%	20%	19%	2%
Władza	5%	4%	2%	3%	3%	4%	3%	2%
Stymulacja intelektualna	16%	14%	20%	13%	10%	9%	1%	8%
Odpowiedzialność	10%	21%	21%	22%	27%	30%	30%	31%

Źródło: opracowanie własne.

„Równowaga praca – życie” jest najczęściej wybieraną wartością przez kobiety, reprezentantki każdej grupy wiekowej. Na drugim miejscu wśród wyborów kobiet z grup I–III, znalazło się „bezpieczeństwo”. Panie z grupy najstarszej w przeważającej mierze jako drugi wybór wskazały odpowiedzialność. Ilość wyborów dla „osiągnięć” dokonanych przez panie, zmniejsza się wraz ze wzrostem wieku. Na „władzę” jako bardzo ważną wskazało 5% pań do 29 roku życia, po 3% kobiet z grup wiekowych III i IV, oraz tylko 2% respondentek w wieku 30–39 lat. W badanych grupach mężczyzn najwięcej wskazań uzyskały: „równowaga praca – życie” (największe liczby wskazań w grupie II, III i IV) i „bezpieczeństwo” (w grupie I). Interesujące są, drugie co do ilości wskazań, wybory w grupach starszych (40–49 lat i 50+). W obu grupach wiekowych mężczyzn jest to odpowiedzialność. „Dobre relacje ze współpracownikami” i „uczciwość zawodowa” to wartości, dla których najmniejszą liczbę wyborów zanotowano w grupie najmłodszych mężczyzn, największą zaś dla najstarszych badanych panów. „Autonomia” – najmniejszej liczby wyborów dokonali mężczyźni z najmłodszej i najstarszej grupy wiekowej. Podobnie do pań, wśród badanych mężczyzn z każdej grupy wiekowej najmniej razy została wybrana, jako bardzo ważna „władza”.

Duża rozbieżność we wskazaniach występuje w odniesieniu do takich wartości jak: osiągnięcia i stymulacje intelektualne. O ile są one ważne zarówno dla kobiet i mężczyzn z dwóch pierwszych grup, to respondenci z trzeciej i czwartej grupy wiekowej nie przypisują im takiego znaczenia.

Ostatnia analiza dotyczy wyników uzyskanych w poszczególnych grupach wiekowych respondentów, z uwzględnieniem zajmowanego przez nich stanowiska (tab. 6).

Tabela 8. Hierarchia wartości w poszczególnych grupach wiekowych w zależności od zajmowanego stanowiska – wskazania ilościowe

Wartość	Stanowisko*	Dobre relacje ze współpracownikami (%)	Równowaga praca – życie (%)	Bezpieczeństwo (%)	Osiągnięcia (%)	Autonomia (%)	Uczciwość zawodowa (%)	Władza (%)	Stymulacja intelektualna (%)	Odpowiedzialność (%)
Grupa I	w (N=204)	22	32	36	0,9	5	30	15	12	21
	s (N=212)	22	45	31	18	7	10	7	20	11
	k (N=25)	12	44	52	8	8	8	0	4	4
Grupa II	w (N=147)	26	35	33	16	6	14	4	10	18
	s (N=382)	25	46	33	16	7	19	2	18	22
	k (N=101)	18	44	38	13	2	13	2	19	22
Grupa III	W (N=72)	35	25	29	9	4	26	8	12	34
	s (N=203)	25	41	32	7	5	18	2	7	27
	k (N=138)	20	48	32	12	7	22	2	11	29
Grupa IV	w (N=142)	25	32	29	5	2	21	0,7	7	32
	s (N=242)	28	61	25	7	4	36	2	9	26
	k (N=123)	28	32	17	6	4	24	0	4	38

*Oznaczenie stanowisk: w – wykonawcze; s – specjalistyczne; k – kierownicze.

Źródło: opracowanie własne.

Równowaga praca – życie jest wartością, na którą wskazało najwięcej osób zajmujących stanowisko specjalistyczne, niezależnie od wieku. W grupie kierowników najmłodszych z nich wybrali bezpieczeństwo oraz równowagę praca – życie jako ważne wartości zawodowe. Bardzo ważną wartością, w opinii najstarszych kierowników, jest odpowiedzialność. Wskazało na nią prawie 39% respondentów z tej grupy wiekowej. Warto również zwrócić uwagę na ilość wyborów „odpowiedzialności”, dokonanych przez kierowników w różnym wieku. Tylko jeden kierownik z grupy najmłodszej wskazał na tę wartość jako bardzo ważną. Ilość osób, dokonujących tego wyboru, zwiększała się i osiągnęła największą liczbę w grupie najstarszych kierowników (50+). Podobny trend w grupach kierowników zaobserwować można w przypadku „dobrych relacji ze współpracownikami”.

mi”. „Osiągnięcia”, „bezpieczeństwo” i „stymulacja intelektualna” to wartości, dla których ilość wyborów dokonanych przez kierowników rośnie w trzech pierwszych grupach wiekowych i spada w grupie najstarszych kierowników.

Wśród pracowników wykonawczych najwięcej wyborów zanotowano dla równowagi praca – życie w grupach wiekowych I (od 20–29 lat), II (30–39) i IV (50 lat i więcej). Interesująca jest zmiana ilości wyborów dla „dobrych relacji ze współpracownikami” wśród pracowników w różnym wieku, zatrudnionych na stanowiskach wykonawczych. Ilość wskazań zmniejsza się wraz z przechodzeniem do starszej grupy wiekowej w grupach I–III, zaś w czwartej grupie osiąga wielkość prawie dwukrotnie większą niż w grupie trzeciej. Podobną zależność zauważyć można, analizując ilości wyborów pracowników wykonawczych dla: „bezpieczeństwa”, „uczciwości” i „stymulacji intelektualnej”.

„Władza” jest wartością, którą wybiera najmniejsza liczba osób, niezależnie od wieku i zajmowanego stanowiska.

Podsumowanie i wnioski

Uogólniając, wśród zdecydowanej większości badanych pracowników dominującą pozycję zajmują takie wartości zawodowe jak: równowaga praca – życie oraz bezpieczeństwo. Najniżej natomiast cenione są władza i autonomia.

W tym miejscu warto przytoczyć wyniki badań uzyskane przez firmę Okaeri Consulting i Human Graph, które zaprezentowane zostały w raporcie pt. *Raport z badania: znaczenie wartości w życiu zawodowym* [<https://issuu.com/>]. Badaniem objęto pracowników i pracodawców (małe, średnie i duże firmy), których zapytano o istotne wartości w życiu zawodowym oraz ich wpływ na odniesienie sukcesu. Celem badania przeprowadzonego pod koniec 2015 roku było sprawdzenie znaczenia wartości, w tym wartości religijnych, w relacjach zawodowych.

Tabela 7. Jakie wartości powinny przyświecać osobom, które chcą osiągnąć sukces w biznesie?

Wartości	Pracownicy	Pracodawcy
Szczęście rodzinne	43%	45%
Zachowanie dobrego zdrowia	41%	44%
Uczciwe życie	38%	51%
Praca zawodowa	36%	33%
Wykształcenie	35%	21%
Szacunek innych ludzi	29%	32%
Dobrobyt, bogactwo	25%	5%

Spokój	14%	14%
Grono przyjaciół	14%	1%
Wiara religijna	9%	6%
Sukces, sława	5%	2%
Życie pełne przygód i wrażeń	4%	1%
Wolność głoszenia własnych poglądów	3%	10%
Możliwość udziału w demokratycznym życiu społeczno-politycznym	3%	11%
Kontakt z kulturą (sztuka, muzyka, literatura, film)	1%	4%
Pomyślność ojczyzny	0%	2%

Źródło: [Raport z badania: znaczenie wartości w życiu zawodowym 2017].

W analizie tej nie dokonano rozróżnienia na wartości osobiste i zawodowe, jak również brak jest podziału na poszczególne grupy wiekowe. Niemniej jednak widać w nich pewną zbieżność z wynikami prezentowanymi przez autorki artykułu. W tym rankingu wartości pierwsze miejsce zajmują szczęście rodzinne oraz zachowanie dobrego zdrowia. Konkludując, równowaga praca – życie, wybierane przez pracowników innowacyjnych przedsiębiorstw, to opowiedzenie się za szczęściem rodzinnym i zdrowiem. Niewłaściwe bowiem ustawienie proporcji pomiędzy tymi dwoma ważnymi sferami życia, nieuchronnie prowadzi do dysfunkcji życia rodzinnego oraz licznych chorób. Można zatem powiedzieć, że wśród polskich pracowników te wartości i chęć osiągnięcia równowagi życiowej dominują.

Rozpoznanie dominujących wartości osobistych pracowników może być przyczynkiem do zrozumienia przyczyn podejmowania działań lub obniżania poziomu zaangażowania w organizacji. Jednocześnie na podstawie wiedzy o preferowanych wartościach możliwe jest przewidywanie zachowań organizacyjnych, a co za tym idzie podejmowanie prób modyfikacji tychże poprzez oddziaływania kierownicze, procedury czy programowanie polityki zarządzania zasobami ludzkimi. Podkreślić należy, sygnalizowany wcześniej, związek hierarchii wartości jednostki z jej aspiracjami, motywacją do działania i wyborami w zakresie podejmowanych aktywności. Tak więc, rezultaty osiągnięte przez pracownika są pochodną m. in. systemu wartości indywidualnych. Menedżerowie, opierając się na wiedzy o wartościach pracowników, mogą zwiększyć skuteczność procesu wprowadzania zmian czy modyfikować system motywacyjny, dostosowując go do preferencji pracowników.

Postulowane w literaturze różnice międzygeneracyjne dotyczą również hierarchii wartości. Problematyka ta jest jednak stosunkowo nowa i wymaga pogłębionych badań. Na razie brak wyników, które dawałyby podstawę do jednoznacznego stwierdzenia, w jaki sposób ewoluuje hierarchia wartości w kolejnych pokoleniach pracowników. Tworzy to interesującą perspektywę badawczą.

Zakończenie

Jak pisze Waszczak [2007, s. 32] „(...) kwestie dotyczące wartości ludzkich są często pomijane w opracowaniach z zakresu zarządzania jako zbyt „miękkie”. Pojawiają się zwykle w kontekście kultury organizacyjnej, przy prezentowaniu jej typologii. Tymczasem uznawane i realizowane wartości w sposób nie zawsze dający się zauważyć lub ilościowo określić, dyskretnie wpływają na funkcjonowanie organizacji. Wpływ ten daje się odczuć w klimacie zaufania i lojalności, dobrych relacjach między ludźmi, efektywnej pracy, jak i w realizacji celów strategicznych oraz operacyjnych firmy”. Celem artykułu była identyfikacja hierarchii wartości ogólnych i zawodowych w zróżnicowanych wiekowo grupach pracowniczych wybranych przedsiębiorstw. Eksploracja tego problemu wskazuje, że wiek różnicuje bardziej hierarchię wartości zawodowych niż ogólnych. Różnice te nie są jednak tak duże, jakby się mogło wydawać. Warto podkreślić, że lepsze zrozumienie pragnień, potrzeb i wartości związanych z pracą, szczególnie w grupach pracowników najmłodszych, może stanowić podstawę do skuteczniejszego zarządzania zasobami ludzkimi, chociażby poprzez kontrakt psychologiczny. Z drugiej strony, brak wiedzy może przyczyniać się do zwiększenia prawdopodobieństwa pojawienia się negatywnych postaw wobec organizacji i podejmowania zachowań kontrproduktywnych. Tak więc zrozumienie hierarchii wartości pracowników jest wymogiem dla każdego przedsiębiorstwa i każdego menedżera. Tylko wtedy, kiedy wartości przedsiębiorstwa będą spójne z wartościami pracowników reprezentujących różne pokolenia, jest szansa na efektywne działanie, współdziałanie. Również wtedy zwiększa się szansa na kreatywność, innowacyjność i ujawnianie talentów pracowniczych. Może to w znaczący sposób poprawiać sytuację przedsiębiorstwa w toczącej się grze rynkowej.

Bibliografia

Brzozowski P. (1987), *Skala wartości – polska wersja testu Milтона Rokeacha* [w:] R. Drwal (red.) *Techniki kwestionariuszowe w diagnostyce psychologicznej: wybrane zagadnienia*, wyd. UMCS, Lublin.

Brzozowski P. (2007), *Wzorcowa hierarchia wartości. Polska, Europejska czy uniwersalna?*, wyd. UMCS, Lublin.

Cichorzewska M., Mazur B., Niewiadomska A. i in. (2015), *Zarządzanie wiekiem. Aspekt regionalny, instytucjonalny oraz organizacyjny*, wyd. Politechniki Lubelskiej.

Gadomska-Lila K. (2014), *Pokolenie Y wyzwanie dla zarządzania zasobami ludzkimi*, Warszawa.

Jagiello E. (2015), *Wartości w firmie jako źródło przewagi konkurencyjnej w niestabilnych czasach*, KNUV 2015; 2(44).pdf.

Jin K.G., Drozdenko R.G. (2010), *Relationships among Perceived Organizational Core Values, Corporate Social Responsibility, Ethics, and Organizational Performance Outcomes*, „Journal of Business Ethics”, nr 92.

Krajewska-Nieckarz M. (2017), *Rola wartości w zarządzaniu organizacją*.

Meglino B.M., Ravlin E.C. (1998), *Individual Values in Organizations: Concepts, Controversies, and Research*, „Journal of Management”, vol. 24, No. 3, pp. 351–389.

Mendryk I. (2015), *Age Management in an Era of an Ageing Labour Force* [in:] A. Rakowska, K. Babnik (red.), *Human Resources Management Challenges: Learning & Development*, TokKnowPress, Bangkok, Celje, Lublin [online], <http://www.toknowpress.net/> ISBN/978-83-65020-03-1/flipbook.html.

Murray H.A. (2008), *Explorations in Personality*. Oxford University Press [w:] B. Siuta-Stolarska, M. Siuta-Brodzińska (2011), *Wartości a satysfakcja zawodowa*, „Zeszyty Naukowe WSOWL”, nr 2/160.

Nord W.R., Brief A.P., Atieh J.M. and others (1988), *Work Values and the Conduct of Organizational Behavior* [in:] B. Staw, L. Cummings (Eds.), *Research in Organizational Behavior*, vol. 9, CT: JAI Press, Greenwich, pp. 1–42.

Olson J.M., Seligman C., Zanna M.P., *The Psychology of Values*, Lawrence Erlbaum Associates [w:] J. Stankiewicz, M. Moczulska, *Wartości jako czynnik warunkujący zaangażowanie pracowników w organizacji (w świetle badań empirycznych)* [online], http://zif.wzr.pl/pim/2013_4_1_26.pdf, dostęp: 10 listopada 2014.

Robbins S.P., Judge T.A. (2012), *Zachowania w organizacji*, PWE, Warszawa.

Schwartz S.H. (2006), *Basic Human Values* [online], <http://segr-did2.fmag.unict.it/Allegati/convegno%207-8-10-05/Schwartzpaper.pdf>, dostęp: 10 listopada 2014.

Siuta-Stolarska B., Siuta-Brodzińska M. (2011), *Wartości a satysfakcja zawodowa*, „Zeszyty naukowe WSOWL”, nr 2/160 [online], http://www.wso.wroc.pl/images/pliki/wpikbnzn2011_zn2201124siuta-stolarska_wartości_a_satysfakcja_zawodowa.pdf.

Smolbik-Jęczmień A. (2013), *Nauki o zarządzaniu*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław.

Stankiewicz J., Moczulska M. (2013), *Wartości jako czynnik warunkujący zaangażowanie pracowników w organizacji (w świetle badań empirycznych)* [online], http://zif.wzr.pl/pim/2013_4_1_26.pdf, dostęp: 10 listopada 2014.

Turska E., Stasiła-Sieradzka M., Diec A. (2012), *Ścieżki edukacyjne młodych kobiet i mężczyzn a struktura ich wartości zawodowych*, „Czasopismo Psychologiczne”, nr 18, 2.

Waszczak S. (2007), *Wartości a zarządzanie kapitałem ludzkim* [w:] A. Lipka, S. Waszczak (red.), *Zarządzanie wartością kapitału ludzkiego organizacji*, wyd. AE w Katowicach, Katowice.

Zaleski Z. (1979), *Stan cywilny a ocena wartości*, „Przegląd Psychologiczny”, nr 4, t. XXII.

Zalewska A. (2000), *Adaptacja kwestionariusza „Orientacja na wartości zawodowe” Seiferta i Bergmana do warunków polskich*, „Studia Psychologiczne”, nr 38.

Netografia

https://issuu.com/grupaonboard/docs/ecco_network_on_board_pr_raport_cor, dostęp: 30 stycznia 2017.

www.orange.pl, dostęp: 30 stycznia 2017.

www.cemex.pl, dostęp: 30 stycznia 2017.

www.lw.com.pl, dostęp: 30 stycznia 2017.

Piotr Dominik | p.dominik@vistula.edu.pl

Szkoła Główna Turystyki i Rekreacji

Rola międzypokoleniowego transferu wiedzy na temat tradycji kulinarnych

The Role of the Intergenerational Transfer of Knowledge about Culinary Traditions

Abstract: The purpose of this paper is to analyze the role of intergenerational knowledge transfer on culinary traditions. Tradition is a cultural phenomenon with a special social function. Passing knowledge about culinary traditions is an excellent example of intergenerational transfer. The generational knowledge transfer is possible and is practiced in the area of culinary traditions. Among the forms of culinary traditions for which the intergenerational transfer of knowledge has been identified as the most preferred, mention is made of the use of forgotten raw materials, the use of traditional culinary techniques, the ways of decorating dishes and festive tables, customs related to the daily and festive way of serving and consuming food, and preparations.

Keywords: culinary traditions, intergenerational transfer, Culinary knowledge, culinary heritage, family

Wprowadzenie

Kuchnia, pożywienie oraz kultura spożywania posiłków stanowią część codziennego życia i szeroko rozumianej kultury. Każda dziedzina twórczości ludowej, nawet ta prozaiczna – kulinarna, wynika z wielopokoleniowych doświadczeń, które przekazywane są z pokolenia na pokolenie [Orłowski, Woźniczko 2009].

Przekazywanie wiedzy na temat tradycji kulinarnych jest doskonałym przykładem transferu międzypokoleniowego. Poznawanie dziedzictwa kulturowego i jego elemen-

tów: tradycji i produktów kulinarnych ułatwione są, gdy wiedza przekazywana jest przez autentycznych świadków oraz kontynuatorów tradycji.

Dla starszego pokolenia jest to okazja do przekazania wiedzy o dziedzictwie kulinarnym i obrzędowości z nim związanej młodszemu, dla młodszego pokolenia jest to szansa na poznanie wartościowych przepisów, poznanie tradycji oraz umocnienie tożsamości.

Transfer międzypokoleniowy wiedzy może mieć miejsce tu i teraz a uczestnikami jego mogą być żyjący przedstawiciele pokoleń, ale też ten dialog może mieć wymiar ponadczasowy, opierając się na przekazie informacji z przeszłości pokoleniom następnym. Natomiast pokolenia młodych, wykorzystując cenną wiedzę z przeszłości, mogą ją wykorzystywać i utrzymywać, chroniąc od zapomnienia.

Celem opracowania jest analiza roli międzypokoleniowego transferu wiedzy na temat tradycji kulinarnych.

Transfer wiedzy międzypokoleniowej jest ujmowany w wymiarze prywatnym (utożsamianym z życiem rodzinnym) i publicznym (utożsamianym z życiem społecznym). Aspekt prywatny doczekał się bogatej refleksji. Publiczny zdaje się rozwijać od momentu, w którym zostały podjęte globalne oraz lokalne wyzwania związane ze starzeniem się społeczeństwa. Obydwa wymiary ulegają przeobrażeniom [Rosochacka-Gmitrzak, Chabiera 2013].

Przekaz wiedzy na temat dziedzictwa kulturowego w rodzinie

Podstawowym i naturalnym środowiskiem transferu międzypokoleniowego jest rodzina. Kulturalna funkcja rodziny jest trudna do określenia, ponieważ obejmuje niemal wszystko to, co się w danej rodzinie dzieje. Rodzina jest niezastąpiona, jeśli chodzi o prawidłowe ukształtowanie stosunku jednostki do otaczającego świata, do innych ludzi (wpojenie norm, hierarchii wartości i zasad postępowania w trakcie procesu socjalizacji).

Szczególnie w rodzinie można nauczyć się właściwego korzystania z dziedzictwa kulturowego poprzednich pokoleń i zaniedbanie przez nią tej funkcji dokonuje się z wyraźną szkodą dla młodego pokolenia [Żebrowska 1976]. Wiele tradycji i dawnych zwyczajów regionalnych pielęgnowanych jest jeszcze po dziś dzień w rodzinach i przekazywanych z pokolenia na pokolenie. W życiu rodzinnym są momenty skupiające we wspólnym działaniu rodziców i dzieci.

Historia polskiego dziedzictwa kulturowego należy do jednych z najstarszych w Europie. Zawdzięczamy to w dużej mierze naszym przodkom, którzy przekazywali swoim potomkom własne tradycje rodzinne i zwyczaje. Znamy od prawie tysiąca lat w niezmienionej formie obrzędy religijne, zwyczaje ludowe, tradycje okolicznościowe. Dzięki

nim powstało wiele legend, podań i opowieści. Do dzisiaj w naszym życiu codziennym używamy wielu przysłów i porzekadeł, które słusznie nazywamy mądrością narodu. Były one przekazywane przez dziadków na ojców, z ojców na synów itd. Do tej pory w wielu polskich domach starsi członkowie rodziny wspominają historię z lat dziecińczych. Pamięta to doskonale średnie pokolenie, które miało szczęście słuchać opowiadań dziadków i rodziców o ciekawych obrzędach i zwyczajach z dawnych czasów, ciekawych zdarzeniach rodzinnych, które z czasem przybrały charakter legend czy anegdot. Głównym powodem takich czy innych opowieści jest chęć pokazania młodym pokoleniom, jakie postawy i zachowania mają wpływ na rozwój człowieka w rodzinie, co szczególnie oddziałuje na kształtowanie charakterów i nawyków w dzieciństwie. Na przykład przez błędy popełniane przez dziadków czy rodziców, przed którymi młodzi mogą uczyć się, jak ustrzec się podobnych sytuacji.

Transmisja międzypokoleniowa w rodzinie uważana jest za jedno z najważniejszych uwarunkowań rozwojowych w okresie dzieciństwa. Należy rozumieć przez to: przekaz, który dokonuje się między pokoleniem starszym a młodszym, w tym głównie między rodzicami a dziećmi, w obrębie cech psychofizycznych, jak również na płaszczyźnie kształtowania nawyków i przyzwyczajień przy współudziale środowiska biologicznego i społecznego.

Ujęcie takie odnaleźć możemy w koncepcji Margaret Mead, wyróżniającej trzy typy kultury: postfiguracywną, kofiguracywną i prefiguracywną. W pierwszym typie kultury pokolenie starsze przekazuje wartości młodszej generacji, zaś w prefiguracywnej następuje zamiana ról i to dzieci stają się nauczycielami dla dorosłych. Kultura kofiguracywna zakłada, że zarówno pokolenie młodsze, jak i starsze uczy się od rówieśników [Mead 2000]. Istotnym wyznacznikiem transmisji międzypokoleniowej, która odbywa się w rodzinie, jest przekaz treści i dóbr kulturowych w danym czasie i przestrzeni, określanych jako dziedzictwo kulturowe wspólnoty rodzinnej, wskazujący na sposób stawiania się jej tradycji. Tak więc transmisja dziedzictwa kulturowego spełnia określone funkcje takie jak:

- przekaz tradycji;
- kształtowanie postaw;
- wzmacnianie roli kultury w rodzinie;
- budowanie poczucia stabilizacji;
- identyfikacja oraz wzrost poczucia wartości rodziny, jako grupy występującej na tle innych grup społecznych [Kocjan 2009].

Spółeczny dialog międzypokoleniowy

Nierzadko wyniki badań wskazują, że wizerunek osób starszych w oczach pytaných osób młodszych jest ambiwalentny – z jednej strony wypowiedziom dotyczącym osób starszych towarzyszy duży szacunek, z drugiej pojawiają się głosy świadczące o dystansie i uczuciu politowania. Młodzi ludzie boją się nadmiernej religijności, sztywności, zamknięcia umysłowego. Obawiają się nadmiernego „mądrzenia się”. Marzą o tym jednak, aby dobrze się zestarzeć i zazwyczaj znają kogoś, komu się to udało. Opisują tę osobę jako kogoś, kto na emeryturze odnalazł szczęście, bliskość z innymi, kto potrafi żyć dla siebie, kto zachowuje uśmiech, nie poddaje się, nie smuci, nie zrzędzi.

Natomiast wizerunek osób młodych, który powstaje w wyobraźni osób starszych, wyraźnie rozpada się na dwie kategorie: „młodych – nastolatków”, którzy są bezideowi, hałaśliwi, niegrzeczni, niesforni oraz „młodych dorosłych”, którzy są w trudnym i bardzo wymagającym okresie swojego życia, mają przed sobą ważne wyzwania, dużo odpowiedzialności, problemów. Stąd chęć niesienia im pomocy i wsparcia nawet kosztem własnej wygody czy korzyści. Z tą grupą młodych solidaryzują się osoby starsze [Rosochacka-Gmitrzak, Chabiera 2013].

Osoby reprezentujące różne pokolenia stosunkowo rzadko kontaktują się ze sobą. Podstawowym miejscem spotkania są sytuacje rodzinne (dziadkowie – wnuki) oraz „mijanie się” w sferze publicznej – przede wszystkim w środkach komunikacji miejskiej, które w mniejszym stopniu sprzyjają nawiązywaniu relacji, a w większym stereotypowym antagonizmom, odnoszącym się do „walki o miejsce” [Rosochacka-Gmitrzak, Chabiera 2013]. Współczesne pokolenia żyją w czasach, kiedy istnieje coraz mniej okazji do kontaktów z ludźmi starszymi. Znikają rodziny wielopokoleniowe. Świat zmienia się na tyle szybko, że wiedza gromadzona przez całe życie szybko się dezaktualizuje. Seniorzy nie są już postrzegani jako „skarbnica wiedzy i mądrości”. Coraz częściej młodzi ludzie stawiają pytanie „skoro starsi nie obsługują komputera, to czego mogą mnie nauczyć?”. Żyjemy w czasach „kultury prefiguratywnej”, kiedy to starsi uczą się od dzieci, chociażby tego, jak odnaleźć się w świecie nowych technologii i nadążyć za zmianami. Brak naturalnych przestrzeni do kontaktów wielopokoleniowych w rodzinie, w przestrzeni miasta czy wsi, sprawia, że młodzi i starsi mało o sobie wiedzą, rzadko współpracują. Po obu stronach rodzą się stereotypy. Współczesny styl życia społecznego, związany z rozwojem technologii oraz szybkim tempem przemian w różnych dziedzinach, przyczynił się do zwiększenia istniejącego od zawsze mentalnego i fizycznego dystansu pomiędzy pokoleniami.

Ze względu na zwiększającą się średnią długość życia ludzkiego, częste stało się występowanie w ramach jednej rodziny czterech i więcej pokoleń. Jednocześnie dystans pomiędzy poszczególnymi pokoleniami wyraźnie się zwiększył, szczególnie w przypadku skrajnych grup wiekowych. Jednakże najbardziej znaczące różnice, nazywane czasami przepaścią międzygeneracyjną, widać pomiędzy pokoleniem dziadków i wnuków. Okazuje się, że czterdzieści lub pięćdziesiąt lat to cała epoka naznaczona istotnymi wydarzeniami, jakościowo odmiennymi doświadczeniami, decydującymi o charakterze zbiorowości zwanej pokoleniem. Powszechnie uważa się, że ludzie starsi nie mogą porozumieć się z młodzieżą i vice versa, że obie kategorie wiekowe nie mają ze sobą wiele wspólnego i nic ich nie łączy. Wiedza potoczna i praktyka życia codziennego dostarczają przykładów obustronnej niechęci, uprzedzeń i braku współpracy. Ta niezdrowa sytuacja przyczynia się do pogłębienia i tak dość wyraźnych antagonizmów. W interesie rozwijania właściwych stosunków społecznych i harmonijnego rozwoju całego społeczeństwa, istotne wydaje się działanie na rzecz ogólnej zmiany świadomości wszystkich członków danej zbiorowości poprzez wspieranie działań osób pragnących łączyć pokolenia we wzajemnej aktywności na różnych płaszczyznach. Warto spotkać młodych i starszych, aby przełamywać stereotypy, konfrontować różne spojrzenia, wymieniać się wiedzą i umiejętnościami i wspierać w tych obszarach, gdzie młodzi i starsi mogą się uzupełniać [Tokarz-Kamińska, Krzyżanowska 2014]. Warunkiem tejże współpracy jest chęć, impuls do działania. Może to być jeden z członków rodziny, członek organizacji, aktywny senior, aktywny junior, organizator imprez turystycznych. Ważne jest też to, aby międzypokoleniowa aktywność nie była epizodem, ale aby została wpisana w rutynę życia codziennego, aby zarówno młodzi i starzy uznali ją za sytuację normalną, dostrzegli jej wartość i potrzebę. Aktywny senior może być atrakcyjnym wzorem osobowym dla uczącego się aktywności społecznej młodego człowieka. Jednakże współcześnie także od młodych można się wiele nauczyć. Aktywność ludzi młodych może pociągnąć za sobą rozbudzenie aktywności ich starszych krewnych, sąsiadów i znajomych. Współpraca osób w różnym wieku, komplementarność cech i zasobów młodzieży i starszych jest gwarantem sukcesu w podejmowaniu i realizacji różnych form aktywności na wielu płaszczyznach życia społecznego.

Dobłą praktyką jest stwarzanie przestrzeni do spotkań międzypokoleniowych. Przebywanie w jednym miejscu otwiera obie strony na siebie nawzajem. Starsi mogą dać młodszemu wiedzę, spokój, dystans do życia, wsparcie emocjonalne. Młodzi zaś starszym energię, nowe spojrzenie, głębsze przemyślenia w aspektach relacji społecznych [Jurga 2014]. Starsi „są nośnikami” tradycji, młodzi „przekaznikami” nowych technologii. Połączenie tych dwóch wartości, dzięki dialogowi międzypokoleniowemu, może przynieść korzyść każdej ze stron, a w rezultacie powstaje przekaz dla przyszłych pokoleń.

Przykładowe obszary działań międzypokoleniowych to:

- praca ze wspomnieniami, lokalną historią, praca wokół tradycji, obrzędów;
- działania sąsiedzkie, integrujące różne grupy wiekowe;
- inicjatywy obywatelskie (mieszkańcy w różnym wieku łączą siły, aby rozwiązać ważny problem);
- inicjatywy skupiające pasjonatów danej dziedziny w różnym wieku;
- inicjatywy artystyczne czy edukacyjne, umożliwiające konfrontację spojrzeń i wymianę umiejętności osób w różnym wieku (np. teatralne, plastyczne etc.);
- działania wokół nowych technologii (młodzi przewodnikami starszych po świecie techniki);
- pozyskiwanie przepisów na tradycyjne potrawy i produkty kulinarne od przedstawiciela starszego pokolenia;
- edukowanie młodszych przez starszych w tematyce dawnych zwyczajów i obrzędowości kulinarnych;
- edukowanie starszych przez młodszych w zakresie nowych innowacyjnych technologii przekazu informacji czy też poruszania się w przestrzeni realnej, jak i wirtualnej;
- wspólne podróżowanie do miejsc wzajemnych korzeni i tradycji;
- turystyka kulinarna we wszystkich jej aspektach.

Relacje międzypokoleniowe są nieodłącznym elementem funkcjonowania społeczności. W społeczeństwach tradycyjnych relacje międzypokoleniowe oparte były na szacunku oraz hierarchii wynikającej z wieku i były mocno osadzone w życiu wielopokoleniowej rodziny. Obecnie stoimy przed wyzwaniem rozwijania przestrzeni do kontaktów międzypokoleniowych także poza rodziną (w kręgach sąsiedzkich, w szkole, w UTW czy innych grupach obywatelskich), opartych nie na hierarchii, ale na partnerstwie, gdzie pozycja „mistrz i uczeń” nie jest przypisana do wieku, ale jest zależna od umiejętności i doświadczenia, które posiadają zarówno młodzi, jak i starsi. Jest to nowa sytuacja, która wymaga otwartości na zamianę ról i wzajemne uczenie się, a przede wszystkim wzajemne słuchanie się [Tokarz-Kamińska, Krzyżanowska 2014].

