

# ZESZYTY STUDIÓW DOKTORANCKICH

---

**Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu**  
Wydział Ekonomii  
Studia doktoranckie

## ZESZYT 55

**MIROŚLAWA KRZYŚCIN**

MANIPULATION TECHNIQUES IN THE TV ADVERTISEMENTS OF  
FINANCIAL INSTITUTIONS

**KRZYSZTOF D. SIMON**

THE CONCEPTS AND METHODS OF PROTECTING  
POLISH ENTERPRISES AGAINST RISKS ASSOCIATED  
WITH FOREIGN EXCHANGE RISK

**JOANNA PUŁKOWNIK**

INSTITUTIONELLE UND REGULINGSASPEKTE DER WIRKUNG  
DES ARBEITSMARKTES IN POLEN  
UND IN DER EUROPÄISCHEN UNION

Poznań 2010



# ZESZYTY STUDIÓW DOKTORANCKICH

---

**Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu**  
Wydział Ekonomii  
Studia doktoranckie

## ZESZYT 55

**MIROSLAWA KRZYŚCIN**

MANIPULATION TECHNIQUES IN THE TV ADVERTISEMENTS OF  
FINANCIAL INSTITUTIONS

**KRZYSZTOF D. SIMON**

THE CONCEPTS AND METHODS OF PROTECTING  
POLISH ENTERPRISES AGAINST RISKS ASSOCIATED  
WITH FOREIGN EXCHANGE RISK

**JOANNA PUŁKOWNIK**

INSTITUTIONELLE UND REGULINGSASPEKTE DER WIRKUNG  
DES ARBEITSMARKTES IN POLEN  
UND IN DER EUROPÄISCHEN UNION

Poznań 2010

**RADA PROGRAMOWA**

*Emil Panek (przewodniczący), Wiesława Przybylska-Kapuścińska,  
Marek Ratajczak*

**REDAKTOR NAUKOWY**

*Wiesława Przybylska-Kapuścińska*

**RECENZENCI**

*Bogna Pilarczyk  
Tomasz Rynarzewski  
Przemysław Deszczyński*

**REDAKCJA TECHNICZNA**

*Marcelina Ćwik*

Zeszyty finansowane są ze środków Studiów Doktoranckich Wydziału  
Ekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu

Wydawca: Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu  
Wydział Ekonomii  
Studia Doktoranckie  
61-875 Poznań, al. Niepodległości 10  
tel. 061 856 92 36, 061 854 34 13, fax 061 854 34 15

**ISSN 1689-9385**

Druk i oprawa: Zakład Graficzny Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu  
Ul. Towarowa 53

## SPIS TREŚCI

MIROŚŁAWA KRZYŚCIN

MANIPULATION TECHNIQUES IN THE TV ADVERTISEMENTS  
OF FINANCIAL INSTITUTIONS..... 5

KRZYSZTOF D. SIMON

THE CONCEPTS AND METHODS OF PROTECTING  
POLISH ENTERPRISES AGAINST RISKS ASSOCIATED  
WITH FOREIGN EXCHANGE RISK..... 25

JOANNA PUŁKOWNIK

INSTITUTIONELLE UND REGELUNGSASPEKTE DER  
WIRKUNG DES ARBEITSMARKTES IN POLEN  
UND IN DER EUROPÄISCHEN UNION..... 47

Wskazówki dla autorów..... 71



**Mirosława Krzyścin\***

**MANIPULATION TECHNIQUES IN THE TV  
ADVERTISEMENTS OF FINANCIAL INSTITUTIONS**

**Introduction**

According to the data presented by the Advertising Ethics Council (Rada Etyki Reklamy) in 2009 it received 627 complaints about advertisements. Only thirteen of them pertained to financial products. This is a relatively low number, considering that as many as 287 accusations concerned advertisements of publications<sup>1</sup>. This can only mean that it is difficult for the consumers to spot unethical elements hidden in them as opposed to detecting more obvious transgressions related to morals, promoting eroticism in the public space, discrimination or demoralization.

On the other hand, the Dziennik Gazeta Prawna alarmed on January 18<sup>th</sup> 2010, that despite the anti-usury law, banks offer cash loans, whose actual costs reach up to 60%. In Getin Bank for example, the actual yearly interest rate exceeds 60%, at Eurobank and BNP Paribas Fortis it reaches 57%, and at BPH, BOŚ and Bank Pocztowy it is over 40%<sup>2</sup>. This means that the banks evade the regulations introducing commissions for granting loans, preparation payments or compulsory loan insurances for the debtors. Bank representatives blame the crisis. The question is, do these institutions, in order to sell these unattractive products, breach the confidence of their potential clients in the field of marketing communication?

The purpose of this paper is to analyze the television advertising campaigns of financial institutions in Poland, which promoted their brands and products in the years 2006–2009, from an ethical point of view as well as to point out the tools and mechanisms used in them. The research hypothesis assumes proving that manipulation techniques are

---

\* mgr Mirosława Krzyścin is preparing a PhD thesis in the Department of Sociology and Philosophy under supervision of Professor Grażyna Krzyminiewska.

<sup>1</sup> <http://wiadomosci.mediaryn.pl/news/34460>.

<sup>2</sup> R. Grzyb, *Nasze banki biorą więcej niż lichwiarze*, Dziennik Gazeta Prawna, Infor, 01.18.2010.

used in the considered advertisements, which are unethical and in conflict with the rules laid out in the document *Zasady reklamowania usług bankowych* (*Rules in advertising bank services*), a resolution of the KNF from October 2<sup>nd</sup> 2008, and which purposefully mislead potential clients. The analysis will allow for a better assessment of the frequency of appearance of unethical elements in advertisements, such as dishonest information about the advertised products, for example emphasizing qualities favorable for the consumer while hiding those unfavorable, e.g. the interest rates on a progressive investment, the price of a zero per cent loan hidden in commissions and insurances, or the meager value of gifts or discounts as compared to actual loan costs.

The article will also call upon advertisements constructed based on visual and verbal emotional elements, including humor, controversy, eroticism, participation of celebrities, children, and animals. Their purpose is to persuade, to make the viewers buy certain bank products, to evoke positive sentiments towards the brand, to build desired connotations and perhaps even to distract from the actual, not always desirable, service terms.

The research material spans three years (from the end of 2006 to the end of 2009) and concerns the Polish market. The article is divided into five parts, the introduction and the summary. The first part explains the reasons behind the contemporary market behavior of financial institutions and the use of emotional arguments over rational ones in marketing communication. The inability to uphold real market advantage over the competition with the use of unique bank products' parameters forces resorting to emotional appeal. The second part presents advertising spendings of financial institutions in Poland in the years 2006–2009. The third part summarizes the subject of advertising during the very distinct years of 2008 (prosperity) and 2009 (crisis). The fourth part recounts the most typical television advertisements of financial institutions. The fifth part deals with ethical concerns the ethical side of bank advertising, pointing out unethical behaviors in marketing communication.

## **1. The Financial institution paradigm and contemporary market requirements**

Banks are traditionally considered public confidence institutions of a universal character, providing services pertaining to the flow of money and buying force. They symbolized security and stability. It was custo-

mary to assume that a bank's greatest assets are its size, market share, number of clients and the overall number of branches. Especially in Poland before the regime change, a bank had no need for advertising and did not have to persuade clients to use its services. This was the case because in times when the demand was greater than the supply of financial services, the banks' only concern was to satisfy their client's financial needs. This market situation turned advertising into a needless marketing tool. Financial industry marketing existed and flourished in Western Europe and the USA, and its use widened even more in the XX century's '70s. In the beginning the banks used it to manage their market image, and later discovered that this form of promotion is effective in market competition<sup>3</sup>. It was also customary to believe that the advertisements of financial products are **informational advertisements**, and should firstly promote the products with the use of rational arguments, and usually without elements of humor. This categorization was created by the Foote, Cone & Belding advertising agency. It was called the FCB matrix and also included **habit-creating advertisements**, for ex. for the FMCG industry (e.g. the ad with an old lady buying fuel at Statoil), **emotional advertisements** for products which help express one's personality, like high-end cosmetics, fashions or jewelry, as well as **satisfying advertisements**, good for stimulants and sweets<sup>4</sup>.

The situation in Poland has changed dramatically over the last 20 years. Because of globalization processes, liberalization, removal of administrative barriers (deregulation), as well as because of the rapid development of computers, the market was flooded by competition from foreign banks, as well as non-bank institutions<sup>5</sup>. These included saving-and-loan funds, financial agencies and agents, investment funds, and even large shops offering credit cards. In these conditions the clients stopped perceiving banks as the basic institution providing for their needs for financial safety, investing and loans. Huge competition in the industry created the need for deliberate building of brand image, as well as high spending on marketing communication. It was clear, that it has become increasingly difficult to distinguish the company through sheer product

---

<sup>3</sup> M. Kolasa., *Marketing bankowy*, CeDeWu, Warszawa 2009, p. 97.

<sup>4</sup> J. Kall. *Reklama*, PWE, Warszawa 2010, p. 26-28.

<sup>5</sup> K. Rybiński, *Globalizacja a rynki finansowe*, lecture at the Krakow Economic University, April 20th 2006.

parameters, when any service was instantly copied by the competition (mimicry effect). The space for building advantage became emotions and irrational elements. Banks began evolution from being dignified institutions to playing fast-paced games like in the FMCG sector (Fast Moving Consumer Goods).

## 2. Television advertising expenses of financial institutions in Poland in the years 2006–2009

Mass communication is still considered by the broadcaster to be an effective instrument to relay information to large numbers of people. The bank sector has for many years spent the most funds for television advertising. It is admittedly the most costly of advertising forms, but the cheapest in terms of the cost of reaching a single recipient. It is used by big-budget firms, as well as those with products for a wide range of recipients<sup>6</sup>. Apart from the relatively low cost for reaching the addressee, the advantages of television advertising are: the possibility to dramatize the message, impossible in press or outdoor advertising, as well as the possibility to convey sales arguments and persuade in an atmosphere without pressure<sup>7</sup>, in comparison with, for example, direct contact with a representative.

**Table 1. Largest TV advertising budgets of financial institutions (in mil. zlotys)**

October 2007		October 2008	
<b>Axa</b>	10,3	<b>PKO BP</b>	14,8
<b>PKO BP</b>	8,1	<b>Axa</b>	13,6
<b>Arka BZ WBK</b>	7,4	<b>Millennium</b>	8,2
<b>Millennium</b>	6,5	<b>PZU</b>	7,8
<b>Liberty Direct</b>	6,5	<b>Provident</b>	7,8
<b>ING Bank Śląski</b>	6	<b>Lukas Bank</b>	7,6
<b>PZU SA</b>	5,8	<b>Mbank</b>	7,4
<b>Polbank EFG</b>	5	<b>Getin Bank</b>	7,3
<b>Citibank</b>	4,8	<b>ING OFE</b>	7,1
<b>Mbank</b>	4,7	<b>Uniqua</b>	7

Source: AGB Nielsen Media Research

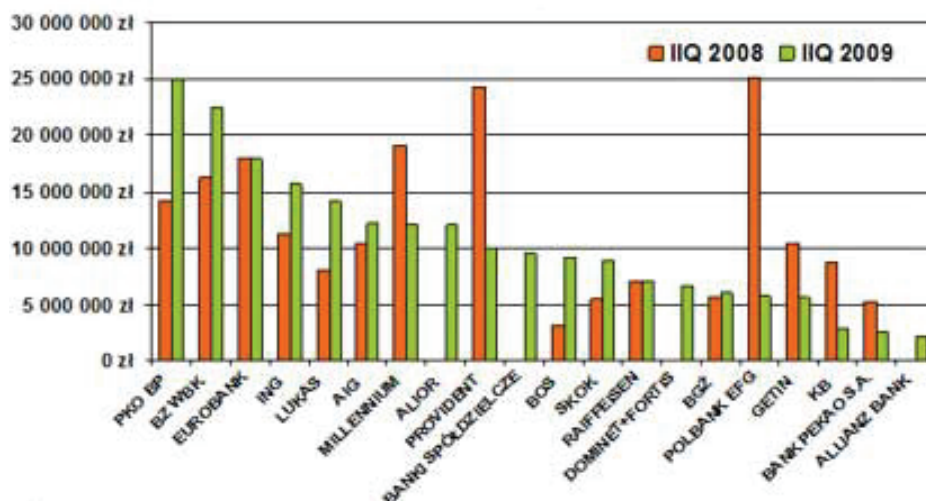
<sup>6</sup> B. Żurawik, W. Żurawik, *Zarządzanie marketingowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego 1994, p. 163.

<sup>7</sup> J. Kall, op.cit., p. 18.

For a few years now the banks' advertising budgets have increased systematically. In 2007 the banks spent 728 mil. zlotys on this purpose compared to with 589 mil. in 2006. Among banks PKO BP, ING Bank Śląski and Eurobank spent the most in 2007<sup>8</sup>.

Table 1 shows the overall growth of advertising budgets, in some cases almost twofold. In comparison with 2006 and 2007, in 2008 the industry reached a new high – the banks spent over a billion zlotys on advertising campaigns. In 2009 such extravagance was out of the question. It was estimated that in the first half of 2009 the industry cut its expenses by a quarter, which is over 111 mil. zlotys. For the sake of comparison, this is the sum of advertising budgets of all entertainment shows, festivals, lotteries, cinemas and toy companies.

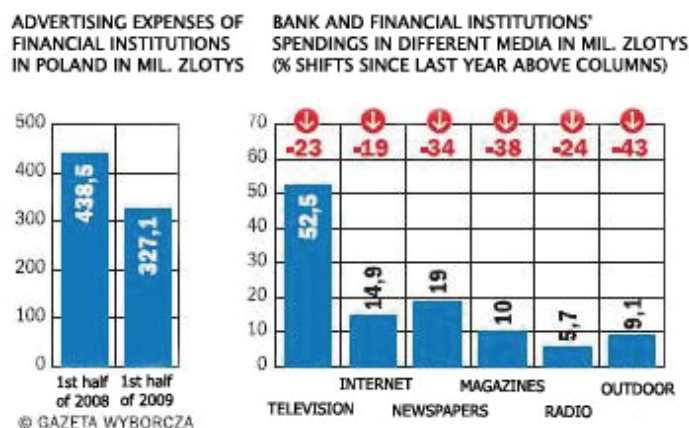
**Graph 1. Largest banks' expenses – comparison from II quarter of 2008 to II quarter of 2009**



Source: WirtualneMedia.pl

<sup>8</sup> <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Banki-maja-problem-ze-znalezieniem-agencji-reklamowych-1748876.html> after: Press.

**Graph 2. Advertising budgets of financial institutions in Poland**



Source: V. Makarenko, N. Hałabuz, *Banki wydają coraz mniej na reklamę*, Gazeta Wyborcza 08.05.2009

It is no wonder that the banks spent less on advertising in 2009. The crisis became apparent in most industries and areas of life. In relation with the first half of 2008 the financial sector's incomes fell by half, and so the banks had to look for savings – also in advertising budgets. Criteria for giving loans were harsher, and advertising was aimed to draw in clients for deposit products (deposit war).

**Table 2. advertising budgets of chosen banks in months I–VII of 2008 and 2009 (in mil. zlotys)**

I-VII 2008		I-VII 2009	
BZ WBK	36,9	PKO BP	54
PKO BP	36,9	Alior Bank	32,7
EFG Eurobank Ergasias	36,4	Eurobank	31,3
ING Bank Śląsk	32,2	ING Bank Śląski	30,7
Eurobank	29,5	BZ WBK	27,6

Source: Expert Monitor [www.expert-monitor.pl](http://www.expert-monitor.pl)

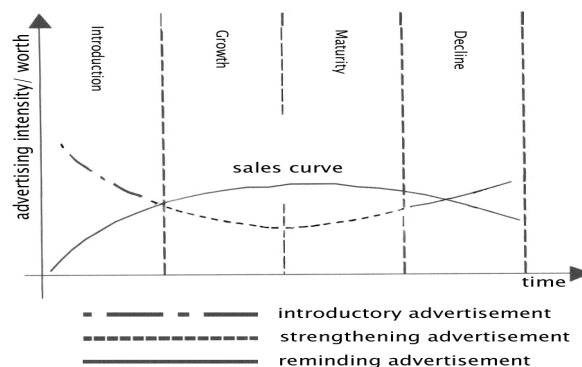
Poland's financial institutions spent 1.5 billion zlotys on advertising in 2009, according to data gathered by the Expert Monitor company, based on tariff rates (not taking into account possible discounts). This is less than in 2008, when their total spendings reached 1.8 billion zlotys. In 2009 the banks spent over 890 mil. zlotys on advertising. A year earlier they paid even more, almost 1.1 billion zlotys.

The second important advertiser in this group are insurers. In 2009 they spent over 400 mil. zlotys on this. A year earlier it was almost 440 mil. zlotys. The group of other financial institutions, mostly TFI and brokerage houses, lowered their advertising expenses in 2009 by a higher percentage. Their expenses were almost 110 mil. zlotys as compared to 180 mil. a year earlier<sup>9</sup>.

### 3. Products – the subject of advertisements and their functions

An advertisement is any message whose aim is to promote sales or other forms of using goods or services, supporting causes and ideas or to generate any other effect intended by the advertiser, relayed for payment or other for of compensation<sup>10</sup>. Considering the subject of advertising, apart from image advertisements, which heighten brand awareness, we can distinguish product advertisements. An advertisement of a bank product, depending on the stage in the product's life, can have the task to **inform** (relay information about price, terms of purchase, and how to use it – this task dominates when the product is introduced to the market), **persuade** (influence the consumer to make the decision to buy), or **remind** (keep the demand for the product up – in the mature or sales decline phase).

#### Illustration 1. Advertisement and the life cycle of a banking product



Source: Roszkowski Z., *Marketing bankowy*, WSE Białystok 2002, p. 148.

<sup>9</sup><http://www.parkiet.com/artykul/893317.html>.

<sup>10</sup> J. Grzywacz, *Marketing w działalności banku*, Difin, Warszawa 2006, p. 123.

Apart from the three mentioned functions of advertising, one can attempt to complement the division with the following functions: **distinguishing** (if the advertisement confronts the product's qualities with the competition), and **educating**, sometimes enriched by the **economic** aspect (explaining the benefits, costs, rules of the financial market, the operating principles of services and products)<sup>11</sup>.

In the fall of 2008 ended the era of advertisements which offered advantageous and readily available mortgages and loans. In the dawning financial crisis, advertisements of term deposits dominated.

In 2009 most of the banks focused on advertising deposits. This was a reaction to market conditions related to the crisis and the need to acquire deposits in order to support shares. Bank Pekao was one of the exceptions, as it had no problems with fluency and could lead a promotional campaign for express loans.

**Table 3. Promotional expenses of banks and their products (in mil. zlotys)**

Przedmiot reklam	I-VII 2008	I-VII 2009
<b>Banks in total</b>	526,2	474,1
<b>Group (promoting bank brand)</b>	69,4	59,3
<b>Bank cards, ATMs</b>	50,1	48,9
<b>Loans</b>	240,2	151,1
<b>Deposits</b>	69,5	130,4
<b>Accounts</b>	96,9	84,4

Source: Expert Monitor [www.expert-monitor.pl](http://www.expert-monitor.pl)

In the last quarter PKO BP, ING Bank Śląski and Eurobank spent the most for advertising. A significant growth was seen mainly in the advertising of term deposits.

#### **4. Psychological mechanisms used in television advertisements of financial institutions**

Based on the research presented in the book "*Brain sex*", it can be supposed that the consumer's reaction for an advertisement depends on whether the message's goals are affective or cognitive. If the decision to buy a certain product or choose a brand is essentially logical, objective

---

<sup>11</sup> M. Kolasa, op. cit., p. 98-99

and based on functional values, the advertisement appeals mainly to the left brain hemisphere (thinking). If the purchase decision is controlled by emotion, the choice is based on sensory impressions, and the product in some way expressed the buyer's personality, the advertisement is aimed at the right hemisphere. In most cases these are not mutually exclusive, but complement one another creating combined advertisements with various degrees of rationality and irrationality<sup>12</sup>. It is not true that the advertisements of financial products are constructed based on rational arguments. Their creators increasingly more often try to evoke feelings like amusement, tenderness, desire etc. It is a fact that advertisements using emotions remain in the recipients' memories for longer, and preclude indifference. The role of positive emotions in building the bank – client relation is obvious, they should be tightly linked with the brand. Marketers have a whole range of them at their disposal, but for the purpose of this paper I will focus on those most frequently used and distinctive for communicating in this industry. Quoting examples of ads below I will point out the mechanisms used in them. The analysis leaves out negative emotions, such as fear, sadness or shame. Their use in combination with financial products could only bring unwanted effects, and so the Polish market has not yet seen this type of advertisements. The fourth part is devoted to advertisements based on humor. Because sense of humor is diverse, it is sometimes the case that these advertisements are considered controversial by some.

- Children and animals – Innocent archetype
- Nudity and eroticism
- Celebrities
- Humor and controversy

### **Children and animals in advertisements – *Innocent* archetype**

Advertisements with the appearance of animals are undoubtedly meant to evoke emotions. After the broadcast of one ad at the end of 2006, internet forums and pages devoted to animals were the stage of fierce discussions that lasted months, and animal rights institutions protested the Raiffeisen credit card campaign. In the relevant ad, a young couple discusses the need to swiftly dispose of “something”, because it has grown and they

---

<sup>12</sup>J. Kall, op. cit., p. 24.

can no longer afford its support. A dog appears at the forefront, a suggestion that the owners want to get rid of the huge animal. In theory it was an innocent joke, the couple talked about a loan. The Animal Care Society (Towarzystwo Opieki nad Zwierzętami) protested the advertisement as unethical and encouraging to dispose of pets. The bank was forced to officially respond to the charges and deny the accusations. The association was perhaps not as funny as intended, and the planned effect was not fully achieved. People's sensitivities can differ widely.

Another example of a financial product advertisement with the use of a dog, are the Getin Bank ads with actor Piotr Fronczewski and a *dog de Bordeaux*. The appearing dog, Fafel, is only an excuse. Piotr Fronczewski is a highly characteristic actor, for the past few years associated with his role as the father in the "Rodzina zastępcza" series. The series also features a dog of the same race, thou named differently. Without much effort the creators of the Getin Bank ad managed to achieve a continuation of the series character and, based on its popularity, create an ad masquerading as an episode of the show. This idea succeeded, the creators developed the ad into a miniseries.

**Table 4. Getin Bank ad campaigns characteristic**

Ad broadcast schedule	Campaign leading slogan	Ad description	Ad function
May 2007	Best deposit in Getin Bank 5.5%	Fronczewski recommends the best deposit to a neighbor.	Informing. Persuading
November 2007	It can't be better (the deposit) Best deposit in Getin Bank now 5.75%	A neighbor stops his car by Fronczewski walking Fafel and thaks him for recommending the deposit. Fronczewski also admires the decision. The unsaid suggestion is that the deposit generates high income.	Informing about the raise in interest. Reminding.
May 2008	The only in the world. Best deposit in Getin Bank now 8%	Mr. Fronczewski together with Fafel, takes an aunt to Getin Bank. The joke is this: "the only in the world" can refer to the aunt just as well as to the deposit.	Informing about the raise in interest.. Reminding
September 2008	A deposit this big. Best deposit in Getin Bank now 8%	Mr. Fronczewski and Fafel go fishing with an uncle. On the way Fronczewski takes the uncle to Getin Bank, so that he too can make a deposit.	Reminding
October 2008	It's worth it!	Random passersby thank Mr. Fronczewski for recommending the deposit, they use the words "Piotr, it's worth it!"	Reminding with an economic aspect
November-December 2009	Fortunately you don't have to wait.	Fronczewski and, of course, Fafel are saying their Christmas wishes.	Image-building. Announcing (teasing)

Source: own research.

In the summer of 2009 an ad appeared featuring a grill party with a hip four-month 7% deposit with Fafel as the main character, who

“catches an opportunity”, in this case – a sausage. It was indeed the highest-interest deposit on the market at that time. But at the end of the advertisement the voice actor mentioned additional terms available at branches. This term was the compulsory opening of an internet account, which in itself was free of charge, but meant that the client had to transfer his salary to the account through the four months of the deposit. Additionally, if the mean value of assets on the account fell beneath 1,000 zlotys, the deposit interest dropped to 6%, a number also offered by the competition. Not mentioning facts as relevant as these constitutes purposeful manipulation, because of concealing important terms.

An animal in advertising is a very simple and clear symbol. The way it is used here takes on the prototype of infantilism, which is used in advertising to trigger instinctive friendly behavior. As an “aggression restraint” it protects children from being beaten or bothered by stronger human individuals. A small child, like a pup or kitten, evokes in most adults a feeling of tenderness and triggers an irresistible urge to pet or cuddle it<sup>13</sup>. This is why ads featuring a small child making his first steps or a puppy running through the yard are so appreciated.

Children very often appear in bank advertisements, which is certainly intentional, because a child does neither lie nor cheat. These characters are clearly relating to the *Innocent* archetype. The *Innocent* lives in an untainted world, a green Eden, where life is sweet and all his needs are satisfied in an atmosphere of care and love (...). For most people this myth is an example of how things should be, and expresses the longing for total care<sup>14</sup>. The presence of children in advertising, as well as animals, especially young cats and dogs, is meant to evoke strong positive emotions in the viewer, which will be associated not only with the image of the young person or animal, but also with the promoted product<sup>15</sup>.

And even though this may seem strange in the case of financial products, because who would listen to advice from children on making deposits or opening accounts, this hidden mechanism is part of the appearance of children in ads.

---

13D. Doliński, *Psychologiczne mechanizmy reklamy*, GWP Gdańsk 2005, p. 152-153.

14C. S. Pearson, *Nasz wewnętrzny bohater*, Dom Wydawniczy Rebis Poznań 1995, p. 64.

15D. Doliński, op. cit. p. 155.

**Table 5. Examples of bank campaigns using children**

Bank name	Ad broadcast schedule	Ad leading slogan	Ad description	Ad function
Polbank EFG	September 2009	Strongly Saving Account	Son: "Mom, mom, now I know where money grow!" Father adds that he recently found the ideal account, Strongly Saving in Polbank. Mother: "But we were supposed to make a deposit." Father: "On this account money grow like on deposit, and they're always available."	Informing. Persuading
Millennium Bank	August 2009	Growing Deposit	At a branch of Millennium bank Hubert Urbański meets a girl, who recognizes him as the host of the Who Wants To Be A Millionaire show. The child asks him, if today he will hand out money too. He responds that he brings his money here, and they grow "this high".	Educating. Persuading

Source: own research.

Polbank chose to present itself as the bank with a human face. This is probably why its every ad features the same family of Everymen. In the Strongly Saving account advertisement quoted in table 5, however, they speak untruth. The account interest is indeed at 6.5%, but that pertains only to sums lower than 20 thousand zlotys. Higher sums are at a 5.5% interest rate. The second omitted fact is that there are no free transfers from the account. A transfer to another Polbank account costs 4 zlotys, and an outside transfer –10 zlotys. There are no monthly free transfers. The only cost-free possibility to transfer savings from Polbank is to withdraw them at the cash desk. Every first cash withdrawal in a month is free, all subsequent cost 10 zlotys. But who would withdraw money from a bank and carry them around in a bag?

Another unethical example from table 5 is Millennium Bank, comparing a growing child to growing funds on a deposit. The advertised deposit *did* have an 8% interest rate, which at the time was very competitive. The ad does not, however, mention the fact, that the deposit is progressive, with the interest rate growing monthly. Unfortunately, in every month the rate is only 0.05% higher than in the previous one. Starting with 4% in the first month, the rate reaches 4,5% in the 11 month and suddenly jumps to 8% in the last month. The client earns not 8%, but only 4.56%, which is a long way below the average 6.5% offered on the market. The omission of this information is abusive, and the marketers' joyful creativity successfully obscured the terms of service.

## Nudity and eroticism

TV ads using nudity, eroticism or sex don't usually promote financial products. They are often used in the fashion or health and beauty industries. They appear especially frequently in perfume ads. Banking or insurance products are seldom promoted this way in Poland. But even so...

**Table 6. Examples of bank campaigns with erotic subtext**

Bank name	Ad broadcast schedule	Leading campaign slogan	Ad description	Ad function
BRE Bank	2nd half of 2006	Effect packages care for your company's development. Individual konsultant and 1 mil. zloty in easy loan for small and medium businesses.	A sexy, young woman provocatively and slowly undresses. Voice: "This is Magda, your future consultant at BRE Bank. She took MBA in London. Financial consulting is her specialty. Besides, she is hard-working, patient, and... (now it turns out that the woman bared her breast to feed an infant) caring."	Persuading. Distinguishing.
mBank	October 2007	You don't have to believe the ad. See for yourself At <a href="http://www.mbank.pl">www.mbank.pl</a>	A red-dressed blond woman wearing a boa says in a sexy voice, accentuating some words: "A lot of people are <i>seduced</i> by ads, they <i>get so excited</i> with the profits from investment funds, that they don't see the commissions that make them lose even 4% on the start. In mBank you buy, swap and sell funds without commission, and you can choose from over 100, even foreign ones." The blonde turns out to be a man.	Educating. Distinguishing. Persuading.
Multi Bank	October 2008	High-class profit. 8,08%, this meets my expectations.	The main character of the ad is a sophisticated woman, who, exiting a bank says to a cell phone: „Mr. Conrad, please transfer all the money to Multi Bank". His is a wordplay on the face of ING Bank – Marek Kondrat.	Distinguishing
Fortis Bank and Dominet Bank	November 2008	Take double from life – at Fortis Bank and Dominet Bank you will earn 9% on deposits and can win twice as much.	A young woman wearing sexy clothing appears as background for the actor – kissing him twice on the cheeks, leaving visible traces of red lipstick, and exposing attractive cleavage. This ad indirectly uses erotic context to draw attention.	Informing
Allianz Bank	November 2009	Open an account in Allianz Bank, and get a discount.	A playful, laid-back ad. The wife asks: who is Patrycja? The husband tells an improbable story: he was driving his car, fell off the road and drove into a house, straight into someone's bathroom, where Patrycja was taking a bath. To which she offered insurance: "Oh, I see your policy is expiring. You're lucky I'm an Allianz consultant. I offer an account at Allianz bank and 25% discount on autocasco or even 50% on house insurance." The wife is not easily persuaded. Later, while watching TV, she tries to ask: "Was she pretty?" The husband, desperately trying to avoid the subject: "Naaah".	Distinguishing. Informing. Persuading.

Source: own research.

## Celebrities

In the last years recognizable faces from the entertainment world are eagerly contracted in Poland. Especially active in this field are: Eurobank, BZ WBK, ING and Millennium.

In 2008 Raiffeisen Bank based its idea on a young Rockefeller story with Maciej Stuhr and his father, Jerzy Stuhr, initially as the narrator. The ad was drawn out into a miniseries. In one of the ads (fall 2008) the young Stuhr, in the scenery of a bourgeois salon from the beginning of the 19th century, receives a free lesson from his father – what to invest in. The story comes from an old Jewish anecdote: instead of eating an egg, you can hatch a chicken and gradually build a farm. From the profits buy an automobile and a house. Naturally, a cataclysm, like a flood, may come and destroy the gathered wealth. The father, an experienced businessman tells this without emotions, like a story told to a schoolboy. “What should I invest in then?” Asks the disoriented son. “Ducks, my son, ducks” – says the father. Both actors filled this concept exceptionally well: they are authentic and, although completely serious, still funny. The timeframe serves as a base for comparison with today’s reality: “In the old days all you had was advice from your family – today you can get help from the professionals at Raiffeisen”.

Another ad with the famous pair was for the Revolutionary Deposit 5.5% broadcast at the beginning of 2009. The father, a wealthy Tsar’s officer is riding around Petersburg in an open carriage with his son; they talk about investing in silver mines in the east. In the background we can see scenes from the revolution, people listen to Lenin’s speech, run around with banners, the Aurora stands in the port. The father, seemingly ignoring the danger, that money isn’t a problem, and the gentlemen depart, setting an appointment at the Winter Palace at the end of October. “In uncertain times, it’s worth to bet on certainty” – says the narrator. The ad is masterfully developed and played. Historic irony lurks in dialogue and imagery.

Another player on the advertising market is Eurobank, with its credit card campaigns featuring Krystyna Janda, Janusz Gajos, Tomasz Kot, Danuta Stanka, Krystyna Czubówna and Maciej Żurawski (2007), and also Katarzyna Figura and Michał Żebrowski (September 2008), who advertised loans for ID card. In 2009 Jan Peszek and Michał Żebrowski promoted loans with possible breaks in payment. This offer did not have any additional terms, omitted in the ad.

The same cannot be said about another advertisement for Eurobank, which did not include celebrities. At the end of the holiday season of 2009, clients were encouraged to take a loan with 50% interest discount available for anyone. For six months after taking such a loan in Eurobank, the client paid only half the interest. The offer stops being as attractive when you take into account that the interest was only part of the loan's cost, which also included commission and compulsory insurance, which had to be doubled if the loan exceeded 5,000 zlotys, all of which were untouched by the discount. In reality, if the client took 5,000 zlotys of loan for a year without discount he would have to pay 501 zlotys monthly, with the discount the first six payments only dropped only to 489 zlotys.

Back to ad campaigns with celebrities: the main face of Millennium Bank is Hubert Urbański. Millennium has also, on occasion, retained the services of artists, including Anna Maria Jopek, the band Feel in the spring of 2008, and the band Zakopower, who in 2009 advertised mortgages for them. The latter band encourages clients to "build a home to come back to" and promotes a mortgage from 0% commission and up to 100% financing. This is, of course, not all; to get the credit without own input, the client has to pay two insurances: 3.5% of the amount it would take to reach the 20% own input, as well as an unemployment insurance, which is 1% of loan worth yearly. It has to be paid until at least 10% of the loan is paid. This amounts to even a few thousand zlotys in additional costs. The lower the own input, the higher the interest: 1.6% with 70% own input, and 2.5% interest if the client has no funds. As we can see, the ads say one thing and life says another.

Nordea Bank invited Toni Hyyryläinen to promote its brand. BZ WBK contracted Leo Beenhakker, John Cleese and Danny DeVito. BPH uses the voice and face of Janusz Weiss, and ING takes the same from Marek Kondrat. It is ING Bank, that uses an actor's image most consequently in their campaigns. Marek Kondrat, who became the exclusive ambassador of ING, has not appeared in a movie for several years. ING boasts, that the campaigns with his appearance have become something of a phenomenon. In the beginning the actor advertised a mortgage which, according to some, did not stand out among other on the market, but nevertheless managed to draw clients. In a subsequent campaign (2008) Kondrat promoted the bank, which, just like a real man, "has to make money". And even though this ad was protested in April 2008 as discriminating men and enforcing negative stereotypes, and the Advertis-

ing Ethics Council sustained this accusation, the bank representatives claimed that their research reflect a good image and high recognizability of the bank.

The appearance of the national football team coach in the BZ WBK campaign before the championships of 2008 seemed an obvious choice. The marketers were certainly pleased, that they managed to acquire the cooperation of such an important personage. Rumors were spread about BZ WBK's secret weapon, and until the last moment it was a secret who gave his face for the campaign. The ad was risky, however, as it would be a success only if the football team won a couple of matches. Unfortunately, the footballers underperformed, and all that was left of the campaign was the grotesquely sounding question from a press conference: "*Leo, why?*"

## **Humor**

Advertising communication based on irony, language or situational humor also evokes feelings, but not only positive ones. In 2007 the Advertising Ethics Council received a complaint about a TV teaser ad entitled "Everyone's taking" by BZ WBK. The accusation was that the ad encouraged bribery. The Council dismissed the complaint, however, and BZ WBK invited the world-renowned John Cleese to further advertise their cash loan. Thanks to this advertising campaign BZ WBK sold 40% more consumer loans. Similar effects were visible in the results in the second quarter of 2008.

Additionally, the ad with the aunt from Pcim was uploaded on YouTube and generated over 125,000 hits in a week. Although risky, using the British comedian in a loan advertisement turned out to be the right move. The effects probably even exceeded the expectations. An ad featuring a recognizable face can make for a warmer image of the institution, making it seem closer to the client, which in turn may indirectly and over time increase the popularity of products. Very rarely does it have any influence on sales. However, if one would trust the specialists from BZ WBK, this time it was different.

**Table 7. Examples of campaigns with humorous elements**

Bank name	Ad broadcast schedule	Leading campaign slogan	Ad description	Ad function
ING Bank Śląski	August 2008	Let's get rich with the 8% deposit at ING Bank Śląski	An ad with Kondrat took the form of a manifesto taking on the overwhelming prosperity and encouraging to get rich and deposit money at ING for 8% interest. The text was said with all seriousness, but was massively funny all the same. Although the ad did not once mention the word "president", all of Poland associated it with president Lech Kaczyński giving speeches in public TV. This ad went down in history for stirring up some political circles.	Informing. Persuading.
BZ WBK	February 2008	Everyone wants. Cheap cash loan at BZ WBK. Take one too. Even today.	On the start of the campaign, the media received a photo of the actor with a message: "I will soon want to take a loan in a Polish bank. Guess, which one..." Later on Cleese entertained the audience with his stories about pierogi and an aunt from Pcim. Pure nonsense humor generated an enthusiastic reaction.	Informing. Persuading. Image-building (because of the inclusion of a world movie star)
BZ WBK	September 2008	Cheap, easy, fast, everyone is taking, you take one too.	A parody of a game show. A player guesses, what you can get cheap, easy and fast. After a couple absurd answers and a big neon-lit clue, he gives the answer that cheap, easy and fast you can get punched in the face. Cleese as the host gets very irritated when he has to accept the answer.	Reminding Persuading Image-building
BZ WBK	December 2008	Cheap, easy, fast, everyone is taking, you take one too.	An episode with a carp. Cleese talks about a loan and also about the fish. The comical element is the actor's fear of the potentially alive carp, which stares at him.	Reminding Image-building
BZ WBK	Beginning of 2009	Make a deposit and win 1 mil. zlotys (1.33 mil., 1.666 mil., 2 mil.)	Danny DeVito starred in the deposit ads. Though it is hard to imagine, this comedian turned out to be even better than Cleese. All it took was for him to learn the Polish pronunciation of the prize number. BZ WBK defeated the competition with the funny ad combined with a lottery with large winnings. This way it drew clients to its 4.5% deposit, when the competition offered 6%.	Informing. Image-building

Source: own research.