Działania międzypokoleniowe od wielu lat bardzo dynamicznie i systemowo rozwijane są w Stanach Zjednoczonych czy krajach Europy Zachodniej. W wielu państwach działają placówki specjalizujące się w gromadzeniu informacji o krajowych działaniach międzypokoleniowych, prowadzące szkolenia i badania, opracowujące standardy i zbierające dobre praktyki (np. The Centre for Intergenerational Practice w Wielkiej Brytanii czy Projektbüro „Dialog der Generationen” w Niemczech). Dostrzeżenie i docenienie działań międzypokoleniowych silnie związane jest z potrzebą budowania spójnych i zintegrowanych społeczności lokalnych, odpowiadających na potrzeby różnych grup i jak najpełniej korzystających z ich zasobów. Rozwijanie działań międzypokoleniowych sta-

nowi odpowiedź na szereg wyzwań, z którymi mierzą się lokalne społeczności. Także w Polsce perspektywa międzypokoleniowa jest coraz częściej włączana do planowania programów aktywizujących osoby starsze i programów integracji społeczności lokalnych – na poziomie ogólnopolskim, regionalnym czy lokalnym [Tokarz-Kamińska 2013]. Działania międzypokoleniowe najlepiej zaplanować wspólnie. Projekty wymyślone przez młodych dla starszych (i odwrotnie) bez rozpoznania wzajemnych potrzeb najczęściej nie sprawdzają się. Jeśli do współpracy chce się włączyć konkretne osoby czy grupy, warto spotkać się i wspólnie przedyskutować pomysły na działanie, zebrać uwagi i propozycje. A jeśli z różnych powodów takie spotkanie nie jest możliwe, można w inny sposób zebrać potrzebne informacje, np. podczas wizyty w klubie seniora czy na UTW, przeprowadzając ankietę czy wywiad wśród starszych mieszkańców. Dobrze sprawdzają się projekty wymyślane i zarządzane przez międzypokoleniową parę. Budowanie relacji między osobami młodymi i starszymi musi opierać się na otwartości, wzajemnej ciekawości i poszanowaniu różnic. To właśnie te różnice sprzyjają wymianie wiedzy, poglądów i umiejętności. Dobry projekt międzypokoleniowy jest ciekawą przygodą dla obu stron. Nie ma tutaj miejsca na „poświęcanie się” czy „uczestniczenie z obowiązku”. Dlatego zawsze warto zadać sobie pytanie: „Czy to jest ciekawe, atrakcyjne dla młodzieży, jakie korzyści z tego wyniesie?” i odwrotnie „Czy to jest ciekawe dla starszych, w jaki sposób skorzystają z tego projektu?”. To jest najlepszy test. Projekt międzypokoleniowy powinien przełamywać utarte wyobrażenia na temat ludzi młodych i starszych oraz stwarzać przestrzeń do poznawania się, ustalenia nowych ról. Projekt międzypokoleniowy powinien zakładać wymianę dwukierunkową: młodzi uczą się czegoś od starszych i na odwrót. Należy unikać sytuacji, kiedy to tylko jedna ze stron stawia się wyraźnie w pozycji nauczyciela „my starsi nauczymy młodych dobrego wychowania” czy też „my młodzi nauczymy starszych komputera”. Aby projekt się udał, starsi muszą wyrzec się dydaktyzmu i pouczania młodzieży, a młodzi poczucia wyższości i pobłażliwego traktowania starszych. Celem projektów międzypokoleniowych jest budowanie relacji między ludźmi, wzbudzanie pozytywnych emocji wśród uczestników.

Niezbędna jest taka organizacja działalności wychowawczej, która dostarcza nie tylko określonych wiadomości i sprawności, lecz kształci również umiejętność widzenia różnorodnych wartości w świecie i życiu oraz potrzebę aktywnego zaangażowania się w problematykę własnych zainteresowań, zdolność wypowiadania siebie, nawiązywania wspólnoty z innymi ludźmi, możliwość twórczego działania. Pojawia się, tu więc nie tylko konieczność międzypokoleniowego dialogu w wymiarze prywatnym, ale również w wymiarze publicznym, związanym z życiem społecznym [Tokarz-Kamińska, Krzyżanowska 2013].

Tradycje żywieniowe jako zapewnienie ciągłości kulturowej i kontaktów międzypokoleniowych

Każda osoba jest członkiem pewnej społeczności, jest w niej silnie osadzona i od niej uzależniona. Dla pełnego rozwoju konieczne jest poczucie więzi z innymi członkami wspólnoty. Poczucie tożsamości uzasadnia istnienie człowieka, zapewnia bezpieczeństwo i tworzy więzi sympatii [Zimbardo, Ruch 1998].

Tożsamość formowana jest przez kulturę, z której wyrasta człowiek. Nie do przecenienia jest zatem rola dziedzictwa kulturowego i tradycji przekazywanych z pokolenia na pokolenie.

Szeroko pojęta definicja kultury zawiera w sobie wiedzę, wierzenia, sztukę, prawo, zwyczaje i wszystko to, co nabywa człowiek jako członek społeczności. Jest sumą nabytych i wyuczonych zachowań. Kultura jawi się jako zintegrowana całość, w której sfera służąca zaspokojeniu głodu stanowi jej część [Narojek 1993].

Istotnym elementem kultury jest tradycja związana ze spożywaniem posiłków. Ta tradycja powinna być pojmowana bardzo szeroko i obejmować zarówno surowce wykorzystywane do przygotowywania posiłków, gotowe wyroby kulinarne, sposoby i obrzędowość związane z przygotowaniem posiłków oraz ich spożywaniem. Do tradycji należy również wiele elementów towarzyszących spożywaniu posiłków, jak np. miejsce i jego wystrój, legendy i opowieści związane z powstawaniem potraw, osobowość i umiejętności osób przygotowujących posiłki.

Od wieków przywiązywano ogromną wagę do tradycji żywieniowych, np. formy spożywania posiłków, potraw przygotowywanych z różnych okazji, a charakterystycznych wyłącznie dla danej społeczności, które odróżniały jedne wspólnoty od innych i jednocześnie tworzyły silne więzi między członkami poszczególnych społeczeństw.

W rodzinie odbywa się przekaz dziedzictwa kulturowego, włączającego również elementy sfery żywności i żywienia. Rodzina wpływa na zachowania żywieniowe dziecka w dwojaki sposób, a mianowicie: bezpośrednio poprzez dostarczanie określonej żywności i pośrednio poprzez transmisję postaw wobec żywności oraz kształtowanie preferencji żywieniowych [Sanjur 1982].

Wzory żywieniowe są charakterystyczne dla poszczególnych społeczności kulturowych. To, co się jada, jak często się jada, sposób przygotowania, czas posiłku i jego porcje są ich integralną częścią, a poszczególne produkty mogą mieć znaczenie symboliczne.

Jedną z najprostszych koncepcji opisujących uwarunkowania sposobu postępowania człowieka w sferze żywieniowej w przeszłości można ująć w stwierdzeniu: ludzie spożywali żywność, która znajdowała się w ich otoczeniu bądź taką, którą spożywali ich

przodkowie. W tym zdaniu jest uzasadnienie tęsknoty za smakami domu rodzinnego, regionu, z którego się wywodzi czy też potraw, których przepisy prababki przekazywały swoim córkom, a te z kolei swoim. Poszukiwanie rodzimych smaków i żywa ich obecność w pamięci jest w naturze człowieka tym bardziej, gdy jest on zdany na rozłąkę z tymi elementami, które stanowią jego korzenie i tożsamość [Tannahill 2014].

Żywność jest uniwersalnym środkiem służącym do wyrażania gościnności. Bliskość związków międzyludzkich może być wyznaczona poprzez rodzaj żywności i wspólnie spożywane posiłki. To właśnie dzielenie posiłku przy wspólnym stole jest jednym ze sposobów podtrzymywania i nawiązywania kontaktów międzyludzkich z daną grupą społeczną [Walcher, Kretschmer, Barnett 1976]. Dzielenie się żywnością zostało uznane przez naukowców jako psychologiczny fenomen. Wszędzie tam, gdzie żywność jest dostępna w ilościach wystarczających, pojawia się psychologiczna predyspozycja do dzielenia się nią [Maus 1973].

Na myśl o wielkanocnych smakołykach i suto zastawionym stole Polacy oczami wyobraźni dostrzegają pyszną białą kielbasę – przygotowaną tak, jak przygotowywała ją w rodzinnym domu babcia lub mama. Za tego typu doznania odpowiada „pamięć smaku”. We wspomnieniach pozostają święta i spotkania przy stole w rodzinnym gronie. Z sentymentem przywoływane jest dzieciństwo – śmigus dyngus, malowanie pisanek. Pamięć, oprócz obrazów, dźwięków i emocji, ma również zdolność przywoływania konkretnych, niezapomnianych smaków [Dominik 2010].

Rola wspólnego czasu spędzonego zarówno przy przygotowaniu, jak i przede wszystkim przy wspólnym jedzeniu chociażby jednego posiłku w ciągu dnia jest nie do przecenienia. Wspólny posiłek to moment wyciszenia się ze zgiełku dnia i czas ofiarowany bliskim osobom. Przeprowadzone badania dowodzą, że rodziny, które celebrować wspólne posiłki mają dla siebie więcej zrozumienia i utrzymują trwalsze i silniejsze relacje na dłużej. Poprzez posiłek komunikuje się uczucia – okazywanie troski, miłości, przywiązania. Uczucie odzwierciedla się w dbałości, z jaką przygotowywane są potrawy, w przyrządzaniu tego, co ktoś lubi. Nie tylko wspólna konsumpcja, ale także i rodzinne przygotowywanie potraw jest bezcenne z punktu widzenia budowania relacji i przekazu wiedzy. Wspólne przygotowywanie posiłków z dziećmi przyczynia się do wytworzenia silniejszej więzi rodzinnej oraz opanowania przez dzieci drobnych umiejętności kulinarnych. Żywność spożywana w rodzinie wyznacza granice danej rodziny i symbolizuje jej odrębność. Tradycje żywieniowe przechodzą z pokolenia na pokolenie, co oznacza, iż żywność spożywana w domu rodzinnym prawdopodobnie będzie również spożywana w przyszłości [Rembelski 1975].

Przygotowywanie wspólnych posiłków w domu to okazja, żeby być razem. Wówczas wzrasta w członkach rodziny poczucie bycia potrzebnym, aktywności związane

z przygotowaniem posiłków pobudzają zdolności pracy w zespole. Kuchnia wspomnień to kuchnia mamy – miejsce często magiczne, silnie integrujące rodzinę, przepełnione zapachami i smakami. To taki sposób przygotowywania posiłków jest zgodny z obecnym trendem w gotowaniu tzw. slow food. W takiej kuchni zawsze bowiem jest czas na przygotowanie tradycyjnych, pracochłonnych potraw, brak w niej atmosfery pośpiechu, charakterystycznej dla obecnych czasów. Rzadko udaje się dziś polskim rodzinom zasiąść przy stole i celebrować wspólny posiłek. Zwykle takie okazje trafiają się tylko kilka razy do roku, podczas najważniejszych świąt. Poza nimi codzienność nierzadko wymaga pośpiechu, jedzenia „na mieście”, zdawkowych kontaktów, szybkich decyzji i szybkich posiłków. Tymczasem wspólne, długie, spokojne, dokładne przygotowywanie posiłków, a następnie jedzenie ich w towarzystwie bliskich zacieśnia więzy rodzinne i przyjacielskie. Nieprzypadkowo wśród Rzymian funkcjonowało wyrażenie „separatio a toro et mensa” (oddzielenie od stołu i łoża) streszczające istotę separacji. Stół okazuje się symbolem zjednoczenia [Bugowska 2014].

Przekaz tradycji kulinarnych

Żywność regionalna otwiera możliwości rozwoju obszarów wiejskich. Produkty regionalne wywierają pozytywny wpływ na społeczności lokalne, więzi społeczne, integrują środowisko, umacniają poczucie inności, niepospolitości, wyjątkowości i utrwalają korzystny obraz regionu w oczach całego społeczeństwa. Produkty te stanowią swoisty pomost pomiędzy przeszłością, teraźniejszością, przyszłością. Wspólne poszukiwania produktów tradycyjnych i regionalnych receptur aktywizują społeczności lokalne, aktywizują się szkoły i placówki edukacyjne, a „wykopywanie tradycji” prowadzi do rekonstrukcji historycznych symboli i otwiera nowe perspektywy dla regionu. Lokalne grupy działania, koła gospodyń wiejskich, ośrodki kultury w niedużych miejscowościach to często miejsca, w których trwa żywy dialog międzypokoleniowy i jest przekazywana tradycja kulinarna. Turyści w różnym wieku mogą z tą tradycją spotkać się, będąc na szlakach swoich wędrówek i podróży.

Jako przykład inicjatywy społecznej w ramach realizacji dialogu międzypokoleniowego został zrealizowany projekt *Spółczeństwo od kuchni – integracja międzypokoleniowa mieszkańców Śliwkowego Szlaku*. W projekcie tym uczestniczyli uczniowie klasy VIa Zespołu Szkół w Lipnicy Murowanej oraz panie „60 plus”. Głównymi celami projektu było rozbudzenie wśród młodzieży i dorosłych zainteresowań tradycjami regionu, a szczególnie sztuką kulinarną, aktywowanie społeczności lokalnej we wspólnym działaniu oraz integracja międzypokoleniowa. W ramach projektu były realizowane spotkania młodzieży

z kobietami zainteresowanymi przekazaniem swojej wiedzy kulinarnej. Realizowano również warsztaty „Smaki mojego dzieciństwa”. Podczas tych warsztatów przypominało sobie smaki dzieciństwa. Dzieciństwo to czas kojarzący się z niepowtarzalnymi smakami. Do dziś pamiętamy rozpluwający się w ustach ryż z jabłkami i cynamonem, który poprawiał nastrój w zimowe popołudnia. Soczysty schab ze śliwką czy pierogi w różnej postaci, a także babcine gruszki w syropie. Powracając myślami do tamtych czasów, próbowano odtworzyć na warsztatach kulinarnych niektóre smaki. Co takiego wyjątkowego kryje się w nich, iż często przewyższają swoim smakiem najbardziej wyszukane i ekskluzywne potrawy kuchni z całego świata. Ich tajemnica tkwi w ogromnej pasji, jaką kiedyś wkładano w przygotowywanie nawet najprostszych dań. Podczas projektu młodzież oceniła, że była to okazja do przekonania się, ile pasji, cierpliwości, zaangażowania i wielkiej perfekcji gospodynie wkładały w wykonanie tak kunsztownych potraw, które inspirowały i prowadziły warsztaty kulinarne. Podczas warsztatów wspólnie przygotowywano potrawy. Kolejne spotkanie zostało zorganizowane pod hasłem: „Tradycje kulinarne naszego regionu”. Tradycje kulinarne to ważny element dziedzictwa kulturowego. Kuchnia odgrywa ogromną rolę w promocji każdego regionu, właśnie ze względu na swoją różnorodność oraz specyficzność typowych dla danego regionu produktów żywnościowych i potraw. Kiedy dodamy do tego także tradycyjną oprawę spożywania posiłków i obchodzenia świąt, budujemy ten niepowtarzalny klimat, który można było poczuć na tych warsztatach. Na tradycje kulinarne mają wpływ warunki naturalne, czyli miejsce, gdzie żywność jest produkowana, a także sposób jej wytwarzania. Równie ważne są przechodzące z pokolenia na pokolenie przepisy, technologie oraz zwyczaje żywieniowe, codzienne i świąteczne. Warsztaty te pomogły zrozumieć młodzieży przynależność do regionu, sposób przygotowywania potraw, kultywowania tradycji regionalnych oraz dbałości o zachowywanie tradycyjnych przepisów i receptur. Wystarczy wspomnieć tu o trzęsionce lipnickiej i innych potrawach, jak np. smarowidło. Doświadczone gospodynie uczyły wykonywania tradycyjnych potraw, które gościły na co dzień w ich domach tj. pieczeń z kurczaka, smalec z cebulą i jabłkiem, schab ze śliwką, sałatki z brokułami i z makaronem oraz wspomniane smarowidło. Finałem projektu było spotkanie, podczas którego na sali były obecne trzy pokolenia tj. „babcie”, córki i wnuczka, gdzie podczas wspólnego biesiadowania mogli cieszyć się swoją obecnością oraz podsumować kończący się projekt. Wspólnie ustalili, że rodzinny posiłek to świetny czas, żeby porozmawiać o planach i problemach naszych rodzin, dzieci. W jego trakcie można przekazywać rodzinne historie i budować poczucie przynależności do rodziny. Warto podzielić się rolami i przygotować go wspólnie. W ten sposób zacieśnia się relacje, co pozwoli skuteczniej mierzyć się z rodzinnymi wyzwaniami. Czas spędzony wspólnie przy stole powinien być czasem rozmowy, bliskości i budowania więzi. Powinien być czasem,

w którym rodzina jest razem i tylko dla siebie. Młodzi uczestnicy projektu sformułowali wnioski, iż „choć pochłania nas mnóstwo spraw, powinniśmy tak potrafić zorganizować dzień, aby znalazło się w nim miejsce na wspólny rodzinny posiłek. Wyłączmy telewizor i spotkajmy się z rodziną”. Wnioski te nasunęły się podczas trwania całego projektu, gdzie można było obserwować zaangażowanie uczniów w pracę, jaką wkładali w przygotowanie posiłków, nakrywanie do stołu, a także zaangażowanie w rozmowy i zadawanie pytań podczas warsztatów do „babć” [Polek 2014].

Omówienie badania pilotażowego

Dla potrzeb realizacji tematu niniejszego artykułu przeprowadzono pilotażowe badania wśród 100 osób. Respondentami byli słuchacze UTW¹ oraz studenci studiów stacjonarnych Wydziału Turystyka i Rekreacja². Badanie przeprowadzano w okresie styczeń – kwiecień 2017 w Warszawie. Celem badania było ustalenie:

- 1) Czy jest możliwy transfer wiedzy między pokoleniami?
- 2) Czy płaszczyzną transferu wiedzy mogą być tradycje kulinarne?
- 3) Czy respondenci podejmują praktyki związane z międzypokoleniowym transferem wiedzy?
- 4) Czy przedmiotem tych praktyk jest tematyka kulinarna?
- 5) Czy respondenci ubogacają swoją wiedzę w modelu wielopokoleniowym?
- 6) Czy jest to postrzegane jako walor?
- 7) Jakie formy transferu wiedzy proponowane są szczególnie w praktyce wielopokoleniowej?
- 8) Czy jakieś z wymienionych form realizują respondenci w swoim życiu?

Analizując wyniki badania pilotażowego, można stwierdzić, iż tematyka jest warta dalszych badań i studiów. Z odpowiedzi uzyskanych w badaniach stwierdza się, iż:

- 1) Pokoleniowy transfer wiedzy jest możliwy i jest praktykowany w obszarze tradycji kulinarnych.
- 2) Respondenci uczestniczą w różnych inicjatywach międzypokoleniowych nie tylko we własnych rodzinach, ale również w projektach ogólnospołecznych.
- 3) Zarówno osoby w grupie „studentów” (80%), jak i w grupie „seniorów” (75%) wskazały na zainteresowanie tradycjami kulinarnymi jako bardzo dobrą tematyką międzypokoleniowego transferu wiedzy.

1 UTW – Uniwersytet Trzeciego Wieku

2 Nie są istotne instytucje, które prowadzą wymienione studia.

4) Tylko 45% badanych praktykuje formy aktywnego transferu wiedzy w modelu wielopokoleniowym. Wśród osób pytaných były też takie, które dodały od siebie, iż rodzice, dziadkowie już nie żyją i że żałują, iż nie było okazji na przekazywanie ważnych informacji, szczególnie kulinarnych młodemu pokoleniu.

5) Wśród form tradycji kulinarnych, dla których międzypokoleniowy transfer wiedzy został określony jako najbardziej preferowany, wymieniono: wykorzystanie zapomnianych surowców, stosowanie tradycyjnych technologii kulinarnych, sposoby dekorowania potraw i stołów świątecznych, zwyczaje związane z codziennym i świątecznym sposobem podawania i konsumpcji potraw oraz przepisy na potrawy i przetwory.

Podsumowanie

Tradycja jest zjawiskiem kulturowym o szczególnej funkcji społecznej. Bywa utożsamiana ze zjawiskami minionymi. Zaś mechanizm jej działania w społeczeństwie polega na zachowaniu jej, nowatorstwie, stabilizacji.

Nośnikiem tradycji kulturowej może być środowisko miejskie i wiejskie. Utrzymywana jest przez wieloletnie doświadczenie społeczne wartości kulturowych, dziedzictwo materialne i niematerialne, symbol patriotyzmu rodzinnego, regionalnego, narodowego. Wiele tradycji i zwyczajów regionalnych pielęgnowanych jest jeszcze do dziś w rodzinach i przekazywanych z pokolenia na pokolenie. W życiu rodzinnym są momenty skupiające we wspólnym działaniu rodziców i dzieci. Do nich należy zanikający zwyczaj wspólnego spożywania posiłków przy wspólnym stole, ładnie nakryty stół, pogodna atmosfera, spotkanie przy wspólnym posiłku. Rodzina jako przekaźnik tradycji jest również przekaźnikiem kultury. „Umiejętność zapewnienia racjonalnego wypoczynku oraz warunków rozwoju zainteresowań i zamiłowań intelektualnych i kulturalnych dzieci – to ważne i niełatwe zadania, którymi obarczeni są rodzice” [Maciejaskowa 1908].

Bibliografia

Jurga K. (2014), *Rozmowy (nie)kontrolowane. O dialogu międzypokoleniowym na przykładzie projektu „Seniorzy i młodzi w twórczym działaniu”* [online], www.sim.drama.org.pl.

Kocjan K. (2009), *Międzypokoleniowy przekaz kultury* [online], www.psychologia.net.pl, dostęp: 12 grudnia 2009.

- Maciejaskowa J.** (1980), *O współżyciu w rodzinie*, Nasza Księgarnia, Warszawa, s. 57.
- Mauss M.** (1973), *Socjologia i antropologia*, PWN, Warszawa.
- Mead M.** (2000), *Kultura i tożsamość. Studia dysonansu międzypokoleniowego*, PWE, Warszawa.
- Narojek L.** (1993), *Niektóre aspekty uwarunkowań zachowań żywieniowych*, Prace IŻŻ, Warszawa.
- Orłowski D., Woźniczko M.** (2007), *Karczma jako miejsce popularyzujące regionalną kuchnię wśród turystów odwiedzających skanseny [w:] Muzea na wolnym powietrzu a produkty regionalne, „Biuletyn Stowarzyszenia Muzeów na Wolnym Powietrzu w Polsce”, nr 10, Nowogród.*
- Polek R.** (2014), *Społeczeństwo od kuchni – integracja międzypokoleniowa mieszkańców Śliwkowego Szlaku* [online], www.lipnicamurowana.pl, dostęp: 20 września 2014.
- Rembeliński J.** (1975), *Rodzina w świetle psychologii*, WSiP, Warszawa.
- Rosochacka-Gmitrzak M., Chabiera A.** (2013), *Dialog międzypokoleniowy między ideą a praktyką*, „Biuletyn Rzecznika Praw Obywatelskich”, nr 8, s. 6,
- Tannahill R.** (2014), *Historia kuchni*, Aletheia, Warszawa.
- Tokarz-Kamińska B.** (2013), *Jak kształtować partnerskie relacje między pokoleniami [w:] M. Rosochacka-Gmitrzak, A. Chabiera, Dialog międzypokoleniowy między ideą a praktyką*, „Biuletyn Rzecznika Praw Obywatelskich”, nr 8, s. 6.
- Tokarz-Kamińska B., Krzyżanowska Ł.** (2014), *Dobre praktyki w działaniach międzypokoleniowych na podstawie doświadczeń programu „Seniorzy w akcji”* [online], www.recesja.icm.edu.pl, dostęp: 15 października 2014.
- Walcher N.L., Kretschmer N., Barnett L.H.** (1976), *Food, Man and Society*, Plenum Press, New York and London.
- Zimbardo P.G., Ruch F.L.** (1998), *Psychologia i życie*, PWN, Warszawa.
- Żebrowska H.** (red.) (1976), *Psychologia rozwojowa dzieci i młodzieży*, PWN, Warszawa.

Mariusz Sokołek | mariusz.sokolek@kul.pl

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

Reakcje podatników na wprowadzenie nowego obowiązku podatkowego na przykładzie opodatkowania sprzedaży przetworzonych produktów rolnych

The Reactions of Taxpayers on the Introduction of a New Tax on the Example of the Taxation of Sales of Processed Agricultural Products

Abstract: In 2016, the obligation to tax income of some activities in agriculture was introduced. Owing to its social nature, farming was usually associated with tax exemption. Increasingly popular in Poland has been the processing of agricultural produce and their retail sale as organic products. The ministry seeing the problem of extended farmer's activities related not only to the cultivation of plants or animal husbandry taxed the processing of agricultural produce with a minimum rate of 2%. The tax notice, however, did not reach potential taxpayers, as illustrated in the results of the study. Accordingly, the tax law obliging to pay a specific tax, however, has in practice been negligible. The article proposes solutions to the effective introduction of tax liability.

Keywords: tax liability, income tax, tax mentality, taxation of agriculture

Wstęp

Wprowadzenie obowiązku podatkowego wywołuje zwykle negatywne reakcje – tworzy wręcz atmosferę zagrożenia i wyzwala opór wśród podatników. Wynika to z faktu, że podatki wpływają na zasoby majątkowe obywateli w sposób bezpośredni (np. VAT, akcyza, cło) oraz pośredni (np. podatki dochodowe PIT i CIT, podatek od nieruchomości). Zdecy-

dowana większość podatników, jeżeli dysponuje takimi możliwościami, aktywnie broni się przed obciążeniami podatkowymi. M. Pietrewicz [1993, ss. 65–66] wyróżnia sześć reakcji podatników:

- dostosowanie się do podatku, czyli spełnienie obowiązku podatkowego;
- przerzucanie podatku;
- legalne unikanie podatku;
- nadrobienie podatku;
- nielegalne uchylanie się od podatku;
- wycofywanie się z działalności będącej przedmiotem opodatkowania.

Reakcje podatników zależą też m.in. od tego, w jakiej formie i wysokości podatnicy mają zapłacić podatek. Szczególną wagę obywatele przywiązują do stawek podatkowych. Niskie stawki zachęcają do działania w obszarze jawności i transparentności podatkowej, bez obaw o zarzut działania przestępczego. Z kolei wysokie stawki powodują u podatników chęć podejmowania ryzyka i działania w szarej strefie podatkowej.

Według R. Gwiazdowskiego [2007, s. 225] niechęć do regulowania zobowiązań podatkowych szczególnie potęgowana jest przez progresywną formę opodatkowania, w przypadku której wraz ze wzrostem dochodu rośnie udział procentowy odprowadzanego podatku.

Rolnictwo ze względu na rolę, jaką odgrywa w łańcuchu powiązań społeczno-gospodarczych, cieszy się w wielu krajach, w tym w Polsce, szczególnymi przywilejami [Łęczycki 2006, s. 162]. Przywilej ten zauważalny jest również w regulacjach prawnopodatkowych. Gospodarstwa rolne, podobnie jak inne jednostki organizacyjne, nastawione są na generowanie, a najlepiej maksymalizowanie zysków. Jednak w sensie podatkowym dochód gospodarstwa rolnego nie powoduje powstania zobowiązania podatkowego.

Celem artykułu jest przegląd literatury oraz zaprezentowanie badań własnych ukazujących reakcję podatników na nowy obowiązek podatkowy. W tym celu wykorzystano wprowadzony z początkiem 2016 r. obowiązek opodatkowania ryczałtem przychodów związanych ze sprzedażą przetworzonych produktów spożywczych, a wytwarzanych przez gospodarstwa rolne. Zbadano, czy potencjalni podatnicy (rolnicy) mają świadomość ciążącego na nich obowiązku zapłaty podatku. Często rzeczywistość gospodarcza, czyli wykonywanie pewnych czynności zgodnie z wcześniejszą wiedzą i przyzwyczajeniem, nie wzbudza potrzeby bieżącego śledzenia zmian w przepisach, np. w prawie podatkowym. Zapytano też właścicieli biur podatkowo-rachunkowych, czy wśród potencjalnych podatników pojawiło się zainteresowanie nowym obowiązkiem podatkowym. Wyniki badań odniesiono do poziomu wiedzy, edukacji podatkowej oraz moralności i mentalności podatkowej. W artykule wykorzystano dane statystyczne oraz dane Ministerstwa Finansów. Powołano się na funkcjonującą w literaturze teorię mentalności i moralności podatkowej.

Zasady opodatkowania rolników

Przemiany ustrojowe w Polsce wymusiły zmiany w zasadach opodatkowania. W 1991 r. na mocy ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT) [Ustawa z 26 lipca 1991] opodatkowano dochody osób fizycznych. Co do zasady przedmiotem opodatkowania jest dochód – rozumiany jako różnica między przychodami a kosztami uzyskania przychodu. W niektórych przypadkach w obrębie opodatkowania podatkiem dochodowym podstawą opodatkowania jest również wartość jedynie przychodu, czyli w podstawie opodatkowania brana jest pod uwagę wartość sprzedaży (obrotu) bez pomniejszania o koszty. Tak dzieje się w zakresie problemu będącego przedmiotem rozważań w niniejszym artykule. Zagadnienie to funkcjonuje w tzw. zasadach zryczałtowanych opodatkowania w wybranych obszarach – również w zakresie działalności wykonywanej przez gospodarstwa rolne [Ustawa z 20 listopada 1998]. Ogólny system opodatkowania działalności gospodarczej podatkiem PIT przedstawiony został na schemacie 1.

Schemat 1. Sposoby opodatkowania podatkiem dochodowym przedsiębiorstw prowadzonych przez osoby fizyczne

Zasady opodatkowania PIT dla osób fizycznych prowadzących pozarolniczą działalność gospodarczą			
Zryczałtowane formy opodatkowania (na podstawie ustawy o zryczałtowanym PIT)		Zasady ogólne (na podstawie ustawy o PIT) Ewidencje podatkowe w zakresie podatkowej księgi przychodów i rozchodów lub ksiąg rachunkowych	
Karta podatkowa	Ryczałt od przychodów ewidencjonowanych	Skala podatkowa	Podatek liniowy
Wartość podatku zależy od rodzaju prowadzonej działalności, liczby zatrudnionych osób, wielkości miejscowości, w której prowadzona jest działalność gospodarcza	Wielkość podatku zależy od wartości sprzedaży oraz rodzaju prowadzonej działalności (handel, usługi, produkcja, wolne zawody)	Podstawą opodatkowania jest dochód. Wartość podatku zależy od wartości dochodu oraz zakwalifikowania do odpowiedniego progu podatkowego (0% – do 30 899 zł; 18% – do 85 528 zł; 32% – powyżej 85 528 zł)	Podstawą opodatkowania jest dochód. Wartość podatku zależy jedynie od wartości dochodu. Brak progów podatkowych. Podatnik zawsze płaci stały, 19-procentowy podatek od każdej wartości dochodu

Co do zasady działalność wytwórcza płodów rolnych, wykonywana przez gospodarstwa rolne rolników, nie jest traktowana jak działalność gospodarcza, a tym samym jest wyłączona z opodatkowania podatkiem dochodowym. Wyłączenie to nie dotyczy jednak działalności w zakresie działów specjalnych produkcji rolnej. Są nimi: uprawy w szklarniach i ogrzewanych tunelach foliowych, uprawy grzybów i ich grzybni, uprawy roślin „in vitro”, fermowa hodowla i chów drobiu rzeźnego i nieśnego, wylęgarnie drobiu, hodowla i chów zwierząt futerkowych i laboratoryjnych, hodowla dżdżownic, hodowla entomofagów, hodowla jedwabników, prowadzenie pasiek oraz hodowla i chów innych zwierząt poza gospodarstwem rolnym (art. 2 ust. 3 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych). Jednym z głównych problemów jest scharakteryzowanie samego pojęcia gospodarstwa rolnego. *Kodeks cywilny* [Ustawa z 23 kwietnia 1964] w art. 55³ wprowadza krótką definicję tego pojęcia. „Za gospodarstwo rolne uważa się grunty rolne wraz z gruntami leśnymi, budynkami lub ich częściami, urządzeniami i inwentarzem, jeżeli stanowią lub mogą stanowić zorganizowaną całość gospodarczą, oraz prawami związanymi z prowadzeniem gospodarstwa rolnego”. W przedmiotowym rozważaniu dotyczącym zasad opodatkowania podatkiem dochodowym należy odwołać się do pojęcia, jakim posługuje się ustawa o PIT. W art. 10 ust. 1 pkt 3 wyraźnie wskazano, że źródłem dochodów jest „pozarolnicza działalność gospodarcza”. Gospodarstwo rolne i jego działalność nie jest więc *stricto* działalnością gospodarczą – jest nią jedynie działalność polegająca na wytwarzaniu produktów roślinnych lub zwierzęcych w stanie nieprzetworzonym (naturalnym) z własnych upraw albo hodowli lub chowu, w tym również produkcja materiału siewnego, szkółkarskiego, hodowlanego oraz reprodukcyjnego, produkcja warzywnicza gruntowa, szklarniowa i pod folią, produkcja roślin ozdobnych, grzybów uprawnych i sadownicza, hodowla i produkcja materiału zarodowego zwierząt, ptactwa i owadów użytkowych, produkcja zwierzęca typu przemysłowo-fermowego oraz hodowla ryb, a także działalność, w której minimalne okresy przetrzymywania zakupionych zwierząt i roślin, w trakcie których następuje ich biologiczny wzrost, wynoszą co najmniej (art. 2 ust. 2 ustawy o PIT):

- 1) miesiąc – w przypadku roślin,
- 2) 16 dni – w przypadku wysokointensywnego tuczu specjalizowanego gęsi lub kaczek,
- 3) 6 tygodni – w przypadku pozostałego drobiu rzeźnego,
- 4) 2 miesiące – w przypadku pozostałych zwierząt – licząc od dnia nabycia.