## 5. Ethics in bank advertising

In the '70s of the 20th century Elgozy expressed an opinion the consumer society that was best known to him: Americans would eagerly buy goods they don't need for money they don't have. Therefore, advertising would be an ally to inflation<sup>16</sup>. This attitude (not only among Americans, of course) seems to be the root of today's global crisis. On the other hand

<sup>16</sup> G. Elgozy, op. cit., p. 39.

the growing consumption, the desire for ever bigger profits, as well as the pressure from foreign owners to cut costs, leads to unethical communication of banks with their clients. Many of today's advertisements can not be considered honest or reliable, because of how easy it is to manipulate the consumer due to the qualities of the offered products. These are often complicated for the average user, and because they have no material form, their analysis is hard<sup>17</sup>. Also for these reasons advertisement of banking products is a tricky tool. For example in the case of loans, the decisions of buyers are mostly driven by reputation and trust they have in the bank<sup>18</sup>. The product's relative intangibility raises perceived risk for the consumer, and the ads must include an element of building trust, like the appearance of a celebrity ambassador. Abuses sometimes occur in loan advertisements when costs are presented. So-called "zero percent" loans are often promoted with the omission of costs hidden in additional compulsory payments<sup>19</sup>. Millennium used these unfair techniques advertising its progressive deposit (the ad showed a profit of up to 8%, in reality it was 4.56%<sup>20</sup>).

Another example of abusive advertising of financial institutions is the use of footnotes. An excellent illustration of this technique is an ad from December 2009 by CitiBank Handlowy entitled "Shine on Christmas". The bank encouraged potential consumers with a gift of up to 1200 zlotys for taking a Christmas loan. As it turned out, this was an amount given to clients, who decide to borrow 120,000 zlotys from Citi. This amount is, of course, absurd; who would take a loan like that for Christmas? The average borrower, taking a 2,000 zlotys loan, would get a gift of 20 zlotys. But the ad did not mention that to take a loan from Citi, it was necessary to open an account, the cheapest of which costs 2.99 zlotys a month, which gives 35.88 zlotys a year. After *Gazeta Wyborcza* prepared a ranking of the most manipulative ads of 2009, Citi dropped the controversial means of creating demand through pseudo-gifts, for which the clients had to eventually pay for. The ad was changed, and bank president Sławomir Sikora called a press conference, during which

---

<sup>17</sup>M. Kolasa, op. cit., p.123 i W. Grzegorzczak, *Marketing bankowy*, Oficyna Branta, Bydgoszcz – Łódź 2004, p.78-79, 177.

<sup>18</sup>R. Furtak, *Marketing partnerski na rynku usług*, PWE, Warszawa 2003.

<sup>19</sup> Chapter 4, p. 15 Millennium Bank mortgage ad with Zakopower.

<sup>20</sup> Chapter 4, p. 13 progressive deposit ad.

he stated that the bank would not use footnotes or small print in their future advertisements.

An ad promoting a consolidation loan at Lukas Bank was broadcast in the spring of 2009. An excellent time to lose additional weight or uncomfortable obligations. A sympathetic old man gave advice on how to save, for example by ordering one dessert for two on a date. He also stated that a consolidation loan is a way to decrease payments, because borrowing a larger sum of money in one bank lowers loan cost. These are only appearances, though; Lukas' "cheap" loan cost 20% yearly interest and the payments were lower only because they were spread over a longer period. This meant that in reality the client had to give the bank more in total. But this the ad did not say...

## **Conclusions**

Ethical principles in the marketing communication of banks, as seen in the given examples, are often bent, although this is not statistically reflected in the number of complaints to the Advertising Ethic Council. It makes no difference, if the ads are broadcast in times of prosperity or crisis: in both cases dishonest practices are perpetrated, the only difference being the proportions of advertised products (deposits versus loans).

Especially in television ads bankers use omissions, hiding important qualities of the advertised products, using time and space constraints as an excuse. Sometimes these very relevant information appear only on posters or promotional leaflets, which one can find in the branches (Millennium Bank – progressive deposit up to 8%). This does not change the fact that TV ads spur and persuade the client before he visits an office and is told all of the product's terms and qualities. This can create a risk of making purchase decisions on the grounds of incomplete, inaccurate or intentionally obscured information.

Additionally banking products are often too complex for the average consumer, and therefore incomprehensible, which makes comparing prices very hard. The advertisements of financial institutions should more strictly abide by ethical norms, and rise up to the highest standards of behavior by taking it onto themselves to educate consumers and honestly inform about all the elements of the offered products. In the light of the above deliberation it is necessary to state that presently the marketing communication of financial institutions in Poland cannot be called fully ethical.

## References

Doliński D., *Psychologiczne mechanizmy reklamy*, GWP Gdańsk 2005.

Elgozy G., *Paradoksy reklamy*, Wydawnictwa Artystyczne i Filmowe, Warszawa 1973.

Furtak R., *Marketing partnerski na rynku usług*, PWE, Warszawa 2003.

Grzegorzczak W., *Marketing bankowy*, Oficyna Branta, Bydgoszcz – Łódź 2004.

Grzywacz J., *Marketing w działalności banku*, Difin, Warszawa 2006.

Kall J., *Reklama*, PWE, Warszawa 2010.

Kolasa M., *Marketing bankowy*, CeDeWu, Warszawa 2009.

Pearson C.S., *Nasz wewnętrzny bohater*, Dom Wydawniczy Rebis Poznań 1995.

Roszkowski Z., *Marketing bankowy*, WSE Białystok 2002.

Żurawik B., Żurawik W., *Zarządzanie marketingowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego 1994.

[www.gazeta.pl](http://www.gazeta.pl).

[www.kpf.pl](http://www.kpf.pl).

[www.mediarun.pl](http://www.mediarun.pl).

[www.radareklamy.org](http://www.radareklamy.org).

[www.wirtualnemedial.pl](http://www.wirtualnemedial.pl).

**Krzysztof D. Simon\***

**THE CONCEPTS AND METHODS OF PROTECTING  
POLISH ENTERPRISES AGAINST RISKS ASSOCIATED  
WITH FOREIGN EXCHANGE RISK**

**Introduction**

There are risks associated with running a business and those can be a result of internal or external factors. An example of the latter is currency risk, which is the subject of this article. Currency or foreign exchange risk is one of the key threats to the business environment, which have consequences for the current business entity. It is associated with the existing conditions of those entities that directly or indirectly lead to exchange goods and services from abroad as well as borrowing or equity transactions in the international market<sup>1</sup>. In view of the relevant foreign currency fluctuations in 2008 and 2009 in relation to the Polish Zloty, this concern became the subject of many studies and publications as well as a topic of political and social discussions. Although frequently misunderstood, the goal was to examine the causes of exchange risk and its prevention methods. Crucial variations in exchange rates in the above period caused, unexpected by many entrepreneurs, increases in the financial costs associated with the need to cover losses.

The purpose of this article is to discuss the concept of risk, including currency risk, which is a basic form of protecting business protection from negative consequences of changes in foreign exchange rates for foreign currency. Furthermore this article provides a systematic classification of selected topics related to foreign exchange risk based on polish and international literature.

---

\* Author is currently completing his PhD thesis at the Faculty of Economics – Department of Money Theory and Monetary Policy at the Poznan University of Economics under supervision of Ph.D., Hab., Prof. of the PUE Wiesława Przybylska-Kapuścińska.

<sup>1</sup> P. Misztal, *Zabezpieczenie przed ryzykiem zmiany kursu walutowego*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2004, p. 37.

## 1. The concept and nature of risk

It is relatively difficult to define risk, especially given that this concept is defined differently by various theories and domains i.e. Economics, psychology, statistics, probability theory, insurance or behavioral sciences or legal sciences. Over the recent years this concept was developed to describe various meanings, depending on the subject to which it is linked, or the subject it concerns. The etymology of risk has not been clearly defined yet. In Persian language *rizi* (*k*) means fate, scourge of God. Arabic *ar-risko* means courage and danger, which also has similar meaning in French. In turn in English, *risk* means causing danger or to take risk. In English, the word gambling is used interchangeably as a synonym of risk<sup>2</sup>.

The risk is associated with certain behaviors and accompanies actions and states, if the behavior is to preserve existing state of affairs. A. H. Willett<sup>3</sup> was one of the first to define risk, in which the risk is something objective, associated with subjective uncertainty. The definition is quite imprecise because of the wildcard meaning of uncertainty. The concept of risk was also defined by F. H. Knight<sup>4</sup> as a quantified uncertainty, also known as risk and being immeasurable; which truly reflects the meaning of uncertainty. According to F. H. Knight, quantified uncertainty can be described using one of three probabilities: mathematical, statistical, or estimated. Quantified uncertainty is such in which it is not possible to determine it using above measurements. According to Knight's definition, uncertainty is a prerequisite condition of risk and at the same time, each market situation is precarious because it is possible to experience uncertainty without any risk. Knight wrote that probability estimation is unreliable, when it is to reflect human mental processes describing what is perceived as uncertain. In addition, Knight

---

<sup>2</sup> Compare with: *Praktyczny słownik współczesnej polszczyzny*, red. H. Zgólkowa, Wydawnictwo Kurpisz, Poznań 2002, vol. 37, p. 316 and A. Brückner, *Trzaski Everta i Michalskiego encyklopedia staropolska*, vol. 2, Nakład Księgarni Wydawniczej Trzaska, Evert i Michałowski S.A., Warszawa p. 1866 and M. Szkutnik, *Podręczny słownik polsko-angielski*, Państwowe Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa 2003, p. 825 and *Wielki słownik polsko-francuski*, red. B. Frosztęga, Państwowe Wydawnictwo Wiedza Powszechna, Warszawa 2003, vol. 3, p. 759.

<sup>3</sup> A. Willett, *The Economic Theory of Risk and Insurance*, University Press of the Pacific, 2002, first edition 1901, p. 197 and next; <http://www.google.com/books>.

<sup>4</sup> F. H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Publishing company: Hart, Schaffner&Marx; Boston 1921, I.I.26; <http://www.econlib.org/>

purported that the complexity of predicting future is beyond applying mathematical formulae and conclusions on events from the past.

The risk also creates a group of factors, activities or actions, that in a particular place and time can cause injury to body or matter, or cause other losses. The term risk differs from danger, as the former occurs when the events following a given event are uncertain. However, the danger exists when there is a direct threat to life or property.

The term risk may also describe the absence of sufficient information about individual elements of cause-and-effect relationship. Thus, this lack of information concerns the presence or absence of the ability to accomplish a predetermined goal as well as consequences associated with presence or absence of associated effect. This lack of sufficient information is linked to knowledge deficiencies, which should be acquired before business decision-making. However, during economic activities, it is not always possible to meticulously analyze all risk scenarios, however, the key risk in the enterprise should be identified and it is also necessary to define the recovery procedures to minimize the negative effects of the incident.

A. Sopoćko divided risk into: systemic risk - dependent on the entire economic system and non-systemic risk - relevant only in the relationship between the enterprise and its local environment<sup>5</sup>. In the domain of systemic risk one can differentiate for instance risk of inflation, interest rates risk, foreign exchange risk, political or market risks<sup>6</sup>. It should be noted that although these types of risks are interconnected it is possible to analyze each of them separately and determine possible implications for the specified project.

*„Economic activity is an activity that involves the need to bear by the trader economical risk”<sup>7</sup>*. This excerpt from the ruling of the Supreme Court of Poland clearly confirms that an inherent characteristic of business activities is the presence of risk in its broad understanding. It should be underlined that a condition of advancement in business is taking action within the limits of risk. If enterprise managers do not take action when needed it can be viewed as maladministration by omission. How-

---

<sup>5</sup> A. Sopoćko, *Rynkowe instrumenty finansowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, p. 153.

<sup>6</sup> Ibidem, p. 153.

<sup>7</sup> Ruling of the Supreme Court of Poland dated March 15, 2007; I UK 300/06, LEX nr 338807.

ever if managers take excessive risks – it can be regarded as inefficient administration resulting from their actions<sup>8</sup>. Under criminal judicature it is possible to identify two types of risks<sup>9</sup>:

- risk associated with benefits - occurs when the probability of success is greater than that of failure, and which when not undertaken means criminal liability due to maladministration by omission;
- risk associated with loss - means criminal mismanagement through actions taken.

It is possible to highlight a third situation – no losses and a lack of benefits, occurring when a risk exists, but it does not bring any losses or benefits, however this situation is very unlikely<sup>10</sup>.

## 2. Currency risk

Currency risk is directly related with the currency market, where it is possible to exchange currency of one state to another. On this market present transactions involve buying and selling currencies and financial instruments in other currency than national. The primary goal of this market is to enable the free flow of funds between countries with different currencies and estimation of value of one country's currency expressed in the currency of another country<sup>11</sup>. Existing literature defines currency risk as unpredictable fluctuations in currency exchange rate<sup>12</sup>. It is also known as potential loss due to variations in the value of assets and liabilities of the enterprise<sup>13</sup>. In other words, the foreign exchange risk is related to probability of change in revenues or other financial obligations determined in a foreign currency when converted into national currency, given foreign currency rate fluctuations with respect of domestic curren-

---

<sup>8</sup> W. Gontarski, *Toksyczne opcje walutowe na przykładzie polskich opcji walutowych*, Wydawnictwo Zrzeszenia prawników polskich – Z/O Warszawa, 2009, p. 32-54.

<sup>9</sup> Ibidem, p. 55.

<sup>10</sup> Ibidem, p. 231.

<sup>11</sup> *Rynki, instrumenty i instytucje finansowe*, red. J. Czekaj, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008, p. 13.

<sup>12</sup> A. Sopoćko, op. cit. p.157 and E. Najlepszy, *Zarządzanie finansami międzynarodowymi*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000, p. 121.

<sup>13</sup> J. Zając, *Polski rynek walutowy w praktyce*, Wydawnictwo K. E. Liber, Warszawa 2002, p. 325.

cy<sup>14</sup>. Currency risk is also known from the perspective of future or unforeseeable events. It is defined as the current position or the position of future periods or anticipated future asset or liabilities, denominated in foreign currency, which for commercial or accounting reasons must be recalculated into another currency at the rate that has not yet been determined<sup>15</sup>. The currency risk has been further subdivided into<sup>16</sup>:

- economic risk
- accounting risk, also known as risk investment or risk assets and liabilities,
- transactional risk.

### **2.1. Economic risk**

It is defined as the risk of decline in the competitiveness of products or services in relation to imported products or services or loss of foreign market, as a result of fluctuation in foreign exchange. The risk has been linked to and arises from operating activities of an enterprise. This risk originates from risks of a drop in prices of imported or increase in price of exported goods as a result of increasing cost of raw materials or labour costs<sup>17</sup>.

It is possible to differentiate the economic risks into direct and indirect. **Direct economic risk** occurs in an environment in which for instance Polish producer exports its products to a foreign market and competes with other [Polish] national manufacturer. Revenues in foreign currency are then secured by the producer which allows to maintain these revenues on a satisfactory and predetermined level. The national competitor of the Polish producer on the other hand does not utilize any security assurances against foreign exchange risks because of the expected weakening of the domestic currency in regards to foreign currency. In situation which Polish Zloty actually becomes devalued, competitive producer will be able to lower the price of the product to increase the quantity of products sold or increase the profit margin using the increase in purchas-

---

<sup>14</sup> Por. T. Krayenbuehl, *Cross-Border Exposures and Country Risk*, Woodhead, New York 2001, p. 36-37 and P. Misztal, op. cit., p. 36-37.

<sup>15</sup> D. Bennett, *Ryzyko walutowe*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2000, p. 28.

<sup>16</sup> J. Zajac, op. cit., p. 325 and E. Najlepszy, *Finanse międzynarodowe przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, p. 125.

<sup>17</sup> Ibidem, p. 325.

ing power of foreign currency in relation to the domestic currency. In the above example, revaluation of domestic currency (Polish Zloty) in relation to foreign currency can also occur, which would be beneficial to the first manufacturer who assured his or her future currency revenues by achieving specified margin at a higher level of market conditions. **Indirect economic risk** occurs in situation when for instance a Polish producer exports its products to Germany by specifying the product price in Euro. In this case, he or she competes with other producers in the German market, whose costs are determined in euro, in contrast to Polish producer – for whom costs are in Polish Zloty. If Polish Zloty strengthens in comparison to euro, Polish producer will record lower revenues than expected and he or she will raise the price of his products, thus the German entrepreneur's product will become more competitive against the Polish product.

Economic risk is a consequence of many factors partially independent of entrepreneur, and includes geographical location, the currency in which costs are incurred, location of competition and their security strategies. Although it is not possible to estimate some of the above risks (e.g. strategy of the competition), entrepreneurs should identify the most immediate risks and economic components relating to their exposure in order to prepare strategies and conduct tolerance analysis of their enterprise's to changes in some of the risk elements<sup>18</sup>.

## **2.2. Accounting risk**

Literature defines accounting risk (or risk of conversion) as the risk of a situation in which balance of assets and liabilities denominated in national currency and based on the exchange rates determined on the first balance sheet date will vary, suggesting either a profit or a loss<sup>19</sup>. The **risk associated with loss of investment value** occurs when transactions are expressed in other currencies than that of an enterprise and may concern foreign investments of an enterprise. Change in the value of investments, resulting from a change in the value of the currency in which the investment was made is reflected only on paper in form of a change in the balance sheet. However, in case when an enterprise sells their investment at a lesser cost than purchase price, then the loss will be ex-

---

<sup>18</sup> D. Bennett, op. cit., p. 35-36.

<sup>19</sup> Ibidem, op. cit., p. 29-30.

pressed in the profit and loss balance sheet. In addition, until this sale of investment occurs, any changes of its value over time do not affect the actual flow of money in the enterprise<sup>20</sup>. In Poland companies conduct an evaluation of assets denominated in foreign currency according to the existing rules, based on the current currency exchange rate balance established by the National Bank of Poland (NBP). The difference created in this evaluation of assets at the beginning and the end of the balance sheet period is demonstrated in the accounts as income or expense<sup>21</sup>.