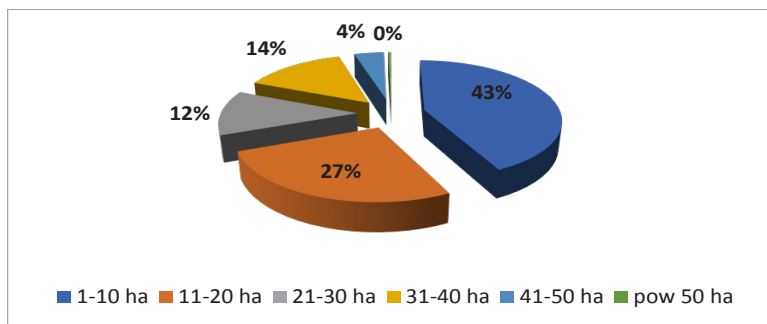
Z początkiem 2016 r. wprowadzono jednak opodatkowanie ryczałtem od przychodów ewidencjonowanych sprzedaży przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy produktów roślinnych i zwierzęcych, pochodzących z własnej uprawy, hodowli lub chowu. Ustawa w zakresie opodatkowania osób fizycznych, w tym gospodarstw rolnych, nie przewidywała nawet niewielkiej sprzedaży przetworzonych płodów rolnych poza

obowiązkiem opodatkowania. Aparat skarbowy zauważył lukę w objęciu obowiązkiem podatkowym pewnego obszaru działalności gospodarstw rolnych. Coraz popularniejsza staje się nie tylko *stricte* produkcja rolna w sensie hodowli i chowu – wielu rolników przetwarza również wytworzone płody rolne. Przetwórstwo dotyczy wyrobów garmażerki, przetworów z owoców i warzyw, przetwarzania produktów mlecznych, wypieków pieczywa i ciast czy produkcję wędlin. Przetwórstwo takie znajduje coraz więcej nabywców ze względu na jego ekologiczny wymiar. Do takich przychodów zastosowana została ryczałtowa stawka 2%, pobierana od przychodu podatnika.

Wyniki badania ankietowego

Na przełomie marca i kwietnia 2017 r. studenci będący członkami Koła Naukowego Rachunkowości i Podatków Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego w ramach działalności statutowej organizacji naukowej przeprowadzili ankietę wśród rolników oraz biur podatkowo-rachunkowych, której celem było zweryfikowanie wiedzy osób prowadzących gospodarstwa rolne o powstałym w 2016 r. obowiązku rejestracji działalności z tytułu sprzedaży przetworzonych w sposób inny niż przemysłowy produktów roślinnych i zwierzęcych, pochodzących z własnej uprawy, hodowli lub chowu, o których mowa w art. 20 ust. 1c ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, wymagającego prowadzenia ewidencji i powodującego powstanie obowiązku podatkowego. Ankietę przeprowadzono na reprezentatywnej grupie 478 rolników indywidualnych w myśl ustawy z dnia 11 kwietnia 2003 r. o kształtowaniu ustroju rolnego (Dz.U. z 2003 r. nr 64, poz. 592 z późn. zm.), prowadzących gospodarstwo rolne powyżej 1 ha, a nie większe niż 300 ha, oraz 60 biur podatkowo-rachunkowych na terenie województwa lubelskiego.

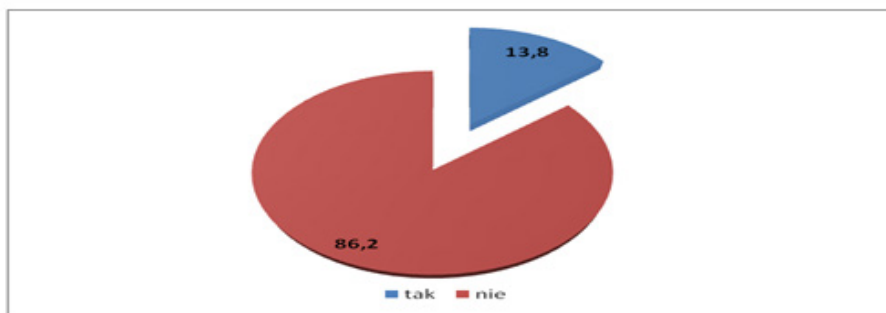
Wykres 1. Struktura gospodarstw rolnych wg wielkości powierzchni [w ha]



Głównym respondentem były gospodarstwa rolne o małej powierzchni, tj. do 20 ha. Grupa ta stanowiła 70% respondentów. W Polsce dominują gospodarstwa rolne o niewielkich rozmiarach, co świadczy o ich dużym rozdrobnieniu.

Następnie zadano respondentom pytanie, czy przedmiotem ich działalności jest też przetwarzanie, a następnie sprzedaż wyrobów pochodzących z własnej uprawy lub hodowli. Jak wynika z udzielonych odpowiedzi, większość badanych rolników zajmuje się jedynie produkcją roślinną lub zwierzęcą bez jej przetwarzania, a następnie organizowaniem we własnym zakresie sprzedaży detalicznej wytworzonych wyrobów. Rozszerzoną działalnością, czyli sprzedażą przetworzonych wyrobów, zajmowało się 66 pytanym rolników (13,8%). Należy zwrócić uwagę, że w Polsce wg danych GUS funkcjonowało w 2016 r. 1 405 455 [Główny Urząd Statystyczny 2016] indywidualnych gospodarstw rolnych. Przyjmując, że 13,8% wszystkich gospodarstw rolnych w Polsce sprzedaje ww. produkty, nowe opodatkowanie dotyczyłoby ok. 200 tys. rolników.

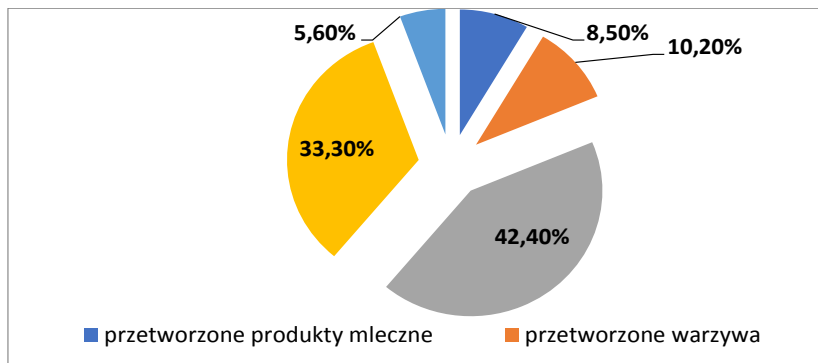
Wykres 2. Czy sprzedaje Pan/Pani przetworzone produkty roślinne i zwierzęce z własnej uprawy/hodowli?



Źródło: badania ankietowe.

Zadano też pytanie o asortyment sprzedawanych produktów. Okazało się, że największą popularnością cieszą się przetworzone mięsa i wędliny. Rolnicy podczas ankiety podkreślali walory własnej produkcji, czyli ekologiczny proces hodowli, a przede wszystkim naturalny sposób przetwarzania – stąd największe zainteresowanie tym produktem. Poza tym coraz większą popularnością cieszą się wypieki ze składników pochodzących z własnej uprawy lub hodowli (mąka, owoce, nabiał, jaja). Często podkreślano, że produkowany jest chleb na naturalnym zakwasie.

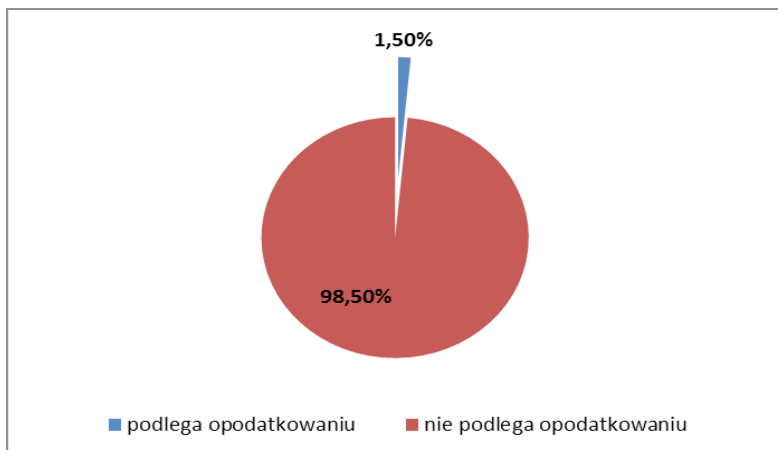
Wykres 3. Główne produkty sprzedawane w gospodarstwach rolnych



Źródło: badania ankietowe.

W dalszej kolejności jedynie wspomnianym 66 rolnikom, czyli tym, którzy sprzedawali przetworzone produkty rolne, zadano pytanie o ewentualny obowiązek podatkowy. Pytanie nie było skierowane bezpośrednio do badanego, tak by nie miał poczucia uczestnictwa w badaniu przed administracją skarbową.

Wykres 4. Czy wg Pana/Pani wiedzy sprzedaż przetworzonych produktów rolnych podlega opodatkowaniu podatkiem dochodowym?

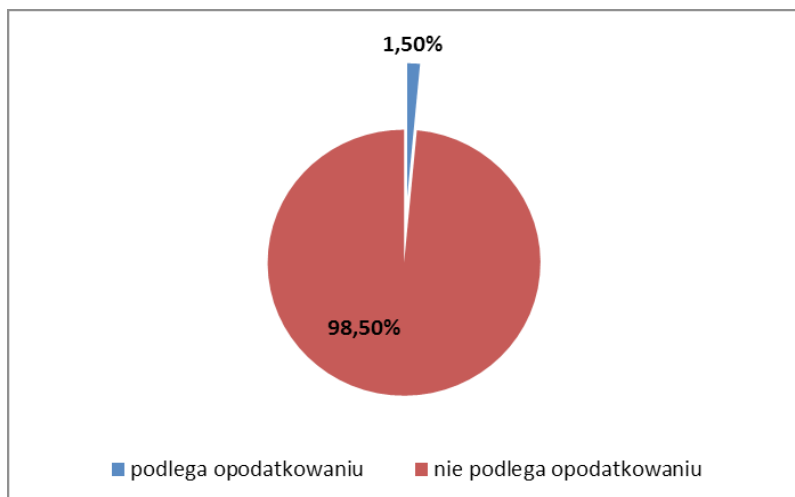


Źródło: badania ankietowe.

Wyniki badań wskazują, że zaledwie jeden rolnik miał wiedzę o ciężącym obowiązku opodatkowania takiej sprzedaży.

Następnie, chcąc zweryfikować, czy rolnicy godziliby się z wprowadzeniem nowego obowiązku opodatkowania sprzedaży przetworzonych produktów rolnych, zadano pytanie, czy taki obowiązek powinien istnieć. Jedynie dwóch respondentów wyraziło pogląd, że taka działalność powinna być opodatkowana. Jest to wyrazem wspomnianej niechęci podatników do wprowadzania przez państwo nowych danin i to bez względu na stawkę, bo w pytaniu nie było mowy o wysokości tego obciążenia.

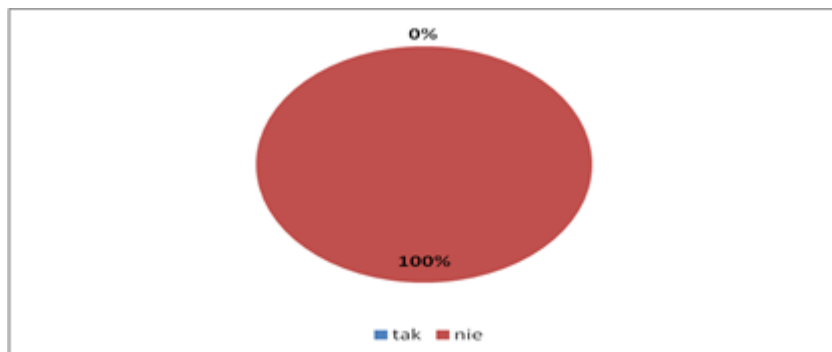
Wykres 5. Czy uważa Pan/Pani, że sprzedaż przetworzonych produktów rolnych powinna być opodatkowana jak działalność gospodarcza?



Źródło: badania ankietowe.

W celu potwierdzenia, że wprowadzenie podatku nie wzbudziło zainteresowania potencjalnych podatników, skontaktowano się z biurami zajmującymi się doradztwem podatkowym i rozliczeniami rachunkowymi. Zadano im pytanie, czy rolnicy dokonywali rozliczeń PIT, które należało sporządzić do 31 stycznia. Jak się okazało, w żadnym z 60 biur nie sporządzono zeznania rocznego z tytułu ryczałtu od przychodów ze sprzedaży przetworzonych produktów rolnych. Zapytano też (wykres 7), czy zaobserwowano jakiekolwiek zainteresowanie rolników pojawieniem się nowych obowiązków podatkowych, który może ich dotyczyć. Odnotowano jedynie trzy takie zapytania w formie ustnej.

Wykres 6. Czy w biurze podatkowo-rachunkowym rolnicy są rozliczani ze sprzedaży przetworzonych produktów rolnych?



Źródło: badania ankietowe.

Wykres 7. Czy kierowane były zapytania ustne lub pisemne o zasady opodatkowania sprzedaży przetworzonych produktów rolnych?



Źródło: badania ankietowe.

Wnioski

Rząd w celu zwiększenia dochodów podatkowych poszerza zakres podmiotowy lub przedmiotowy opodatkowania. Zwykle przejawia się to poszerzaniem kręgu podatników lub źródeł opodatkowania oraz zwiększaniem stawek podatkowych. Należy wziąć pod uwagę, że przy wprowadzaniu nowego obowiązku podatkowego należy skalkulować odpowiednią stawkę podatku. Aby zachęcić podatników do rzetelnego wywiązywania się z obowiązków podatkowych, należy wprowadzać niskie stawki podatkowe (np. 2%

od przychodów – jak właśnie w przypadku opodatkowania przetworzonych produktów rolnych z własnej uprawy lub hodowli). Fiskus, wprowadzając maksymalnie niską stawkę podatku, raczej nie traktował nowego podatku jako istotnego narzędzia w pozyskiwaniu dochodów budżetowych, a jedynie jako uzupełnienie luki podatkowej i jako wyraz teorii sprawiedliwości podatkowej.

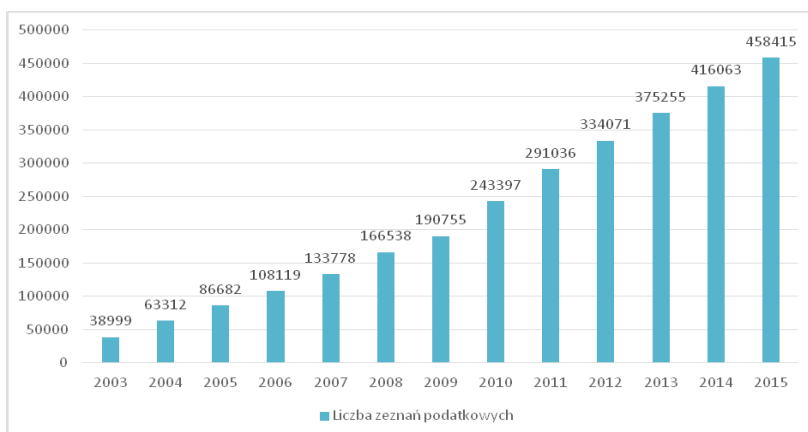
W przypadku omawianego podatku podstawę opodatkowania stanowi przychód. Opodatkowanie przychodu spełnia postulat wprowadzania prostych zasad opodatkowania. Podatnicy tym samym nie mają obowiązku prowadzenia skomplikowanych ewidencji podatkowych. Należy jednak pamiętać, że podatnicy często nie są świadomi obowiązku rozliczeń podatkowych w przypadku nakładania na nich nowych obowiązków. Potwierdziło to przeprowadzone badanie. Większość rolników, którzy sprzedawali przetworzone produkty spożywcze, nie zdawało sobie sprawy z nałożonego na nich obowiązku ewidencyjnego oraz podatkowego.

W literaturze zwraca się też uwagę na problem moralności i mentalności podatkowej. Szczególnie przy nakładaniu nowych obciążeń podatnicy wykazują naturalną skłonność do uchylania się od opodatkowania. Może to przyjmować zarówno legalne, jak i nielegalne, świadome lub nieświadome praktyki [Komar 1996, s. 137]. Z badania przeprowadzonego przez Instytut Pentora wynika, że tylko 48% badanych postrzegало osoby ukrywające podatki jako oszustów i przestępców. Co dziesiąty badany uznał takie osoby za osoby odważne i przedsiębiorcze [Kruszewski 1992/93, s. 5]. Literatura opisująca poziom moralności i mentalności podatkowej wskazuje, że osoby mieszkające na wsi, z niższym wykształceniem, są mniej wyczulone na uchylanie się od obowiązku podatkowego [Świecka 2008, s. 107]. Administracja podatkowa podejmuje liczne działania w zakresie edukacji podatkowej obywateli. Działania te zwykle są zachętami do wzajemnej kontroli i zdobywania wiedzy o konsekwencjach uchylania się od opodatkowania. Przykładami takich działań są kampania *Weź paragon ze sobą* lub loteria paragonowa [Ministerstwo Finansów]. Brak jest jednak rzetelnych i ogólnodostępnych informacji o wprowadzeniu nowego obowiązku podatkowego. Przeciętny obywatel nie poświęca czasu na studiowanie treści wydawanych aktów prawnych związanych np. z prawem podatkowym. Generuje to zjawisko szarej strefy, ponieważ udział w szarej strefie może mieć charakter nieświadomy.

W podobnych okolicznościach wprowadzono w 2003 r. opodatkowanie najmu majątku prywatnego. Fiskus zauważył, że w Polsce popularne jest uzyskiwanie dochodów z najmu, w szczególności mieszkań. Wynajmowanie mieszkań studentom w dużych miastach lub innym najemcom zwykle nie wiązało się z zawieraniem stosownej umowy ani z wykazywaniem tych dochodów w podstawie opodatkowania. Brak umowy rodził konflikty na linii najemca – wynajmujący. Wprowadzenie możliwości opodatkowania niską

stawką (w przypadku najmu wynosi on 8,5%) bez obowiązku rejestracji działalności gospodarczej (czyli podobnie jak sprzedaż przetworzonych płodów rolnych) miało na celu wyjście z podziemia gospodarczego takiej działalności. Zainteresowanie ujawnianiem dochodów prywatnego majątku do opodatkowania miało jednak charakter stopniowy. W pierwszym roku tylko niespełna 39 tys. osób w Polsce zdecydowało się opodatkować przychody osiągane z najmu, ale już w 2015 r. liczba osób składających zeznanie roczne, opodatkowując przychody z tytułu najmu, wzrosła do 458 tys., a więc w ciągu 12 lat zanotowano aż ponad jedenastokrotny wzrost.

Wykres 8. Liczba podatników składających zeznanie podatkowe z tytułu umowy najmu oraz umów o podobnym charakterze, rozliczająca się w formie ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych w latach 2003–2015



Źródło: opracowanie własne [na podst. Ministerstwo Finansów 2016].

Samo przygotowanie ustawy oraz wprowadzenie zasad opodatkowania nie jest zatem wystarczające, by osiągnąć zamierzony cel i by wprowadzenie nowych zasad opodatkowania było efektywne. Jest to stopniowy proces. Jak ewidentnie wynika z wykresu 8, zainteresowanie podatkiem miało proporcjonalny i systematyczny wzrost. Można się spodziewać, że w przypadku wprowadzenia nowych zasad opodatkowania dla gospodarstw rolnych przebieg tego procesu będzie podobny. Administracja skarbową, która ma bezpośredni dostęp do danych statystycznych, powinna zwrócić uwagę na ten problem.

Do szybkiego i skutecznego zwiększenia liczby podatników świadomych nowego opodatkowania posłużyć może kampania informacyjna. Obecnie informacje o nowym podatku przekazywane są jedynie z ust do ust – podatnicy sami wymieniają się informacjami o nowych przepisach podatkowych. Administracja podatkowa oprócz podejmo-

wania czynności kontrolnych i wymierzania kar powinna więc stosować techniki zachęcające do odprowadzania podatków oraz budować klimat współpracy na linii podatnik – urząd, prowadząc spójną politykę zachęcającą do rzetelnego płacenia podatków. Pozwoli to na mniejszą akceptację oszustw podatkowych [Niesiobędzka 2009, s. 124].

Bibliografia

Główny Urząd Statystyczny (2016), *Rocznik Statystyczny Rolnictwa* [online], <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/roczniki-statystyczne/roczniki-statystyczne/rocznik-statystyczny-rolnictwa-2016,6,10.html>.

Gwiazdowski R. (2007), *Podatek progresywny i proporcjonalny. Doktrynalne przesłanki, praktyczne konsekwencje*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Komar A. (1996), *Finanse publiczne w gospodarce rynkowej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz.

Kruszewski R. (1992), *Polacy o podatkach*, „Przegląd Podatkowy”, 1992/93.

Łęczycki W. (2006), *Opodatkowanie rolnictwa w Polsce w świetle obowiązujących uregulowań*, „Problemy Rolnictwa Światowego”, t. XV.

Ministerstwo Finansów (2016), *Informacja dotycząca rozliczenia ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych za lata 2003–2015* [online], <http://www.finanse.mf.gov.pl/documents/766655/-5747316/Informacja+dotycz%C4%85ca+rycza%C5%82tu+od+przychod%C3%B3w+ewidencjonowanych+za+2015+rok>.

Ministerstwo Finansów, *Edukacja finansowa nie musi być nudna* [online], http://www.mf.gov.pl/ministerstwo-finansow/dzialalnosc/dzialalnosc-educacyjna/podatkowe-pitu-pitu/-/asset_publisher/2IKb/content/edukacja-finansowa-nie-musi-byc-nudna.

Niesiobędzka M. (2009), *Relacje podatnik – państwo jako predykatory moralności podatkowej*, „Psychologia Społeczna”, t. 4.

Pietrewicz M. (1993), *Polityka fiskalna*, wyd. Poltext, Warszawa.

Sokołek M. (2016), *Rachunkowość podatkowa jako element rachunkowości i sprawozdawczości finansowej* [w:] H. Żukowska, A. Spoz, G. Zasuwa (red.), *Sprawozdawczość w procesie zarządzania i oceny działalności przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo KUL, Lublin.

Świecka B. (red.) (2008), *Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna*, Difin, Warszawa.

Ustawa z dnia 20 listopada 1998 r. o zryczałtowanym podatku dochodowym od niektórych przychodów osiąganych przez osoby fizyczne, Dz.U. z 2016, r. poz. 2180.

Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. kodeks cywilny, Dz.U. z 2017 r., poz. 459.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 2016 r., poz. 2032.

Mariusz Sokołek | mariusz.sokolek@kul.pl

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

Anna Spoz | anna.spoz@kul.pl

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

Upowszechnienie płatności elektronicznych a ograniczenie szarej strefy

Dissemination of Electronic Payments and Reduce the Shadow Economy

Abstract: The problem of the gray economy, which is outside of the official statistical and, above all, fiscal system, is known from the beginning of taxation. Governments use methods and tools to reduce the unbalance of the unofficial economy. One method is to encourage and even oblige to make payments through the banking system. Proponents of this method attach great importance to this method. Research and statistics do not, however, confirm the significant reduction of the shadow economy only through non-cash payments. For the past few years there has been a decrease in the shadow economy, but at the same time several tools and methods of repressive or encouraging nature are used.

Keywords: grey economy, tax system, taxes, cashless payments, cashless turnover

Wstęp

Ostatnie lata to czas, w którym rządy państw, w tym Polski, zwróciły uwagę na problem szarej strefy, czyli funkcjonowania gospodarki poza obiegiem oficjalnym, ujawnianym w statystykach, w szczególności jeśli chodzi o poziom PKB lub poziom dochodów budżetowych z tytułu podatków. Rosnące wydatki państwa finansowane z budżetu,

a jednocześnie ograniczone możliwości wprowadzania nowych obciążeń podatkowych sprawiły, że zaczęto zwracać większą uwagę na problem obrotu gospodarczego, którego nie opodatkowano pomimo ciążącego obowiązku. Pojęcie szarej strefy – zarówno w rozumieniu potocznym, jak i naukowym – to obszar nielegalnego uchylania się od opodatkowania i obszar niezarejestrowanej pracy. Problem nielegalnej gospodarki niewątpliwie jest zjawiskiem negatywnym, choć pojawiają się głosy, że działalność podziemia gospodarczego może mieć również dobre strony. Szczególnie jednak przedstawiciele organów skarbowych, odpowiedzialnych za kontrolowanie rzetelnego wywiązywania się podatników z obowiązków podatkowych, próbują znaleźć metody ograniczające to zjawisko – „ograniczające”, ponieważ gospodarki nieoficjalnej wyeliminować się nie da. Wszędzie tam, gdzie nakładane są obowiązki zapłaty podatku, będzie dochodzić do uchylania się przez podatników od obowiązku zapłaty podatku. Jest to negatywna, aczkolwiek normalna reakcja podatnika na obowiązek zapłaty.

Jedną z metod ograniczania szarej strefy jest wprowadzenie obowiązku lub zachęty do dokonywania płatności za pomocą systemu bankowego, czyli promowanie obrotu bezgotówkowego. W niniejszym artykule wskazano, że istnieje problem ze zdefiniowaniem pojęcia szarej strefy oraz oszacowaniem poziomu funkcjonowania gospodarki nieformalnej. Głównym zagadnieniem było porównanie liczby płatności za pośrednictwem banków ze skalą zmniejszania się szarej strefy. W artykule wykorzystano dostępną literaturę naukową oraz dane statystyczne publikowane przez Główny Urząd Statystyczny, Eurostat oraz dane Narodowego Banku Polskiego.

Pojęcie i wielkość szarej strefy

Szara strefa jest zjawiskiem trudnym do określenia i sprecyzowania. Samo pojęcie, choć niedefiniowane w żadnych przepisach i normach prawa, przyjęło się jako powszechnie obowiązujące i określa pewne zjawisko o charakterze ekonomiczno-społecznym. Termin „szara strefa” ma różne synonimy zarówno w literaturze polsko- i anglojęzycznej, jak i w języku potocznym.

Tabela 1. Terminy używane do określenia gospodarki nieformalnej

POLSKIE	ANGIELSKIE
gospodarka nieoficjalna	unofficial economy
szara strefa	twilight/grey economy
gospodarka ukryta	hidden economy
gospodarka nieformalna	informal economy

drugi obieg gospodarczy/druga gospodarka gospodarka nie rejestrowana gospodarka równoległa/paralelna gospodarka w cieniu/zacieniona gospodarka podziemna/podziemie gospodarcze gospodarka dualna gospodarka niemonitorowana czarna gospodarka/czarny rynek nieformalne zarobkowanie niezgłoszona praca czwarty sektor	second economy unregistered economy parallel economy shadow economy underground/subterranean/ clandestine economy dual economy unobserved/non-observed economy black economy cash/moonlight economy undeclared work invisible economy irregular economy
---	--

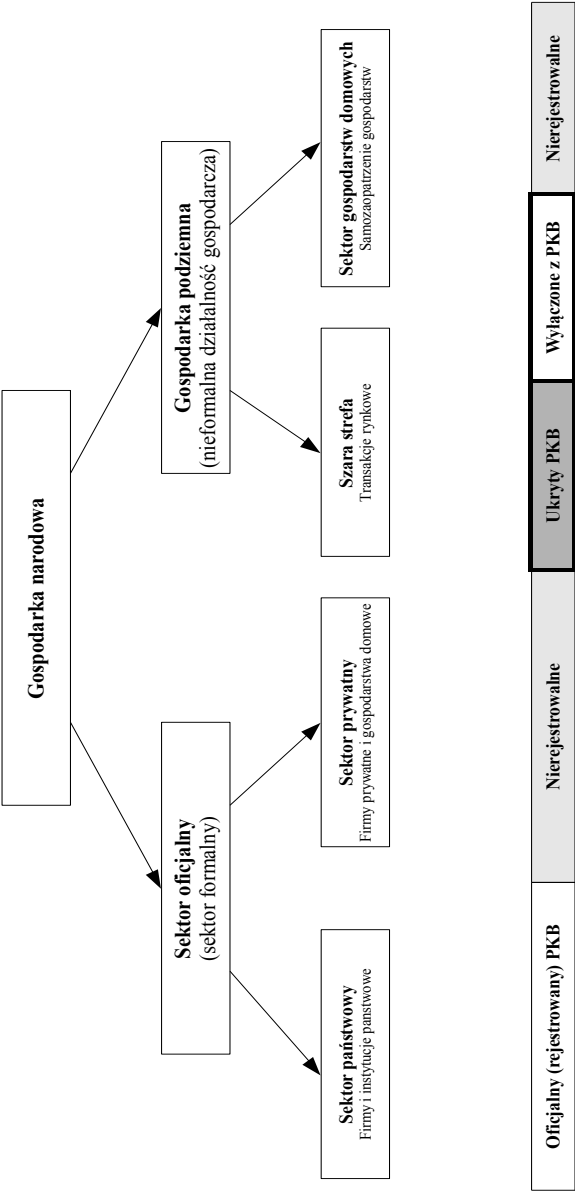
Źródło: opracowanie własne na podstawie [Mróz 2002, s. 13; Kabaj 2009, s. 3].

Zjawisko szarej strefy jest powszechnie znane przedstawicielom świata nauki z różnych dziedzin, takich jak ekonomia, prawo, psychologia, socjologia czy etyka, a od niedawna badacze interesują się nim jako odrębnym obszarem wiedzy. Początków sformalizowanego i usystematyzowanego podejścia naukowego do zagadnień nierejestrowanej działalności gospodarczej na świecie należy szukać w latach 60. i 70. XX w. w krajach kapitalistycznych (we Włoszech, USA i RFN), ale dopiero w latach 80. ubiegłego stulecia istotnie wzrosło zainteresowanie tym zagadnieniem.

W Polsce, podobnie jak w innych krajach, początki zainteresowań gospodarką nieoficjalną przypadają na lata 70. i 80., a przede wszystkim 90. XX w. Okres ten dodatkowo wzbudził zainteresowanie badaczy szarą strefą z uwagi na rzeczywistość polityczną i ekonomiczno-społeczną. Lata te to początki prywatnej przedsiębiorczości w Polsce, nowa rzeczywistość opodatkowania i formalizacji działalności gospodarczej [Mróz 2002, s. 11; Kalecki 1984, ss. 236–241].