### **2.3. Transactional risk**

The transactional risk concept refers to the change in rate or relationship of currencies (devaluation or revaluation) on the balance of all receipts and outflows, as well as on balance of capital expressed in foreign currency. Change in the value of currencies in relation to the national currency is inseparable and basic element of the financial system, and possible risk of this change is directly related to the risk of doing business<sup>22</sup>. Transactional risk is related to the passage of time between the date of conclusion of the contract and the date of payment. It occurs when the resulting balance of account receivable and payable for current foreign contracts causes a change in costs or financial revenues, due to exchange rate variation. This risk discussed above concerns all entrepreneurs involved in commercial contracts requiring transactions in foreign currency or denominated in foreign currency<sup>23</sup>.

A typical example of transactional exposure is case of an enterprise, which bears the costs and conducts accounting expressed in Polish Zloty, but purchases components for the production in foreign currency,

---

<sup>20</sup> J. Zając, op. cit., p. 325.

<sup>21</sup> P. Misztal, , op. cit., p. 40.

<sup>22</sup> J. Zając, op. cit., 325.

<sup>23</sup> P. Misztal, op. cit., p. 42. In accordance with Article 12(2) of the Judicial Persons Income Tax Act of 15 February 2002 (Official: 2000, no. 54, position 654 with letter changes): income in foreign currencies shall be converted into USD at the average rate issued by the NBP from the last business day preceding the date of obtaining the revenue. While in case of individuals, in accordance with Article no. 11 (3) of the law of the Personal Income Tax Act of July, 26 1991, (Official: 2000, no. 14, position 176, with subsequent revisions) income from foreign currency is converted into USD at the rate published by the bank that the taxpayer uses, and applicable when currency is purchased. NBP rates apply when a taxpayer does not make use of a commercial bank.

for example – euro. The exchange rate based on which the enterprise buys components of their production in foreign currency, determines the level of profits derived from the sale of the products. Strengthening of foreign currency in relation to the Polish Zloty will increase costs in Polish Zloty and will cause the loss of profit, in cases when the enterprise does not utilize foreign exchange risk securities. The difference between EUR/PLN currency rates at the first day the components were purchased and the date the final products are sold denotes financial revenue or loss. Financial costs associated with components are a critical aspect for the importer, which are a negative rate difference. At the time these financial costs occur, importer of components must decide what part of these costs can be flipped to customers by increasing the price of the product, and how many the importer can cover himself or herself by lowering his or her profit. The latter will be derived from the entrepreneur's financial condition, liquidity and competitive pressure<sup>24</sup>.

Transactional risk concerns primarily export or import businesses. Strengthening of the national currency in relation to foreign currency is beneficial for importers who pay less for imported goods or who may purchase more of those goods. In turn the situation deteriorates for exporters, as their earnings decrease, indicating higher than expected financial costs, and possibly losses. National currency depreciation is favorable for exporters, since they can achieve higher receivables than expected, and at the same time greater financial income; importers on the other hand must pay more money, if they want to maintain the same amount of supplies. In practice, it appears that commonly called **transactional risk** of currency risk is the most frequently experienced by entrepreneurs. Therefore it is necessary to take all possible steps to reduce this risk.

### **3. Managing of transactional (currency) risk**

Risk management includes a number of necessary activities, including particularly detailed and specialized analysis, to control the risks involved in the enterprise and to control activities in order to minimize the risk. It is plausible to hypothesize that risk management attempts to find possible pathway leading to elimination or reduction of risk to an acceptable level. It should be also emphasized that risk management should be:

---

<sup>24</sup> D. Bennett, op. cit., p. 32.

targeted, defined, long-term and systematic, resulting from a thorough analysis of sources of risk<sup>25</sup>. Risk management should lead to maximizing results of positive events and minimizing consequences of adverse events (unsuccessful events)<sup>26</sup>. Risk management is the process of measurement or assessment of risk and development of strategies which achieve acceptable levels of risk<sup>27</sup>. In addition, risk management is based on conscious modification of various types of risks related to conducting business<sup>28</sup>.

Currency risk management model must include the following phases: risk identification, risk assessment, risk response development and risk response control<sup>29</sup>. The existing literature indicates that **identifying risks** describes the potential risks and potential affected areas, which will have most significant effect on the enterprise. In the case of currency risk, identification consists of determining what types of risks are present, for instance, economic, accounting or transactional<sup>30</sup>. At this stage it is necessary to specify the lifetime of the risk, the beginning and the end. A start is the moment an agreement is reached between two parties and a final determination cost estimation in foreign currency is completed, that is without the possibility of further negotiation. The end of the period of risk is a moment the funds are transferred from the client to the contractor or payment to the vendor of services. At this stage a quantification of the risk is needed, which can be determined when multiplying the absolute level of exposure by changing exchange rate expressed as a percentage. **Risk assessment** is the evaluation of risks and their interaction in order to estimate the level of risk associated with economic operations. The term **risk response development** indicates definition of possibilities and methods of responding to possible risks, and development of risk mitigation strategies. At this stage it is possible and neces-

---

<sup>25</sup> P. Misztal, op. cit., p. 52-53.

<sup>26</sup> K. Marcinek, *Ryzyko projektów inwestycyjnych*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2000, p. 98.

<sup>27</sup> K. Jajuga, T. Jajuga, *Inwestycje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, p. 328-329.

<sup>28</sup> G. Golec, *Opcje na polskim rynku finansowym wycena strategii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002, p. 107.

<sup>29</sup> R. L. Kliem, I. S. Ludin, *Reducing Project Risk*, Gower, Aldershot 1997, p. 8-9 and T.P. Tkaczyk, *Ryzyko gospodarowania a strategii konkurencji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1997, p. 61-62 and P. Misztal, op. cit., p. 52-66.

<sup>30</sup> E. Najlepszy, *Finanse międzynarodowe...*, op. cit., p. 129.

sary to make arrangements, aimed at limiting the risk to previously determined levels. Actions taken during this step may affect causes of risk occurrence, that is they are geared at reducing its impact or the consequences of potential losses on the situation of a given enterprise by limiting its capital, increasing reserves or increasing financial costs. In turn, **risk response control** aims to examine the effectiveness of ongoing risk reduction measures. This examination should include an evaluation of: accuracy and correctness of risk control measurements from the perspective of cost and achieved gains, as well as the degree of integration of accounting systems and information system. Among the key elements of the control are organizational, procedural and general controls. Organizational audit is to ascertain whether there is a clear and effective segregation of duties between staff members that perform business transactions, book-keeping them, and those settling them. Procedural control aims to ensure that undertaken transactions are reflected in the accounts and are properly accounted for. General control results from the need to examine whether all undertaken currency transactions are properly monitored and reported to the management from foreign exchange risk point of view<sup>31</sup>. Existing literature indicates that it is possible to conduct analysis in order to forecast future changes in currency exchanges rates and projected deviation of these rates from a designated/estimated trend line<sup>32</sup>.

The currency risk management is a difficult and a quite complicated process, requiring a thorough examination of the existing situation of an enterprise, a sensitivity analysis of key elements of business, significance of currency exchange rates, and determining which strategy is optimal depending on the level of acceptable risk. A key factor in decision-making is averse attitude of entrepreneurs to currency risk and their propensity to change the pricing of services or products provided by them, or propensity to periodic capital enlargement of the companies by its owners, if losses are a result of the substantial increase in financial expenses. After selecting the appropriate protection strategy, the enterprise must determine whether the exchange risk management will be managed by external providers – which most frequently are banks, or if the enterprise creates its own internal *treasury* team. The latter option is usually implemented in largest, usually global enterprises.

---

<sup>31</sup> T.P. Tkaczyk, op. cit., p. 61-62 and P. Misztal, op. cit., p. 52-66.

<sup>32</sup> E. Najlepszy, *Zarządzanie finansami...*, op. cit., p. 126.

#### 4. Methods and instruments for hedging transactional risk (currency, exchange)

Literature indicates there are two methods of protecting against currency risk: internal and external. A characteristics of each of the methods including the most common instruments used to secure the exchange risks, is presented below.

##### 4.1. *Internal methods of protection against exchange risk*

Internal protection against exchange risk is also called natural *hedging*. It covers all measures that could be taken by the enterprise on their own as these measures remain exclusively at the discretion of said enterprise. Applied methods allow to limit the currency risk to the lowest possible level, which the enterprise is able to accept. Internal methods are used solely as means of elimination of foreign exchange risk and not as means to achieve extraordinary profits<sup>33</sup>. Some of the natural instruments/methods include<sup>34</sup>:

- valorization clauses,
- the choice of national currency in foreign transactions,
- acceleration and delay of payments,
- compensatory internal transactions,
- aligning transactions
- *covering*.

**Valorization clauses** can occur in a commercial agreement concluded between enterprises. Thanks to this clause it is possible to make changes in the price of a product or service, after adjusting the exchange rate that applied to the contract. This clause may also permit the parties

---

<sup>33</sup> E. Najlepszy, *Zarządzanie finansami...*, op. cit., p. 179.

<sup>34</sup> W. Rogowski, A. Michalczewski, *Zarządzanie ryzykiem w przedsiębiorstwach inwestycyjnych: ryzyko walutowe i ryzyko stopy procentowej*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2005, p. 148.

of the agreement to change currency of settlement. Among the possible clauses types there are:<sup>35</sup>

- full clause - which introduces a principle that change in the price of a product or service proportional to the settlement currency rate fluctuations,
- exchange clause – based on comparison of contract value rate with another strong currency on the day the contract has been signed,
- currency basket clause, similarly to exchange clause refers to comparison of the value of the contract to several previously selected currencies that are included in the basket,
- the percentage of automatic clause, referencing possibility of change in contract value when exchange rate of settlement currency is above a specified level - often percentage indicator is used
- price revision clause - relies on application of restriction on exporter to change export prices in case contract currency rate drops in relation to strong currencies.

**Selection of national currency in settlement** is the simplest and the most secure method of protection against exchange risks. However, its implementation is not always possible. Factors affecting the choice of this method include not only the characteristics of a given currency, its stability, development, availability and convertibility, but also the negotiating power of entrepreneur and value of the contract itself. The end result of this method is that currency risk is transferred to another party of the contract, which under current market conditions is not always acceptable.

**Protection against exchange risk as a result of the acceleration or delay payments** comes down to change in due date of obligations. It also means that payments are received by the exporter, in situation when national currency depreciates in comparison to foreign currency (also

---

<sup>35</sup> W. Rogowski, A. Michalczewski, op. cit., p 148-150 and P. Misztal, op.cit., p. 69-77. Valorization clauses are used to determine the participation in foreign exchange rate changes by parties of commercial contract only when payments are realized in other currency than one defined in the contract. These clauses are intended to guarantee at least the minimum profitability of contract to the executor and for the customer – success of investment - E. Najlepszy, *Zarządzanie finansami...*, op. cit., p. 193.

called accelerating payment – *leading*) or in case of national currency appreciation vis-à-vis foreign currency (delay payments – on *lagging*) that the importer receives payments<sup>36</sup>.

In **internal compensation**, also known as *netting*, compensation for reciprocal obligations, entitlements and costs denominated in one currency. This implies that only part of the duties and obligations which have not been compensated are exposed to the currency risk. Compensation may also include striking a balance between import and export of products or services in one currency, which is done in order to eliminate so-called “free items”. Another method is to define in the mutual agreement of cooperating enterprises that settlement be completed in one currency and that compensation entitlements and obligations are paid in other currency. An example of the latter of the methods may be limiting payments of debts by provider of services to the capital group to the difference between the value of materials and labor costs<sup>37</sup>.

**Matching transactions** is similar to netting, however, it is a conjunction of existing open transactions in two different currencies to cover eventual losses on one of them with gains in the other currency. An example of this is *natural matching* in which adaptation of time value of all revenues and expenditures in a specific currency are done to minimize unsecured “open position”. *Matching*, like netting, is used most often by large companies that perform multiple transactions on the exchange market. The quality and effectiveness of this method depends on the cooperation and exchange of information in their accounting departments about revenues and expenditures in foreign currency<sup>38</sup>. The inability to match the expected payment due dates with foreign currency revenues causes that the enterprise does not close their currency position and therefore it is completely exposed to currency risk<sup>39</sup>. The last method of hedging

---

<sup>36</sup> P. Misztal, op. cit., p. 74-75.

<sup>37</sup> Netting is particularly utilized by international entrepreneurs that are engaged in contracts and payments in different currencies with their offices located in different countries. Because of the need to reduce foreign exchange risk, payments are centralized and made in one, selected currency. Finally, after compensation of all payments, it becomes wallet risk – see E. Najlepszy, *Finanse międzynarodowe...*, op. cit., p. 175.

<sup>38</sup> P. Misztal, op. cit., p. 76-77 and W. Rogowski, A. Michalczewski, op. cit. p. 150 and D. Bennett, op. cit., p. 81.

<sup>39</sup> S. Okoń, M. Matłoka, A. Kaszkowiak, *Zarządzanie ryzykiem walutowym*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2009, p.36.

discussed above consists of taking a loan or credit in foreign currency its immediate sale on the money market.

In addition to the division of methods for protection against foreign exchange risk to internal and external, the methods can be classified based on its objective: precautionary risk reduction, risk-sharing, risk compensation, transfer or rollover risk. With considerations for different semantics methods can be divided as: risk avoidance or stopping risk as well as risk reduction or risk transfer<sup>40</sup>. In practice, most often practiced methods to protect against currency risks are the external economic security methods because internal methods are uncertain, unreliable and present inherent legal, commercial, business or political risks.

#### **4.2. External methods of protection against foreign exchange risk**

External method of protection **against foreign exchange risk** consist mainly of passing risk to another party that is capable of absorbing such risk but at the same time expecting a premium for their services. An important aspect in these transactions is that the entrepreneur completes a transaction on the currency exchange market which is opposite to the transaction that generates foreign exchange risk. As a result, entrepreneur may achieve profits in order to cover any losses arising from the conclusion of the transaction that generates the risk<sup>41</sup>. Within the external security methods there are traditional and modern instruments of protection<sup>42</sup>.

Some of the traditional methods include e.g. international bills, international factoring, forfaiting, buying insurance against risk from insurance broker, financial hedging, securing hedge using certificates of deposit rate associated with foreign exchange rate, timely forward transactions and non-traditional forward transaction (NDF – Non Deliverable Forward) and Non deliverable Swaps<sup>43</sup>. In turn, **modern** methods of security against foreign currency futures are futures transactions and foreign exchange option transactions (FX options)<sup>44</sup>.

**Promissory notes** and **international factoring** allow to minimize foreign exchange risk as both the beneficiary of bills and import factor receive financial means from financial institution based on notes payable

---

<sup>40</sup> Por. P. Misztal, op. cit., p. 67-68.

<sup>41</sup> E. Najlepszy, *Finanse międzynarodowe...*, op. cit., p. 171.

<sup>42</sup> P. Misztal, op. cit., p. 77.

<sup>43</sup> Ibidem, p. 77.

<sup>44</sup> Ibidem, p. 77.

or invoices submitted within several days. However, repayment obligations based on this note or invoice, when denominated in foreign currency, are a responsibility of the lender or the factoring debtor. At the same time, currency risk arising from a promissory note or invoice is transferred onto the debtor, while the beneficiary covers financing costs and service fees associated with promissory notes or charges in factoring.

**Forfaiting** refers to purchase of export receivables arising as a result of export of goods or services with exception of recourse factoring to the exporter. As the consequence of this purchase, exporter in a short amount of time receives a payment from forfaiting institution after deducting financing costs, while the currency risk is passed to the debtor or the importer. The advantage of forfeiting is that there is a possibility to buy 100% of receivables arising from the contract or invoice. However, the costs are usually higher than in factoring program, allowing the finance typically 70-90% of claims<sup>45</sup>.

Purchasing **exchange risk insurance** from the insurance broker is not very popular and relatively costly<sup>46</sup>. Recently however insurance brokers began to offer insurance against these risks, likely as a result of higher fluctuation of exchange rates in comparison to national currency. In turn, **financial hedging** consists of closing an open currency position through another position of the same dimension, same time and currency, but counter to the original hedged position. As a result, the consequences of change in value of both positions are reduced or minimized. The most popular forms of hedging are credits and deposits denominated in foreign currencies, allowing for example the exporter to pay for goods or services from cash provided to him by the bank in foreign currency. This is also the currency of a contract or invoice settlement. In turn, acquisition

---

<sup>45</sup> Por. J. Śliwa, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa od diagnozy do projekcji*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1998, p. 371-374

<sup>46</sup> Cost of insurance receivables arising from the export sales invoice expressed in foreign currency is 0.30% for invoices from 14 days maturity, 0.50% for invoices from 15 to 30 day payment deadline and 1.1% for invoices with a due from 31 to 60 days. The insurance covers losses resulting from the exporter in EUR in Polish Zloty by more than 2% and less than 15%. E.g. when rate EUR/PLN is 4,0 PLN insured losses compartment covers range from EUR/PLN 4,08 courses to 4,6, i.e. 0,52 PLN. From 04 January 2010 on 03 March 2010 rate EUR/PLN decreased from 4,0748 to 3,8975, representing a decrease of 4.4% and thus insurance would be paid. Data derived from [http://www.kuke.com.pl/ubezpieczenie\\_strat\\_finansowych\\_z\\_tytulu\\_ryzyka\\_kursowego.php](http://www.kuke.com.pl/ubezpieczenie_strat_finansowych_z_tytulu_ryzyka_kursowego.php) and <http://waluty.onet.pl>, on 07 March 2010.

of **deposit certificates at a rate associated with foreign exchange rate** by the exporter is a type of investment in which interest is equal to the interest rate change of foreign currency in comparison to national currency. This method does not require that funds are locked in for specific period of time. With the application of this method it is possible to optimize open currency position of an enterprise.

Among external forms of protection against foreign exchange risk there are derivative securities including: swaps, forward and futures as well as options. Both swaps and forward transactions are considered traditional monetary risk reduction methods.

**Swaps** occur outside of stock exchange and can be considered in general as a portfolio of *forward contracts* with different final settlement dates. Swap is a financial instrument in which each party of contract conducts a series of payments at fixed future intervals to the other party of the contract. However, at least one payment must depend on the value of the prime rate of interest<sup>47</sup>. However, forward transaction is a type of a contract that bilaterally binds each party to exchange a previously defined amount of money in a defined period in the future<sup>48</sup>. A property of a forward contract is a commitment from each party to honor it regardless of external factors or potential losses for one party. The disadvantage of such security is lack of participation in a potential profit in currency price in case there is a reverse trend than one defined in the contract. Another negative attribute of forward contracts is the lack of liquidity, which does not allow one party to abandon contract during its lifetime without obtaining the consent from the other party of the contract<sup>49</sup>.

---

<sup>47</sup> K. Jajuga, T. Jajuga, op. cit., p. 63-66.

<sup>48</sup> D. Bennett, *Ryzyko walutowe*, op. cit., p. 96-97 and W. Dębski, *Rynek finansowy i jego mechanizmy Podstawy teorii i praktyki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, p. 318.

<sup>49</sup> Example: In January 2008, Polish producer of steel elements has signed a contract to supply steel products to the German customer. Contract indicated that over 10 months, the same equal quantities of goods will be delivered. Payments were realized 30 days after the date of delivery. The contract value was 1 million Euro, because for each delivery Polish exporter received 100,000 euro payment. Budget forex (FX) trading rate has been set at Euro/PLN 3,500, which means that in case amounts received from the importer are sold below this rate, the costs associated with the production would not be covered. Average rate for currencies Euro/PLN in January 2008 was PLN 3,6080 (source: <http://www.nbp.pl>). Later in 2008 average FX NBP for this pair of currencies was 3,4280 PLN for 1 Euro. As a part of a forward transaction contract with his bank, the entrepreneur was required to sell 100 thousand euro on a monthly basis at the aver-

*Futures contract* differs from forwards contracts in that the former exists on a stock exchange and its settlement occurs every working day, and not as in case of forwards on a specific day. In futures contract there are two parties, but the contract is not signed directly between them. Stock exchange on which the futures contracts are indexed, specifies the contract and its value. During the trading session the stock exchange allows participants to make offers on purchase or sale of the futures. On this basis, the contract price is calculated. Formally, participants of this contract are on one hand those who want to buy or sell, and on the other is the stock exchange on which the contract is indexed<sup>50</sup>.

In addition to the above mentioned futures contracts there are other innovative forms of security measures against currency exchange risks such as **foreign option transactions**. Option is treated in continental law as contract, although in the past it was related with stocks. This option gives the buyer the right but not obligation to demand from option seller in a defined time to buy or sell a specified amount of currency at a predetermined price (the American option)<sup>51</sup>. In Europe, option gives the buyer a right to demand transaction on a certain day<sup>52</sup>. The issuer of contract (seller) is required to provide the buyer a specific quantity of currency in accordance with the terms of the contract<sup>53</sup>. It is possible to mention two types of options<sup>54</sup>:

- call option – related to a legitimate right of buyer to buy the option from seller at a specified price,

---

age rate transacted over 3.60 PLN for 1 Euro. An analysis of the advantages of settlement of all transactions in 2008 makes it possible to determine that the trader has achieved gains of approximately 155 thousand PLN. If the entrepreneur did not commit to forward transactions with his bank and sold currency at market rates, he would have lost a minimum of 54 thousand PLN. It is a result of average rates for Euro/PLN currency pair in NBP in 2008 - the difference between expected revenue 3,5 million PLN calculated by budgeted FX rate Euro/PLN 3,500 in relationship to NBP average rates for the euro/PLN in January-October 2008.

<sup>50</sup> K. Jajuga, T. Jajuga, op. cit., p. 58-59.

<sup>51</sup> E. Najlepszy, *Finanse międzynarodowe...*, op. cit., p. 104.

<sup>52</sup> A. Chłopecki, *Opcje i transakcje terminowe Zagadnienia prawne*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2001, p. 24-25 and E. Najlepszy, *Finanse międzynarodowe...*, op. cit., p. 104.

<sup>53</sup> W. Dębski, op. cit., p. 400.

<sup>54</sup> A. Chłopecki, op. cit., p. 26.

- put option - related to a legitimate right of seller to sell the option for a specified price.

Option transaction, as a part of external method of protecting against foreign exchange risk, is the most expensive form; because it is necessary to cover the premium option cost<sup>55</sup>. Currency options may be real, thus requiring delivery of a specified amount of cash, or unreal, assuming that both parties of the contract settle only by difference between the price resulting from exchange rate and market price of the foreign currency.

Currency options have become extremely popular form of protection against risk due to the speed of they can be acquired and significant amplitude in currency rates. This method becomes more attractive and eliminates having to pay the option premium by the purchaser, when the purchaser issues a reverse option to that they are buying. For instance, as a result of the acquisition of a put option, party obtains the right to sell 100,000 Euro for the next 6 consecutive months. At the same time, the buyer issues a call option to sell 100,000 Euro for the next 6 consecutive months at slightly higher rate than the rate of purchase. As a result of that operation so-called “classic zero cost corridor” is created.

During the period 2006-2009, variations of option structures have become popular on the Polish market of exchange. Significant amplitude fluctuations of foreign currency against the Polish Zloty during this period, market expectations related to the desire to obtain the most favorable quota led to offer these products to companies which do not have sufficient knowledge or experience in using this form of hedging currency risk. Competitive pressure on the market of banking services has resulted in implementation of many modifications to structure of options, such as levers and barriers allowing or disallowing changes to the terms of contracts.

When comparing the effectiveness and efficiency of these classic methods of protection against currency risks, it is clear that forwards contracts have the highest effectiveness. They are most frequently used in-

---

<sup>55</sup> W. Rogowski, A. Michalczewski, op. cit., p.161. The value of the premium is calculated individually for each transaction, depending on its nature, volume and market values. Option premium consists of an intrinsic value (the amount that holder would get if option was sold immediately) and time value (as a result of the underlying price changes from the option holder, namely, the chance that option is in the money). See: E. Najlepszy, *Finanse międzynarodowe...*, op. cit., p. 104-106 and <http://www.cdmpekao.com.pl/index.php?p=news&kid=22&pkid=195&ppkid=208>.

struments in hedging strategies also due to lack of cost at the time of agreement and the ability to appraise their value quickly. This appraisal is based on the final rate of payment is contingent on the so-called parity national and foreign interest<sup>56</sup>.

The above mentioned characteristics of forward and futures and option transactions have been also summarized below, in Table 1. Depending on the strategies to protect against foreign exchange risk, option contracts with any financial institution permit to minimize possible losses that may occur after the settlement. This is the case when the market rate is better than the transaction rate. However, possible benefits may be unrestricted. In turn, the forward transactions or futures bear potential for boundless loss and limited profit level, depending on price and market rate at the settlement.

**Table 1. Selected characteristics of optional and futures contracts**

<b>Features</b>	<b>Option transactions</b>	<b>Futures and forward contracts</b>
Rights	Enable execution of rights to buy or sell contracted items	Constitute an obligation to buy or sell a contract item
Settlement of transaction	There is no settlement obligation	There is an obligation to provide or settle transactions on expiry of the contract or before that date
Possible loss	The maximum loss is equal to the cost of premium	Unlimited losses
Possible profit	Theoretically, the possibility of unlimited profit	Limited ability to profit
Type security items	Provides a flexible security for changing positions	A rigid security for changing positions

Source: E. Wiśniewska, *Gieldowe instrumenty pochodne*, CeDeWu.pl, Warszawa 2007, p. 24.

<sup>56</sup> Ibidem, op. cit., p.162-165.

## **Conclusion**

Depending on the strategies to protect against foreign exchange risks, results of financial business operation can change, often detrimental and unexpected. The fundamental elements of risk management strategy include a thorough analysis of internal needs of enterprise and market environment in which the enterprise operates. These factors have a direct impact on what risks are involved in business operations and are essential to take necessary steps to limit these risks. Purposeful and routine actions will help eliminate events which may be misunderstood by decision makers who are involved in transactions protecting against currency exchange risks. In addition these actions may establish a positive image of the enterprise and its managers in the eyes of business partners and financial institutions. This is essential, if the enterprise and its owners are seeking to maximize profits in spite of changes in exchange rates in relation to the national currency. In addition to the need for thorough and a well-prepared analysis of enterprise expectations, there is a need for internal monitoring of previously defined strategies and appropriate presentation of effects of undertaken transactions in financial statement.

During the years 2008 and 2009 in Poland, there was an unusual media attention paid to problems of entrepreneurs who have signed forward transactions agreements and its derivatives with banks. An indirect cause of financial difficulties and subsequent legal disputes was also the worldwide economic downturn, which manifested in Poland in form of decline in the value of national currency in comparison to foreign currency. These transactions had a negative value aspect in respect of market conditions, causing increase in financial costs, losses in many instances, and in some situations also difficulties in paying debts and loss of liquidity. Many examples of these challenging cases reviewed by the author indicate that lack of proper internal control mechanisms within enterprises, lack of knowledge about currency exchange securities or pursuit of additional profit all contributed to negative outcomes.

## **Summary**

*“The concepts and methods of protecting Polish enterprises against risks associated with foreign exchange risk”.* Overview of business risk is key element of interest to the author of this report. He did discuss the concept of risk under Polish and foreign litera-

ture, the types and methods of risk management, including methods to protect entrepreneurs. Significant amplitude fluctuations of foreign currency in Poland in late 2008 and 2009 were caused significant changes in the financial health of Polish companies. Depending on the strategies and measures undertaken by them aim to cover the risk, you can have significant losses caused negative valuation contained futures or derivatives.

## Bibliography

- Bennett D., *Ryzyko walutowe*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2000.
- Chłopecki A., *Opcje i transakcje terminowe Zagadnienia prawne*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2001.
- Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizmy Podstawy teorii i praktyki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Golec G., *Opcje na polskim rynku finansowym wycena strategie*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002.
- Gontarski W., *Toksyczne opcje walutowe na przykładzie polskich opcji walutowych*, Wydawnictwo Zrzeszenia prawników polskich – Z/O Warszawa, 2009.
- Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Kliem R.L., Ludin I. S., *Reducing Project Risk*, Gower, Aldershot 1997.
- Knight F.H., *Risk, Uncertainty and Profit*, Publishing company: Hart, Schaffner&Marx, Boston 1921; <http://www.econlib.org/>
- Krayenbuehl T., *Cross-Border Exposures and Country Risk*, Woodhead, New York 2001.
- Marcinek K., *Ryzyko projektów inwestycyjnych*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2000.
- Misztal P., *Zabezpieczenie przed ryzykiem zmiany kursu walutowego*, Difin, Warszawa 2004.
- Najlepszy E., *Finanse międzynarodowe przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Najlepszy E., *Zarządzanie finansami międzynarodowymi*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2000.
- Okoń S., Matłoka M., Kaszkowiak A., *Zarządzanie ryzykiem walutowym*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2009.
- Rogowski W., Michalczewski A., *Zarządzanie ryzykiem w przedsięwzięciach inwestycyjnych: ryzyko walutowe i ryzyko stopy procentowej*, Oficyna Wydawnicza, Kraków 2005.
- Rynki, instrumenty i instytucje finansowe*, red. Jan Czekaj, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.

Śliwa J., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa od diagnozy do projekcji*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1998.

Sopoćko A., *Rynkowe instrumenty finansowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.

Tkaczyk T.P., *Ryzyko gospodarowania a strategie konkurencji*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 1997.

Willett A., *The Economic Theory of Risk and Insurance*, University Press of the Pacific, 2002, first edition 1901, <http://www.google.com/books>

Wiśniewska E., *Gieldowe instrumenty pochodne*, CeDeWu.pl, Warszawa 2007.

Zajac J., *Polski rynek walutowy w praktyce*, Wydawnictwo K. E. Liber, Warszawa 2002.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (DzU 2000, nr 14, poz. 176 z póź. zm.).

Ustawa z dnia 15 lutego 2002 o podatku dochodowym od osób prawnych (DzU 2000, nr 54, poz. 654 z póź. zm.).

Ruling of the Supreme Court of Poland dated March 15, 2007; I UK 300/06, LEX. nr 338807.

<http://www.cdmpekao.com.pl>.

[http://www.kuke.com.pl/ubezpieczenie\\_strat\\_finansowych\\_z\\_tytulu\\_ryzyka\\_kursowego.php](http://www.kuke.com.pl/ubezpieczenie_strat_finansowych_z_tytulu_ryzyka_kursowego.php) oraz <http://waluty.onet.pl>, stan na 07 marca 2010 r.

<http://www.nbp.pl>.

**Joanna Pułkownik\***

## **INSTITUTIONELLE UND REGELUNGSASPEKTE DER WIRKUNG DES ARBEITSMARKTES IN POLEN UND IN DER EUROPÄISCHEN UNION**

### **Einleitung**

Der Fragekomplex des Arbeitsmarktes wird gegenwärtig als wichtiger Teil des Funktionierens der Marktwirtschaft wahrgenommen. Desto mehr, dass sich sowohl in der Vergangenheit als auch gegenwärtig der Staat (direkt, wie auch indirekt) bewusst in die Sphäre der Arbeitsverhältnisse einmischt. Der Gegenstand seines Interesses und seiner Einwirkung auf das Funktionieren des Arbeitsmarktes sind vielfältige Bereiche der Arbeitsverhältnisse (Regeln und Formen der Beschäftigung) und der Belohnung und die sich daraus ergebenden Befugnisse und Pflichten der Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Die Regelungen in diesem Bereich widerspiegeln sich sowohl in Vorschriften des Rechtes, das selbst durch den Staat bestimmt ist (Verfassung, Arbeitsgesetzbuch, Gesetze, Verordnungen), als auch in konkreten, individuellen Verträgen, aber auch in kollektiven (Abkommen), die auf dem Arbeitsmarkt (gemäß den Vorschriften des Arbeitsrechtes) zwischen den auf diesem Markt tätig den Subjekten abgeschlossen werden.<sup>1</sup>

In der Bearbeitung wurde das Ziel gesetzt, die Wirkung von Institutionen und Organisationen des polnischen Arbeitsmarktes in Hinsicht der Entwicklung des Union Marktes vorzustellen.

### **1. Arbeitsmarkt – Definitionen und Elemente**

Laut einer von vielen Definitionen bildet der Arbeitsmarkt einen von den drei Märkten der Produktionsfaktoren (neben der Erde und dem Kapital). Als Ware wird hier dagegen die Arbeit betrachtet, als Menschenhandeln,

---

\* Die Autorin verfasst Ihre Dissertation am Lehrstuhl Makroökonomie und Forschung von Volkswirtschaft unter der Federführung von Prof. Dr. habil. Waclaw Jarmołowicz.

<sup>1</sup> Por. W. Jarmołowicz, M. Knapińska, *Polityka państwa na rynku pracy*, w: *Podstawy makroekonomii*, red. W. Jarmołowicz, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2008, s. 169.

das die Gesamtheit der physischen und psychischen Menscheneigenschaften, die ihm die Leistung der vielfältigen Dienste zwecks der Erzeugung von Gebrauchswerten ermöglichen, widerspiegelt<sup>2</sup>. Zugleich können wir feststellen, dass die Arbeit eine merkwürdige Ware ist. Einerseits ist sie nämlich eine Ware, die dem Unternehmer als Produktionsfaktor verkauft wird, andererseits aber – eine Quelle des Einkommens, für das er die Konsummittel kauft. Dabei erschafft er die Nachfrage nach Waren und dadurch nach der Arbeit<sup>3</sup>.

Der Arbeitsmarkt selbst ist „eine Stelle“, wo der Vorgang des Einkaufes und Verkaufes des Arbeitsdienstes verläuft. Der Käufer sind Firmen – Arbeitgeber, die bestimmte Bedürfnisse haben (sie wollen einen Arbeitnehmer beschäftigen). Die Arbeitgeber bilden also die Nachfrage nach der Arbeit. Die Verkäufer sind dagegen Personen, die nach der Arbeit suchen. Sie vertreten das Angebot auf dem Arbeitsmarkt. Als Ware wird dagegen der Arbeitsdienst, der durch die Arbeitnehmer mit entsprechender Ausbildung, Erfahrung, Dispositionsfähigkeit, mit entsprechenden Kenntnissen, physischen Bedingungen, u.ä. geleistet wird, bezeichnet.<sup>4</sup>

## 2. Genese des Union Marktes

Gründung und Entwicklung des Union Marktes reicht bis zu den Zeiten der Gründung von den drei Europäischen Gemeinschaften (EGKS<sup>5</sup>, EWG und EURATOM<sup>6</sup>), die in fünfziger Jahren des XX. Jahrhunderts entstanden sind.

---

<sup>2</sup> H. Januszek, *Kapitał społeczny na rynku pracy*, w: *Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne*, red. H. Januszek, Zeszyty Naukowe nr 42, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2004, s. 33.

<sup>3</sup> W. Jarmołowicz, M. Knapińska, *Rynek pracy jako otoczenie i obszar gospodarowania w przedsiębiorstwie*, w: *Gospodarowanie pracą we współczesnym przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka*, red. nauk. W. Jarmołowicz, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań 2007, s. 38.

<sup>4</sup> A. Kuryło, *Unijny rynek pracy dla polskich obywateli*, Poradnik 176, Wydawnictwo Biblioteczka Pracownicza, Warszawa 2005, s.29

<sup>5</sup> Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl wurde kraft des am 18. April 1951 in Paris unterzeichneten Vertrages über EGKS gegründet. Die Gründungsstaaten waren: Belgien, Frankreich, Holland, Luxemburg, BRD und Italien.

<sup>6</sup> Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und Europäische Atomgemeinschaft wurden durch Gründungsstaaten von EGKS in Rom am 25. März 1957, kraft der Verträge, die sie gegründet haben, und begannen ab 1. Januar 1958 tätig zu werden.

Voraussetzungen für Gründung des europäischen Arbeitsmarktes wurden besonders im Art.69 des Vertrages über Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl enthalten. Nämlich gemäß dem Inhalt dieses Artikels, waren die Mitgliedstaaten verpflichtet, die Beschränkungen für Arbeitnehmer, die sich in der Kohlen- und Stahlindustrie beschäftigen wollten, zu beseitigen.

Auch der Vertrag über Gründung von EURATOM hat im Art.96 die Mitgliedsstaaten verpflichtet, ihren Bürgern den gleichen Zugang zur Beschäftigung in der Nuklearindustrie zu gewährleisten. Im Art.48 des EWG Vertrages dagegen wurde die Freiheit der Umsiedlung für Arbeitnehmer auf dem Gemeinschaftsgebiet nach Ablauf des vorübergehenden Zeitraumes (bis 31. Dezember 1992) gewährleistet.

In der Anfangsperiode, die obigen Vertragsbestimmungen, obwohl sie den Weg zum Arbeitsmarkt gegründet haben, blieben in gewissem Grade nutzlos, denn sie waren mit zusätzlichen Bestimmungen betreffs des Funktionierens des Arbeitsmarktes nicht ergänzt. Die ersten derartigen Gemeinschaftsrechtsakte wurden nämlich durch den EWG Rat in sechziger Jahren des XX. Jahrhunderts erteilt. Und so wurde im Jahre 1962 die Richtlinie über freie Aufnahme der Facharbeit im Bereich der Nuklearenergie erlassen<sup>7</sup>. Im Jahre 1968 hat der Rat seinerseits die Richtlinie<sup>8</sup> und die Verordnung<sup>9</sup> betreffs der Freiheit von Umsiedlung und Aufnahme der Beschäftigung innerhalb der Gemeinschaft durch die Bürger eines von den Mitgliedsstaaten der Gemeinschaften, gemäß den Vorschriften und Verwaltungsanordnungen, die im gegebenen Mitgliedsstaat geltend sind, erlassen<sup>10</sup>. Der weitere Schritt war auch die Festlegung der Koordinationsregeln von nationalen Gesetzgebungen betreffs der Anwendung von Systemen der Sozialsicherheit für Arbeitnehmer, für Personen, die selbstständig verdienen und für ihre Familienmitglieder, die den Aufenthaltsort innerhalb der Gemeinschaft ändern<sup>11</sup>.

---

<sup>7</sup> Richtlinie des Rates vom 5 März 1962 (Amtsblatt Nr. 57 vom 09.07.1962).