Za punkt wyjścia można przyjąć rozważania badaczy F. Schneidera i D.H. Enstego poświęcone kwestii dualizmu życia gospodarczego, czyli faktu współistnienia w jednym systemie niejako dwóch odrębnych podsystemów: gospodarki oficjalnej, której uczestnicy przestrzegają norm i zasad, ustalonych przez organy ustawodawcze, oraz gospodarki nieoficjalnej, czyli wszystkich przejawów działalności gospodarczej niezgodnych z powyższymi zasadami. W tym świetle gospodarkę nieformalną badacze rozumieją jako wszelką aktywność ekonomiczną niezawartą w produkcie krajowym (PKB), chociaż powiększającą ostateczną wartość dodaną, zarówno legalną, jak i nielegalną [Schneider, Enste 2002, s. 7]. Tak rozumiany podział gospodarki został przedstawiony na rysunku 1.

Rysunek 1. Dualizm gospodarki



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Schneider, Enste 2002b, s. 8].

Literatura przedmiotu przyjmuje, że na gospodarkę nieformalną składają się [Tedds 2005, s. 158]:

- legalne transakcje rynkowe nieujęte w PKB,
- legalne transakcje rynkowe niezgłoszone organom podatkowym,
- legalne i nielegalne transakcje rynkowe nieujęte w PKB,
- legalne i nielegalne transakcje rynkowe niezgłoszone organom podatkowym,
- legalne i nielegalne transakcje rynkowe i pozarynkowe niewykryte lub celowo wyłączone z szacunków PKB.

Podobne stanowisko zaprezentowano w danych statystycznych publikowanych w European System of Accounts [Eurostat 2013]. Wyróżniono tam trzy elementy:

- 1) Działalność nielegalną, w przypadku której obie strony są dobrowolnymi partnerami transakcji gospodarczej,
- 2) Działalność ukrytą, w przypadku której transakcje same w sobie nie są sprzeczne z prawem, ale nie są zgłaszane w celu uniknięcia procedur administracyjnych;
- 3) Działalność określaną jako „nieformalną” – zazwyczaj dotyczy ona sytuacji, gdy nie prowadzi się żadnych rejestrów.

Podobne stanowisko zajmują O. Lippert i M. Walker [1997, s. 5]. Podejmowanie działań przez podmioty gospodarcze może odbywać się w sektorze nieformalnym, co powoduje powstanie niezadeklarowanego dochodu z produkcji legalnych dóbr i usług, niezależnie od tego czy pochodzi z transakcji monetarnych, czy barterowych. Gospodarka nieformalna zatem to przejawy wszystkich aktywności ekonomicznych, które podlegałyby opodatkowaniu, gdyby zostały zgłoszone do organów aparatu fiskalnego (por. tabela 2).

Tabela 2. Taksonomia typów działalności nieformalnej

Rodzaj działania	Transakcje pieniężne		Transakcje niepieniężne	
Działania legalne	niedeklarowany dochód pochodzący z samozatrudnienia, płace i dodatki płacowe z niezgłoszonej pracy w legalnych podmiotach	zniżki dla pracowników premie, bonusy, dodatki pracownicze itp.	handel wymienny legalnymi dobrami i usługami	pomoc sąsiedzka, produkcja własna gospodarstw domowych
	Uchylenie się od podatków (tax evasion)	Unikanie opodatkowania (tax avoidance)	Uchylenie się od podatków (tax evasion)	Unikanie opodatkowania (tax avoidance)
Działania nielegalne	obróć towarami z kradzieży, produkcja narkotyków i handel nimi, prostytutka, hazard, przemyt, oszustwa i nadużycia finansowe		handel wymienny narkotykami, dobrami skradzionymi i z przemytu, produkcja i uprawa narkotyków na użytek własny, kradzież na użytek własny	

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Lippert, Walker 1997, s. 5; Schneider, Enste 2002a].

Każde więc indywidualne decyzje o podjęciu działań sprzecznych z obowiązującym prawem i zasadami działań instytucji państwowych wg D.H. Enstego są przejawami funkcjonowania gospodarki nieformalnej, której końcowym efektem zwykle jest uszczuplenie zobowiązania podatkowego [Enste 2005, ss. 123–128].

W literaturze przedmiotu [Mróz 2002, s. 15] zwraca się też uwagę na inną ważną cechę gospodarki ukrytej, mianowicie gotowość obywateli danego państwa do przestrzegania przepisów prawa, poczucie odpowiedzialności za całokształt sytuacji ekonomicznej i harmonijny związek obywatel – państwo, co podkreśla aspekt etyczny oraz stosunek obywateli do organów państwowych i samej instytucji państwa.

Wpływ płatności bezgotówkowych na szarą strefę

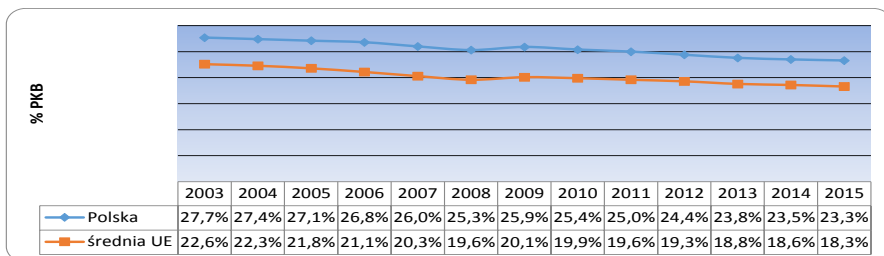
Sposobem ograniczania zasięgu szarej strefy, na który coraz częściej zwracają uwagę specjaliści, zwłaszcza w dobie postępu technologicznego, jest promocja obrotu bezgotówkowego. Płatności elektroniczne, poza ograniczaniem ryzyka związanego z posiadaniem znacznej ilości gotówki przy sobie i umożliwianiem płatności nawet w przypadku niedysponowania wystarczającą ilością gotówki, pozwalają również na łatwą kontrolę przepływów pieniężnych, co utrudnia ukrywanie dochodu. Ta ostatnia cecha może się okazać niezwykle pomocna w walce z podziemiem gospodarczym [Krawczyński, Schneider 2009, s. 12].

W badaniu opublikowanym w 2011 r., dotyczącym gospodarki nieformalnej, F. Schneider pochyła się nad zagadnieniem popularności płatności elektronicznych i ich związku z rozmiarami gospodarki cienia. Autor zauważa, że jedynie w przypadku niewielkiej liczby działań podejmowanych przez kraje europejskie, w tym Polskę, bierze się pod uwagę tę kwestię. Pierwsze badanie temu poświęcone, przeprowadzone w 2008 r. przez F. Schneidera i firmę A.T. Kearney wykazało, że rozwój płatności elektronicznych w latach 2004–2008 przyczynił się do ograniczenia wielkości szarej strefy w Polsce w 2008 r. Według opinii autorów w przypadku braku płatności elektronicznych wielkość szarej strefy mogłaby być wyższa o ponad 23 mld euro i stanowić ponad 30% oficjalnego PKB [Sikorska 2011]. Jak sugeruje raport, systemy płatności elektronicznych powinny wzbudzić większe niż dotychczas zainteresowanie, ponieważ mogą się okazać pomocnym narzędziem w utrudnianiu uczestnictwa w nierejestrowanym sektorze gospodarczym, w którym większość płatności jest dokonywana w formie gotówkowej, pozwalającej nieuczciwym podmiotom gospodarczym uniknąć pozostawiania jakichkolwiek śladów swojej działalności.

Powołując się na dane Europejskiego Banku Centralnego i badania F. Schneidera [2011, s. 7], zwraca się uwagę, że istnieje silna zależność pomiędzy upowszechnieniem płatności elektronicznych i zasięgiem nieformalnej działalności ekonomicznej w danym kraju, co może się przyczynić do zmniejszenia gospodarki nieformalnej aż od 5% do 10%. Dane dotyczące poziomu szarej strefy w następnych latach publikowane przez F. Schneidera nie wykazują jednak tak znacznego spadku poziomu szarej strefy w Polsce, mającego być skutkiem chociażby zastosowania tej metody ograniczania gospodarki nieformalnej.

Podsumowując wnioski najnowszego raportu, J. Krawczyński – wiceprezes firmy A.T. Kearney – powiedział: „Nasze badanie wykonane wspólnie z profesorem Schneiderem pokazało, że dzięki płatnościom elektronicznym możliwe jest ograniczanie zakresu stosowania gotówki – głównego czynnika sprzyjającego rozwojowi szarej strefy – i zwiększanie wpływów budżetowych, jak też bezpieczeństwa i wygody działalności gospodarczej” [Sikorska 2011]. W odniesieniu jednak do warunków i danych statystycznych w Polsce zanotowano – podobnie jak w innych krajach Unii Europejskiej – spadek poziomu szarej strefy. Poziom gospodarki nieformalnej wg danych F. Schneidera w latach 2003–2015 jako udział procentowy PKB zaprezentowano na wykresie 1.

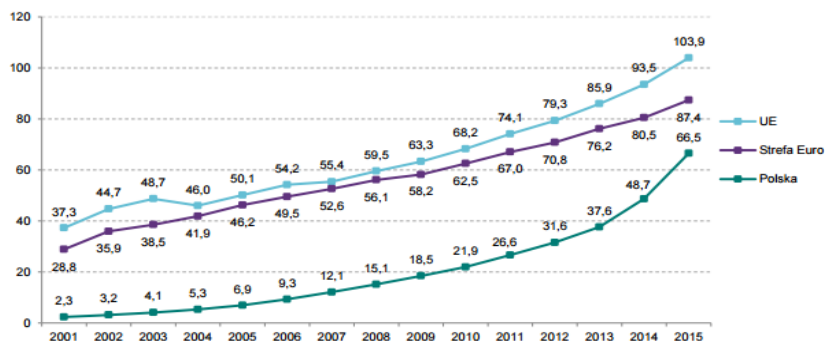
Wykres 1. Wielkość szarej strefy w latach 2003–2015 w Polsce na tle średniej Unii Europejskiej (% w PKB)



Źródło: [Schneider 2015, s. 6].

Z wykresu wynika, że średnio o 4,3% zmniejszył się poziom szarej strefy w całej Unii Europejskiej. Polska zanotowała niemalże taki sam spadek – bo o 4,4%. Jeśli dane dotyczące szarej strefy zaprezentuje się na tle liczby zawieranych transakcji bezgotówkowych, dokonywanych kartami płatniczymi w przeliczeniu na jednego mieszkańca w latach 2001–2015, można dostrzec pewną zależność.

Wykres 2. Liczba transakcji bezgotówkowych dokonanych kartami płatniczymi na jednego mieszkańca w latach 2001–2015



Źródło: [ECB Statistical Data Warehouse, <http://sdw.ecb.europa.eu>].

W Polsce na przestrzeni 15 lat (2001–2015) odnotowano prawie trzydziestokrotny wzrost liczby transakcji dokonywanych kartami płatniczymi. W krajach Unii Europejskiej co prawda ilościowo dokonywanych jest znacznie więcej transakcji, jednak ogólny przyrost ich liczby w podanym okresie był jedynie trzykrotny. Skoro w Polsce zanotowano tak wysoki wzrost transakcji kartami płatniczymi, to dlaczego tej metodzie ograniczania szarej strefy przypisuje się tak duże zasługi dotyczące spadku udziału procentowego w PKB szarej strefy? Gdyby transakcje bezgotówkowe miały istotny wpływ na ograniczenie podziemia gospodarczego, to procentowy spadek udziału szarej strefy byłby bardziej widoczny, tymczasem spadek gospodarki nieformalnej w Polsce był porównywalny do średniej Unii Europejskiej. W krajach, w których transakcje kartami płatniczymi funkcjonowały w znacznie większej skali, a udział szarej strefy w PKB był mniejszy, tak szybki wzrost transakcji bezgotówkowych w Polsce powinien mieć większe przełożenie na zmniejszenie skali gospodarki nieformalnej.

Obrót bezgotówkowy to nie tylko płatności dokonywane za pomocą kart płatniczych. Warunki funkcjonowania życia gospodarczego i praktyki przedsiębiorców sprawiają, że płatności między kontrahentami z tytułu regulowania zobowiązań dokonywane są za pośrednictwem systemu bankowego. Poza tym w obrocie gospodarczym między przedsiębiorcami, na mocy art. 22 ust 1 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej [2004], wprowadzono w 2004 r. limit płatności związanych z wykonywaną działalnością gospodarczą za pośrednictwem banku, jeżeli stroną transakcji jest inny przedsiębiorca, a jednorazowa wartość, bez względu na liczbę wynikających z niej płatności, przekracza równowartość 15 000 zł. Do końca 2016 r. limit ten wynosił 15 000 euro, co w przeliczeniu na limit obowiązujący w grudniu 2016 oznaczało wartość 66 576 zł. Poza tym noweliza-

cja prawa podatkowego w zakresie podatków dochodowych (PIT – art. 22p – ustawy z dnia 26.07.1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych i CIT – art. 15d – ustawy z dnia 15.02.1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych) wprowadziła zasadę, że nie stanowią kosztów uzyskania przychodu koszty, które zostały zapłacone w formie gotówkowej powyżej 15 000 zł. Wartość zgodna jest z ustawą o swobodzie działalności gospodarczej. Działania te z założenia związane są przede wszystkim z ograniczaniem szarej strefy, która w tym zakresie przybiera jednak nieco inną formę, mianowicie wyłudzeń podatkowych. Należy jednak mieć na uwadze, że proceder ten odbywa się wśród zarejestrowanych podmiotów, dokonujących z pozoru faktycznych transakcji. Najczęściej w celu uwiarygodnienia przebiegu operacji gospodarczych są one dokumentowane wiarygodnymi dokumentami, w tym dowodami potwierdzającymi przepływ pieniędzy właśnie w formie bezgotówkowej. Środki te jednak po dokonaniu płatności z wykorzystaniem systemu bankowego są wycofywane z formie gotówkowej bądź przekazywane do banków, gdzie dostęp do nich jest strzeżony.

Tabela 2. Szara strefa a limit płatności w wybranych krajach w 2015 r.

Kraj	Udział szarej strefy w PKB	Limit płatności w euro
Polska	24%	15 000 euro od 2017 r. – 15 000 zł, tj. 3 570 euro
Bułgaria	31%	5 112
Grecja	24%	1 500
Hiszpania	19%	2 500
Portugalia	19%	1 000
Czechy	16%	14 000
Słowacja	15%	5 000
Szwecja	14%	brak
Islandia	14%	brak
Niemcy	13%	brak
Finlandia	13%	brak
Wielka Brytania	10%	brak
Holandia	10%	brak
Austria	8%	brak
Szwajcaria	7%	brak

Źródło: [Schneider, Kepler, Eurostat].

Dane zaprezentowane w tabeli 2 wskazują, że w krajach, w których nie ma wspomnianego ustawowego obowiązku dokonywania płatności za pomocą przelewu bankowego (np. Austria, Niemcy, Wielka Brytania), poziom szarej strefy jest niski. Paradoksalnie w krajach (np. w Polsce), w których rząd wprowadził wspomniany limit transakcji gotówkowych, udział procentowy szarej strefy w PKB jest znacznie większy niż tam, gdzie nie ma limitów w ogóle lub gdzie są na wysokim poziomie.

Propagowanie transakcji bezgotówkowych w obrocie detalicznym lub wprowadzanie obowiązku rozliczeń bezgotówkowych dla przedsiębiorstw z pewnością w jakiejś mierze przyczynia się do ograniczenia poziomu szarej strefy w gospodarce. Należy jednak mieć na uwadze, że jest to jedna z metod ograniczania szarej strefy. Poza tą metodą stosowane są również inne, wprowadzane jednocześnie, takie jak [Sokołek 2013, ss. 207–224]:

- 1) Obniżanie stawek podatkowych;
- 2) Upraszczanie systemu podatkowego i gospodarczego;
- 3) Działania o charakterze represyjnym: kontrole, kary, grzywny, mandaty;
- 4) Abolicja podatkowa;
- 5) Budowanie moralności i odpowiedniej postawy podatnika.

Trudno jednoznacznie wskazać, która z metod jest najskuteczniejsza, czego zdają się nie zauważyć zwolennicy transakcji płatniczych dokonywanych za pomocą systemu bankowego. Gdyby metody te stosowane były wybiórczo i pojedynczo, można byłoby oszacować skutki i ocenić poszczególne metody pod kątem ich skuteczności.

Wnioski

Szara strefa jako negatywne zjawisko w gospodarkach poszczególnych krajów jest stale ograniczana, a w tym celu stosowane są różne metody. Jedną z nich jest rozpowszechnianie lub wręcz wprowadzanie obowiązku regulowania płatności za pomocą transakcji bezgotówkowych, czyli przy użyciu systemu bankowego. Zwolennicy tej metody określają ją mianem najskuteczniejszej. Należy jednak mieć na uwadze, że znanych jest kilka metod ograniczania szarej strefy, zarówno instrumenty prawne: kontrole, kary, abolicje podatkowe, jak i sposoby polegające na zachęcaniu podatników do wyjścia z podziemia gospodarczego: obniżanie stawek podatków, uproszczenia w systemie fiskalnym, kampanie informacyjne czy budowanie dobrych relacji na płaszczyźnie podatnik–urzędnik skarbowy. Niewątpliwie działania te przynoszą właściwy skutek, ponieważ badacze szarej strefy wskazują na sukcesywny spadek poziomu szarej strefy w zarówno w Polsce, jak i w innych krajach. Działania te prowadzone są równolegle, co sprawia, że metody te niejako zazębiają się. Tym samym niemożliwe jest jednoznaczne określenie, która metoda jest najskuteczniejsza. Zwykle prezentowane szacunki efektów wprowadzenia jednej z metod zakładają znaczny spadek poziomu działalności nieoficjalnej właśnie w wyniku tej metody, jednak rzeczywistość nie wskazuje na tak optymistyczne dane. Zdaniem autora artykułu jedynie zintegrowane działania i ich monitorowanie mogą przynieść pożądany skutek.

Bibliografia

Enste D.H. (2005), *The Shadow Economy in OECD and EU Accession Countries: Empirical Evidence for the Influence of Institutions, Liberalization, Taxation and Regulation* [w:] C. Bajada, F. Schneider (red.), *Size, Causes and Consequences of the Underground Economy: An International Perspective*, Ashgate Publishing, Burlington.

Eurostat (2013), *European System of Accounts. ESA 2010*, European Commission, Luxembourg.

Kabaj M. (2009), *Praca nierejestrowana we współczesnej literaturze ekonomicznej*, „Polityka Społeczna”, nr 10.

Kalecki M. (1984), *Próba wyjaśnienia przestępczości gospodarczej* [w:] M. Kalecki, *Dzieła*, t. 4, PWE, Warszawa.

Krawczyński J., Schneider F. (2009), *Szara strefa w Polsce. Jak systemy płatnicze mogą pomóc w zwalczaniu szarej strefy* [online], <http://www.konferencje.kmbase.pl/downloads/KrawczynskiPL.pdf>, dostęp: 20 maja 2017.

Lippert O., Walker M. (red.) (1997), *The Underground Economy: Global Evidences of Its Size and Impact*, Fraser Institute, Vancouver.

Mróz B. (2002), *Gospodarka nieoficjalna w systemie ekonomicznym*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Schneider F. (2011), *The Shadow Economy in Europe, 2011: Using Electronic Payment Systems to Combat the Shadow Economy* [online], www.visaeurope.com/en/about_us/idoc.ashx?docid=4d53b726-cd71-4ba5-a50b-735d11ca4075&version=-1, dostęp: 29 maja 2017.

Schneider F. (2015), *Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2015: Different Developments* [online], <http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/2015/ShadEcEurope31.pdf>, dostęp: 25 maja 2017.

Schneider F., Enste D.H. (2002a), *Hiding in the Shadows: The Growth of the Underground Economy*, „Economic Issues”, nr 30.

Schneider F., Enste D.H. (2002b), *The Shadow Economy: An International Survey*, Cambridge University Press, Cambridge.

Sikorska K. (2011), *Płatności elektroniczne a szara strefa 2010* [online], <http://www.finance.egospodarka.pl/68856,Platnosci-elektroniczne-a-szara-strefa-2010,1,48,1.html>, dostęp: 11 grudnia 2012.

Sokołek M. (2013), *Sposoby ograniczania szarej strefy* [w:] P. Trippner (red.), *Spółeczne i ekonomiczne dylematy oraz wyzwania we współczesnym zarządzaniu*, Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk, Łódź.

Tedds L.M. (2005), *The Underground Economy in Canada* [w:] C. Bajada, F. Schneider (red.), *Size, Causes and Consequences of the Underground Economy: An International Perspective*, Ashgate Publishing, Burlington.

Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz.U. z 2015 r. poz. 584 ze zm.).

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz.U. z 2016 r. poz. 2032 ze zmianami).

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 o podatku dochodowym od osób prawnych (Dz.U. z 2016 poz. 1888 ze zmianami).

Anna Spoz | aspoz@kul.lublin.pl

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jan Pawła II

Wydział Nauk Społecznych i Zarządzania

Mikroprzedsiębiorstwa wobec wyzwań sharing economy

Microenterprises Face to the Challenges of Sharing the Economy and Access Economy

Abstract: Sharing economy is an economic model that links individuals and/or corporate entities using online platforms to enable them sharing and utilizing not used or under-used assets, resources, time, skills and capital. The essence of sharing economy is to achieve greater benefits from access to goods and services than from owning them. The purpose of this article is to verify the hypothesis the development of sharing economy is an opportunity for microenterprises. Research methods used in the work were analysis of literature, description, synthesis

Keywords: sharing economy, access economy, collaborative economy, microenterprises, goods, services

Wstęp

Mikroprzedsiębiorstwa są ważnym elementem gospodarki. Stanowią aż 96% wszystkich przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku (1,838 mln firm w 2015 r.) oraz tworzą miejsca pracy dla 39% osób zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw (3,667 mln osób w 2015 r.). Kondycja majątkowo-finansowa mikrojednostek i efektywność ich funkcjonowania wpływają na sytuację ekonomiczną kraju. Ważne jest zatem, by wspierać rozwój tych podmiotów na rynku. Niestety na co dzień mikrofirmy zmuszone są do konkurencji z większymi podmiotami, dysponującymi bogatszą bazą zasobową, techniczną, wykwalifikowaną kadrą, większym budżetem na reklamę i efektywnymi kanałami dystrybucji.

Globalna informatyzacja i urbanizacja przestrzeni z jednej strony, z drugiej zaś trwająca już dekadę światowy kryzys gospodarczy i wynikająca z tego faktu tendencja do oszczędności obserwowana po stronie dostawców i odbiorców usług i towarów, ale przede wszystkim zmiany demograficzne i pokoleniowe przyczyniły się do powstania nowego modelu gospodarki – ekonomii współdzielenia (gospodarki współpracy). Zgodnie z definicją Komisji Europejskiej model ten polega na łączeniu osób fizycznych lub/i prawnych za pomocą platform internetowych, aby umożliwić im udostępnienie i użytkowanie wolnych lub nie w pełni wykorzystanych aktywów, zasobów, czasu, umiejętności i kapitału [*Otoczenie regulacyjne platform i pośredników internetowych, przetwarzania danych, chmur obliczeniowych i gospodarki współpracy*]. Istotą *sharing economy* jest osiągnięcie większych korzyści z dostępu do dóbr i usług niż z posiadania ich na własność.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty *sharing economy* i zweryfikowanie hipotezy badawczej, że rozwój *sharing economy* poprzez zmniejszenie barier, na jakie napotykają w swojej działalności mikroprzedsiębiorstwa, może stać się impulsem do ich rozwoju.

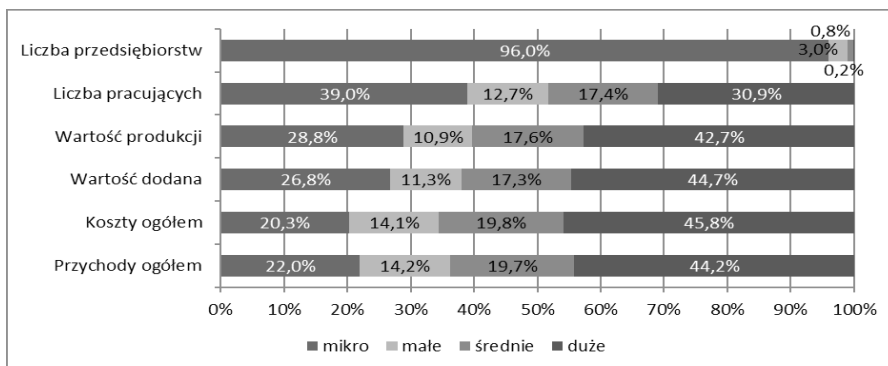
Metodami badawczymi wykorzystanymi w pracy były analiza literatury przedmiotu obejmującej pozycje literaturowe oraz raporty ekonomiczne. Zastosowano również metodę opisu, analizy i dedukcji.

Istota i gospodarcze znaczenie mikroprzedsiębiorstw

Zgodnie z zapisami ustawy o swobodzie działalności mikroprzedsiębiorcą jest przedsiębiorca, który w co najmniej w jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał do 9 pracowników, jego roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług, operacji finansowych oraz suma aktywów bilansu nie przekraczały 2 mln euro w przeliczeniu na złote [*Ustawa z dnia 2 lipca 2014 r. o swobodzie działalności gospodarczej*].

Choć jednostki te reprezentują najmniejsze podmioty funkcjonujące na rynku, to ich znaczenia gospodarczego nie można uznać za marginalne. Przedsiębiorstwa te bowiem stanowią 96% wszystkich podmiotów funkcjonujących na rynku, a ich liczba z roku na rok wzrasta. Tworzą miejsca pracy dla 39% pracowników zatrudnionych w sektorze przedsiębiorstw, co na dzień 31.12.2015 r. oznaczało 3 667 604 osób. W tym roku także wartość produkcji mikroprzedsiębiorstw oszacowana została na 28,8% wszystkich towarów i usług wytworzonych w gospodarce, a ich udział w wartości dodanej brutto jest ponad dwukrotnie wyższy niż w przedsiębiorstwach małych i o 165% niż w jednostkach średnich (wykres 1).

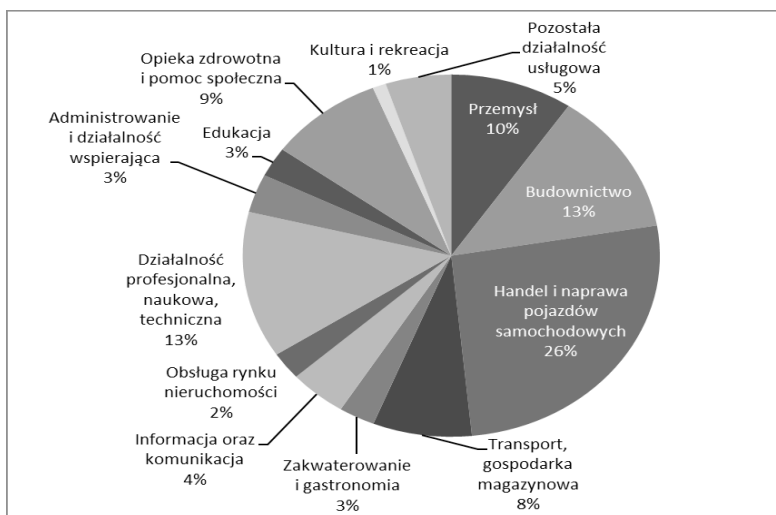
Wykres 1. Podstawowe dane finansowe przedsiębiorstw w ujęciu procentowym (stan na 2015 r.)



Źródło: opracowanie na podstawie danych zawartych w [Działalność przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2015 r., 2017].

Największa liczba mikroprzedsiębiorstw prowadzi działalność w zakresie handlu pojazdami samochodowymi i ich naprawy (26,08%), działalność profesjonalną, naukową i techniczną (13,07%) oraz budownictwo (12,82%). Najmniejsza ilość mikroprzedsiębiorstw działa w branży kultury i rekreacji (1%) (wykres 2).

Wykres 2. Struktura mikroprzedsiębiorstw według branży działalności (stan na 2015)

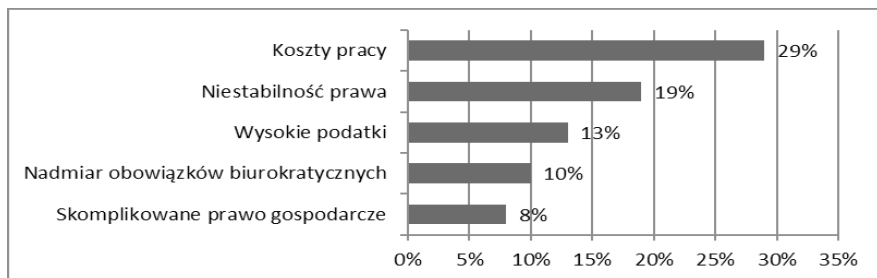


Źródło: opracowanie własne na podstawie [Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2015 r., 2017].

Grupa mikroprzedsiębiorstw jest silnie zróżnicowana. Przynależność do tej grupy przedsiębiorstw wynika po części z autonomicznych decyzji przedsiębiorców, a po części jest wymuszana warunkami rynku pracy. Odnaleźć tu można mikroprzedsiębiorców reprezentujący tzw. „drobną przedsiębiorczość”, czyli przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą w bardzo ograniczonym zakresie i o niskiej zyskowności. Działają tu także wysoko wyspecjalizowane jednostki, z reguły reprezentujące wolne zawody, których rentowność działania jest bardzo wysoka. Najczęściej są to osoby, które po zdobyciu doświadczenia zawodowego w dużych przedsiębiorstwach decydują się na prowadzenie działalności na własny rachunek. Pewną część mikroprzedsiębiorców stanowią podmioty, które do założenia i prowadzenia działalności zostały zobligowane przez inne podmioty gospodarcze, tj. najczęściej duże przedsiębiorstwa, które, dążąc do redukcji swoich kosztów pracy, z dotychczasowymi pracownikami zamieniają stosunek pracy na relację zlecający – podwykonawca.

W trakcie swojej działalności mikroprzedsiębiorstwa napotykają na wiele barier, które najogólniej podzielić można na wewnętrzne i zewnętrzne. Choć przez ostatnich 27 lat powstało wiele raportów poświęconych barierom rozwoju przedsiębiorczości w Polsce, to źródła ograniczeń w zasadzie pozostały te same, a zmienia się jedynie kolejność ich uszeregowania. Do najważniejszych barier zewnętrznych należy zaliczyć wysokie szeroko rozumiane koszty pracy, a więc obejmujące koszty związane z wypłatą wynagrodzeń oraz realizację świadczeń pracowniczych, wynikających z zapisów kodeksu pracy, niestabilność prawa, wysokie podatki, nadmiar obowiązków biurokratycznych (wymogi formalno-prawne związane z prowadzeniem działalności) oraz skomplikowane prawo gospodarcze i brak jednoznaczności w wydawanych interpretacjach podatkowych (wykres 3).

Wykres 3. Najważniejsze bariery prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportu [Bariery prowadzenia działalności gospodarczej, 2017, s. 3].

O ile zewnętrzne bariery można odnieść do wszystkich podmiotów funkcjonujących na rynku, o tyle wewnętrzne ograniczenia mają bardziej zindywidualizowany charakter. Do czynników wewnętrznych niekorzystnie wpływających na działalność mikroprzedsiębiorstw zaliczyć należy: słabości wynikające z wiedzy i kwalifikacji kadry pracowniczej i kierowniczej, wybór nieoptymalnej lub realizacja nieprzemyślanej strategii działania, słabości w zarządzaniu, bariery wynikające z niedostatecznej bazy lokalowej i/lub zaplecza technicznego oraz ograniczone źródła finansowania, zwłaszcza na początku działalności jednostki [Nogalski, Karpacz, Karpacz-Wójcik 2004, s. 63; Matejun 2007, s. 122; Zadura-Lichota, Nieć, Tamawa i in. 2015, ss. 56–57; Warsaw Enterprise Institute 2017, ss. 13–29; Mazur, Wróbel, Żydok 2017, ss. 34–36]. Brak własnych środków finansowych oraz trudności w pozyskaniu zewnętrznych źródeł finansowania to, obok wysokich kosztów innowacji, główne przyczyny pojawiania się trudności w prowadzeniu działalności innowacyjnej przez mikroprzedsiębiorców [Zadura-Lichota, Nieć, Tamawa i in. 2015, s. 57].