<sup>8</sup> Richtlinie des Rates Nr. 68/360 vom 15 Oktober 1968 über Abschaffung von Beschränkungen bei Umsiedlung und Aufenthalt der Arbeitnehmer der Mitgliedsstaaten und ihrer Familienmitglieder in der Gemeinschaft (Amtsblatt L 257 vom 19.10.1968).

<sup>9</sup> Verordnung EWG Nr. 1612/68 des Rates vom 15. Oktober 1968 über freien Fluss der Arbeitnehmer innerhalb der Gemeinschaft (Amtsblatt L 257 vom 19.10.1968).

<sup>10</sup> Por. K. Głabicka, Rynek pracy w jednoczącej się Europie. Wybrane zagadnienia do studiowania, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej TWP, Warszawa 2005, s. 12.

<sup>11</sup> Verordnung EWG Nr. 1408/71 vom 14. Juni 1971 des Rates.

Im Jahre 1982 wurde die Entscheidung über gemeinsames Programm der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit getroffen.

Besonders wesentliches Dokument, das den innerhalb der Gemeinschaft beschäftigten Arbeitnehmern die Sozialrechte gewährte, war die Karte der Grundsozialrechte der Arbeitnehmer<sup>12</sup>. Kraft dieser Karte wurde die Freiheit der Migration als eines von Menschenrechten wahrgenommen. Sie enthält nämlich die Grundsätze, auf die sich das europäische Modell des Arbeitsrechtes stützt und proklamiert folgende Rechte<sup>13</sup>:

- auf freie Umsiedlung;
- auf die Arbeit und Belohnung;
- auf die Verbesserung der Lebens- und Arbeitsbedingungen;
- auf sozialen Schutz;
- auf die Vereine und Kollektivverhandlungen;
- auf Berufsbildung;
- der Männer und Frauen auf gleiche Behandlung;
- der Arbeitnehmer auf die Information; Konsultation und Teilnahme;
- auf Gesundheitsschutz und Sicherheit im Arbeitskreis;
- der Kinder und Jugendlichen auf Schutz;
- der älteren Personen;
- der behinderten Personen.

Zugleich bemerken wir an dieser Stelle, dass die Karte jedoch keinen verbindlichen Charakter hatte (und immer noch nicht hat) und dadurch kann sie nicht angefochten werden.

Die weiteren Dokumente, in denen die Vorschriften betreffs der Beschäftigung auf dem Gebiet der Mitgliedsstaaten noch enger präzisiert wurden, waren auch:

- Die Einheitliche Europäische Akte (EEA)<sup>14</sup>, in dem betont wurde, dass es notwendig ist, die intensiven Arbeiten an der

---

<sup>12</sup> Unterzeichnet am 9. Dezember 1989 in Straßburg durch der Staats- und Regierungschefs der damaligen Mitgliedstaaten (außer Großbritannien, die die Anwendung der Karte abgelehnt hat), im Zusammenhang mit den Eintragungen in dem Einheitliche Europäische Akt.

<sup>13</sup> Z. Czachór, Cz. Mojsiewicz, T. Wallas, Słownik wiedzy o Unii Europejskiej, Wydawnictwo Naukowe Instytutu Nauk Politycznych i Dziennikarstwa UAM, Poznań 2001, s.59

<sup>14</sup> Unterzeichnet am 17. Februar 1986 in Luxemburg (Amtsblatt EG L 169 vom 29. Juni 1987)

Gemeinschaftssozialpolitik zu führen, darunter an der Einführung der Regelungen betreffs der Verbesserung der Arbeitsbedingungen. EEA gewährleistet (im Art.7a) vier Freiheiten des einheitlichen Marktes (unter anderem die Freiheit des Personenflusses)<sup>15</sup>.

- Maastrichter Vertrag<sup>16</sup> - der allen Bürgern der Gemeinschaft das Recht auf die freie Umsiedlung und Wahl des Wohnortes und den Grundsatz der gleichen Betrachtung und Zugang zur Beschäftigung auf dem Gebiet der Mitgliedsstaaten gewährleistet. Auch das hat beigetragen - nach Gründung des einheitlichen Binnenmarktes ab 1. Januar 1993<sup>17</sup> - zur Verwirklichung des Rechtes auf freien Personenfluss auf dem Gebiet der Gemeinschaft.
- Amsterdamer Vertrag<sup>18</sup> - er gewährleistet (innerhalb von 5 Jahren ab In-Kraft-Tretens) den Beitritt zum Gemeinschaftsrecht der Konvention aus Schengen<sup>19</sup>, also Abschaffung der Grenzkontrolle zwischen den Mitgliedsstaaten (Art.61-69 des Vertrages von Maastricht).

Nizzaer Vertrag<sup>20</sup> hat keine neuen Regelungen betreffs der Umsiedlungsfreiheit der Personen gebracht, denn als Hauptvoraussetzung

---

<sup>15</sup> Außer des freien Personenflusses, auf dem einheitlichen Markt funktioniert auch der freie Fluss von Waren, Dienstleistungen und Kapital.

<sup>16</sup> Maastrichter Vertrag (der Vertrag über Europäische Union) wurde in Maastricht am 7. Februar 1992 unterzeichnet und ist am 1. November 1993 in Kraft getreten (konsolidierter Text, der die durch den Vertrag von Nizza eingeführten Änderungen berücksichtigt: Amtsblatt EU C 325 vom 24. Dezember 2002).

<sup>17</sup> Der Binnenmarkt wurde kraft des Vertrages von Maastricht gegründet. Er umfasst den Raum ohne Binnengrenzen, in dem gemäß des Vertrages der freie Fluss von Waren, Personen, Dienstleistungen und Kapital gewährleistet ist (Art.14 Abs.2. des Vertrages).

<sup>18</sup> Der Amsterdamer Vertrag, der den Vertrag über Europäische Union, Verträge, die Europäische Gemeinschaften gegründet haben, und einige mit ihnen verbundenen Akte (Amtsblatt EU C 340 vom 10. November 1997) ändert, wurde am 2. Oktober 1997 unterzeichnet und ist am 1. Mai 1999 in Kraft getreten.

<sup>19</sup> Die Konvention aus Schengen ist kraft der Vereinbarungen, die in der Luxemburger Stadt Schengen unterzeichnet wurden, entstanden. Das erste Abkommen aus Schengen wurde im Jahre 1985 durch Belgien, Frankreich, Holland, Luxemburg und BRD unterzeichnet. Im Rechtsbereich von Schengen befinden sich außer zwei Vereinbarungen auch Protokolle betreffs des Beitritts von Staaten, die an das Abkommen herantreten. Aus diesem Rechtsbereich traten Dänemark, Irland und Großbritannien aus.

<sup>20</sup> Vertrag von Nizza wurde am 26. Februar 2003 unterzeichnet und ist am 1. Februar 2003 in Kraft getreten (Amtsblatt EU C 80 vom 10. März 2001).

der Annahme dieses Vertrages waren institutionelle Änderungen, die die Union auf die Ausbreitung vorbereitet haben.

Am 8. Dezember 2000 in Nizza wurde jedoch die Karte der Grundrechte der Europäischen Union angenommen. Sie hat aber große Bedeutung für die Freiheit des Personenflusses. In dieser Karte wurde nämlich jedem Bürger der Europäischen Union das Recht auf die Umsiedlung und das Wohnen auf dem ganzen Gebiet der Gemeinschaft gewährleistet, wie auch wurden die gleichen Rechte der Bürger aus Drittländern, die legal auf dem Gebiet eines von Mitgliedsstaaten der Europäischen Gemeinschaft wohnen, gewährleistet.

Ab 1. Mai 2004 wurde auch das Hoheitsgebiet Polens ein Teil des einheitlichen Binnenmarktes, und dadurch besitzen die polnischen Bürger die gleichen Rechte wie die Bürger der übrigen Mitgliedsstaaten. Mehr darüber wird im weiteren Teil des Artikels gesagt.

### **3. Arbeitnehmer auf dem Arbeitsmarkt**

Zuerst muss man die Aufmerksamkeit darauf lenken, dass das Gemeinschaftsrecht direkt den Begriff „Arbeitnehmer“ nicht definiert. Abgesehen davon, wurde die Definition des Arbeitnehmers in der Gesetzgebung des Europäischen Gerichtshofes in der Angelegenheit von Lawrie-Blum enthalten<sup>21</sup>, in der der Europäische Gerichtshof Urteil gefällt hat, dass zwecks der Erlangung von Belohnung der Arbeitnehmer unter jemandes Aufsicht den Dienst vom ökonomischen Wert leistet. In der Angelegenheit von Levin dagegen<sup>22</sup> wurde festgestellt, dass der Arbeitnehmer auch solche Person ist, die in Halbzeit arbeitet im unbefristeten oder vorüber-

---

<sup>21</sup> Urteil des Gerichtshofes vom 3. Juli 1986, Lawrie-Blum v. Land Baden-Württemberg, Angelegenheit 66/85 Sammlungen der Gesetzgebung von Gerichtshof 1986, S.2121 (SVVIII/00661 FIVIII/00687).

<sup>22</sup> Urteil des Gerichtshofes vom 23. März 1982., D.M.Levin v. Staatssecretaris van Justitie, Angelegenheit 53/81, European Court reports 1982, S.1035 (ES 1982/00219 SVVI/00335 FIVI/00351), die holländischen Behörden haben Frau Levin der britischen Bürgerin das Recht auf Daueraufenthalt in Holland, wo sie die Erwerbsarbeit ausgeübt hatte, abgelehnt. Die von ihr erworbenen Einkommen waren niedriger als die minimalen Verdienste, die im holländischen Recht bestimmt sind. Im Zusammenhang damit hat das holländische Amt anerkannt, dass Frau Levin keine Arbeitnehmerin gemäß den nationalen Vorschriften ist, und deshalb steht ihr kein Recht auf den Daueraufenthalt zu.

gehenden Zeitraum. Arbeitnehmer ist auch eine Person, die eben die Arbeit verloren hat, aber ist im Stande eine andere Arbeit aufzunehmen<sup>23</sup>.

Europäischer Gerichtshof hat außerdem die arbeitslose Person definiert, als solche, die aktiv nach der Arbeit sucht<sup>24</sup>. In der Angelegenheit von Antonissen<sup>25</sup> fiel ein Urteil, dass die Erklärung der Person, dass sie nach der Arbeit sucht, ungenügend ist, aber Bedingung, um das Status einer Arbeitslosen zu bekommen, ist das Bestehen der Möglichkeit, dass die Arbeit aufgenommen wird. Der Mitgliedsstaat kann also aus seinem Gebiet eine Person ausweisen, die innerhalb von 6 Monaten keine Arbeit gefunden hatte, es sei denn, dass solche Person nachweist, dass sie die Arbeit sucht und hat tatsächliche eine Chance sie zu bekommen.

Wesentliche Bedeutung für die Freiheit des Flusses von Arbeitnehmern hat dabei europäische Staatsangehörigkeit. Gemäß dem Inhalt des Art.18 Abs.1 des Vertrages über Gründung der Europäischen Gemeinschaft hat jeder Bürger das Recht auf freie Umsiedlung und freien Aufenthalt auf dem Gebiet der Mitgliedsstaaten, unter Vorbehalt der Beschränkungen und Bedingungen, die im Vertrag vorgesehen sind, und der Vorschriften, die zwecks seiner Erfüllung erteilt wurden.

Der Fluss von Arbeitnehmern wurde in Artikeln von 39 bis 42 des Vertrages über Europäische Union geregelt.

Es wurde der freie Fluss von Arbeitnehmern innerhalb der Gemeinschaft gewährleistet, und außerdem wird dort jede Diskriminierung wegen der Staatsangehörigkeit zwischen den Arbeitnehmern der Mitgliedsstaaten im Bereich der Beschäftigung, Belohnung und anderer Arbeitsbedingungen beseitigt.

Einzige Beschränkungen bezüglich der Freiheit vom Fluss der Arbeitnehmern können begründete Rücksichten betreffen, die mit Erhal-

---

<sup>23</sup> Urteil des Gerichtshofes vom 14 Juli 1972, Hoechst AG v. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Angelegenheit 56/69 (Rec.1972, p.927) (DK1972/00241 GR1972-1973/00211 P 1972/00317)

<sup>24</sup> A. Kuryło, op. cit., s.30 (Sprawa R v Secchi ETS 1/75)

<sup>25</sup> Urteil des Gerichtshofes vom 26 Februar 1991, The Queen v. Immigration Appeal Tribunal, ex parte Gustaff Desiderius Antonissen, Angelegenheit C 292/89, Sammlungen der Gesetzgebung des Europäischen Gerichtshofes 1991 (Rec.1991, p.I-745, SVXI/I-55 FIXI/I-67). Das Urteil des Europäischen Gerichtshofes betrifft das britische Verfahren betreffs der Ausweisung aus Großbritannien, einen dort durch 3 Jahre verweilten belgischen Bürger, der für Besitz von Kokain mit Verkaufsabsicht verurteilt wurde und der die Arbeit nicht aufnehmen wollte, er behauptete jedoch, dass er nach der Arbeit in Großbritannien sucht.

tung der öffentlichen Ordnung, öffentlichen Sicherheit, öffentlichen Gesundheit und Beschäftigung in der öffentlichen Verwaltung zusammenhängen.

Außerdem, Art.43-48 des oben genannten Vertrages haben auch das Recht auf die Freiheit der Führung von Wirtschaftstätigkeit geregelt.

Die Freiheit des Flusses von Personen innerhalb der Europäischen Gemeinschaft jedoch war in der Praxis durch Grenzkontrollen an mehreren Grenzen zwischen den Mitgliedsstaaten beschränkt. Nur zwischen den Benelux-Ländern bestand seit langem keine Grenzkontrolle. Im Zusammenhang damit, dass die mehreren Mitgliedsstaaten keine Zustimmung ausgedrückt hatten, um die Grenzkontrollen abgebaut, haben am 13. Juli 1984 Deutschland und Frankreich eine separate Vereinbarung in dieser Sache abgeschlossen<sup>26</sup>. Ein Jahr später - im Ort Schengen - sind dieser Vereinbarung auch Benelux-Länder beigetreten und wurde das so genannte Abkommen aus Schengen unterzeichnet. Dadurch wurde die Grenzkontrolle zwischen den Staaten - Signatarmächten abgeschafft, und man hat die Zusammenarbeit im Bereich der Sicherheit, Visa- und Asylpolitik und der Zusammenarbeit der grenznahen Polizei verstärkt. In den nächsten Jahren traten dagegen dem Abkommen die nächsten Mitgliedsstaaten der Europäischen Gemeinschaften bei. Heutzutage der Zone Schengen gehören jedoch immer noch nicht: Dänemark, Irland und Großbritannien. Polen ist dem Abkommen am 1. Januar 2008 beigetreten, aber schon am 21. Dezember 2007 wurde die Grenzkontrolle abgeschafft.

Im Zusammenhang mit dem Beitritt Polens am 1. Mai 2004 zu Strukturen der Europäischen Union haben Polen dadurch den leichteren Zugang zum Union Arbeitsmarkt. Zugleich jedoch beschlossen viele Mitgliedsstaaten von der ehemaligen „15“ die vorübergehenden Perioden im Zugang zu ihren Arbeitsmärkten für Bürger der neuen Mitgliedsstaaten, darunter auch für Polen einzuführen (Tabelle 1.).

Vorübergehende Perioden waren für sieben Jahre gemäß dem Grundsatz 2+3+2 eingeführt:

- Phase 1 – 2-jährige vorübergehende Periode hat vom 01.05.2004 bis zum 30.04.2006 gedauert;

---

<sup>26</sup> Por.: A. Graś, *Porozumienie z Schengen – geneza i stan obecny*, w: *Polska droga do Schengen. Opinie ekspertów*, red. P. Jaworski, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2001.

- Phase 2 – 3-jährige vorübergehende Periode hat vom 01.05.2006 bis zum 30.04.2009 gedauert;
- Phase 3 – 2-jährige vorübergehende Periode, die vom 01.05.2009 bis zum 30.04.2011 gedauert hat<sup>27</sup>.

Die angenommene Formel gab das Recht der Regierungen von ehemaliger „15“ auf Einführung der Beschränkungen im Verhältnis zu Bürgern der neuen Staaten der Union. Das bedeutet, dass die Staaten das Recht auf die Erhaltung der Regeln, die die inländischen Arbeitsmärkte regeln, hatten, die vor dem 01.05.2004 geltend waren. Jeder Staat kann jedoch während der vorübergehenden Periode sein Arbeitsmarkt eröffnen und auch die Beschränkungen, die vor seiner Eröffnung geltend waren, wieder einzuführen, wenn er anerkennt, dass es auf seinem Arbeitsmarkt Störungen verursacht hatte. Alle vorübergehenden Perioden müssen jedoch mit dem 01.05.2011 abgeschafft werden.

Zwölf von fünfzehn Staaten der „alten“ Union hat sich über die Anwendung der oben geschriebenen Regel, beschlossen dagegen Großbritannien, Irland und Schweden haben beschlossen, von Anfang an ihre Arbeitsmärkte für Bürger der neuen Mitgliedsstaaten zu eröffnen.

Gegenwärtig nur Österreich und Deutschland haben sich nicht entschlossen, um ihre Beschränkungen abzuschaffen, und sie wollen sie sogar bis zum 01.05.2011 zu erhalten.

Die Europäische Kommission hat mehrmals appelliert, um die Restriktionen zu beseitigen. Sie hat erwähnt, dass der Fluss von Arbeitnehmern eine von den Grundfreiheiten in der Europäischen Union sei, und die Wirtschaft hat Nutzen davon. Die gleiche Stellung hat sie während der Zeit der Wirtschaftskrise und sie behauptet dabei, dass der gemeinsame Markt ein Teil der Problemlösung ist und kein Problem ist.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> [http://pl.wikipedia.org/wiki/Swobodny\\_przep%C5%82yw\\_os%C3%B3b](http://pl.wikipedia.org/wiki/Swobodny_przep%C5%82yw_os%C3%B3b)

<sup>28</sup> [http://gospodarka.gazeta.pl/gospodarka/1,33181,6505633,Belgia\\_otwiera\\_rynek\\_pracy\\_dla\\_Polakow.html](http://gospodarka.gazeta.pl/gospodarka/1,33181,6505633,Belgia_otwiera_rynek_pracy_dla_Polakow.html).