Przedsiębiorstwa te są świadome zmian zachodzących na rynku i konieczności ciągłego uatrakcyjniania i unowocześniania oferty dla klienta, by móc dorównać lub pokonać konkurencję, która na skutek globalizacji i rozwoju e-commerce coraz częściej ma charakter międzynarodowy. W walce o klienta mikrojednostki muszą rywalizować z większymi podmiotami, często dużymi koncernami, które, wykorzystując ekonomię skali, zyskują przewagę w odniesieniu do jednostkowych kosztów produkcji, umożliwiając im zaproponowanie niższej ceny sprzedaży przy identycznej marży. Z reguły mają większe budżety przeznaczone na realizację profesjonalnej kampanii reklamowej oraz rozbudowane i efektywne kanały dystrybucji.

W zamian za to, co wyraźnie pokazał ostatni kryzys finansowy, dzięki bliższemu i z reguły indywidualnemu kontaktowi z klientami, mikroprzedsiębiorstwa szybciej potrafią dostrzec zmiany na rynku i dostosować się do nich [Sosnowska, Łobejko 2008, ss. 24–25]. W ostatnich latach coraz bardziej widoczny jest trend, zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych, iż klienci zmęczeni standaryzacją rzeczywistości przedkładają spersonalizowanie produktu i usługi oraz indywidualny kontakt ze sprzedawcą nad niższą cenę.

Istota *sharing economy*

Termin *sharing economy* (zwany również *collaborative consumption*, *the on-demand economy* albo *peer economy*) w języku polskim tłumaczony jest jako ekonomia współdzielenia. Choć termin ten już od kilku lat jest obecny w literaturze przedmiotu i praktyce gospodarczej, to jednak nadal nie ma jednej, ogólnie przyjętej definicji na określenie tego zjawiska. Najbardziej uniwersalnym opisem *sharing economy* zdaje się być definicja

przyjęta przez Komisję Europejską na cele publicznych konsultacji, która określiła ją jako model gospodarki polegający na „łączeniu osób fizycznych i prawnych za pomocą platform internetowych (platform gospodarki współpracy), aby umożliwić im świadczenie usług lub wspólne korzystanie z aktywów, zasobów, czasu, umiejętności lub kapitału, nierzadko w ograniczonym czasie i bez przekazywania praw własności” [Otoczenie regulacyjne platform...].

Do funkcjonowania *sharing economy* potrzebuje zatem platformy internetowej, za pomocą której strony transakcji mogą się skomunikować ze sobą. Wybór i zamówienie usługi jest możliwe poprzez wykorzystanie aplikacji mobilnej lub po zalogowaniu na odpowiedniej stronie internetowej. Ewentualne płatności mogą być dokonywane w gotówce lub za pomocą płatności elektronicznych.

Ekonomia współdzielenia to model gospodarki polegający na użyczaniu wolnych lub nie w pełni wykorzystanych zasobów i usług przez ich posiadaczy bez przekazywania do nich praw własności. W przypadku skorzystania z dobra lub usługi po stronie użytkującego powstaje koszt, przy czym odpłatność w tym zakresie nie jest regułą. Celem użyczającego jest chęć osiągnięcia zysku, zmniejszenia kosztów wynikających z faktu posiadania tych zasobów lub chęć dzielenia się z innymi. Dla korzystającego atrakcyjność *sharing economy* to przede wszystkim wygoda i oszczędność, gdyż umożliwia skorzystanie z dobra i usługi, bez konieczności ponoszenia wydatków na ich nabycie oraz utrzymanie.

Przyczyny uczestnictwa jednostek w *sharing economy* L. Rude [2015] podzieliła na cztery zasadnicze grupy:

- społeczne – głównym motywem aktywnego udziału w *sharing economy* są interakcje społeczne, np. poznanie nowych ludzi;
- ekonomiczne – których celem jest oszczędność zasobów, głównie pieniężnych;
- praktyczne – gdyż przyczynia się do oszczędności czasu;
- ekologiczne – motywem przewodnim jest troska o środowisko naturalne.

Rysunek 1. Przyczyny uczestnictwa w *sharing economy*



Źródło: Opracowanie własne na podstawie [Rude 2015].

Należy jednak podkreślić, że ekonomia współdziałania istnieje tylko wtedy, gdy ludzie chcą się dzielić. By tak się stało, obie strony muszą mieć do siebie zaufanie. Zdaniem Botsman rozwój technik informatycznych i informacyjnych, ułatwiających przepływ informacji (poprzez zamieszczanie opinii o produkcie, usłudze, używającym i użytkownikowi), sprzyja budowaniu takiego zaufania. Kluczem do sukcesu jest budowanie bliskich, osobistych relacji między stronami transakcji [Botsman 2014]. W podobnym tonie wypowiada się także Brian Chesky, twierdząc, że obecnie ludzie nie chcą kupować produktu, lecz realcje z innymi ludźmi. Do tych wartości odwołuje się na stronie internetowej firmy.

Na rozwój ekonomii współdziałania wpłynęło kilka czynników. Najważniejszym z nich był gwałtowny rozwój technik informacyjnych i informatycznych, dzięki którym tak dynamicznie rozwinął się Internet. W ciągu ostatnich piętnastu lat liczba jego użytkowników zwiększyła się ośmiokrotnie. Upowszechniły się także urządzenia umożliwiające i ułatwiające korzystanie z aplikacji mobilnych, tj. smartfony, tablety, laptopy itd. Według raportu *2017 Digital Yearbook* aż 50% populacji światowej korzysta z Internetu (wzrost o 4% w stosunku do roku poprzedniego), liczba użytkowników telefonów komórkowych o 8% przekroczyła liczbę światowej populacji i obecnie wynosi już 8 047 mld. Użytkownikami mediów społecznościowych jest już 37% populacji światowej (6% wzrostu do roku 2016), a 34% korzysta z nich za pomocą urządzeń mobilnych (7% wzrostu w stosunku do roku 2016) [*We are Social Singapore* 2017].

Kolejne czynniki sprzyjające rozwojowi sharing economy są ze sobą powiązane. W ostatnich latach wzrósł alternatywny koszt „posiadania” zasobu w stosunku do „dostępu” do niego. W USA aż 81% respondentów uważa, że bardziej opłacalne jest korzystanie z cudzych dóbr niż posiadanie ich na własność, a 43% jest zdania, że posiadanie zasobów na własność stanowi niepotrzebne obciążenie dla ich budżetów. Jednocześnie postępująca urbanizacja obniżyła koszt jednostkowy dotarcia platformy współdzielenia zasobów do poziomu adekwatnego dla ostatecznego odbiorcy [*(Współ)dziel i rządz! Twój nowy model biznesowy jeszcze nie istnieje* 2016].

Katalizatorem rozwoju tego zjawiska stały się zmiany demograficzne i pokoleniowe. Mowa tu o tzw. pokoleniu Y, zwanym także „millenialsami” lub pokoleniem cyfrowym, czyli o osobach urodzonych na przełomie tysiącleci. Są to ludzie wychowani w czasach gwałtownego upowszechnienia się nowoczesnych technologii, którzy doskonale rozumieją systemy *peer-to-peer* i łatwo przyswajają pojawiające się na rynku nowości. Media społecznościowe wykorzystują nie tylko do zawierania i podtrzymywania znajomości, ale także do aktywnego poszukiwania informacji oraz dokonywania zakupów. Nie mają zaufania do instytucji ani mediów, dlatego niechętnie oglądają telewizję i reklamy. Jeszcze rzadziej sięgają po czasopisma papierowe, za to systematycznie śledzą profile swoich idoli oraz ulubionych marek w mediach społecznościowych. Najbardziej wiarygod-

nym, opinio-twórczym źródłem informacji są dla nich opinie innych internautów, którzy już skorzystali z danego dobra lub usługi lub współpracujących z danym podmiotem gospodarczym lub osobą fizyczną.

W środowisku badaczy trwa dyskusja nad tak podstawową kwestią jak adekwatność słów określających omawiane zjawisko do charakteru tego zjawiska, tj. nad znalezieniem odpowiedzi na pytanie, czy właściwsze jest użycie wyrażenia *sharing economy* (gospodarka współdzielenia, współpracy), czy odpowiedniejsze byłoby *access economy* (gospodarka dostępu). Botsman uważa, że termin *sharing economy* definiuje system, który uwalnia wartości zasobów dotychczas nie w pełni wykorzystanych, tj. miejsca, umiejętności, czasu, materiałów poprzez wspólne ich użytkowanie lub dostęp [Botsman 2014].

Zdaniem Eckhardt i Bardhi istotę omawianego zagadnienia bardziej odzwierciedla wyrażenie *access economy* (gospodarka dostępu). Swoje stanowisko argumentują faktem, iż sztandarowe przedsiębiorstwo, funkcjonujące w oparciu o omawiany model działania tj. Uber, nie pozycjonuje się na rynku poprzez odwoływanie się do więzi społecznych i współpracy międzyludzkiej, lecz podkreśla korzyści płynące z faktu uczestnictwa, czyli możliwości korzystania z zasobów, bez konieczności ich zakupu. Po stronie korzystającego oznacza to oszczędność czasu i nakładów związanych z zakupem i utrzymaniem danego zasobu, elastycznością w jego wykorzystaniu, a przede wszystkim wygodą [Eckhardt, Bardhi 2015]. Za przyjęciem takiego określenia przemawia również sposób organizacji Ubera, w którym kierownictwo monitoruje kierowców i wyznacza ich poziom zarobków, występuje zatem hierarchiczność organizacji. Syntetyczne zestawienie różnic pomiędzy *sharing economy* a *access economy* (określanego także jako *sharing economy* w szerokim znaczeniu) przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Sharing economy a access economy

Wyszczególnienie	Sharing economy	Access economy
Zasoby, usługi	Użyczenie niewykorzystanych lub nie w pełni wykorzystanych zasobów	Użyczenie zasobów nie tylko w oparciu o zasadę wspólnej konsumpcji
Strony transakcji	Osoby prywatne (C2C)	Osoby prywatne oraz jednostki prowadzące działalność gospodarczą (C2C, B2C)
Zasady korzystania z zasobów lub/i usług	Indywidualne ustalenia pomiędzy stronami	Regulaminy ustalane przez użyczającego zasobów, usług
Relacje pomiędzy stronami	Równorzędni partnerzy	Może występować hierarchiczność organizacji
Odpłatność usług	Odpłatne lub nieodpłatne	Odpłatne lub nieodpłatne, z przewagą tych pierwszych
Rola pośrednika	Mniejsza	Większa
Motywy uczestnictwa	Zaufanie i interakcje społeczne, współpraca w społeczności	Wygoda i oszczędność

Źródło: opracowanie własne.

Na cele niniejszego opracowania pojęcie *sharing economy* będzie stosowane w szerszym znaczeniu, tożsamym z *access economy*. Pod pojęciem ekonomii współdzielenia autorka rozumie model gospodarczy oparty na zasadzie wspólnego korzystania, choć nie zawsze w tym samym czasie, z niewykorzystanych lub nie w pełni wykorzystanych zasobów i usług w zamian za opłatę lub bezpłatnie. Motywem użyczenia zasobów lub usług jest chęć nawiązania relacji interpersonalnych, osiągnięcia zysku lub zmniejszenia ponoszonych kosztów. Osiągnięcie sukcesu jest możliwe jedynie poprzez budowanie modelu działania opartego na zaufaniu, autentyczności i transparentności działań dla klientów.

Znaczenie *sharing economy*, czyli ekonomia współdzielenia w liczbach

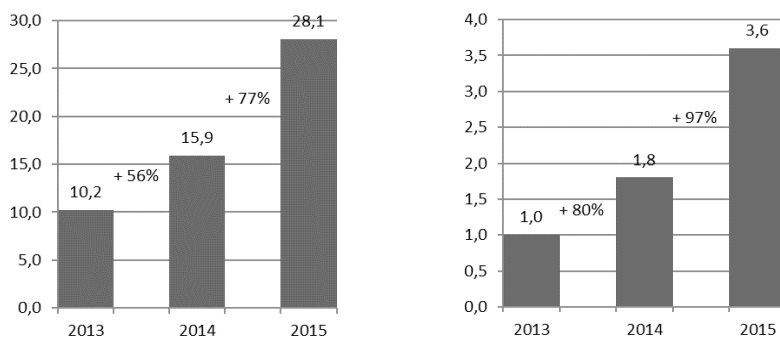
Zjawisko *sharing economy* zostało dostrzeżone na arenie międzynarodowej, gdyż już w 2016 r. podczas Światowego Forum Ekonomicznego poświęconego czwartej rewolucji przemysłowej zostało ono poruszone. W ostatnich latach powstaje także coraz więcej raportów poświęconych temu zjawisku.

W celu oszacowania zjawiska *sharing economy* w Europie R. Vanghan i R. Daverio wyodrębnili pięć kluczowych usług, dla których transakcje zawierane są na społecznych platformach internetowych w krajach europejskich. Zaliczyli do nich [Vanghan, Daverio 2016, s. 7]:

- zakwaterowanie na zasadach P2P (*peer-to-peer accommodation*) – gospodarstwa domowe dzielą się niewykorzystywanym miejscem w domu lub wynajmują letnie domy osobom podróżującym;
- transport na zasadach P2P (*peer-to-peer transportation*) – osoby fizyczne zapraszają do wspólnej podróży innych, dzielą się samochodem lub miejscem parkingowym;
- usługi domowe na życzenie (*on-demand household services*) – poprzez platformy internetowe grupujące freelancerów gospodarstwa domowe zgłaszają zapotrzebowanie na realizację określonej usługi domowej (np. dostawy żywności, drobnych napraw);
- specjalne usługi na życzenie (*on-demand professional services*) – poprzez platformy internetowe grupujące freelancerów przedsiębiorstwa zyskują dostęp do profesjonalnego wsparcia w zakresie administrowania, doradztwa i księgowości;
- finansowa współpraca (*collaborative finance*) – osoby fizyczne lub przedsiębiorstwa inwestują, pożyczają lub zaciągają pożyczki między sobą na zasadach crowdfundingu oraz bezpośrednich pożyczek (*peer to peer lending*).

Wyniki przeprowadzonych badań wykazały, że zarówno całkowita wartość transakcji zrealizowanych na platformach *sharing economy*, jak i przychody samych platform z roku na rok dynamicznie wrastają (wykres 4).

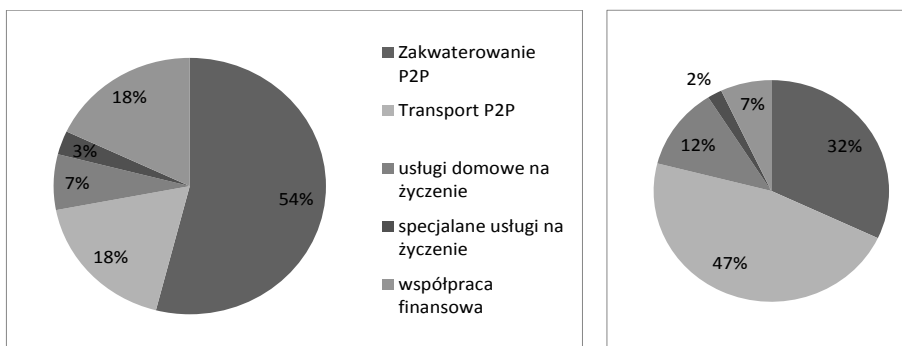
Wykres 4. Przychody platform sharing economy i całkowita wartość transakcji zrealizowanych na nich w latach 2013–2015 (w mld Euro)



Źródło: [Vanghan, Daverio 2016, s. 7].

Największą wartość osiągnęły transakcje zrealizowane z tytułu usług zakwaterowania na zasadach P2P. Natomiast z punktu widzenia platform internetowych najbardziej zyskowne okazały się usługi w zakresie transportu na zasadach P2P (wykres 5).

Wykres 5. Przychody platform i wartość transakcji realizowanych na tych platformach według rodzaju usług (stan na 2015 r.)

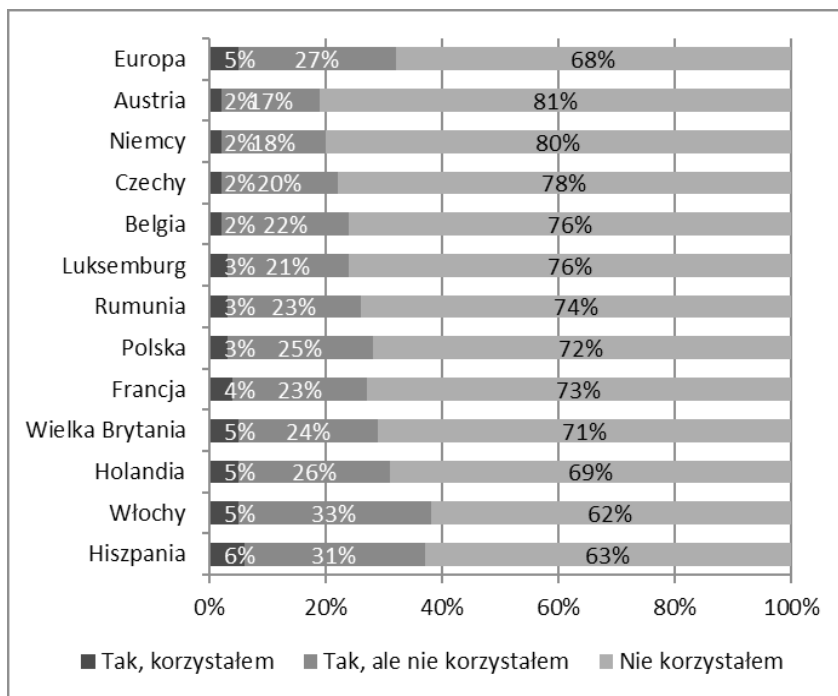


Źródło: [Vanghan, Daverio 2016, s. 7].

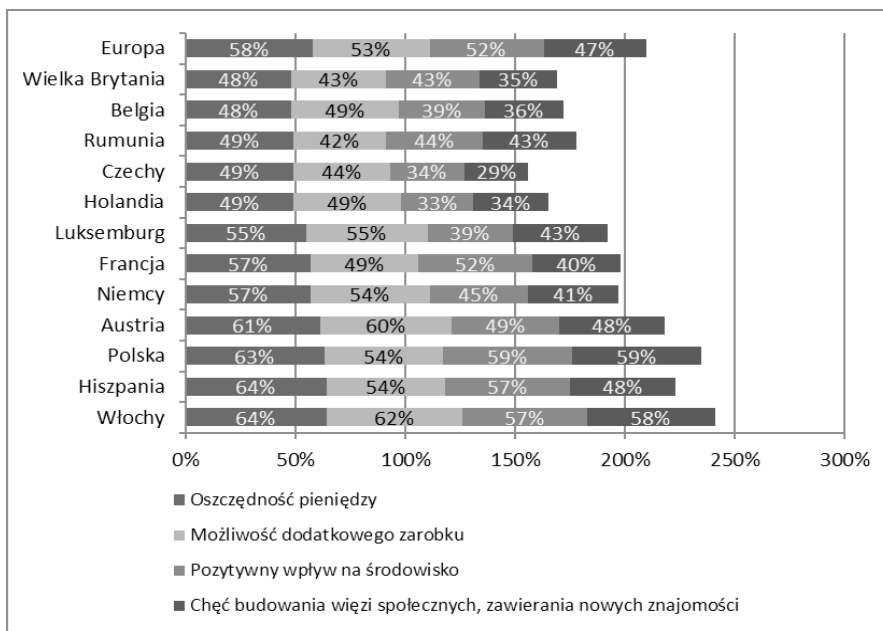
Najmniejszą całkowitą wartość transakcji oraz najmniejsze przychody platform pochodziły z tytułu świadczenia profesjonalnych usług na żądanie. Przyczyną takiego stanu może być brak lub mała świadomość społeczeństwa o możliwości skorzystania z takiej usługi oraz o możliwości wzrostu tego rodzaju usług świadczonych na zasadach *sharing economy* w kolejnych latach.

Oczywiście w poszczególnych krajach różny jest poziom świadomości istnienia zjawiska *sharing economy* i otwartości na uczestnictwo w nim. Różne są także powody, dla których poszczególne osoby decydują się na udział (wykres 6, wykres 7).

Wykres 6. Świadomość istnienia zjawiska i deklaracja uczestnictwa w sharing economy w Europie w 2015 r.



Źródło: [Vanghan, Daverio 2016, s. 10].

Wykres 7. Najważniejsze powody korzystania z *sharing economy*

Źródło: [Vanghan, Daverio 2016, s. 10].

Z badania przeprowadzonego przez ING wynika, że największą świadomość o zjawisku *sharing economy* i otwartość na uczestnictwo w nim jest w krajach południowo-europejskich (Hiszpania, Włochy). Jest ona trzykrotnie większa niż w Austrii, Niemczech czy Czechach. Najczęstszymi czynnikami decydującymi o skorzystaniu z usług na zasadach współdzielenia jest oszczędność pieniędzy i możliwość dodatkowego zarobku. Co ciekawe potrzeba budowy relacji z innymi ludźmi, leżąca u podstawy idei *sharing economy*, była najrzadziej wymieniana. Wyjątek stanowiły takie państwa jak: Rumunia, Holandia, Luksemburg, Polska i Włochy. Z tegoż badania wynikało także, że w Polsce około 40% dorosłych osób słyszało o platformach *sharing economy*, a już 26% z nich skorzystało.

Sharing economy a mikropresiębiorstwa

Ekonomia współdzielenia zmieniła sposób, w jaki ludzie pracują i w jaki użytkują posiadane zasoby lub te, do których mają dostęp [Smith 2017, s. 44]. W tym miejscu warto

zadać sobie pytanie: Czy upowszechnienie *sharing economy* jest szansą dla mikroprzedsiębiorstw na rozwój?

Zdaniem autorki tak, gdyż największą barierą w rozwoju mikroprzedsiębiorstw są ograniczenia zasobów będących w ich dyspozycji (materialnych, finansowych i kadrowych), a rozwój *sharing economy* już z samej swej istoty jest szansą na pozyskanie tych zasobów w sposób tańszy niż na zasadach rynkowych lub nawet bezpłatnie. W tym miejscu trudno nie wspomnieć o *crowdfunding*, który dla tej grupy przedsiębiorstw jest niejednokrotnie jedyną szansą na pozyskanie środków finansowych na rozpoczęcie lub rozwój.

Zawieranie transakcji poprzez platformy internetowe obniżają koszty dotarcia do klienta z ofertą, stwarzając jednocześnie szansę na dotarcie do szerszego grona odbiorców. System ocen użytkowników, funkcjonujący przy platformach sprawia, że „dobra” usługa szybko i w zasadzie przy minimalnych nakładach ze strony użytkownika zyskuje zainteresowanie odbiorców. Rozwój *sharing economy* w pewien sposób zmniejsza bariery wejścia na rynek nowych podmiotów.

W ramach *sharing economy* udzielane są także usługi profesjonalne. Dla mikropodmiotów świadczących takie usługi platformy internetowe są dodatkowym sposobem pozyskiwania klientów. Dla innych firm są szansą na redukcję kosztów związanych z prowadzeniem działalności i czasu poświęcanego na wypełnienie obowiązków biurowych. Ich nadmiar, zdaniem przedsiębiorców, jest jedną z głównych barier w rozwoju przedsiębiorczości w Polsce.

Ideą leżącą u podstaw *sharing economy* jest tworzenie osobistych relacji z klientem. Mikroprzedsiębiorstwa w tych kontaktach mają niewątpliwą przewagę nad innymi podmiotami gospodarczymi. Coraz wyraźniejszy jest także trend wśród klientów zmęczonych standaryzacją na zindywidualizowane usługi, świadczone nawet kosztem wyższej ceny.

Kluczowymi usługami realizowanymi w ramach *sharing economy* są: hotelarstwo, transport, świadczenie drobnych usług dla gospodarstw domowych, usług w zakresie księgowości, administrowania i doradztwa oraz udzielania lub zaciągania pożyczek na zasadach *peer-to-peer*, a więc te działalności, w których mikroprzedsiębiorstwa są licznie reprezentowane.

Na koniec warto także zwrócić uwagę na zmianę pokoleniową. Do 2025 roku pokolenie Y stanowić będzie około 75% podaży pracy w ujęciu globalnym. Są to dobrze wyedukowani, otwarci na świat i nowe doświadczenia ludzie, z których aż 61% zadeklarowało, że w przyszłości chce prowadzić działalność gospodarczą, czyli dołączyć do grupy mikroprzedsiębiorstw [(*Współ)dziel i rządz! Twój nowy model biznesowy jeszcze nie istnieje* 2016]. W swojej działalności zapewne będą optymalizować koszty, a zatem aktywnie uczestniczyć w *sharing economy*.

Podsumowanie

Zdaniem autorki *sharing economy* to nie nowinka, a nowy prężnie rozwijający się model gospodarki. O sile tego zjawiska świadczy także fakt, że zgodnie z szacunkami PwC do 2025 roku, globalny przychód wygenerowany przez ekonomię współdzielenia w pięciu kluczowych dla niej sektorach wyniesie 335 miliardów dolarów amerykańskich [*Five steps to success in the sharing economy* 2015].

Zdaniem autorki rozwój *sharing economy* ma szansę pozytywnie wpłynąć na rozwój mikroprzedsiębiorstw, choć oczywiście ważne są również obowiązujące regulacje prawne w tym zakresie oraz postawa samych przedsiębiorców. Rozwój ekonomii współdzielenia jest korzystny także z punktu widzenia makroekonomicznego, gdyż niewątpliwie przyczyni się do zmniejszenia problemów nadprodukcji i marnotrawstwa zasobów.

Bibliografia

Digital Yearbook (2017), *We are Social Singapore* [online], <https://www.slideshare.net/wearesocialsg/2017-digital-yearbook>, dostęp: 20 maja 2017.

Botsman R. (2014), *Collaborative Economy: A Transformative Lens, Not A Start-Up Trend*. *Collaborative Consumption* [online], <http://www.collaborativeconsumption.com/2014/11/27/collaborative-economy-a-transformative-lens-not-a-start-up-trend/>, dostęp: 1 maja 2017.

Eckhardt G., Bardhi F. (2015), *The Sharing Economy isn't about Sharing at All*, "Harvard Business Review", No. 28.

Matejun M. (2007), *Wewnętrzne bariery rozwoju firm sektora MSP* [w:] S. Lachiewicz (red.), *Zarządzanie rozwojem organizacji*, t. II, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.

Mazur D., Wróbel M., Żydok R. (red.) (2017), *Główne ryzyka i bariery działalności gospodarczej w Polsce. Perspektywa mikroprzedsiębiorców i małych przedsiębiorstw*, Fundacja Republikańska, Warszawa.

Niebezpieczny status Quo. Dlaczego małe firmy nie rosną? (2017), Warsaw Enterprise Institute, Warszawa.

Nogalski B., Karpacz J., Karpacz-Wójcik A. (2004), *Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Od czego to zależy?*, „AJG” Spółka z o.o. Zakład Pracy Chronionej – Oficyna Wydawnicza, Bydgoszcz.

Otoczenie regulacyjne platform i pośredników internetowych, przetwarzania danych, chmur obliczeniowych i gospodarki współpracy [online], <https://ec.europa.eu/eusurvey/pdf/survey/33988?lang=PL&unique=bc9d7089...>, dostęp: 15 kwietnia 2017.

PwC (2015), *Five Steps to Success in the Sharing Economy* [online], <https://www.pwc.co.uk/assets/pdf/five-steps-to-success-in-the-sharing-economy-report.pdf>, dostęp: 15 maja 2017.

PwC (2016), *(Współ)dziel i rządz! Twój nowy model biznesowy jeszcze nie istnieje* [online], <https://www.pwc.pl/pl/publikacje/2016/wspol-dziel-i-rzadz-sharing-economy.html>, dostęp: 1 maja 2017.

Rude L. (2015), *4 Keys to a Successful Sharing Economy Business Model*, Global Marketing Communications Agency Website. Text 100 [online], <http://www.text100.com/2015/05/11/successful-sharing-economy-business-model/>, dostęp: 1 maja 2017.

Smith K. (2017), *The New Economy*, "Best's Review", April.

Sosnowska A., Łobejko S. (red.) (2008), *Droga do sukcesu polskich małych i średnich przedsiębiorstw*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.

Ustawa z dnia 2.07.2004 o swobodzie działalności gospodarczej, (Dz.U. z 2016 r. poz. 1829, art. 104).

Vanghan R., Daverio R. (2016), *Assessing the Size and Presence of the Collaborative Economy in Europe*, PwC UK, April.

Zadura-Lichota P., Nieć M., Tarnawa A. i in. (2015), *Innowacyjność 2015 – Innowacyjna przedsiębiorczość w Polsce*, PARP, Warszawa.

Nina Stępnicka | nina_bakowska@poczta.onet.pl

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

Filia w Piotrkowie Trybunalskim

Wydział Nauk Społecznych

Katedra Bezpieczeństwa Narodowego

Wpływ Ubera i uberyzacji na rynek pracy i zarządzanie różnorodnością

The Impact of Uber and Uberization on a Labor Market and Managing Diversity

Abstract: Uberization or uberification is a term which appeared in a literature and Internet sources relatively recently. Its genesis can be related to the popularization of different models of activities characteristic for a new trend in market economy, so called ride sourcing. The flagship example of a company which was among the first ones making such services available was Uber Technologies Inc., an American enterprise established in 2009. Uberization is understood as both, a number of economic and social issues and business models providing services with the use of mobile technologies, yet based on principles typical for sharing economy. This work presents an analysis of the impact of uberization on the prospect of further development of the labour market. It also describes threats and dilemmas occurring while implementing the principles of uberization into various fields of social and economic life. The introduction to my considerations concerning uberization is followed by a brief characteristics of the Uber's business model and its relation to sharing economy.

Keywords: Uber, uberization, labor market, digital economy, market economy, sharing economy

Wstęp

Uberyzacja (ang. *uberization* lub *uberification*) to termin, który pojawił się w literaturze i źródłach internetowych stosunkowo niedawno. Jego genezy należy doszukiwać się w upowszechnieniu różnych modeli działalności charakterystycznych dla nowego kierunku w gospodarce rynkowej, tzw. ridesourcingu, czyli usługi współdzielonego transportu, polegającej na wykorzystaniu aplikacji mobilnej do zamówienia przejazdu u kierowcy, który do wykonania usługi wykorzystuje własny samochód [Giełzak 2016]. Flagowym przykładem firmy, która jako jedna z pierwszych umożliwiła przeprowadzanie tego typu usług, był Uber Technologies Inc., amerykańskie przedsiębiorstwo, założone w 2009 r., od nazwy firmy, jak również sukcesu, powstał wspomniany wcześniej termin „uberyzacja”.

Współcześnie termin „uberyzacja” stał się wręcz modny w wielu dziedzinach życia, w szczególności w tych aktywnościach, które wykorzystują nowoczesne technologie, np. finansach, rynku pracy, działalności hotelarskiej itp. Przez uberyzację (dokładniej: uberyzację gospodarki) rozumie się bowiem zarówno szereg zjawisk o charakterze ekonomicznym i społecznym, jak również modele biznesu polegające na świadczeniu usług z wykorzystaniem mobilnych technologii, aczkolwiek na zasadach typowych dla gospodarki współdzielenia, tj. gospodarki zakładającej rezygnację z własności na rzecz współdzielenia, dzielenia, dostępu czy użyczenia.

Niniejsza praca przedstawia analizę wpływu uberyzacji na perspektywę rozwoju rynku pracy, jak również opisuje zagrożenia i dylematy, jakie towarzyszą wdrożeniu zasad uberyzacji w różnych obszarach życia społecznego i gospodarczego. Praca ma charakter opisowy i stanowi przyczynek do bardziej pogłębionych badań i analiz. Wprowadzenie do rozważań dotyczących uberyzacji gospodarki poprzedza krótka charakterystyka modelu biznesowego firmy Uber i jego odniesienie do gospodarki współdzielenia.

Model biznesowy firmy Uber i jego odniesienie do gospodarki współdzielenia

Jak zaznaczono we wstępie, Uber Technologies Inc. to amerykańskie przedsiębiorstwo, założone pod nazwą UberCab w 2009 r. przez Trvisa Kalanicka, Garretta Campa oraz Paulinę Kopinską [por.: Fuchs 2017, s. 284] jako odpowiedź na problemy wynikające z nieefektywności przewozów taksówkarskich w różnych miastach na świecie. Ten typowy dla lat dziewięćdziesiątych XX wieku i początku XXI start-up, podobnie jak wiele in-

nych nowych przedsięwzięć powstających w analogicznym okresie, miał stanowić formę rozwiązania problemu [Lussier 2016, s. nlb.], jakim był niedługi czas oczekiwania oraz tańszy przejazd w porównaniu z ofertą przewozów taksówkarskich.

Także wzorem różnych innych firm internetowych, powstałych w latach 90. XX w. oraz na początku XXI w., wpisujących w swoje modele biznesu tzw. „słynną legendę” lub „mit o powstaniu” [por.: Stępnicka i Wiączek 2013, ss. 214–220], Uber zasłynął historią o śnieżnej nocy w Paryżu. Historia związana była z problemem w zamówieniu taksówki i życzeniem wypowiedzianym przez współzałożyciela firmy Garretta Campa: „I want(ed) to push a button and get a ride” (pol. „Chciałbym wcisnąć przycisk i otrzymać przejazd”) [Varma 2015, s. 107; 5-Year 2015].

Jak wykazała późniejsza praktyka gospodarcza przyciskiem tym (tj. „button”) stała się aplikacja internetowa, jaką w 2010 r. firma Uber Inc. wprowadziła na rynek i która pozwalała na „łączenie” osób zainteresowanych dojazdem do określonego celu, zaś możliwość przejazdu (tj. „get a ride”) mieli zapewnić tzw. operatorzy (tj. prywatni kierowcy) samochodów w kolorze czarnym. Współcześnie model biznesu firmy zakłada możliwość wykorzystywania w przewozach Ubera pojazdów w różnym kolorze, jak również świadczenia usług przewozowych przez właścicieli prywatnych pojazdów [por.: Ammirati 2016, s. 13].

Od momentu powstania usługi Uber cieszą się ogromnym zainteresowaniem. Od 2012 r. firma permanentnie rozszerza swoją działalność, głównie przez ekspansję i przejęcia rynków zagranicznych. Dla przykładu w 2014 r. usługi przewozowe Ubera dostępne były w 60 miastach świata, zaś rok później – w 250 miastach w 58 państwach na świecie [Hanson 2016, s. 359; Ross]. W grudniu 2015 r. wartość firmy kształtowała się na poziomie 62,5 mld USD i w porównaniu z wartością firmy z sierpnia 2013 r. (tj. 3,8 mld USD) wzrosła ponad 1 545% [Chu 2016, s. 168].

Transformacja modelu biznesowego firmy, przekładająca się na osiągnięte przez nią wyniki finansowe, widoczna była także w zmianie tzw. taglinie, czyli sloganu umieszczonego pod logotypem serwisu, który w pierwszych latach funkcjonowania firmy nosił miano: „Everyone’s Private Driver” (pol. „Prywatny kierowca dla każdego”), zaś wraz z postępującą ekspansją serwisu na inne rynki przyjął miano: „Where Lifestyle Meets Logistics” (pol. „Tam, gdzie styl życia spotyka się z logistyką”) [Ross 2016, s. 92].

Uber dokonał niezwyklej rewolucji zarówno w samej branży taksówkarskiej, jak również w zakresie przejazdów prywatnych. Rewolucja ta, zwana przez niektórych autorów tzw. „zakłócającą innowacją” [por.: Remisiewicz 2015], po części wpisuje się w założenia trzeciej rewolucji przemysłowej, opisaną przez Jeremiego Rifkina [por.: 2013], ale najbardziej w tzw. rewolucję zasobów, a dokładniej: Internet zasobów autorstwa Stefana Hecka i Matta Rogersa [por.: 2014]. Jego ideą jest łączenie przy wykorzystaniu narzę-

dzi i aplikacji mobilnych strony podaŹowej posiadajĄcej zasoby (w przypadku Ubera: kierowcÓw), ze stronĄ popytowĄ, zgłaszajĄcĄ na nie zapotrzebowanie (tj. pasażerami) [Meige i Schmitt 2015, s. 14]. Uber realizuje specyficzny model biznesu, leŹĄcy na granicy gospodarki kapitalistycznej i gospodarki wspÓldzielenia (tzw. *capitalist sharing economy model*), spełniajĄcy jednocześnie załoŹenia modelu *pay for service*, tj. płaćności za usługę [Fuchs 2017, s. 285].

Dzielenie zasobÓw, bęĄcĄ cechĄ charakterystycznĄ dla gospodarki wspÓldzielenia, wspomagane aplikacjami mobilnymi, jak rÓwnieŹ transponowanie ich do gospodarki rynkowej, których przykŁadem jest firma Uber i udostępniane przez niĄ usługi, stały się nieodłącznym atrybutem gospodarki rynkowej XXI wieku. Proces ten, zwany uberyzacjĄ gospodarki, przenika do wielu rÓwnych gałęzi, branŹ i sektorÓw, jak rÓwnieŹ dotyczy takich aktywności, które jak dotychczas immanentnie wpisywały się w załoŹenia typowej gospodarki rynkowej.

Uberyzacja gospodarki i jej załoŹenia

Pojęcie „uberyzacji” występuje w literaturze i mediach elektronicznych od niedawna. Wprawdzie proces, przypominajĄcy zdefiniowanĄ obecnie uberyzacjĄ gospodarki, rozpoczął się zupełnie niepostrzeŹenie juŹ w latach 70. XX wieku [por.: Aloni 2016, s. 1400], jak zaznaczono we wcześniejszych rozwaŹaniach, faktycznie termin ten pojawił się wraz ze wzrastajĄcĄ rolĄ i popularnoścİą serwisu internetowego Uber i dotyczy on wybranych elementÓw modelu e-biznesowego firmy, w szczególności: kluczowych zasobÓw, propozycji wartości dla klientÓw czy kanałÓw dystrybucji. Z terminem tym zwiĄzane sĄ takŹe pojęcia: *gig work* czy *uberize* (lub *uberise*). To drugie z pojęć w odniesieniu do gospodarki dotyczy takiej modyfikacji rynku lub modelu biznesowego lub ekonomicznego, która zakŁada:

- wprowadzenie tańszej oraz bardziej skutecznej alternatywy;
- oferowanie usług „na Źądanie” w drodze bezpośredniego kontaktu mięĄdy klientem a dostawcĄ, zwykle za pośrednictwem technologii mobilnych;
- zmianę rynku usług poprzez wprowadzenie innego sposobu zakupu bĄďż używania, zwiĄszcza z wykorzystaniem technologii mobilnych [Uberize 2017].

H. Schneider [2017, s. 58] podaje, Źe idea uberyzacji znajduje zastosowanie przede wszystkim w odniesieniu do tych usług i produktÓw, które w gospodarce rynkowej wymagajĄ rzeczywistego zaangażowania (m.in. fizycznego wysiŁku) ze strony konsumentÓw, zaś w gospodarce wspÓldzielenia przede wszystkim uŹycia aplikacji mobilnej.

Uberyzacja to zjawisko gospodarcze, będące funkcją globalizacji gospodarki cyfrowej oraz rozwoju technologii Internetu przedmiotów i opiera się na współdzieleniu zasobów oraz zatarciu tradycyjnych podziałów między konsumentem i producentem [Nowaczewski 2016]. Można utożsamiać je z pojęciem tzw. „gospodarki na żądanie” (ang. *on-demand economy*), przez którą rozumie się „aktywność gospodarczą firm działających w Internecie, które dostarczają produkty lub usługi w samym momencie zgłoszenia przez klienta zapotrzebowania na nie” [Kowalówka 2015]. O ile, jak dotychczas, pojęcie to dotyczy głównie aktywności o charakterze przewozowym, tj. ridesourcingu, uberyzacja wkracza także w inne sfery i aktywności o charakterze społecznym, gospodarczym, kulturowym, m.in. na rynki różnych usług, np. energetycznych i finansowych, do branży samochodowej i odzieżowej [Świderek 2015], ale zaczyna być także dostrzegalna w medycynie (szczególnie medycynie osób starszych), nieruchomościach, bezpieczeństwie, hotelarstwie, logistyce, rozrywce [Gapiński 2016, s. 53]. Coraz częściej pisze się także o uberyzacji zatrudnienia i pracy, ale także uberyzacji życia i polityki, jako „procesach zmian warunków na rynku poprzez wprowadzanie i upowszechnianie nowych, tańszych i bardziej efektywnych modeli biznesowych, opartych na współdzieleniu” [Rok 2015, s. 14].

Uberyzacja a zarządzanie różnorodnością

Zarówno firma, jak również platforma internetowa Uber stały się nośnikami istotnych zmian zachodzących w gospodarce tradycyjnej oraz gospodarce cyfrowej. Uber jest przykładem marki nowego rynku pracy i modelu biznesowego, adaptowanego do innych aktywności oraz obszarów gospodarki. Przykładem łączącym uberyzację z aktywnościami typowymi dla gospodarki rynkowej są tzw. digitalowe rynki pracy, „rozdzielające” pracę na odrębne zadania i bezpośrednio łączące jej sprzedawców z indywidualnymi konsumentami. Proces ten, zwany także uberyzacją pracy bądź tzw. „gospodarką fuch” (ang. *gig economy*), pozwala na permanentny dostęp do tzw. pracy kontraktowej oraz pozwala na uzupełnienie dochodów [World 2016, s. 26; Pompowski 2016, s. 60].

Sophie Boutillier i Dimitri Uzunidis [2017, s. 16] wskazują na zastosowanie uberyzacji gospodarki i społeczeństwa na rynku przewozów i utożsamiają ją z praktykami produkcyjnymi, jakie pojawiły się jeszcze przed pierwszą rewolucją przemysłową. Zdaniem autorów na szczególną uwagę zasługują przede wszystkim: „oddawanie na zewnątrz” (ang. *putting-out*) oraz praca w domu (ang. *home-based work*). Porównanie między modelem uberyzacji pracy a modelem zbliżonym do pracy w okresie poprzedzającym pierwszą rewolucję przemysłową (por. ang. *proto-industry*) prezentuje tabela 1.

Tabela 1. Proto-industry a model uberyzacji gospodarki

Założenia proto-industry		Założenia uberyzacji gospodarki	
Przedsiębiorca	Pracownik	Przedsiębiorca	Pracownik
dostawcy surowców przetworzonych	posiada swoje własne narzędzia pracy (warstata tkacki)	łączy pracowników i konsumentów za pośrednictwem platformy internetowej (cyfrowej)	posiada swoje własne narzędzia pracy (samochód)
nie kontroluje godzin pracy pracowników	z reguły pracuje w ramach tzw. samozatrudnienia	nie kontroluje godzin pracy pracowników	z reguły pracuje w ramach tzw. samozatrudnienia
brak kosztów stałych, jedynie koszty zmienne	ponosi koszty stałe związane z utrzymaniem narzędzi pracy	istotna rola ekonomii skali i zakresu wynikająca z wykorzystania platformy internetowej (cyfrowej) dzięki wzrastającej liczbie pracowników i konsumentów	ponosi koszty stałe związane z utrzymaniem narzędzi pracy, jak również koszty zmienne z tytułu różnego zużycia
brak umowy o pracę na rzecz umowy handlowej między stronami		brak umowy o pracę na rzecz umowy handlowej między stronami	
dokonuje zakupu produkcji wytworzonej przez pracowników	uzyskuje dochód bez wynagrodzenia	pobiera prowizję od kwoty każdego przewozu i przekazuje każdemu pracownikowi na jego konto	uzyskuje dochód bez wynagrodzenia

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Boutillier, Uzunidis 2017, s. 16].

Uberyzacja rynku pracy w pewnym zakresie koresponduje z zasadami typowymi dla zarządzania różnorodnością, czyli podejścia zorientowanego na korzyści, jakie wynikają z różnorodności [Glinka, Kostera i Brzozowska 2012, s. 298]. Podobnie jak wspomniano w koncepcji, uberyzacja przyczynia się do wyrównywania nierówności w kwestii zatrudnienia, wynagradzania, jak również tworzenia środowiska pracy dla pracowników zatrudnionych tymczasowo oraz zatrudnienia osób niepełnosprawnych [Rudnicka 2012, s. 148].

Postępująca uberyzacja gospodarki i jej oddziaływanie na rynek pracy z jednej strony przyczyniają się do powstawania różnych procesów i zjawisk, zaś z drugiej determinowane są tymi właśnie przeobrażeniami. Ta zależność zwrotna bierze swoje źródło m.in. w takich procesach i zjawiskach jak [World 2016, ss. 2–4; Koniec 2016]:

- przewartościowanie podstawowych paradygmatów, w mniejszym stopniu dotyczących zmian w zakresie metod, technik produkcji i organizacji pracy, zaś w większej świadomości pracowników w odniesieniu do budowania partnerskich relacji z przełożonymi, jak również samodzielności i elastyczności w organizowaniu czasu pracy;
- permanentne zmiany, a także indywidualizacja i *work-life balance* w stosunku między pracodawcą a pracownikiem;
- globalizacja pracy oraz zwiększenie podaży i przepływu siły roboczej, zaś z drugiej strony starzejące się społeczeństwo globalne, przyspieszenie ruchów migracyjnych,

zanikanie tradycyjnych zawodów i postawianie nowych, dostosowanych do wymogów gospodarki XXI wieku;

- powszechny dostęp do Internetu, rozwoju nowych technologii cyfrowych i mobilnych, umożliwiających tzw. „wdrażanie elastycznych i międzynarodowych środowisk pracy”, sprzyjających tworzeniu warunków dla *home office*, jak również wykonywaniu pracy z dowolnego miejsca (zmieniając tym samym definicję pojęcia „miejsce pracy”);
- równoległość źródła dochodu i policentryczność (tj. świadczenie pracy u kilku różnych pracodawców jednocześnie w niepełnym wymiarze czasu pracy), kontraktowość i tzw. *job sharing* (tj. współdzielenia miejsca pracy).

Uberyzacja w zarządzaniu różnorodnością koncentruje się wokół zagadnień elastycznego czasu pracy, pełnej obsługi transakcji czy wzrostu aktywności zawodowej, niemniej wpływa na wzmocnienie zjawiska prekaryzacji i proletaryzacji pracy, tj. ograniczenia roli pracownika najemnego uzależnionego od możliwości sprzedaży swojej pracy na rynku pracy [Prusinowska 2011, s. 203] oraz zmianę struktury i formy zatrudnienia [Paliński 2016, s. 6].

Podsumowanie

Uber i biorąca źródło w jego modelu biznesowym uberyzacja to, obok erbienbizacji, jeden z najważniejszych trendów spotykanych na rynku usług. Uberyzacja dokonuje istotnych zmian na rynku pracy, jak również w innych branżach gospodarki. Zmiany te z reguły nie korespondują z założeniami typowymi dla gospodarki rynkowej, zaś w wielu przypadkach stanowią głębokie naruszenie zasad jej funkcjonowania. Oznacza to, że uberyzacja może stanowić formę zagrożenia dla wielu tradycyjnych podmiotów gospodarki rynkowej, ale przyczynia się również do tworzenia realnych możliwości dla podmiotów rynku pracy i zatrudnienia.

Biorąc pod uwagę inne sektory, postępujący w gospodarce proces uberyzacji wpływa także na zmianę modelu finansowania, wyrażający się wzrastającym zainteresowaniem internetowych platform crowdfundingowych, pożyczek społecznościowych czy wirtualnych monet (np. Bitcoin). Zarówno dla rynku pracy, jak również sektora finansowego, uberyzacja gospodarki wiąże się ze zmianą podejścia do problematyki zarządzania różnorodnością oraz finansowania międzypokoleniowego.

Bibliografia

Aloni E. (2016), *Pluralizing the „Sharing” Economy*, „Washington Law Review”, vol. 91.

Ammirati S. (2016), *The Science of Growth How Facebook Beat Friendster – And How Nine Other Startups Left the Rest in the Dust*, St. Martin's Press, New York.

Boutillier S., Uzunidis D. (2017), *Entrepreneur: the Economic Function of the Free Enterprise*, John Wiley, London, New York.

Chu R. (2016), *Business Model Revolution Four Cases of the Fastest Growing Disruptive Companies of the Twenty First Century* [w:] A. Brem, E. Viardot (red.), *Revolution of Innovation Management*, vol. 2, Internationalization and Business Models, SAGE Publications, Inc, Thousand Oaks.

Fuchs C. (2017), *Social Media: A Critical Introduction*, SAGE, London.

Gapiński A. (2016), *Licensure, Ethics, Welfare of the Public and Uberization of Services*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, nr 1(38).

Giełzak M. (2016), *Transport 4.0, czyli samochód jako usługa* [online], <https://www.linkedin.com/pulse/transport-40-czyli-samoch%C3%B3d-jako-us%C5%82uga-marcin-gie%C5%82zak>; dostęp: 19 marca 2017.

Glinka B., Kostera M., Brzozowska A. (2012), *Nowe kierunki w organizacji i zarządzaniu*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.

Hanson J. (2016), *The Social Media Revolution: an Economic Encyclopedia of Friending, Following, Texting, and Connecting*, Greenwood, ABC-CLIO, Santa Barbara.

Heck S., Rogers M., Carroll P. (2014), *Resource Revolution: How to Capture the Biggest Business Opportunity in a Century*, Houghton Mifflin Harcourt, Boston.

Koniec dotychczasowej definicji pracy – raport WEC [online], <http://www.polskieforumhr.pl/blog/wiadomosci-ze-swiata/koniec-dotychczasowej-definicji-pracy-raport-wec>; dostęp: 20 marca 2017.

Kowalówka M. (2015), *„Uberyzacja” zatrudnienia. Ekonomia na żądanie całkowicie zmienia rynek pracy* [online], <http://forsal.pl/artykuly/896053,uberyzacja-zatrudnienia-ekonomia-na-zadanie-calkowicie-zmienia-rynek-pracy.html>, dostęp: 15 marca 2017.

Meige A., Schmitt J. (2015), *Innovation Intelligence. Commoditization. Digitalization. Acceleration. Major Pressure on Innovation Drivers*, Lulu.com.

Nowaczewski G. (2016), *Uberyzacja usług energetycznych. Jak innowacje zmieniają model korzystania z energii?* [online], <http://biznesalert.pl/nowaczewski-uberyzacja-uslug-energetycznych-h-jak-innowacje-zmieniaja-model-korzystania-z-energii/>, dostęp: 17 marca 2017.

Paliński M. (2016), *Przyszłość pracy – między „uberyzacją” a automatyzacją*, Digital Economy Lab, Warszawa.

Pompowski T. (2016), *Uberyzacja rynku pracy*, „Wprost”, nr 3.

Prusinowska M. (2011), *Komercjalizacja edukacji i zagrożenie wykluczeniem społecznym w świetle reformy polskiego szkolnictwa wyższego* [w:] M. Popow i inni (red.), *Oblicza biedy we współczesnej Polsce*, Instytut Pedagogiki Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Rok B. (2015), *Dziel się i zmieniaj świat!*, „Raport WI” [online], <http://www.csm.org.pl/pl/komentarze-i-opinie/category/61-2016?download=829:dr-malgorzata-bonikowska-w-wywiadzie-dla-polsko-niemieckiej-izby-handlowej&start=20>, dostęp: 19 marca 2017.

Ross A. (2016), *The Industries of the Future*, Simon and Schuster.

Remisiewicz M. (2015), *Uberyzacja – wielki przełom czy pułapka?* [online], http://www.pi.gov.pl/PARP/chapter_86197.asp?soid=AD91F8EC92334FB1B2CF8C3A24F85777, dostęp: 13 marca 2017 r.

Rifkin J. (2013), *The Third Industrial Revolution: How Lateral Power Is Transforming Energy, the Economy, and the World*, Palgrave Macmillan, New York.

Rudnicka A. (2012), *CSR – doskonalenie relacji społecznych w firmie*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.

Schneider H. (2017), *Creative Destruction and the Sharing Economy: Uber as Disruptive Innovation*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.

Stępnicka N., Wiączek P. (2013), „Mit o powstaniu” jako element koncepcji marketingowej na przykładzie internetowych serwisów handlowych, „Handel Wewnętrzny. Rynek, Przedsiębiorstwo, Konsumpcja, Marketing”, t. 3.

Uberize [online], <https://en.wiktionary.org/wiki/uberize>, dostęp: 16 marca 2017.

World Employment Confederation (2016), *The Future of Work. White Paper from the Employment & Recruitment Industry*, WEC, Brussels.

Świderek T. (2015), *Świat wszedł w fazę twórczej destrukcji. Każda branża doczeka się swego Ubera* [online], <http://forsal.pl/artykuly/914533,swiat-wszedl-w-faze-tworczej-destrukcji-kazda-bran-za-doczeka-sie-swego-ubera.html>, dostęp: 15 marca 2017.

Varma T. (2015), *Agile Product Development*, Apress, Berkley.

5-Year Anniversary Remarks from Uber CEO Travis Kalanick (2015) [online], <https://newsroom.uber.com/5-years-travis-kalanick/>, dostęp: 13 marca 2017.

Adrianna Trzaskowska-Dmoch | atraskowska@plusnet.pl

Instytut Ekonomiczny

Spółeczna Akademia Nauk

Uwarunkowania turystyki seniorów w Polsce

Determinants of Senior Citizens' Tourism in Poland

Abstract: The ageing of the population is a global and irreversible process, highly varied regionally. Generally, it can be assumed that the higher the degree of socio-economic development of the country, the higher the level of ageing of the population (...) This means that making it to the old age is no longer a "reserved" for a few people, but it is a growing part of the population, thereby also increasing the heterogeneity of the population of the elderly. The purpose of this article is to identify the factors determining economic, social, touristic, recreational and educational activities of senior citizens. Also, drawing attention to the actual needs of this social group on the basis of a review of the existing research in this area. Social tourism has become a way of life in selected Polish regions, as well as for the beneficiaries of those services who appreciate organized tourism tailored to the individual needs of the given segment based on demographics and health status, that determines conditions for the next activity in the group.

Keywords: ageing population, social tourism, seniors tourism

Wprowadzenie

Turystyka socjalna, określana również w literaturze przedmiotu jako turystyka społeczna, zawiera szeroko rozumiane koncepcje i zjawiska bezpośrednio związane z udziałem w turystyce tych grup społecznych, które osiągają względnie niskie dochody. Projekty turystyczne o charakterze społecznym z założenia mają za zadanie przywrócenie aktywności turystycznej wśród jednostek oraz grup z różnych powodów społecznie wykluczonych. Aktywność każdej z tych organizacji sprowadza się do stworzenia możliwości i warunków

do podróżowania grupom społecznym najmniej uprzywilejowanym. Głównymi beneficjentami turystyki społecznej jest głównie społeczność lokalna m.in.: dzieci i młodzież, osoby niepełnosprawne, seniorzy (grupa najbardziej niejednorodna, która może być definiowana wedle różnych kryteriów społeczno-ekonomicznych, także wieku (np. 65+, 60+, 55+ czy nawet 50+); za seniorów uznaje się osoby, które są aktywne zawodowo, jak również emerytów i rencistów), rodziny znajdujące się w wyjątkowej sytuacji na przykład dysfunkcyjne lub patologiczne, zagrożone wykluczeniem społecznym i finansowym.

Turystyka społeczna sprzyja integracji turystów z lokalną społecznością, promuje lokalne i regionalne marki. Korzyści z takiej właśnie formy turystyki odczuwają zarówno uczestnicy, organizatorzy, jak i mieszkańcy danego regionu. Poprzez dofinansowanie do wypoczynku zyskują nie tylko bezpośredni oraz pośredni beneficjenci, ale także społeczeństwo poprzez ograniczanie występowania zjawisk patologicznych, poprawę wizerunku danego obszaru, budowę kapitału społecznego i poczucia solidarności obywatelskiej. Turystyka społeczna została upowszechniona we Francji i w Szwajcarii na początku XX w. W założeniach teoretycznych turystyka społeczna służy wzmacnianiu pojęcia obywatelstwa europejskiego oraz sprzyja rozwojowi poszczególnych gospodarek lokalnych [Stasiak 2011, s. 9]. Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja czynników decydujących o aktywności zawodowej, społecznej, turystycznej i rekreacyjnej oraz edukacyjnej seniorów. A także zwrócenie uwagi na faktyczne potrzeby tychże grup społecznych na podstawie przeglądu dotychczasowych badań w tym zakresie.

Populacja seniorów w Polsce

Szacunkowo pod koniec 2014 r. w Polsce liczba ludności wynosiła 38,5 mln, z czego ponad 8,5 mln stanowiły osoby w wieku 60 lat i więcej. W porównaniu z 1989 r. udział osób w wieku 60+ w ogólnej populacji wzrósł o 7,5% (z 14,7% do 22,2%). W tym samym czasie odsetek dzieci i młodzieży zmniejszył się o 12% (z 30% do 18%). Istotne zmiany w strukturze demograficznej ludności spowodowały wzrost zainteresowania seniorami, gdyż implikują one wiele innych ważnych społecznie zjawisk [Komunikat z badań nr 161/2016, s. 1]. W publikacjach z zakresu psychologii i demografii przyjęto różne kryteria podziału, jednym z popularniejszych jest stosowany w literaturze anglosaskiej:

- młodzi starzy (*young old*) (przedział wiekowy 60/65–74 lata);
- starzy starzy (*old old*) (przedział wiekowy 75–84 lata);
- najstarsi starzy (*the oldest old*) (przedział wiekowy 85 lat i więcej).

Osoby starsze w Polsce, zarówno jako grupa demograficzna jak i społeczna, nie stanowią jednolitej, homogenicznej zbiorowości [Komunikat z badań Nr 161/2016, s. 1].

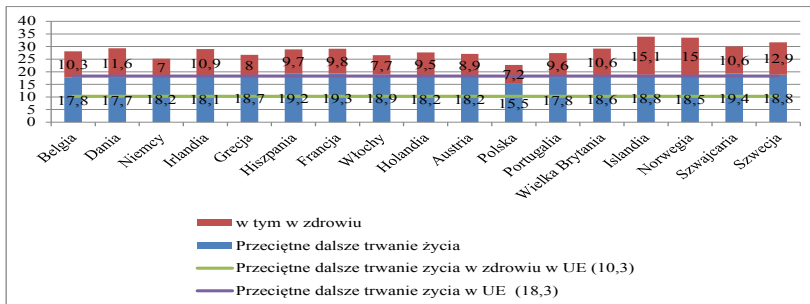
Tabela 1. Ludność w wieku 60 lat i więcej w latach 1989 i 2014

Wiek	1989			2014		
	Ogółem	Mężczyźni	Kobiety	Ogółem	Mężczyźni	Kobiety
Ludność ogółem w tys.	38 038,4	18 540,5	19 497,9	38 478,6	18 619,8	19 858,8
60 lat i więcej w tys.	5 603,9	2 225,4	3 378,5	8 547,8	3 515,8	5 032,0
w % do ogółu						
60 lat i więcej	14,7	12,0	17,3	22,2	18,9	25,3
60–64 lata	4,8	4,3	5,2	6,9	6,7	7,2
65–69 lat	3,8	3,2	4,3	5,1	4,7	5,5
70–74 lat	2,1	1,6	2,4	3,2	2,7	3,6
75–79 lat	2,2	1,6	2,7	3,0	2,3	3,6
80 lat i więcej	2,0	1,2	2,7	4,0	2,5	5,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Ludność w wieku 60 lat i więcej 2016, s. 3].

Najliczniejszą grupę w subpopulacji osób starszych stanowią osoby 60–64-letnie. W minionych 25 latach liczebność grupy wzrosła o blisko połowę. Co zauważalne, najwyższe tempo przyrostu dotyczyło osób w wieku 80 lat, ich udział w ogólnej liczbie ludności Polski podwoił się w okresie 1089–2014 z 2% do 4% (z 753 tys. do 1 529 tys. osób). Wśród populacji to kobiety stanowią większość (59%), na 100 mężczyzn przypada ich 143 (dla całej ludności Polski wskaźnik feminizacji wynosi 107).

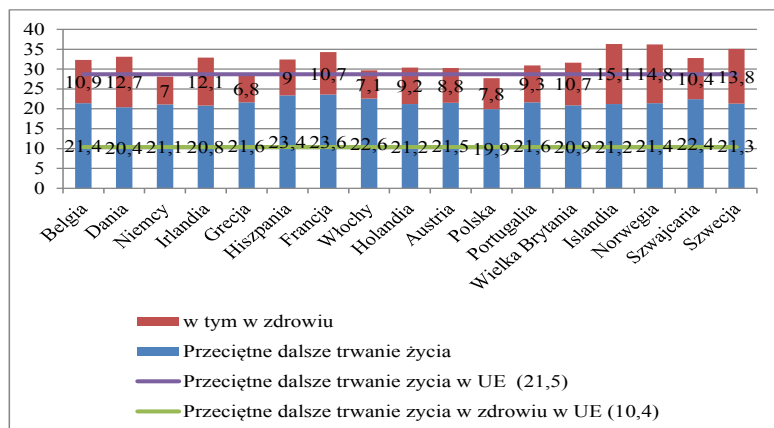
Wskutek nadumieralności mężczyzn i zróżnicowania parametrów trwania odnotowuje się wraz z wiekiem rosnący udział kobiet w populacji. Kobiety osiągające wiek 60 lat mają przed sobą o ponad 5 lat więcej dalszego trwania życia niż mężczyźni. W grupie osób w wieku 60–64 lata kobiety stanowią 54% zbiorowości, a współczynnik feminizacji wynosi 125. Wśród osób co najmniej 80-letnich już 70% to kobiety i na 100 mężczyzn przypada ich 228. Dane dotyczące długości trwania życia należy interpretować w powiązaniu ze stanem zdrowia za pomocą wskaźnika przeciętnego trwania życia w zdrowiu.

Wykres 1. Przeciętne dalsze trwanie życia mężczyzn i przeciętne dalsze trwanie życia w zdrowiu dla osób w wieku 65 lat w Polsce i wybranych krajach europejskich w 2013 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Ludność w wieku 60 lat i więcej 2016, s. 8].

Publikowane dane Eurostatu dotyczące trwania życia w zdrowiu na przykładzie wybranych krajów europejskich w 2013 r. obrazują, iż trwanie życia w zdrowiu w Polsce stanowiło dla mężczyzn 81% przewidywanej długości życia, a dla kobiet 77%. Co oznacza, że dla mężczyzny urodzonego w 2013 r. pierwsze 59 lat będzie okresem bez ograniczeń spowodowanych niepełnosprawnością, a dla kobiet pierwsze 63 lata życia. Wraz z wiekiem wskaźniki te ulegają obniżeniu i procentowy udział pozostałego życia bez niepełnosprawności zmniejsza się. Dla mężczyzn w wieku 65 lat dalsze życie w zdrowiu dotyczy mniej niż połowy (46%) pozostałych lat życia, co przekłada się na 7,2 roku, a dla kobiet 39% (7,8 lat). W porównaniu ze wspomnianymi wcześniej krajami europejskimi jest to średnio o 3,1 lat mniej w przypadku mężczyzn i o 2,6 w przypadku kobiet.

Wykres 2. Przeciętne dalsze trwanie życia kobiet i przeciętne dalsze trwanie życia w zdrowiu dla osób w wieku 65 lat w Polsce i wybranych krajach europejskich w 2013 r.



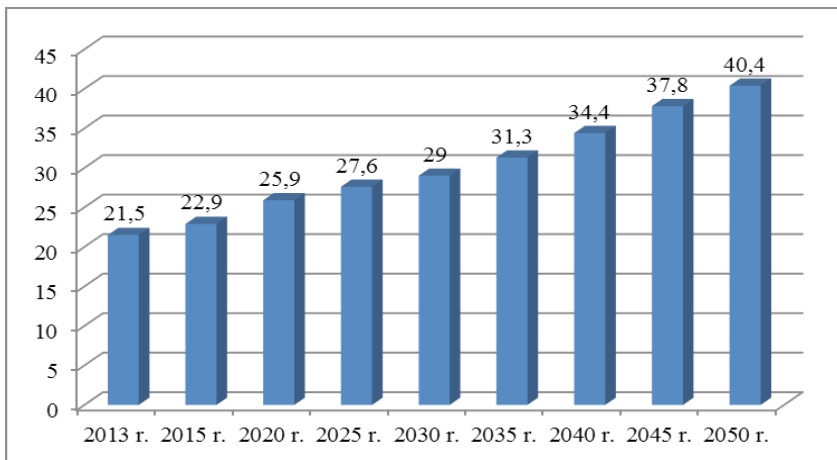
Źródło: opracowanie własne na podstawie [Ludność w wieku 60 lat i więcej 2016, s. 8].