**Tabelle 1. Arbeitsmarktzugang der Europäischen Union für die Arbeiter aus Polen<sup>29</sup>**

Mitgliedsstaat	Festgelegte Übergangszeit	Aufhebungsdatum der Übergangszeit
Österreich	bis 2009 oder 2011	-
Belgien	bis 2006 + 3 Jahre	01.05.2009
Dänemark	bis 2006 + 3 Jahre	01.05.2009
Finnland	bis 2006	01.05.2006
Frankreich	bis 2009	01.07.2008
Griechenland	bis 2006	01.05.2006
Spanien	bis 2006	01.05.2006
Holland	bis 2006	01.05.2007
Irland	nicht angegeben	01.05.2004
Luxemburg	bis 2009 oder 2011	01.11.2007
Deutschland	bis 2009 oder 2011	-
Portugal	bis 2006	01.05.2006
Schweden	nicht angegeben	01.05.2004
Großbritannien	nicht angegeben	01.05.2004
Italien	bis 2006	01.06.2006
Zypern	nicht angegeben	-
Tschechien	nicht angegeben	-
Estland	nicht angegeben	-
Litauen	nicht angegeben	-
Lettland	nicht angegeben	-
Malta	nicht angegeben	-
Slowakei	nicht angegeben	-
Slowenien	nicht angegeben	-
Ungarn	nicht angegeben	-
Bulgarien <sup>30</sup>	nicht angegeben	-
Rumänien <sup>31</sup>	nicht angegeben	-

Quelle: eigene Bearbeitung (vergl. A. Kuryło, Unijny rynek pracy dla Polskich obywateli, Poradnik 176, Wydawnictwo Biblioteczka Pracownicza, Warszawa 2005, s.47-53)

#### 4. Institutionen des polnischen und Union Marktes

Die erste internationale institutionelle Form der Regelung im Bereich der Beschäftigung war die durch die Versailles Friedenskonferenz berufene

<sup>29</sup> In der Aufstellung wurden die übrigen dem Europäischen Wirtschaftsraum (EOG) gehörenden Ländern und die Schweiz nicht berücksichtigt.

<sup>30</sup> Bulgarien wurde am 01.10.2007 Mitgliedstaat der EU.

<sup>31</sup> Rumänien so wie Bulgarien wurde am 01.01.2007 Mitgliedstaat der UE.

Internationale Arbeitsorganisation (IAO)<sup>32</sup>. Ihr Hauptziel ist das Streben nach Verbesserung der umfangreich gemeinten Arbeitsbedingungen und Sozialsicherheit der Arbeitnehmer unter anderem durch:

- Promovieren der Sozialgerechtigkeit im internationalen Ausmaß;
- Verbesserung der Arbeits- und Lebensbedingungen der arbeitenden Massen;
- Beseitigung der Arbeitslosigkeit;
- Gewährleistung für Berufstätige entsprechender Verdienste;
- effektive Anerkennung des Rechtes auf die Kollektivverhandlungen;
- Beseitigung der Diskriminierung im Bereich der Beschäftigung und Schulung;
- Arbeitsschutz der Kinder, Jugendlichen und Frauen;
- Schutz der Arbeitnehmer im Fall der Krankheiten und Berufsleiden;
- Anerkennung des Grundsatzes für freie Gründung der Vereine;
- Veranstaltung der Technischen- und Berufsbildung<sup>33</sup>.

Verabschiedete Anordnungen IAO leitet sie an die Mitgliedsstaaten weiter, um sie bei der Erteilung der inneren Rechtsvorschriften zu berücksichtigen.

Außerdem, um den freien Fluss der Arbeitnehmer auf dem Gebiet des Europäischen Wirtschaftsraumes zu ermöglichen, wurden auch die Europäischen Beschäftigungsdienste (EURES) berufen<sup>34</sup>. Die Aufgabe von EURES ist die Arbeitsvermittlung auf der internationalen Ebene, Mitteilung über Lebens- und Arbeitsbedingungen in Mitgliedsstaaten und über Situation auf den Arbeitsmärkten in diesen Ländern.

---

<sup>32</sup> E.J. Osmańczyk, *Encyklopedia ONZ i stosunków międzynarodowych*, Warszawa 1986, s.196. Internationale Arbeitsorganisation (ang. International Labour Organization) entstand am 11. April 1919 mit dem Sitz in Genf. Anfänglich war ihr Aufgabe die Erhöhung des Lebens- und Arbeitsstandards in der Welt zwecks der Beseitigung der Sozialungerechtigkeit und Verhinderung der Kriege.

<sup>33</sup> Por. I. Adamczak, *Problemy bezrobocia wśród absolwentów na lokalnym rynku pracy na przykładzie woj. lubuskiego*, Wydawnictwo Majus, Zielona Góra 2005, s.43

<sup>34</sup> EURES (ang. EUROpean Employment Services) wurde mit Bescheid der Europäischen Kommission Nr. 93/569/EWG (Amtsblatt L 274, 22.10.1993, S.32) infolge der Anwendung der Verordnung 1612/68 berufen (diese Verordnung betraf die Freiheit des Um- und Ansiedelns).

EURES bildet eines von den Hauptmitteln, das zur Überwachung der Mobilität dient, unterstützt den freien Fluss von Arbeitnehmern und die Integration der europäischen Arbeitsmärkte. Informiert auch über angemessene Rechte der Gemeinschaft und trägt zur Verstärkung des Europäischen Einheitlichen Marktes bei<sup>35</sup>.

Öffentliche Dienste für Beschäftigung bieten leichten Zugang zum Arbeitsmarkt auf der lokalen, nationalen und europäischen Ebene den Personen, die die Arbeit suchen, den Arbeitgebern und den Firmen, die sich in der Personenbeschaffung spezialisieren, an.

Das erste polnische Gesetz, das den Fragekomplex des Arbeitsmarktes nach dem zweiten Weltkrieg im Rahmen der Marktwirtschaft regelt, war das Gesetz vom 29. Dezember 1989 über Beschäftigung<sup>36</sup>, und auf Grund dessen die Institutionen (Dienste) der Beschäftigung entstanden sind. Diese Dienste haben folgende Aufgaben:

- Unterstützung der Arbeitslosen und Hilfeleistung den Personen, die nach der Arbeit suchen, durch Veranstaltung der Berufslehre oder Änderung der Qualifikationen der Arbeitslosen;
- Veranstaltung des Arbeitsmarktes auf diese Art und Weise, um (in kürzester Zeit) die freien Arbeitsplätze für Personen, die am besten auf die Ausübung der gegebenen Arbeiten vorbereitet sind, zugänglich zu machen;
- Formulieren und Realisierung der Lösungen, die zur Schaffung der neuen Arbeitsplätze beitragen sollten .

Die Beschäftigungsdienste waren auf der Basis der bisherigen Abteilungen für Beschäftigung und Sozialsachen der Bezirks- und Landesämter. Daher sind entsprechend die Bezirks- und Landesbüros entstanden. Die Angestellten in Arbeitsbüros besaßen oft ungenügende fachliche und technische Vorbereitung.

S. Ricca<sup>37</sup> nach als Hauptfunktionen, die den Beschäftigungsdiensten gehören, sind zu nennen:

- Führung der Arbeitslosenversicherung;
- Führung der Arbeitsvermittlung, Anhäufen der Informationen von Arbeitgebern;

---

<sup>35</sup> Por. K. Głębicka, op. cit., Warszawa 2005, s. 47.

<sup>36</sup> DzU z 1989r. nr 75 poz. 446

<sup>37</sup> S. Ricca, *Publiczne służby zatrudnienia*, Krajowy Urząd Pracy, Warszawa 1995, s. 35-36.

- Beschäftigung der Ausländer und Führung der Arbeitsvermittlung im Ausland;
- Führung des Informationsdienstes zum Thema des Arbeitsmarktes;
- Führung der Berufsauskunft und -beratung;
- Unterstützung des selbstständigen Suchens nach der Arbeit;
- Hilfeleistung den Personen, die nach der Beschäftigung suchen;
- Veranstaltung der Berufsschulungen;
- Führung der Beratung für Unternehmer;
- Durchführung der Änderungen in der Beschäftigungsstruktur;
- Führung der Spezialprogramme für Unterstützung der Beschäftigung;
- Verwalten mit Arbeitsfonds.

Im Gesetz über Beschäftigung und Arbeitslosigkeit<sup>38</sup>, und danach in der Verordnung betreffs der Organisation, einzelner Grundsätze und Tätigkeitsbereich des Arbeitsamtes und Landes- und Bezirksarbeitsämtern<sup>39</sup> wurde auch das Organisationsschema der öffentlichen Beschäftigungsdienste präzisiert (Schema 1).

**Schema 1. Organisationsstruktur der öffentlichen Beschäftigungsdienste**



<sup>38</sup>Ustawa z dnia 16 października 1991 r. o zatrudnieniu i bezrobociu (DzU z 1991r. nr 106 poz.457 z późn. zm.). Ustawa weszła w życie 1 grudnia 1991 r.

<sup>39</sup> Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Socjalnej z dnia 16 grudnia 1992 r. w sprawie organizacji, szczegółowych zasad i zakresu działania Urzędu Pracy oraz wojewódzkich i rejonowych urzędów pracy (DzU z 1992 r. nr 97 poz.482). Die Verordnung ist am 1. Januar 1993 in Kraft getreten.

Der Hauptrechtsakt, der die Staatspolitik im Bezug auf die Arbeitslosen bildet, wurde das Gesetz vom 14 Dezember 1994 über Beschäftigung und Verhinderung der Arbeitslosigkeit<sup>40</sup>.

Das untrennbare Element des Arbeitsmarktes ist also die Tätigkeit der Institutionen, die die Arbeitslosen und die Personen, die nach der Arbeit suchen, bedienen. Als Ziel haben sie die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit und Milderung ihrer negativen Folgen. Der aktive Kunde solcher Institutionen ist auch der nach den Kandidaten zur Arbeit suchende Arbeitgeber. Im Gesetz vom 20 April 2004 über Promotion der Beschäftigung und Institutionen des Arbeitsmarktes<sup>41</sup> wurden Institutionen des Arbeitsmarktes bestimmt, die die Aufgaben zugunsten der Arbeitslosigkeit und Beschäftigungspromotion realisieren. Zu ihnen gehören daher:

- öffentliche Beschäftigungsdienste;
- Freiwillige Arbeitstruppen;
- Agenturen für Beschäftigung;
- Schulungsinstitutionen;
- Institutionen des gesellschaftlichen Dialoges;
- Institutionen der lokalen Partnerschaft.

Beschäftigungsbehörden (Landrat oder Stadtpräsident mit Rechten des Kreises, Marschall des Landes, Landespräsident, zuständiger Minister für Arbeit) samt der Kreis- und Landesarbeitsämtern (KAA und LAA), dem Amt, das den zuständigen Minister für Arbeit bedient, und den Landesämtern (ausgesonderte Organisationseinheiten im Landesamt) bilden öffentliche Beschäftigungsdienste.

Im Rahmen der öffentlichen Beschäftigungsdienste sind 16 Landesarbeitsämter und 340 Kreisarbeitsämter und ihre Niederlassungen<sup>42</sup> tätig.

Zu Hauptaufgaben auf dem Arbeitsmarkt, die die Beschäftigungsdienste realisieren sollten, gehören:

- Arbeitsvermittlung;
- EURES Dienste;
- Berufsberatung;
- Berufsauskunft;
- Hilfe bei aktiver Suche nach der Arbeit;

---

<sup>40</sup> DzU z 1995r. nr 1, poz.1 (tekst jednolity: DzU z 2001r. nr 6 poz.56).

<sup>41</sup> DzU z 2004r. nr 99 poz.1001 (tekst jednolity: DzU z 2008r. nr 69 poz.415 z późn. zm.).

<sup>42</sup> <http://www.mpips.gov.pl/index.php?gid=1230>.

- Veranstaltung der Schulungen.

Zusammen mit dem In-Kraft-Treten des Gesetzes vom 20. April 2004 wurde die Exklusivität der öffentlichen Institutionen zur Leistung der Dienste im Bereich der Arbeitsvermittlung abgeschafft. Als Folge dessen waren die Gründung und Entwicklung vieler vielfältiger Subjekte, die nicht öffentlich waren, darunter Beschäftigungsagenturen, die ihr Angebot sowohl an die Arbeitnehmer als auch an die Personen, die nach der Arbeit suchen, gerichtet haben. Zu ihnen gehören die oben genannten Freiwilligen Arbeitstruppen, Schulungsinstitutionen, Institutionen des gesellschaftlichen Dialogs, Institutionen der lokalen Partnerschaft, und Beschäftigungsagenturen.

Freiwillige Arbeitstruppen das ist eine Organisation, die auf Regeln der staatlichen Haushaltseinheit tätig ist. Ihre Tätigkeit ist an Jugendliche gerichtet. Sie übt Aufgaben im Bereich der Beschäftigung und Verhinderung der Marginalisierung und Sozialausschluss der Jugendlichen, wie auch die Aufgaben im Bereich der Bildung und Erziehung<sup>43</sup>.

In der Struktur der Freiwilligen Arbeitstruppen befinden sich Einheiten, die sich mit Arbeitsvermittlung, Berufsberatung, Berufsauskunft und Berufsschulungen beschäftigt Diese Einheiten sind Jugendarbeitsbüros<sup>44</sup> und ihre Niederlassungen, Arbeitsklubs<sup>45</sup>, mobile Zentren der Berufsauskunft<sup>46</sup>, Jugendzentren der Laufbahn<sup>47</sup> und Zentren der Berufsbildung<sup>48</sup>.

---

<sup>43</sup> por. [http://www.ohp.pl/?id=6&id\\_menu\\_r=5](http://www.ohp.pl/?id=6&id_menu_r=5).

<sup>44</sup> Jugendarbeitsbüros Freiwillige Arbeitstruppen und ihre Niederlassungen sind bei Zentren der Ausbildung und Arbeit Freiwilliger Arbeitstruppen tätig Gegenwärtig sind 49 solche Büros tätig. Bei ihnen meldet sich 170 Tausend der Jugendlichen an, davon über 100 Tausend unternimmt die Arbeit.

<sup>45</sup> Gegenwärtig im Land sind 108 Arbeitsklubs tätig. Jährlich benutzt ihre Dienste über 230 Tausend von Personen, davon über 140 Tausend nimmt an Workshops betreffs der aktiven Suche nach der Arbeit teil, und beinahe 90 Tausend benutzt die individuellen Konsultationen.

<sup>46</sup> Sie sind im September 2004 in 49 Städten im Rahmen der II. Ausgabe des Regierungsprogrammes „Die erste Arbeit“ entstanden.

<sup>47</sup> Gegenwärtig funktionieren 33 Jugendzentren der Laufbahn. Endgültig bis zum 2013 im Rahmen des Projektes, „Die Freiwilligen Arbeitstruppen als Ausfühler der Dienste des Arbeitsmarktes“ des Einsatzprogrammes Menschenkapital wird die Gründung von 150 derartigen Stellen geplant.

<sup>48</sup> In der Struktur der Freiwilligen Arbeitstruppen führen 36 Zentren der Berufsschulung, die sich auf dem Gebiet des ganzen Landes befinden, eine Schulungstätigkeit in Formen außerhalb der Schule.

Zu Schulungsinstitutionen zählen wir also sowohl öffentliche als auch nichtöffentliche Subjekte, die die Ausbildung außerhalb der Schule führen. Eine Schulungsinstitution, die die Schulungen für Arbeitslose und Personen, die nach der Arbeit suchen, anbietet, kann einen Finanzauftrag von öffentlichen Mitteln auf Führung der Schulungen nach der Eintragung ins Register der Schulungsinstitutionen bekommen. Solche Register sind durch zuständige wegen des Sitzes der Schulungsinstitution Landesarbeitsämter geführt<sup>49</sup>.

Die Politik des Arbeitsmarktes, die durch öffentliche Behörden realisiert wird, stützt sich auf den Dialog und die Zusammenarbeit mit Gesellschaftspartnern, besonders im Bereich der Tätigkeit von Beschäftigungsräten, lokaler Partnerschaft, Ergänzung und Ausbreitung des Angebotes der öffentlichen Beschäftigungsdienste durch Gesellschaftspartner und Beschäftigungsagenturen.

Institutionen des gesellschaftlichen Dialogs auf dem Arbeitsmarkt sind dagegen Institutionen, die sich mit dem Fragekomplex des Arbeitsmarktes beschäftigen (Gewerkschaften, Organisationen der Arbeitgeber und Arbeitslosen und Organisationen außerhalb der Regierung, die mit öffentlichen Beschäftigungsdiensten und Freiwilligen Arbeitstruppen mitarbeiten).

Institutionen der lokalen Partnerschaft sind dagegen die Institutionen, die die Initiativen der Partner des Arbeitsmarktes realisieren und sind durch kommunalen Behörden unterstützt.

Die Beschäftigungsagenturen sind nichtöffentliche Organisationseinheiten, die die Dienste im Bereich der Arbeitsvermittlung, Arbeitsvermittlung im Ausland bei ausländischen Arbeitgebern, Berufsberatung, Beratung betreffs des Personals und der vorübergehenden Arbeit. Gegenwärtig sind in Polen ca. 3000 Subjekte, die die Beschäftigungsagenturen führen, tätig<sup>50</sup>.

Im Zusammenhang mit der Art des ausgeübten Dienstes kann diese Art von Institution in folgende Agenturen geteilt werden<sup>51</sup>:

- Arbeitsvermittlung;

---

<sup>49</sup> Dem Register der Schulungsinstitutionen nach gibt es 7704 solcher Institutionen (Das Register befindet sich auf der Seite) <http://www.ris.praca.gov.pl/Puls2/RIS/lista/wyswietl.do?id=RIS0021&szablon=szablonAnonim>.

<sup>50</sup> Por. <http://www.kraz.praca.gov.pl/StronaGlowna.aspx>

<sup>51</sup> I. Kukulak-Dolata, Współpraca między urzędami pracy a agencjami zatrudnienia w obsłudze rynku pracy, w: Polityka Społeczna nr 1/2008, s. 8-9.

- Personalberatung;
- Berufsberatung;
- der vorübergehenden Arbeit.

Jedoch die Oberinstitution des Arbeitsmarktes bilden die Beschäftigungsdienste, die zugleich die Zusammenarbeit mit anderen Institutionen aufnehmen sollten. Es ist nämlich begründet die engere Zusammenarbeit zwischen den Arbeitsämtern und Organisationen der Arbeitgeber zu schaffen, denn auf diese Art und Weise kann man die Arbeitgeber, die ihre ständigen Kunden sein könnten, erreichen.

Die Kunden der Arbeitsämter sind gegenwärtig – und vor allem – arbeitslose Personen, deren materielle Lage und das Recht auf die Benutzung der Sozialleistungen zur Registrierung im Kreisarbeitsamt und zur Aufnahme der ständigen Kontakte mit dieser Institution zwingt. Die Arbeitgeber sind dagegen am häufigsten Kunden der Beschäftigungsagenturen.

Neben der oben genannten Institutionen sind auf dem Arbeitsmarkt auch kommunale Auskunftszentren (über 900), akademische Büros der Laufbahnen (204), Schulzentren der Laufbahnen<sup>52</sup> (360), Zentren der Unterstützung des Unternehmertums (60). In allen diesen Institutionen können die Arbeitnehmer die Informationen über freie Arbeitsplätze unterbringen, und die Personen, die nach der Arbeit suchen, haben leichteren Zugang zu derartigen Informationen<sup>53</sup>.