Wyniki badań Eurostatu za 2012 r. wskazują, iż trwanie życia w zdrowiu w Polsce wyniosło dla mężczyzn ponad 80% przewidywanego trwania życia, dla kobiet było to ponad 77%. Dla mężczyzny urodzonego w 2012 r. pierwsze 59 lat będzie czasem bez ograniczeń spowodowanych problemami zdrowotnymi, w przypadku kobiet 63 lata. W odniesieniu do rozwiniętych krajów europejskich jest to krócej o 2,7 roku w przypadku mężczyzn i 1,6 roku w przypadku kobiet. W Polsce mężczyzna w wieku 65 lat żyje w zdrowiu średnio 7,4 roku, kobieta 7,8 roku. [Proгноza ludności na lata 2014–2050, 2014, s. 75]

Zmiany przewidywane w liczbie i strukturze ludności w wieku 60 lat i więcej w perspektywie do 2050 r.

Opracowana przez Główny Urząd Statystyczny prognoza demograficzna obejmująca okres do 2050 r. zakłada, iż w przyjętej perspektywie czasowej nastąpi znaczące zmniejszenie liczby dzieci (w wieku 0–14 lat), a także osób dorosłych (w wieku 15–59), zwiększy się istotnie liczba osób w wieku 60 lat i więcej.

Wykres 3. Udział ludności w wieku 60 lat i więcej w ogólnej liczbie ludności (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie [*Ludność w wieku 60 lat i więcej 2016*, s. 9].

W 2050 r. liczebność tej subpopulacji zwiększy się w skali kraju o 5,4 mln. Zakłada się znaczący wzrost liczby osób starszych już w pierwszych latach prognozy, co będzie uwarunkowane zasileniem populacji przez bardzo liczne roczniki wyżu urodzeń z lat 50. i 60. ubiegłego wieku, a także wydłużeniem się dalszego trwania życia. Urodzony w 2050 r. mężczyzna zgodnie z założeniami prognozy będzie miał przed sobą średnio 81,1 roku życia, a zatem o 9 lat więcej niż w 2013 r., natomiast przeciętne trwanie życia kobiet wyniesie 87,5, zatem o 6,4 roku dłużej niż obecnie.

Tabela 2. Podział seniorów w wieku 65+ w Polsce w 2035 r. według miejsca zamieszkania i płci

Grupa wieku	Ogółem			Miasto			Wieś		
	Ogółem	Mężczyźni	Kobiety	Ogółem	Mężczyźni	Kobiety	Ogółem	Mężczyźni	Kobiety
65+	23,2	19,7	26,5	24,3	20,1	27,9	21,7	19,1	24,3
75+	12,5	9,5	15,3	13,8	10,2	16,9	10,7	8,5	12,8
80+	7,2	5,0	9,2	8,1	5,6	10,4	5,8	4,1	7,4
85+	3,1	1,9	4,2	3,5	2,2	4,7	2,4	1,5	3,3

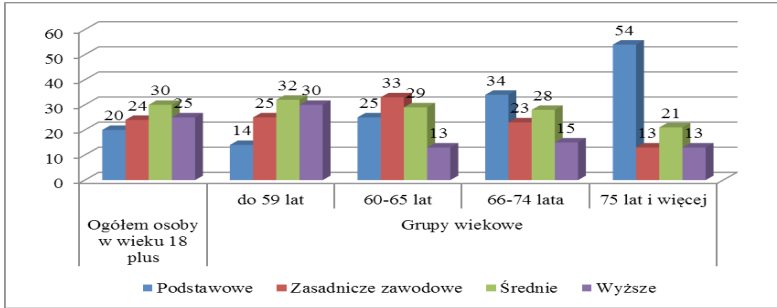
Źródło: [GUS 2008].

Udział ludności w wieku 60 lat i więcej wynosi obecnie 22% w całej populacji (8,5 mln osób) w stosunku do 15% (5,6 mln) na początku lat 90. ubiegłego wieku. W perspektywie kolejnych dziesiętności lat udział tej właśnie grupy będzie wzrastał, ponieważ osoby urodzone w drugiej połowie lat 50. ubiegłego wieku są najliczniejszymi rocznikami w całym okresie powojennym. W ostatnich latach rodzi się mniej niż 400 tys. dzieci rocznie. Ponad 2/3 osób w wieku sędziwym (80 lat i więcej) to osoby owdowiałe. Głównie kobiety (85%), w większości mieszkające samotnie i wymagające wsparcia na co dzień. Gospodarka senioralna, określana inaczej srebrną gospodarką, bardzo trafnie identyfikuje problemy osób starszych i określa możliwości stworzenia platformy porozumienia na różnym poziomie wzajemnych potrzeb.

Wykształcenie seniorów i zdrowie seniorów

Seniorzy są znacznie gorzej wykształceni niż młodsze pokolenia Polaków, stąd być może dość pesymistyczne podejście w ocenie swojego stanu zdrowia oraz satysfakcji z życia.

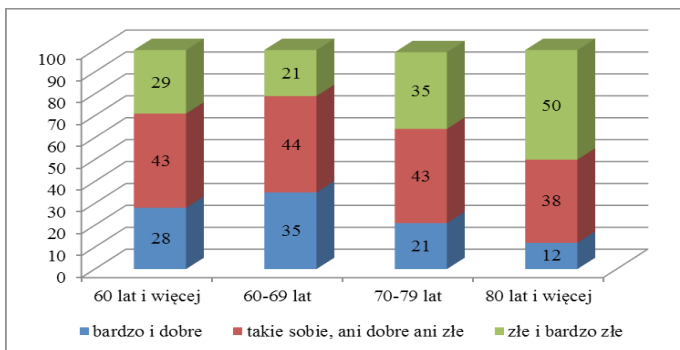
Najślabiej wykształceni są najstarsi, mający co najmniej 75 lat. Badanie pokazało dodatnią korelację między poziomem wykształcenia a oceną własnego samopoczucia i stanu zdrowia. Prawie połowa respondentów w wieku 65 lat i więcej legitymuje się najniższym możliwym wykształceniem (42%). Wykształcenie podstawowe lub zasadnicze ma 60% osób w grupie seniorów 60 plus [Komunikat z badań nr 160/2016, s. 4]. Wykształcenie wyższe młodszych pokoleń jest efektem boomu edukacyjnego ostatnich 25 lat, co przekłada się na procentowy udział osób z wykształceniem wyższym. Badani w wieku 25–34 lata to w połowie osoby z wykształceniem wyższym (46%).

Wykres 4. Wykształcenie polskich seniorów w różnych przedziałach wiekowych (w %)

Źródło: [Portret społeczno-demograficzny seniorów 2016, s. 5].

Świadomość i potrzeba dbania o zdrowie jest wyższa u osób lepiej wykształconych. Regularnie się badają, prowadzą zdrowy tryb życia, uprawiają sport, co przekłada się na długość życia w zdrowiu. W ciągu ostatniego roku 7% Polaków w wieku do 59 lat oraz 4% w wieku 60+ doświadczało braku żywności (często, czasem lub rzadko). Brak żywności dotknął 2% w grupie 75+. Seniorzy są mniej narażeni na sytuacje skrajnej biedy, żyją skromnie i oszczędnie, nie mają dzieci na utrzymaniu [Komunikat z badań nr 161/2016, s. 5]. Zdrowie i dostępność do usług medycznych według osób starszych jest jedną z najwyżej cenionych wartości w życiu. Dostępność do usług medycznych, diagnostyki, wizyty u specjalisty z wiekiem zyskują na znaczeniu [Komunikat z badań nr 161/2016, s. 5].

W ciągu ostatnich 5 lat samoocena stanu zdrowia starszych mieszkańców Polski sześćdziesięciolatków i siedemdziesięciolatków nieznacznie się polepszyła. W tych grupach wiekowych odnotowano wzrost na poziomie 6% oceniających swoje zdrowie na poziomie dobrym lub bardzo dobrym.

Wykres 5. Samoocena stanu osób w wieku 60 lat i więcej – w %

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Ludność w wieku 60 lat i więcej 2016, s. 13].

Większość osób starszych w ocenie własnego stanu zdrowia jest zdania, że jest ono takie sobie, ani dobre ani złe (43%), 29% badanych uważa, że jest ono złe i bardzo złe, a tylko 28% seniorów cieszy się zdrowiem bardzo dobrym i dobrym. W grupie sześćdziesięciolatków co trzecia osoba oceniła swoje zdrowie na poziomie bardzo dobrym lub co najmniej dobrym, co piąta jest zdania, że jest ono złe lub bardzo złe. W grupie najstarszej wiekowo (80 lat i więcej) co druga osoba deklarowała zły lub bardzo zły stan swojego zdrowia, a co ósma cieszyła się co najmniej dobrym stanem zdrowia.

Kobiety w starszym wieku zdecydowanie gorzej niż mężczyźni oceniają stan swojego zdrowia. Największe dysproporcje w ocenie występują w grupie siedemdziesięciolatków, 28% mężczyzn oceniło swoje zdrowie jako bardzo dobre i dobre, w stosunku do 17% kobiet. Starsi mieszkańcy Polski ogółem nie oceniają nazbyt wysoko swojego stanu zdrowia, mimo pozytywnych zmian w tym zakresie. Niżej niż polscy seniorzy stan swojego zdrowia ocenili mieszkańcy Chorwacji, Estonii, Węgier, Portugalii, Łotwy i Litwy. Pozostali starsi mieszkańcy Unii Europejskiej (ale także Szwajcarii, Islandii i Norwegii) ocenił stan swojego zdrowia na poziomie bardzo dobrym. Najwyższe oceny zdrowia deklarowali starsi obywatele Szwecji i Szwajcarii (2/3 osób starszych oceniło swoje zdrowie jako dobre lub bardzo dobre).

Sposób na spędzanie wolnego czasu

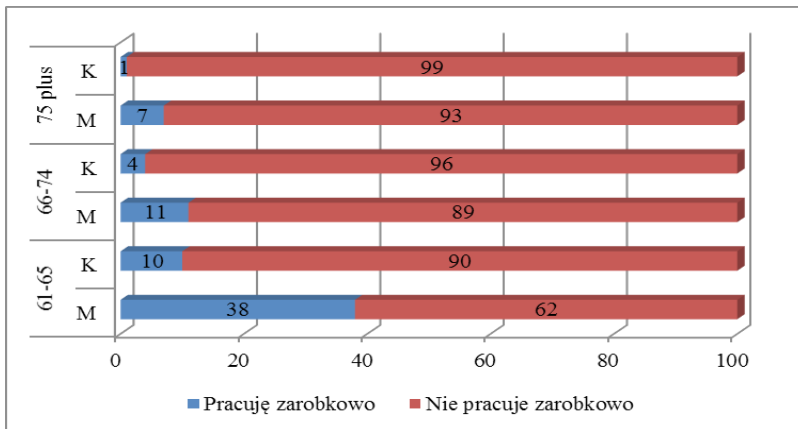
W badaniu za metrykalny próg starości przyjęto wiek 60 lub 65 lat. Badanie miało na celu zweryfikowanie postaw i potrzeb osób starszych wieku 60+ w zakresie spędzania czasu wolnego, a także jakie formy aktywności w życiu codziennym podejmują osoby starsze. Badanie miało także na celu zidentyfikowanie, jakie są uwarunkowania społeczno-demograficzne, które sprzyjają większej aktywności osób starszych. Jakie czynniki decydują, że seniorzy niezależnie od wieku są niezwykle aktywni, pogodni, pełni życiowego optymizmu i ciekawi przyszłości, która z pewnością przyniesie wiele dobrego [Komunikat z badań nr 163/2016, s. 1]. Wyróżniono dwa poziomy wiekowe aktywności zawodowej Polaków. Za pierwszą przyjęto 60. rok życia. W grupie badanych w przedziale wiekowym 60–65 lat 28% pracuje zawodowo, z czego 23% badanych w pełnym wymiarze czasu. Drugim progiem jest przekroczenie 65. roku życia. W tej grupie badanych w wieku 66–74 lat jest trzykrotnie mniej pracujących (8%), przy czym zaledwie 5% badanych pracuje w pełnym wymiarze czasu. Na podstawie wyników badań można stwierdzić, iż zdecydowana większość Polaków przestaje być aktywna zawodowo po przekroczeniu 60. roku życia. W wieku produkcyjnym (od 18 do 59 lat) pracuje około 70%, jednak po osiągnięciu 60. roku życia wskaźnik ten jest pięciokrotnie niższy i przyjmuje wartość na poziomie 14%.

Tabela 3. Aktywność zawodowa seniorów

Aktywność zawodowa	Ogółem w wieku 18 plus	Ogółem w wieku 60 plus	Grupy wiekowe			
			do 59 lat	60–65 lat	66–74 lata	75 lat i więcej
Tak, w pełnym wymiarze czasu pracy	47	10	63	23	5	1
Tak, w niepełnym wymiarze czasu	3	2	4	3	1	1
Tak, dorywczo	3	2	3	2	2	1
Nie	47	86	30	72	92	98

Źródło: [Portret społeczno-demograficzny seniorów 2016, s. 5].

Głównym źródłem dochodów osób w wieku 60+ jest wyłącznie emerytura, którą pobiera 86% seniorów. W przedziale wiekowym 60–65 lat świadczenie emerytalne pobiera dwie trzecie seniorów (69%), w starszych grupach wiekowych (66+) prawie wszyscy.

Wykres 6. Aktywność zawodowa kobiet i mężczyzn w wieku 61–75 lat

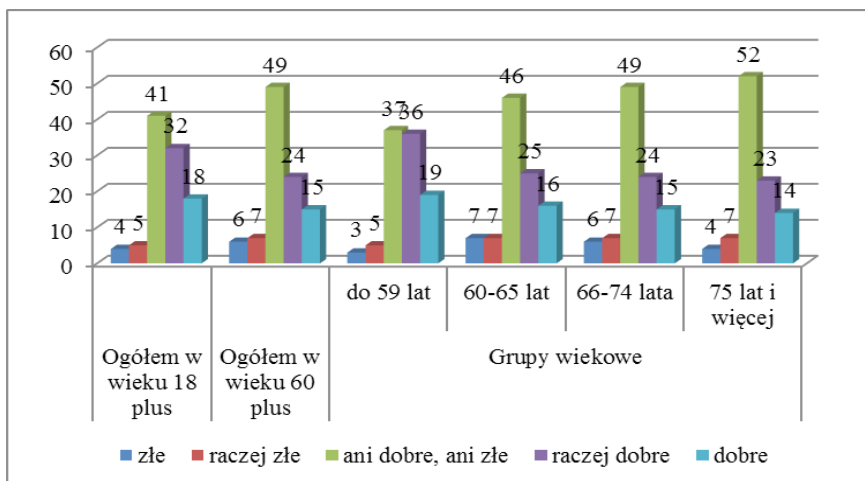
Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Sposoby spędzania czasu przez seniorów 2016, s. 2].

W grupie seniorów 60+ co ósmy pracuje zarobkowo, jednak odsetek pracujących spada wraz z wiekiem. Wśród badanych seniorów w przedziale wiekowym (61–65 lat) jedna czwarta jest aktywna zawodowo, w kolejnej starszej kategorii wiekowej (66–74 lata) zaledwie 7%, 4% najstarszych wiekiem jest aktywnych zawodowo. Mężczyźni częściej pozostają aktywni zawodowo, co zaobserwowano w każdej analizowanej kategorii wiekowej.

Sytuacja materialna seniorów

W większości głównym źródłem utrzymania seniorów jest emerytura, co wpływa znacząco na ich sytuację materialną i poziom życia. Różnice w statusie materialnym badanych zaobserwowano na podstawie zadeklarowanych warunków materialnych. I tak swoje warunki materialne jako złe lub raczej złe deklaruje 8% badanych w wieku do 59 lat, 14% w grupie wiekowej 60–65 lat, 13% w grupie seniorów 66–74 lata oraz 11% Polaków w wieku 75 lat i powyżej. Występują niewielkie różnice między osobami aktywnymi zawodowo w wieku do 59 roku życia a różnymi poziomami wiekowymi seniorów w przedziale od 3% do 6%. 55% osób, które nie przekroczyły 60. roku życia żyje w raczej dobrych lub dobrych warunkach materialnych, jako przeciętne uznaje swoje warunki materialne 37% badanych. Z kolei w grupach wiekowych 60+ jest odwrotnie, zdecydowana większość ocenia swoje warunki jako przeciętne, takiego również zdania jest 46% w grupie wiekowej 60–65 lat, 49% w wieku 66–74 lata oraz 52% w grupie wiekowej 75+. Wśród seniorów są także i tacy, którzy oceniają swoją sytuację materialną jako dobrą lub bardzo dobrą. W przedziale wiekowym 41% jest to grupa badanych w grupie wiekowej 60–65 lat, 39% wśród mających 66–74 lata oraz 37% w grupie wiekowej 75+.

Wykres 7. Sytuacja materialna seniorów według grup ekonomicznych



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Portret społeczno-demograficzny seniorów 2016, s. 9].

W młodszych pokoleniach występuje zróżnicowanie w ocenie swojego statusu materialnego. Młodzi Polacy w najwyższych udziałach procentowych definiują swój status materialny jako raczej dobry lub dobry, co stanowi grupę 66% w przedziale wiekowym 18–24-latków, 62% w przedziale wiekowym 25–34 lata oraz 55% wśród 35–44-latków. W przedziale wiekowym 45–54 lata mniej niż połowa badanych wykazuje zadowolenie ze swojego statusu materialnego (47%) i 36% w grupie wiekowej 60+. Starsze pokolenia są zdecydowanie gorzej sytuowane niż młodsze. Rzadziej wśród seniorów zdarzają się sytuacje skrajnej biedy, jak brak pieniędzy i jedzenia, ze względu na zapewniony stały co miesięczny dochód w postaci emerytury czy renty.

Wydatki seniorów na turystykę i rekreację w latach 2013–2015

Z danych prezentowanych w tabeli wynika, iż w latach 2013–2015 wydatki ogółem emerytów i rencistów wzrosły o 3,2%, z czego w gospodarstwach jednoosobowych emerytów odnotowano wzrost wydatków na poziomie niespełna 2%, w przypadku rencistów jest to wzrost na poziomie 5,5%.

Tabela 4. Wybrane średnie miesięczne rozchody per capita w gospodarstwach domowych emerytów i rencistów w latach 2013–2015

Wy- szcze- gólnie- nie	2013			2014			2015		
	Ogółem	Emeryci	Renciści	Ogółem	Emeryci	Renciści	Ogółem	Emeryci	Renciści
Roz- chody netto*	1 698,97 zł	1 799,45 zł	1 325,46 zł	1 745,28 zł	1 831,68 zł	1 392,09 zł	1 816,23 zł	1 895,94 zł	1 454,91 zł
Wydat- ki**	1 144,22 zł	1 197,83 zł	944,93 zł	1 156,86 zł	1 203,43 zł	966,45 zł	1 180,53 zł	1 221,04 zł	996,86 zł
Zdrowie	94,85 zł	101,92 zł	68,53 zł	94,69 zł	99,82 zł	73,72 zł	95,88 zł	99,98 zł	77,30 zł
Rekre- acja i kultu- ra***	58,75 zł	62,64 zł	44,29 zł	59,92 zł	64,60 zł	40,80 zł	61,82 zł	65,08 zł	47,02 zł

Edukacja	2,52 zł	2,43 zł	2,85 zł	1,74 zł	1,76 zł	1,64 zł	2,33 zł	1,86 zł	Bd
Restauracje i hotele	18,14 zł	18,79 zł	15,75 zł	30,36 zł	30,94 zł	27,99 zł	32,68 zł	33,07 zł	30,91 zł

* Rozchody netto są to wszystkie wartości wpływające z gospodarstwa na zewnątrz, bez zaliczek na podatek dochodowy od osób fizycznych płaconych przez płatnika w imieniu podatnika, jak również bez składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne. Na rozchody netto składają się wydatki i pozycje oszczędnościowe po stronie rozchodowej.

** Wydatki obejmują wydatki na towary i usługi konsumpcyjne oraz pozostałe wydatki.

*** Sprzęt audiowizualny, fotograficzny i informatyczny, sprzęt trwałego użytku związany z rekreacją i kulturą (np. samochody z częścią mieszkalną, przyczepy kempingowe, samoloty, szybowce, lotnie, balony, łodzie, konie, kuce, kajaki, deski surfingowe, sprzęt do nurkowania, sprzęt do gry w golfa, sprzęt kulturowy, bilard), instrumenty muzyczne.

Źródło: [Budżety gospodarstw domowych w 2013 r. 2014, s. 116; Budżety gospodarstw domowych w 2014 r. 2015, s. 116; Budżety gospodarstw domowych w 2015 r. 2016, s. 116].

Analizując poziom wydatków na zdrowie ogółem gospodarstw domowych emerytów i rencistów, nie odnotowano w analizowanym okresie istotnych zmian, o tyle w gospodarstwach domowych emerytów w 2013 r. wydawano o około 2% więcej a niżeli 2015 r. W gospodarstwach domowych rencistów przeciwnie, odnotowano wzrost wydatków na poziomie niespełna 13%. Wydatki gospodarstw domowych emerytów i rencistów tytułem uczestnictwa w rekreacji i kulturze zarówno ogółem, jak i w poszczególnych grupach odnotowały trend wzrostowy o ponad 5%. Wydatki na restauracje i hotele, porównując lata 2013 i 2015, wzrosły niemal dwukrotnie, średnio o 80% zarówno w gospodarstwach domowych emerytów, jak i rencistów (wzrost na poziomie aż 96%). W gospodarstwach domowych dwuosobowych emerytów i rencistów zauważono zdecydowany wzrost wydatków w każdym analizowanym roku w stosunku do gospodarstw jednoosobowych.

Tabela 5. Przeciętne miesięczne rozchody na jedną osobę w gospodarstwach dwuosobowych emerytów i rencistów w latach 2013–2015

Wy-szczególnienie	2013			2014			2015		
	Ogółem	Emeryci	Renciści	Ogółem	Emeryci	Renciści	Ogółem	Emeryci	Renciści
Rozchody netto	1 912,58 zł	1 992,81 zł	1 378,78 zł	1 944,21 zł	2 019,91 zł	1 443,14 zł	1 997,45 zł	2 073,17 zł	1 455,49 zł

Wydatki	1 264,06 zł	1 307,51 zł	975,00 zł	1 266,05 zł	1 304,34 zł	1 011,26 zł	1 270,68 zł	1 309,32 zł	994,16 zł
Zdrowie	111,64 zł	117,92 zł	69,84 zł	110,81 zł	116,18 zł	75,08 zł	108,91 zł	112,97 zł	79,87 zł
Rekre- acja i kultura	64,98 zł	68,71 zł	40,20 zł	67,91 zł	71,74 zł	42,45 zł	66,10 zł	69,04 zł	45,00 zł
Eduka- cja	0,79 zł	0,50 zł	2,70 zł	0,51 zł	0,50 zł	0,62 zł	0,71 zł	bd	bd
Restau- racje i hotele	15,58 zł	16,53 zł	9,26 zł	26,86 zł	27,61 zł	21,92 zł	28,35 zł	28,36 zł	28,27 zł

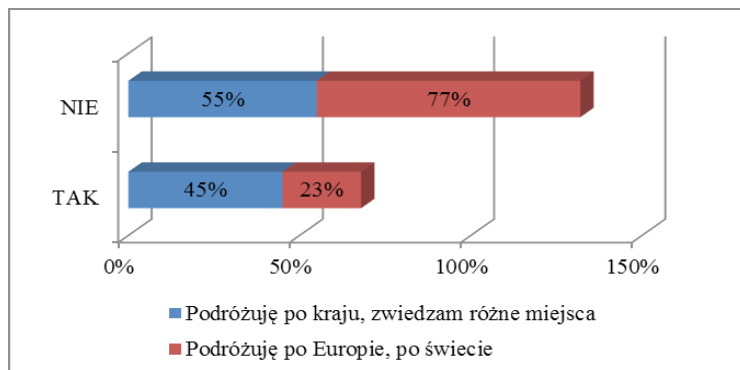
Źródło: [Budżety gospodarstw domowych w 2013 r. 2014, s. 118; Budżety gospodarstw domowych w 2014 r. 2015, s. 118; Budżety gospodarstw domowych w 2015 r. 2016, s. 118].

W przypadku wydatków na zdrowie, porównując skrajne lata ogółem, zaobserwowano spadek wydatków na poziomie 2,4% (w gospodarstwach domowych dwuosobowych emerytów odnotowano spadek w 2015 r. w stosunku do roku 2013 na poziomie 4,2%, w gospodarstwach domowych rencistów odnotowano wzrost wydatków na zdrowie o niewiele ponad 14%). Biorąc pod uwagę wydatki gospodarstw domowych na rekreację i kulturę w latach 2013–2015 ogółem, odnotowano niewielki wzrost na poziomie 1,7%, podobnie w gospodarstwach emerytów zaledwie na poziomie 0,5%, a rencistów zdecydowanie – na poziomie około 12%. Uwzględniając wydatki rencistów i emerytów w gospodarstwach dwuosobowych tytułem korzystania z gastronomii i restauracji, najbardziej zauważalny jest trzykrotny wzrost wydatków w gospodarstwach domowych rencistów.

Turystyka seniorów krajowa i zagraniczna

CBOS przeprowadziło badania, którego wyniki oddają stopień aktywności osób starszych. Seniorzy podróżują po kraju, zwiedzają różne miejsca, są aktywni fizycznie i społecznie, gimnastykują się, pływają i jeżdżą na rowerze. Ponad dwie piąte lubi podróże po Polsce, ceni sobie turystykę poznawczą (45%), 43% uprawia sport poprzez jazdę rowerem. Co trzeci ankietowany w wieku 60+ posługuje się komputerem i ma dostęp do sieci (30%), 27% badanych interesuje się kulturą i sztuką, do kina chodzi 27% seniorów, do muzeów i na wystawy 25%, do teatru 23%. Blisko jedna czwarta (23%) seniorów podróżuje po Europie i po świecie. Uzupełnianie wiedzy i poszukiwanie nowoczesnych rozwiązań nie jest domeną osób starszych. Zaledwie 14% badanych seniorów wykazuje zainteresowanie uzupełnianiem wiedzy, a nauką języków obcych 9%, w zajęciach, warsztatach i kursach uczestniczy 7% badanych [Komunikat z badań nr 163/2016 2016, ss. 3–4].

Wykres 8. Turystyka seniorów krajowa i zagraniczna



Źródło: opracowanie własne na podstawie [Sposoby spędzania czasu przez seniorów 2016, ss. 3-4].

Poszczególne grupy seniorów zostały wyszczególnione przy zastosowaniu analizy skupień. Na tej podstawie seniorzy zostali podzieleni na trzy grupy w celu zachowania wewnętrznej jednorodności pod kątem sposobu spędzania czasu wolnego, równocześnie aby możliwie maksymalnie grupy te różniły się od siebie. Pierwsze i trzecie skupienie objęło po 38% badanych w wieku 60+, drugie 24% [Komunikat z badań nr 163/2016, s. 8]. Do pierwszego skupienia zaliczono grupę seniorów o najniższym stopniu aktywności. Do drugiego stanu skupienia zakwalifikowano seniorów przejawiających wymienione w sondażu wszystkie formy aktywności. Ta grupa seniorów wyróżnia się spośród pozostałych umiejętnościami takimi jak: korzystanie z komputera i Internetu, zainteresowanie i uczestnictwo w kulturze i sztuce, uprawianie sportu na miarę wieku i możliwości fizycznych, podróżowanie po kraju i świecie, udział w kursach i warsztatach, w tym nauka języków obcych. Seniorzy trzeciego skupienia częściej niż należący do pozostałych grup pomagają dzieciom w opiece nad wnukami, prawnukami, również w prowadzeniu domu, także finansowo.

Seniorzy drugiego skupienia wyróżniają się na tle pozostałych również wiekiem (średnia wieku w tej grupie to 67 lat), jednak w grupie tej znaleźli się również zaawansowani wiekiem seniorzy – stanowią grupę 25% w przedziale wiekowym od 66 do 74 lat oraz 11% ankietowanych w wieku 75 lat i więcej. Grupę tę charakteryzuje wyższa samoocena własnego stanu zdrowia, lepsze wykształcenie na tle grupy oraz wyższa samoocena warunków materialnych, zdecydowana większość pochodzi z miasta. Respondenci tej grupy wyróżniają się również wyższą aktywnością zarobkową (30% tej grupy).

Tabela 6. Struktura społeczno-demograficzna najbardziej aktywnych seniorów

Płeć (w %) Ogółem		
Mężczyźni	48	46
Kobiety	52	54
Wiek		
61–65 lat	49	35
66–74 lata	39	38
75 lat i więcej	12	27
Wykształcenie		
Podstawowe	4	40
Zasadnicze zawodowe	13	22
Średnie	40	24
Wyższe	43	14
Ocena warunków materialnych		
Złe	4	9
Średnie	36	48
Dobre	60	43
Miejsce zamieszkania		
Wieś	15	40
Miasto	85	60
Ocena stanu zdrowia		
Dobry	54	30
Ani dobry, ani zły	35	44
Zły	11	26
Praca zarobkowa		
Tak	30	12
Nie	70	88
Średnia liczba lat	67	70

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Sposoby spędzania czasu przez seniorów 2016, s. 14].

Mniej więcej 25% osób drugiej grupy skupienia można zaliczyć do grona aktywnych seniorów. Spędzają czas aktywnie, korzystają z nowoczesnych technologii, interesują się kulturą i sztuką, spotykają się z rówieśnikami i organizują w grupy, planując wycieczki. Podróżują po kraju i świecie, uprawiają sport, doksztalcają się poprzez udział w uniwersytetach trzeciego wieku, warsztatach tematycznych i zajęciach edukacyjnych.

Turystyka społeczna seniorów w Europie na przykładzie Hiszpanii

Rząd Hiszpanii przy wsparciu Unii Europejskiej zaproponował pionierski program w ramach programów socjalnych Europe Senior Tourism¹. Celem programu było zachęcenie do wyjazdów wakacyjnych i zaktywizowanie mniej czynnej zawodowo grupy społecznej. Turystyka miała być realizowana w Hiszpanii w okresie pozawakacyjnym. Dużą zachętą było dofinansowanie przez Unię Europejską pakietów turystycznych dla każdego obywatela Unii w wieku między 55 a 75 rokiem życia oraz osoby mu towarzyszącej. Mieszkańcy Europy w wieku od 55 do 75 lat stanowią ponad 20% rynku turystycznego w Europie. Rynek usług turystycznych dla seniorów przy wsparciu finansowym ma duży potencjał rozwoju. Klimat Hiszpanii charakteryzuje się dużą łagodnością i oferuje dogodne warunki wypoczynku także w zimie, zwłaszcza dla osób starszych, niekoniecznie lubiących wysokie temperatury. Zasadniczym celem rządu Hiszpanii było stworzenie dogodnych warunków seniorom Europy do wypoczynku poza sezonem letnim, poprzez finansowe wsparcie pobytu dla osób zainteresowanych udziałem w projekcie. Poprzez udział w projekcie rząd Hiszpanii częściowo poradził sobie z problemem sezonowości poprzez wydłużenie sezonu turystycznego. Dodatkowo Program Turystyki Seniorów w Europie w okresie pozawakacyjnym pobudził regiony, które są świetnie przygotowane na przyjęcie turystów poprzez odpowiednią infrastrukturę oraz wykwalifikowaną kadrę, co stwarza realną szansę na utrzymanie zatrudnienia przez cały rok. Program jest inicjatywą dostępną dla wszystkich i rozwijaną zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju i solidarności.

W drugiej połowie 2009 r. uruchomiony został pilotażowy projekt pod nazwą Calypso, zatwierdzony przez Parlament Europejski. Program przy wsparciu Unii Europejskiej cieszył się dużym zainteresowaniem i był realizowany we współpracy z innymi krajami członkowskimi. Budżet projektu wynosił 1 milion euro, a jego celem było wspieranie i rozwój inicjatyw podejmowanych w ramach turystyki społecznej w krajach członkowskich Unii Europejskiej. Program Calypso był realizowany w okresie od października 2009 r. do kwietnia 2010 r. Potencjalni turyści, podejmując decyzje o wypoczynku zimowym w Hiszpanii, mieli do wyboru kilka opcji pobytu: 8, 15, 22, 29 dniowych. Oferta wypoczynku zimą była niezwykle atrakcyjna cenowo, obejmowała koszty podróży w obie strony, zakwaterowanie ze śniadaniami oraz obiadokolacje, transfer pomiędzy lotniskiem i hotelem w miejscu pobytu w dniu przyjazdu i wyjazdu, program rozrywkowy oraz koszty ubezpieczenia.

1 Do 2013 r. emeryci mogli korzystać ze specjalnego programu ufundowanego przez rząd hiszpański, zgodnie z którym mogli liczyć na duże dofinansowanie wyjazdu wakacyjnego do Hiszpanii w okresie od października do kwietnia. Z powodu kryzysu fundusze te zostały wycofane, choć biura podróży uprzednio współpracujące z rządem Hiszpanii wciąż oferują bardzo konkurencyjne ceny na wyjazdy dla seniorów.

Rząd Hiszpanii do wypoczynku każdego turysty pochodzącego z Polski, Słowacji, Czech i Węgier dopłacał po 150 euro, natomiast turystom z pozostałych krajów Unii Europejskiej po 100 euro. W programie zostały uwzględnione hotele o określonym standardzie: 4 gwiazdkowe położone malowniczo nad morzem. Wybrano do projektu popularne i atrakcyjne turystycznie regiony Hiszpanii: Wyspy Baleary (Majorka, Minorca, Ibiza) i Andaluzja (wybrzeże Costa de la Luz, Costa del Sol). Została określona maksymalna cena za pobyt, którą pokrywał turysta korzystający z programu. Z programu wyłączeni zostali seniorzy z Hiszpanii, Niemiec, Wielkiej Brytanii, Estonii, Łotwy, Litwy, Finlandii oraz Szwecji. Program skierowany był do osób, które skończyły 55 rok życia, opcjonalnie mogli zabrać w podróż osobę towarzyszącą, która nie spełniała kryteriów wiekowych. Ulubionym miesiącem urlopowym seniorów jest wrzesień, głównie z powodów ekonomicznych. Ceny są znacznie niższe, ruch turystyczny mniejszy, a pogoda wymarzona. Polscy seniorzy postrzegani są jako bardzo aktywni na rynku usług turystycznych, ciekawi świata, walorów poznawczych, a także zainteresowani kuchnią regionalną. Wykazują zainteresowanie turystyką po malowniczej i różnorodnej krajobrazowo Polsce, ale również po świecie – poznawaniem innych kultur i narodowych zwyczajów. Polscy seniorzy szczególnie upodobali sobie Hiszpanię, Niemcy i Francję.

Podsumowanie

Turystyka seniorów jest turystyką społeczną ze względu na potrzebę żywych więzi społecznych, spędzania czasu w grupie wśród rówieśników, również potrzebę rozwoju kulturowego i kulinarnego, a przede wszystkim wyeliminowania z własnego życia często towarzyszącego seniorom poczucia osamotnienia. Europa jest obiecującym rynkiem usług turystycznych dla seniorów ze względu na rosnącą liczbę osób starszych, jak również trend wzrostowy zainteresowania turystyką w tej grupie wiekowej. Współcześni seniorzy obecnie są aktywni zawodowo, aktywni społecznie, przy tym zdrowsi i bogatsi niż poprzednie pokolenia. Są bardziej elastyczni w czasie podróży niż inni klienci, toteż oczekują dostosowania rynku usług turystycznych do ich potrzeb i możliwości. Starsi wiekiem podróżnicy są szczególnie zainteresowani wakacjami, które łączą turystykę kulinarną, przygodę, naturę, kulturę i spotkania z mieszkańcami określonego regionu czy kraju. W najbliższej perspektywie prognozuje się wzrost zainteresowania seniorów produktami pochodnymi, jak zabiegi spa i odnowy biologicznej. W osobach starszych dostrzega się potencjalnych konsumentów usług, w tym także usług turystycznych. Turystyka społeczna w Europie stała się środkiem do realizacji wielu celów gospodarczych i społecznych. W Polsce stwarza się płaszczyznę do wyrównywania szans makroregionów Polski w zakresie rozwoju gospodarki turystycznej poprzez aktywizowanie mniejszych miejscowo-

ści czy podejmowanie zatrudnienia przez lokalnych mieszkańców gospodarstw agroturystycznych, czy też ekoturystycznych. Możliwość wykorzystania potencjału naszego kraju w zakresie rozwoju turystyki senioralnej dla pozostałych krajów Europy na wzór Hiszpanii wydaje się być bardzo realną perspektywą, którą warto rozważyć nie tylko ze względu na potrzebę demograficzną.

Bibliografia

Abramowska-Kmon A. (2011), *O nowych miarach zaawansowania procesu starzenia się ludności*, „Studia Demograficzne”, nr 1(159), Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

Budżety gospodarstw domowych w 2013 r., GUS, Warszawa 2014.

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

Budżety gospodarstw domowych w 2015 r., GUS, Warszawa 2016.

<http://dspace.uni.lodz.pl:8080/xmlui/bitstream/handle/11089/3446/Perspektywy%20i%20kierunki%20rozwoju%20turystyki%20spo%C5%82ecznej%20w%20Polsce.pdf?sequence=1>.

<http://www.e-turystyczne.pl/turystyka-spoeczna/>.

<http://www.europeseniortourism.eu/opencms/EST/en/index.html?idioma=en>.

Ludność w wieku 60 lat i więcej, notatka z posiedzenia Sejmowej Komisji Polityki Senioralnej dotyczące „Informacji Ministra Zdrowia na temat wpływu zmian demograficznych i starzenia się społeczeństwa na organizację systemu ochrony zdrowia i Narodowy Program Zdrowia”.

Portret społeczno-demograficzny seniorów (2016), Komunikat z badań nr 160/2016.

Prognoza ludności na lata 2014–2050 (2014), GUS, Warszawa [online], http://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5469/1/5/1/prognoza_ludnosci_na_lata____2014_-_2050.pdf.

Seniorzy a młodsze pokolenia – problemy życia codziennego (2016), Komunikat z badań nr 161/2016, CBOS, Warszawa.

Sposoby spędzania czasu przez seniorów (2016), Komunikat z badań nr 163, CBOS, Warszawa.

Stasiak A. (red.) (2011), *Perspektywy i kierunki rozwoju turystyki społecznej w Polsce*, wyd. WSTH w Łodzi, Łódź.

Paulina Wińczek | paulina_bakowska@poczta.onet.pl

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Finansowanie społecznościowe – historia, mechanizm funkcjonowania, alternatywa dla finansowania międzypokoleniowego

Crowdfunding – History, Mechanism of Functioning, an Alternative for the Intergenerational Funding

Abstract: The aim of this article is to present a significant role of crowd funding for the young generation. It is a new way of gathering money via the Internet, which is perceived as an alternative for young people with aspirations. While implementing their plans they can request financial support from the virtual community rather than their parents. In the article the particular attention was paid to the mechanism of crowd funding, its terminology and history.

Keywords: crowdfunding, presument, crowdfunding platforms, the Crowdfunding Ecosystem, intergenerational funding

Wstęp

„Dzisiejsi dwudziesto-, trzydziestolatkowie to pokolenie osób wychowanych w wolnej Polsce. Mieli szerszy dostęp do wykształcenia, a także możliwości poznawania świata. Z drugiej strony ich wchodzenie w dorosłość to rozwój kapitalizmu i słabnąca rola pomocy ze strony państwa, a w późniejszym czasie nadejście kryzysu gospodarczego i rosnące bezrobocie. Okres wielu burzliwych przemian politycznych i gospodarczych nie pozostaje bez związku z tym, jak radzi sobie młode pokolenie. Dzisiejsze czasy wymagają od nich wiele samodzielności, także ekonomicznej”¹.

1 Fragment wstępu raportu pt.: *Finansowy portret młodych*, (cyt. za:) Krajowy Rejestr Długów Biuro Infor-

Zarówno rozwój gospodarczy, postęp technologiczny czy cyfryzacja gospodarki nie przyczyniły się do rozwiązania problemów różnych grup społecznych czy osób w różnym wieku. Młodzi ludzie wciąż zmagają się z problemami finansowymi, znalezieniem pracy, niskimi zarobkami, jak również z usamodzielnieniem. Młodzi dorośli Polacy coraz dłużej pozostają na utrzymaniu rodziców bądź częściowo są wspierani finansowo przez seniorów (tj. dziadków). Według badań przeprowadzonych przez instytut Millward Brown na zlecenie Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej SA [2014, s. 14] sześć na dziesięć osób do 25 roku życia otrzymuje finansowe wsparcie od swoich rodziców. Choć samodzielność młodych wzrasta wraz z ich wiekiem, to jednak wiele młodych osób w wieku poedukacyjnym jest nadal w pełni finansowanych przez rodziców. Samodzielnie nie jest w stanie utrzymać się co czwarty 25–30 latek i aż 14% trzydziestolatków.

Sytuacja wydaje się tym bardziej trudna, kiedy młodzi ludzie studiujący lub po zakończeniu studiów decydują się na realizację marzeń zawodowych i rozpoczynają pracę nad własnymi projektami i przedsięwzięciami o różnej tematyce. Finansowanie społecznościowe, zwane crowdfundingiem (ang. *crowdfunding*), może stanowić dla nich formę alternatywą dla finansowania tzw. „rodzinnego”, bowiem młodzi zamiast zwracać się m.in. o pomoc finansową do rodziców, dziadków czy osób bliskich, potrzebną do wsparcia ich kreatywnych działań, mogą liczyć na pomoc finansową społeczności internetowych, tj. tzw. „tłumu”.

Biorąc pod uwagę aktualność prezentowanej tematyki, jak również ciągłe zmiany, jakie dokonują się w zakresie finansowania społecznościowego w Internecie, jak również poza nim, celem artykułu jest analiza mechanizmu finansowania społecznościowego w Internecie, który może stanowić formę narzędzia (mechanizmu) umożliwiającego wsparcie finansowe młodego pokolenia. W opracowaniu szczególną uwagę poświęcono genezie finansowania społecznościowego, kwestiom definicyjno-teoretycznym prezentowanego zagadnienia oraz analizie porównawczej finansowania społecznościowego przez „tłum” oraz finansowania międzypokoleniowego. Praca ma charakter teoretyczny i stanowi formę wprowadzenia dla dalszych bardziej pogłębionych badań i analiz.

Finansowanie społecznościowe w ujęciu historycznym – powstanie pojęcia, geneza zjawiska, wybrane przykłady

Finansowanie społecznościowe, tj. *crowdfunding* nawiązuje do koncepcji crowdsourcingu, tj. korzystania z zasobów zewnętrznych oraz pomysłów oraz opinii tłumu, przedsta-

macji Gospodarczej SA (2014), *Finansowy portret młodych* [online], <https://krd.pl/Centrum-prasowe/Raporty/2014/FIANSO-WY-PORTRET-MLODYCH>, dostęp: 13 marca 2017.

wionej w 2006 r. przez Jeffa Howe'a [2006] na łamach amerykańskiego „Wired Magazine”. Sam pomysł zbierania niewielkich kwot od wielu osób, w celu zgromadzenia pożądanej sumy pieniędzy, nie jest pomysłem zupełnie nowym. Jak podają Bartosz Malinowski i Marcin Giełzak [2015, s. 5] idea finansowania przez „tłum” posiada „długą przeszłość i krótką historię”. Niemniej jednak zastosowanie Internetu niemalże we wszystkich dziedzinach życia, w tym również w obszarze finansów, rozszerzyło skalę i zmieniło charakter finansowania społecznościowego, które w połączeniu z angielskim określeniem *crowd-funding* jest powodem do tego, by traktować je, jako relatywnie nowe zjawisko. *Crowd-funding* jest zatem, jak zauważył Steven Dresner [2014, s. 3], „nową drogą do robienia czegoś starego”.

W rzeczywistości finansowanie społecznościowe było stosowane długo przed powstaniem Internetu i jeszcze zanim nadano mu funkcjonującą dziś nazwę *crowdfunding*. W świetle tak przyjętego stwierdzenia uznaje się, że formą „prekursora” *crowdfunding* w historii było przedsięwzięcie zwane „prenumeratą twórczości”, pochodzące z XVIII wieku [Laine 2008, s. 293]. Autor tej twórczości Alexander Pope, który sam nie był w stanie sfinansować wydruku tłumaczenia ponad piętnastu tysięcy wersów poezji greckiej, tj. *Iliady* Homera na język angielski, a także nie posiadał zamożnego mecenasa, który zająłby się całym przedsięwzięciem, zwrócił się z prośbą o pomoc w realizacji procesu wydawniczego bezpośrednio do potencjalnych czytelników. Zachętą do udzielenia wsparcia finansowego, a jednocześnie wyrazem szacunku dla zdecydowanych do tego działania subskrybentów, miała być darmowa kopia dzieła, a w niektórych przypadkach również specjalne podziękowania lub zamieszczenie nazwiska szczególnie hojnych darczyńców na kartach książki [Górzyński 2012, s. A7]. W 1719 r. Alexander Pope metodą subskrypcji sfinansował także tłumaczenie *Odysei*, również przypisywanej Homerowi.

Kolejnym dowodem na praktykowanie finansowania społecznościowego, jako strategii biznesowej w okresie „przedinternetowym”, są przykłady pochodzące z niemieckiego rynku muzycznego. Już w latach 1726–1727 Ludwig van Beethoven poprzez subskrypcję pozyskiwał fundusze na komponowanie i koncerty. Z kolei w 1783 r. uchodzący za jednego z największych na świecie kompozytorów i wirtuozów gry na instrumentach klawiszowych Wolfgang Amadeus Mozart chciał wystąpić z trzema koncertami, na które repertuar skomponował w Wiedniu. Zaoferował swoim słuchaczom kopie manuskryptów w zamian za wsparcie finansowe pomocne przy organizacji koncertów. Pierwsza próba pozyskania funduszy była dla Mozarta nieudana, ale przy drugiej, podjętej w 1784 r., kompozytor zdołał uezbiierać pieniądze od 176 sponsorów [Gonzales 2015, s. 199].

W literaturze przedmiotu, badającej zjawisko finansowania społecznościowego, egzemplifikacją jego prehistorycznego funkcjonowania jest również fundusz zebrany na cokol pod Statuę Wolności, uchodzący za dar przekazany od francuzów dla ameryka-

nów w 1884 r. i upamiętniający przymierze obu narodów w czasie wojny o niepodległość Stanów Zjednoczonych. Pomysłodawcą akcji zbierania pieniędzy na ten cel, przeprowadzonej w 1886 r., był Joseph Pulitzer – amerykański dziennikarz i wydawca. Jako wydawca ukazującej się w tym czasie gazety „The New York World” proponował swoich czytelnikom wsparcie projektu, co zaowocowało pozyskaniem w ciągu pięciu miesięcy od grupy liczącej blisko 125 tysięcy osób łącznej kwoty wynoszącej ponad sto tysięcy dolarów [Freedman, Nutting 2015, ss. 1–2].

Odwołując się do bliższej historii finansowania społecznościowego, należy przytoczyć przykład kampanii internetowej, przeprowadzonej w 1997 r. przez fanów brytyjskiego zespołu rockowego Marillion, której celem było zebranie środków pieniężnych na zorganizowanie trasy koncertowej zespołu do Stanów Zjednoczonych. Co prawda sama grupa muzyków nie była zaangażowana w akcję, ale dzięki determinacji fanów i dobrze przeprowadzonej w Internecie kampanii informacyjnej udało się wygenerować 60 tysięcy USD na rzecz tournée Marillion, czego owocem było kilkanaście koncertów zespołu dla publiczności amerykańskiej. Sukces tej akcji stał się motywacją dla członków zespołu, by kontynuować tego rodzaju „współpracę z fanami”. Przy nagrywaniu kolejnej płyty, muzycy postanowili wysłać do swoich fanów blisko 30 tysięcy wiadomości elektronicznych, w których zwrócili się z prośbą o dokonywanie zamówień (jeszcze nieistniejącej płyty) w formie przedsprzedaży. Była to kolejna udana akcja, dzięki której Marillion pozyskał 100 tysięcy USD na pokrycie kosztów nagrań oraz mógł stać się niezależny wobec dotychczas ograniczających zespół w działaniu wytwórni płytowych [Król 2013, s. 28].

Finansowanie społecznościowe jako metoda pozyskiwania środków finansowych w Internecie – schemat funkcjonowania mechanizmu

„Kampania crowdfundingu może dotyczyć każdego środowiska i celu: od pomocy medycznej dla dziecka cierpiącego na rzadką chorobę do badań technicznych w celu stworzenia robota myjącego posadzki. Crowdfunding wykorzystywany był z powodzeniem do odbudowy po trzęsieniu ziemi, do wspierania sztuki i dziedzictwa kulturowego, do finansowania kampanii wyborczej, do wyprodukowania filmu oraz do realizacji – częściowo lub całkowicie – setek tysięcy innych projektów na całym świecie”²

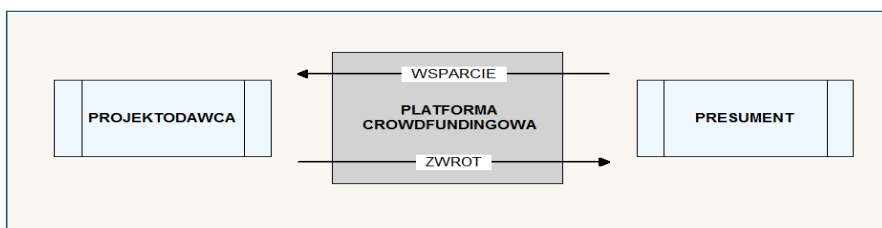
Termin *crowdfunding*, odpowiadający terminom „finansowanie społecznościowe”, „finansowanie przez tłum” lub „finansowania przez rzeszę internatów, po raz pierwszy użyty został 12 sierpnia 2006 r. przez Michaela Sullivana na jego autorskim portalu „Fun-

„davlog”. Pojawienie się terminu *crowdfunding* należy wiązać z samą osobą Sullivana, albowiem zrodziło się ono w trakcie przygotowywania przez pomysłodawcę odrębnej zakładki, dającej możliwość użytkownikom odwiedzającym portal przekazywanie niewielkich kwot pieniężnych dla wsparcia videoblogów (ang. *video blogs*). Projekt Michała Sullivana odbierano jako rodzaj wynagrodzenia pracy blogerów przez odbiorców ich treści, zaś sama internetowa witryna miała propagować to, co obecnie określa się finansowaniem społecznym.

Crowdfunding, czyli finansowanie społecznościowe, stanowi proces, w którym podmiot, zwany presumentem, przekazuje określoną kwotę pieniędzy na rzecz projektodawcy, tj. artysty, przedsiębiorcy, organizacji non-profit etc., udzielając tym samym „wsparcia” danemu przedsięwzięciu i uzyskując w zamian zwrot, najczęściej w postaci korzyści materialnych (ang. *perk*) lub satysfakcji moralnej [Olech 2015, s. 5]. Termin „finansowanie społecznościowe” powstał ze względu na dużą, a nawet nieograniczoną liczbę podmiotów mogących wspierać dane przedsięwzięcie. „Miejscem” łączącym projektodawców prowadzących swoje kampanie crowdfundingowe ze wspierającymi ich finansowo internautami są platformy crowdfundingowe, które za udostępnienie „wirtualnej przestrzeni spotkań” pobierają marżę od zakończonych sukcesem zbiórek crowdfundingowych.

Uproszczony mechanizm crowdfundingu z uwzględnieniem powiązań między tworzącymi go podmiotami został zaprezentowany na rysunku 1:

Rysunek 1. Mechanizm finansowania przez internautów (tzw. tłum)



Źródło: opracowanie własne.

Przedstawiony w ten sposób układ powiązań i relacji zachodzących w określonej przestrzeni, tj. na platformie crowdfundingowej, pomiędzy wskazanymi podmiotami, w celu uzyskania obopólnych korzyści, zdaniem niektórych autorów [Scholz 2015] tworzy tzw. ekosystem crowdfundingowy (ang. *The Crowdfunding Ecosystem*).

Finansowanie społecznościowe vs. finansowanie międzypokoleniowe

Finansowanie społecznościowe może stanowić alternatywne rozwiązanie wobec jednego z materialnych transferów międzygeneracyjnych, tj. finansowania międzypokoleniowego. Rola finansowania międzypokoleniowego szczególnie ujawnia się w okresie trudnym lub przejściowym, natomiast crowdfunding odgrywa istotną rolę w momencie aspiracji na realizację kreatywnego, ale kosztownego przedsięwzięcia. Należy zwrócić uwagę, że w obu przypadkach pojawiają się te same motywy przemawiające za udzieleniem wsparcia finansowego, tj.: altruizm oraz wzajemność i wymiana.

Jak zauważa Michoń [2012, ss. 239–242], motywem przemawiającym za pomaganiem innym osobom za pośrednictwem finansowania międzypokoleniowego jest otrzymywanie „czegoś” w zamian. W pewnym stopniu ten rodzaj aktywności opiera się na wymianie, zasadzie wzajemności oraz koncepcji daru. Rodzice (niekiedy również dziadkowie) decydują się na ponoszenie kosztów oraz inwestycji w swoje dzieci, m.in. po to, by w przyszłości wykazywały wobec nich altruistyczne postawy. Model wskazuje na poczucie obowiązku do odpłacenia komuś, kto wcześniej czynił przysługi. W przypadku crowdfundingu wzajemność i wymiana również są jednym z motywów przemawiającym za wsparciem (młodych) inwestorów przez presumentów, którzy w zamian za okazane wsparcie finansowe otrzymują niepieniężne zyski w postaci przedsprzedaży czy nagrody (to tzw. *crowdfunding* klasyczny). O ile w przypadku finansowania międzypokoleniowego nie ma przeszkód przy przekazaniu pieniędzy „z ręki do ręki”, o tyle crowdfunding wyklucza taką możliwość. Zbiórka pieniędzy na realizację projektu odbywa się za pośrednictwem platform crowdfundingowych.

Tabela 2 prezentuje analizę porównawczą finansowania międzypokoleniowego i finansowania społecznościowego:

Tabela 2. Porównanie finansowania międzypokoleniowego i finansowania społecznościowego

Kryterium porównawcze	Finansowanie międzypokoleniowe	Finansowanie społecznościowe
Podmiot(y) udzielający(e) wsparcia	rodzice/dziadkowie (transfery od starszych do młodszych) dzieci/wnukowie (transfery od młodszych członków rodziny do starszych)	internauta/presument
Motywy wsparcia finansowego	altruizm wzajemność i wymiana	altruizm wzajemność i wymiana
Forma okazania wsparcia	„z ręki do ręki” wpłata na konto bankowe	wyłącznie za pośrednictwem Internetu

Sposób okazania wsparcia	bezpośredni pośredni	wyłącznie pośredni (pośrednik: platforma crowdfundingowa)
Szczególna rola finansowania	okres trudny (np. kryzys, brak pracy) momenty przechodnie (np. założenie rodziny, zmiana miejsca zamieszkania)	realizacja projektu/przedsięwzięcia

Źródło: opracowanie własne.

Z powyższego zestawienia wynika, że zasadniczą różnicą pomiędzy finansowaniem międzypokoleniowym a finansowaniem społecznościowym jest wyłącznie internetowy charakter tego drugiego.

Z uwagi na wielodefinicyjność pojęcia „crowdfunding”, wśród naukowców, polityków, bankowców, prawników, ekonomistów i socjologów, nie udało się dotąd wypracować jednej, powszechnie przyjętej i funkcjonującej definicji „finansowania społecznego”. Dostępne artykuły i opracowania polskich i zagranicznych naukowców pozwoliły na wyodrębnienie kilku cech, istotnych przy omawianiu tego zjawiska i pozwalających na dokładniejszą analizę „crowdfundingowego mechanizmu funkcjonowania”, które także w pewien sposób odróżnia je od finansowania międzypokoleniowego [por.: Belleflamme, Lambert, Schwienbacher 2014, ss. 585–609; Belleflamme, Lambert, Schwienbacher 2013, ss. 313–333; Mollick 2014, ss. 1–16; Stiver, Barroca, Minocha i inni 2015, ss. 249–271; Ordanini, Miceli, Pizzetti i inni 2011, ss. 443–470]. Wyznacznikami charakteryzującymi finansowanie społecznościowe są:

- zawsze finansowy charakter wsparcia tłumu;
- świadczenie zwrotne, gdzie wspierający za swoje wpłaty otrzymują różnego rodzaju nagrody;
- prowadzenie zbiórki za pośrednictwem Internetu (pieniądze przekazane „z ręki do ręki” nie mogą zasilić kampanii projektodawcy);
- otwarty charakter kampanii finansowanej przez tłum, na dwóch poziomach:
 - 1) przekazanie datków przez każdego z dowolnego miejsca i w dowolnej wysokości;
 - 2) dostępność informacji na temat podmiotu, który zbiera pieniądze, celu na jaki są one zbierane oraz kwoty pieniężnej, która ma być docelowo zebrana;
- precyzyjność przedziału czasowego akcji, która zostaje zamknięta wraz z upływem wcześniej określonego terminu [Malinowski, Giełzak 2011, ss. 25–26];
- oparcie funkcjonowania na systemie przedpłatowym, co oznacza, że strona wspierająca projektodawcę zobowiązana jest „z góry” zapłacić na określone „PUDS” (tj. produkt, usługa, dzieło, sprawa), aby uzyskać gwarancję jej otrzymania w wyznaczonym terminie;

- zwrot darczyńcom wpłaconej przez nich kwoty w przypadku nie uzbierania zakładanej przez projektodawców sumy pieniężnej na realizację przedsięwzięcia [Piłatowicz 2014, s. 5].

Wskazany kanon cech charakteryzujących *crowdfunding* pozwala na stwierdzenie, że omawiane zjawisko łączy znane elementy pozyskiwania i dawania, tj. sponsoring, przedsprzedaż i fundraising (ang. *fund*, pol. fundusz; ang. *raising*, pol. zbieranie – metoda pozyskiwania funduszy, którą należy rozumieć jako „zbieranie w celu pomagania”, polegająca na zorganizowanym i zaplanowanym zwracaniu się o wsparcie finansowe lub materialne, np. dostęp do pomieszczeń, nieodpłatna reklama, darmowa pomoc ekspercka etc., do osób indywidualnych, organizacji lub instytucji) czy licytację charytatywną, aczkolwiek nie należy go w żaden sposób utożsamiać z tymi mechanizmami finansowania. Błędem jest także synonimiczne stosowanie pojęć *crowdfunding* i zbiórka publiczna.

Zakończenie

Finansowanie społecznościowe stanowi obecnie kolejny etap rozwoju sieci społecznościowych, bowiem jako proces przeszedł kilka faz rozwoju. Począwszy od fazy pionierskiej (tj. 2006–2008 r.), realizowanej przez pojedynczych użytkowników, którzy do końca nie byli świadomi swojej działalności, np. zespół Marillion, następnie w latach 2009–2011 wszedł w fazę konsolidacji, zaś od 2012 r. znajduje się na etapie intensywnego rozwoju i wzrostu [Brunello 2015/2016, ss. 27–28].

Koncepcja finansowania społecznościowego coraz częściej przywoływana w kontekście gospodarki cyfrowej [por.: Tapscott 2015] wydaje się dla młodego pokolenia, żyjącego w dobie Internetu i mediów cyfrowych, dobrą alternatywą wobec jednego z transferów międzypokoleniowych, jakim jest wsparcie finansowe rodziców.

Finansowanie społecznościowe jest szczególnie atrakcyjne dla osób młodych, kreatywnych i pomysłowych, aczkolwiek niewystarczająco samodzielnych finansowo na pokrycie kosztów związanych z rozwojem twórczości, start-up'ów i innowacyjnych projektów, np. początkujących przedsiębiorców czy artystów.

Bibliografia

Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. (2014), *Crowdfunding: Tapping the Right Crowd*, „Journal of Business Venturing”, vol. 29, is. 5.

Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. (2013), *Individual Crowdfunding Practices*, „Venture Capital” vol. 15, is. 4.

Brunello A. (2015/2016), *Crowdfunding podręcznik. Jak realizować swe pomysły za pomocą nowych narzędzi finansowania online*, CeDeWu.PL, Warszawa.

Dresner S. (2014) *Crowdfunding. A Guide to Raising Capital on the Internet*, Wiley&Sons, Hoboken, New Jersey.

Freedman D.M., Nutting M.R. (2015), *Equity Crowdfunding for Investors. A Guide to Risks, Returns, Regulations, Funding Portals, Due Diligence, and Deal Terms*, John Wiley&Sons Inc., Hoboken, New Jersey.

Gonzales D. (2015), *Managing Online Risk. Apps, Mobile, and Social Media Security*, Elsevier Inc., Boston.

Górzyński O. (2012), *Podróżować za półdarmo? To możliwe!*, „Rzeczpospolita”, nr 179.

Howe J. (2006), *The Rise of Crowdsourcing*, „Wired Magazine” [online], www.wired.com/2006/06/crowds, dostęp: 1 listopada 2015.

Król K. (2013), *Crowdfunding. Od pomysłu do biznesu, dzięki społeczności*, Crowdfunding.pl, Warszawa.

Laine T. (2008), *Forms and Methods of the Book Trade in Finland in the Seventeenth and Eighteenth Centuries*, „Library History”, vol. 24, No. 4.

Krajowy Rejestr Długów – Biuro Informacji Gospodarczej SA (2014), *Finansowy portret młodych* [online], <https://krd.pl/Centrum-prasowe/Raporty/2014/FINANSOWY-PORTRET-MLODych>, dostęp: 13 marca 2017.

Malinowski B.F., Giełzak M. (2015), *Crowdfunding. Zrealizuj swój pomysł ze wsparciem cyfrowego tłumu*, Helion, Gliwice.

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

Mollick E.R. (2014), *The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study*, „Journal of Business Venturing”, vol. 29, is. 1.

Olech M. (2015), *Crowdfunding nową formą finansowania NGO*, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, Warszawa.

Ordanini A., Miceli L., Pizzetti M. i inni (2011), *Crowd-funding: Transforming Customers Into Investors Through Innovative Service Platforms*, „Journal of Service Management”, vol. 22, iss. 4.

Piłatowicz J. (2014), *W króliczą norę nieco głębiej, czyli przepis na Crowdfunding*, Psychoskok, Warszawa.

Scholz N. (2015), *The Relevance of Crowdfunding. The Impact on the Innovation Process of Small Entrepreneurial Firms*, Springer Gabler, Manchester.

Stiver A., Barroca L., Minocha S. i inni (2015), *Civic Crowdfunding Research: Challenges, Opportunities, and Future Agenda*, „New Media & Society”, vol. 12, is. 2.

Tapscott D. (2015), *The Digital Economy. Rethinking Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*, Mc Graw Hill, New York-Toronto.



SPOŁECZNA AKADEMIA NAUK
ŁÓDŹ

Studia I i II stopnia

(LICENCJACKIE, INŻYNIERSKIE, MAGISTERSKIE)

- Administracja
- Architektura i urbanistyka
- Bezpieczeństwo narodowe
- Dziennikarstwo i komunikacja społeczna
- Film i sztuki audiowizualne
- Filologia angielska
- Finanse i rachunkowość
- Fizjoterapia
- Geodezja i kartografia
- Grafika
- Informatyka
- Kosmetologia
- Logistyka
- Ochrona środowiska
- Pedagogika
- Praca socjalna
- Prawo
- Psychologia
- Socjologia

- Stosunki międzynarodowe
- Turystyka i rekreacja
- Zarządzanie
- Zdrowie publiczne

Studia podyplomowe

- Bezpieczeństwo
- Finanse i rachunkowość
- Informatyka
- Komunikacja i marketing
- Pedagogika
- Psychologia i socjologia
- Zarządzanie

Studia III stopnia

(SEMINARIUM DOKTORANCKIE)

- Informatyka
- Zarządzanie

www.spoieczna.pl



Studia w języku angielskim:

- Master of Science in Professional Communication
- MBA (SAN) + Master
- Master + Magister

ISSN 2543-8190

www.clarkuniversity.eu