Es wird geschätzt, dass sich ca. 1200 Organisationen, die außer Regierung tätig sind, mit dem Komplex der Fragen bezüglich des Arbeitsmarktes beschäftigen.

## **5. Instrumente der Staatspolitik auf dem Arbeitsmarkt**

Die Aktivität des Staates, die sich in der vielfältigen mehr mittelbaren als unmittelbaren Einwirkungsform auf Funktionieren des Arbeitsmarktes zum Ausdruck kommt, kann man mit einer Bezeichnung der Beschäftigungspolitik bestimmen. Die Interventionsformen dagegen, die mehr den unmittelbaren Charakter haben und betreffen die Verbesserung des schon funktionierenden Arbeitsmarktes bei schon gegebener Nachfrage nach

---

<sup>52</sup> Wurden in den Gymnasien und weiterbildenden Oberschulen – mit der Berechtigung der öffentlichen Schulen auf Auftrag des Ministers für Arbeit und Sozialpolitik in den Jahren 2003 – 2005 gegründet.

<sup>53</sup> <http://www.mpips.gov.pl/index.php?gid=1230>

der Arbeit und bestimmtem Angebot an Arbeit, das ist also Einmischung, die wir als Politik des Arbeitsmarktes bezeichnen.

Also, die Beschäftigungspolitik, das sind solche Tätigkeiten des Staates, die als Zweck nicht nur volle (hohe) Beschäftigung haben, aber auch rationelles Bewirtschaften mit Personal sowohl auf der makroökonomischen als auch auf der regionalen und lokalen Ebene. Die Politik des Arbeitsmarktes konzentriert sich mehr auf Lösung der strukturellen und sozialen Probleme des schon bestehenden Arbeitsmarktes<sup>54</sup>.

Im Rahmen der Gemeinschaftspolitik, die auf dem Arbeitsmarkt realisiert wird, unterscheiden wir Rechtsinstrumente, finanzielle und veröffentlichte Programme des Handelns, Einsatzdokumente und Strategien.

Als finanzielles Instrument - auf Grund des Art.123 des EWG Vertrages – wurde Europäischer Sozialfonds (ESF) gegründet. Er ist (ab 1960) aktiv ausgenutzt, als dynamisches Instrument der Beschäftigungspolitik und der Bekämpfung von Arbeitslosigkeit auf dem Gebiet der Europäischen Gemeinschaft. ESF hat die Aufgaben zu realisieren, die sich aus der Europäischen Beschäftigungsstrategie ergeben, die im sog. Luxemburger Prozess ausgearbeitet wurde. Diese Strategie basiert auf vier Stützen und vielen jährlichen Richtlinien und Empfehlungen für einzelne Staaten zum Thema der notwendigen Tätigkeiten und Interventionen zwecks der Reduzierung von struktureller Arbeitslosigkeit. ESF muss während seiner Tätigkeiten folgende Stützen in Betracht ziehen: Unterstützung der Beschäftigung, Adaptation, Unternehmertum und Gleichheit der Chancen<sup>55</sup>.

Die Rolle von ESF wurde samt der Annahme durch den Rat der Europäischen Union Anfang der siebziger Jahre des „Sozialprogramms des Handelns“. Diese Programme sind durch die Europäische Kommission ab dem Jahre 1973 veröffentlicht. Sie bestimmen die Richtung unter anderem der gemeinschaftlichen Beschäftigungspolitik während des bestimmten Zeitraumes.

Außerdem, erteilen die Institutionen der Europäischen Union offizielle Dokumente, die den Fragekomplex des Arbeitsmarktes betreffen. Und so z.B. im Jahre 1993 wurde durch die Kommission der Europäischen Gemeinschaften „Grünes Buch der europäischen Sozialpolitik“ herausgegeben und im Jahre 1994 wurde durch diese Kommission „Weißes Buch der europäischen Sozialpolitik“ herausgegeben.

---

<sup>54</sup>Por. W. Jarmolowicz, M. Knapińska, *Polityka państwa ...*, op. cit., s. 172-173.

<sup>55</sup>Por. K. Głębicka, op. cit., s. 104-105.

„Grünes Buch“ war der Wendepunkt besonders betreffs der Sozialpolitik. Man hat in ihm das angenommen, was schon in der Sozialsphäre durch Gemeinschaft erreicht wurde (Teil I) und Sozialherausforderungen in Europa (Teil II) und man hat sich mit möglichen Reaktionen der Union auf diese Herausforderungen beschäftigt, sowohl auf der Ebene der Mitgliedsstaaten als auch der ganzen Gemeinschaft (Teil III). Dieses Dokument begann die Diskussion über zukünftige Richtungen der Sozialpolitik, die die Form des „Weißen Buches“ angenommen hat. Es hatte als Aufgabe die Bestimmung der Hauptrichtungen des Handelns auf der Ebene der Union im Bereich der Sozialpolitik. Es enthält zehn Programmstichwörter, mit denen sich die Gemeinschaftssozialpolitik leiten lassen sollte. Die Schaffung der Arbeitsplätze ist vorrangig. Die weiteren Fragen, mit denen sich die Gemeinschaftssozialpolitik leiten sollte, sind:

- Investieren in Menschenbestände;
- Unterstützung der besten Standards im Bereich der Beschäftigung zugunsten der Konkurrenzfähigkeit Europas;
- Schaffung des gemeinsamen europäischen Arbeitsmarktes;
- Gleichheit der Chancen von Frauen und Männern;
- Sozialpolitik – Sozialschutz – aktive Gesellschaft für alle;
- Handeln im Bereich der öffentlichen Gesundheit;
- Gewerkschaften, Organisationen der Arbeitgeber;
- internationale Zusammenarbeit – Rolle der europäischen Sozialpolitik;
- Aufnahme der Tätigkeiten, die als Ziel Erhöhung der Effektivität bei Anwendung des europäischen Rechtes haben.

## **6. Gemeinschaftliche Strategien und polnische Strategiedokumente**

Eine wichtige Etappe in Auffassung des Fragekomplexes der Beschäftigung in der Europäischen Union war ein Gipfelzusammentreffen der Chefs von der Union im Jahre 1997 in Luxemburg. Dieses Zusammentreffen betraf den Fragekomplex bezüglich der Arbeitslosigkeit. Es wurde angenommen, dass die Kampf gegen die Arbeitslosigkeit ein gemeinsames Problem der Mitgliedsstaaten sei. Dieser Gipfel hat einen Prozess angefangen, der heutzutage als „Luxemburger Prozess“ bezeichnet

wird<sup>56</sup>. Es wurden hier die Voraussetzungen für gemeinsame Europäische Beschäftigungsstrategie angenommen. Das Hauptziel ist die Verknüpfung der wirtschaftlichen Steigerung mit Entstehung der neuen Arbeitsplätze und Bestimmung der Aufgaben für supranationale Zusammenarbeit der Mitgliedsstaaten zwecks der Beschränkung der Arbeitslosigkeit, Reduzierung von Armut und Sozialmarginalisierung<sup>57</sup>. Man hat den Schwerpunkt auf die Konkurrenzfähigkeit des globalen Marktes und Gleichberechtigung der berufstätigen Frauen gelegt.

Im Jahre 1999 hat das Ministerium für Arbeit und Sozialpolitik die „Nationalstrategie der Beschäftigung und Entwicklung der Menschenbestände 2000-2006“ bearbeitet. Das Oberziel dieser Strategie war die Erlangung der höheren Stufe von Teilnahme der Berufstätigen auf dem Arbeitsmarkt und Zurückgeben des Sicherheitsgefühls den polnischen Bürgern<sup>58</sup>. Sie war auch nach Richtlinien, die in der Europäischen Union geltend sind, gestaltet. Die Realisierung bestimmter Ziele sollte durch Ausnutzung folgender Instrumente folgen<sup>59</sup>:

- Pluralisierung von Arbeitsvermittlung;
- Effektivität und Wirksamkeit der Arbeitsämter;
- Konsolidieren von Zielfonds;
- Ausbildungsreform und Erschaffung des neuen Berufsbildungsmodells;
- Einführung der neuen Mechanismen, die zu weiterer Ausbildung und ständiger Erhöhung der Qualifikationen durch berufstätige Personen anreizen sollten;
- Übermittlung den Zentren der Familienhilfe und den Gemeindezentren der Familienhilfe der Kompetenzen im Bereich der Organisation der öffentlichen Arbeiten;
- Änderung der Vorschriften, die die Arbeitsverhältnisse regeln (z.B. neue Beschäftigungsformen);
- Steuererniedrigung;
- Unterstützung der kleinen und mittleren Unternehmen;

---

<sup>56</sup> Vgl. S. Golinowska, *Kompetencje Unii Europejskiej w dziedzinie polityki społecznej oraz polityki rynku pracy*, „Polityka Społeczna” 1999, nr 10/, s. 21.

<sup>57</sup> Vgl. K. Głębicka, op. cit., s. 121.

<sup>58</sup> Vgl. *Narodowa Strategia Zatrudnienia i Rozwoju Zasobów Ludzkich 2000-2006*, Rynek Pracy nr 7/8 z 1999r., s. 40-48.

<sup>59</sup> *Narodowa Strategia Zatrudnienia i Rozwoju Zasobów Ludzkich 2000-2006*, „Rynek Pracy” 1999, nr 7/8, s. 44.

- Realisierung der Gleichheitsregel der Chancen im Verhältnis zu Frauen, behinderten Personen, Landeinwohnern;
- Einführung des allgemein polnischen Auskunftssystems über Arbeitsangebote.

Am 27.12.2005 wurde durch Ministerrat „Landesreformprogramm für Jahre 2005-2008 zugunsten der Realisierung von Lisbener Strategie“ angenommen. Einer von drei Bereichen des Programms ist – neben dem makroökonomischen und mikroökonomischen Bereich – der Arbeitsmarkt. Zu Prioritäten des Bereiches der Politik des Arbeitsmarktes gehören:

- Schaffung und Erhaltung der neuen Arbeitsplätze und Reduzieren der Arbeitslosigkeit;
- Verbesserung der Adaptationsfähigkeiten der Arbeitnehmer und Unternehmen durch Investieren ins Menschenkapital.

Das Landesreformprogramm setzte unter anderem voraus:

- Reduzieren der Arbeitslosenquote im Jahre 2008 bis zum Niveau von 14,6%;
- Verbesserung des Bereiches und der Effektivität der geführten Politiken des Arbeitsmarktes;
- Elastizität der Beschäftigungsformen;
- Vergrößerung des Bestandes und der Qualität des Menschenkapitals.

## **Abschluss**

Institutionelle und funktionelle Aspekte des Funktionierens des Arbeitsmarktes bilden einen wichtigen und integrierten Teil des Funktionierens der Marktwirtschaft. Im Zusammenhang damit sind wesentlich nicht nur entsprechende Regelungen, aber auch angemessene Institutionen auf diesem Arbeitsmarkt, damit alle Aktivitäten der Subjekte, die auf diesem Markt existieren, vorteilhafte für Wirtschaft und messbare Effekte bringen.

Die Gemeinschaftspolitik der Beschäftigung stützt sich u.a. auf die Finanztätigkeit von Mitteln der strukturellen Fonds. Diese Tätigkeit betrifft vor allem die Unterstützung der Ausbildung und Möglichkeiten der Erhöhung von Qualifikationen, Unterstützung und Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen, Fertigkeiten zur Änderung der Qua-

lifikacje osób poszukujących pracy, oraz równość szans.

Wzrost wagi inwestycji w zasoby ludzkie ma strategiczne znaczenie w ramach polityki społecznej, skierowanej na zwiększenie spójności społecznej i ekonomicznej.

W ramach polityki społecznej priorytetem jest integracja polityki w dziedzinie zatrudnienia, rynku pracy i walki z wykluczeniem społecznym.

W związku z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. struktury Unii Europejskiej i działania w ramach struktury, w tym także przepisy, oraz polityka rynku pracy i zatrudnienia w Polsce, muszą być dostosowane do realiów społeczno-ekonomicznych państwa członkowskiego.

## **Regulatory and institutional aspects of European Union operation and Polish labour market**

### **Summary**

This article intends to present and evaluate the operations of institutions as well as the organisation of the Polish labour market in the light of European Union legal regulations and entities acting on the aforementioned market.

The article presents the beginning of European labour market, legal regulations related to the flow of labour force, the instruments and institutions of labour market as well as Community strategies and related to them Polish strategic documents.

As shown in the presented material, the issue of labour market and employment are a significant element for the politics of European Union and its member states.

### **Bibliographie**

*Narodowa Strategia Zatrudnienia i Rozwoju Zasobów Ludzkich 2000-2006*, „Rynek Pracy” 1999, nr 7/8.

Adamczak I., *Problemy bezrobocia wśród absolwentów na lokalnym rynku pracy na przykładzie woj. lubuskiego*, Wydawnictwo Majus, Zielona Góra 2005.

Czachór Z., Mojsiewicz Cz., Wallas T., *Słownik wiedzy o Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe Instytutu Nauk Politycznych i Dziennikarstwa UAM, Poznań 2001.

Głąbicka K., *Rynek pracy w jednoczącej się Europie. Wybrane zagadnienia do studium*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Pedagogicznej TWP, Warszawa 2005.

Golinowska S., *Kompetencje Unii Europejskiej w dziedzinie polityki społecznej oraz polityki rynku pracy*, „Polityka Społeczna” 1999, nr 10.

Graś A., *Porozumienie z Schengen – geneza i stan obecny*, w: *Polska droga do Schengen. Opinie ekspertów*, red. Jaworski P., Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2001.

Januszek H., *Kapitał społeczny na rynku pracy*, w: *Kapitał społeczny – aspekty teoretyczne*, red. H. Januszek H., Zeszyty Naukowe nr 42, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2004

Jarmołowicz W. (red.), *Gospodarowanie pracą we współczesnym przedsiębiorstwie. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań 2007.

Jarmołowicz W. (red.), *Podstawy makroekonomii*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2008.

Kukulak-Dolata I., *Współpraca między urzędami pracy a agencjami zatrudnienia w obsłudze rynku pracy*, „Polityka Społeczna”, nr 1.

Kuryło A., *Unijny rynek pracy dla polskich obywateli*, Poradnik 176, Wydawnictwo Biblioteczka Pracownicza, Warszawa 2005.

Ricca S., *Publiczne służby zatrudnienia*, Krajowy Urząd Pracy, Warszawa 1995.

Wojtaszek-Mik E., Mik C., *Traktaty europejskie*, Zakamycze 2000.



## WSKAZÓWKI DLA AUTORÓW

Artykuły zgłaszane do Zeszytów Studiów Doktoranckich powinny być zredagowane według przedstawionych wskazówek i dostarczone w wersji drukowanej wraz z załączoną wersją na dyskietce. Imię i nazwisko autora powinno być umieszczone w lewym górnym rogu strony, nad tytułem.

### 1. Ustawienia strony

Rozmiar papieru:	A4 (210 x 297 mm); objętość: max 20 stron;
Marginesy:	górny 5,35 cm; dolny 5,35 cm; prawy 4,25 cm; lewy 4,25 cm; nagłówek 5 cm; stopka 4,3 cm;
Czcionka (tekst):	Times New Roman, 12 pkt, odstęp pojedynczy, wyjustowanie, funkcja dzielenia wyrazów;
Czcionka (przypisy):	Times New Roman, 10 pkt, odstęp pojedynczy, wyjustowanie, funkcja dzielenia wyrazów;
Tytuł:	Times New Roman, 12 pkt, pogrubienie, kapitaliki, wyśrodkowanie, po tytule interlinia;
Nagłówek 1:	Times New Roman, 12 pkt, pogrubienie, wyrównanie do lewej, po nagłówku 1 interlinia;
Nagłówek 2:	Times New Roman, 12 pkt, pogrubienie, kursywa, wyrównanie do lewej, po nagłówku odstęp 6 pkt;
Numeracja stron:	dół strony (stopka), wyrównanie na zewnątrz, czcionka 12 pkt;

### 2. Tekst

Tytuł i główne punkty powinny być oddzielone od podpunktów lub tekstu (według wskazówek). Należy zadbać o to, żeby tytuł, czy podtytuł nie został oddzielony od tekstu. Tekst powinien być wyjustowany. Należy zastosować opcję dzielenia wyrazów. Wszystkie akapity z wyjątkiem pierwszego po nagłówku powinny się zaczynać wcięciem pierwszego wiersza (1,25 cm).

Tekst powinien zawierać odniesienia i przypisy (do książek<sup>1</sup>, prac zbiorowych<sup>2</sup>, autoryzowanych rozdziałów prac zbiorowych<sup>3</sup> i artykułów w czasopiśmie<sup>4</sup>).

### 3. Tabele, schematy i wykresy

Wszystkie tabele, schematy i wykresy powinny posiadać:

- nazwę i numer oraz tytuł, np. Tabela 1, Schemat 4, Wykres 2 (nad tabelą, czcionka 12 pkt, pogrubienie, wyjustowane);
- źródło (pod tabelą, czcionka 10 pkt, wyjustowanie),
- na wykresach nie używamy kolorów, tylko desenie (pierwszy plan – kolor czarny, tło – kolor biały).

Przykładowo:

**Tabela 1. Poziom bezrobocie w obszarze euro (jako procent siły roboczej)**

Bezrobocie	1997	1998	1999	2000	2001	
					I	II
łącznie	11,6	10,9	10,0	9,1	8,7	8,7
poniżej 25 lat	23,2	21,3	19,1	17,7	17,0	17,1
powyżej 25 lat	9,9	9,4	8,7	7,9	7,6	7,5

Źródło: *European Central Bank Monthly Bulletin*, April 2001, European Central Bank, Frankfurt am Main 2001, s. 29.

### 4. Summary

#### Summary (12 pkt)

Artykuł powinien zawierać krótkie **summary** w języku angielskim (około pół strony), umieszczone przed bibliografią. Integralną częścią tego fragmentu powinien być tytuł

<sup>1</sup> A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2001, s. 117.

<sup>2</sup> *Bankowość. Podręcznik dla studentów*, red. J. Głuchowski i J. Szambelańczyk, Wydawnictwo WSB, Poznań 1999, s. 110-117.

<sup>3</sup> R. Czelej, *Belgia*, w: *Bankowość komercyjna w rozwiniętych systemach bankowych. Studium wybranych krajów*, red. A. Janc, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2001, s. 62.

<sup>4</sup> O. Szczepańska, *Dostosowanie instrumentarium polityki pieniężnej NBP jako warunek uczestnictwa w ESBC*, „Bank i Kredyt” 2000, nr 7-8, s. 104.

opracowania w języku angielskim. Edycja summary – Times New Roman, 10 pkt, odstęp pojedynczy, wyjustowanie, funkcja dzielenia wyrazów.

## 5. Bibliografia

Na końcu artykułu powinna znaleźć się bibliografia zawierająca **maksymalnie 15 pozycji**, wykorzystanych w artykule, uporządkowanych alfabetycznie. Edycja powinna być następująca: Times New Roman 10 pkt, odstęp pojedynczy, wyjustowanie, odstęp między poszczególnymi pozycjami bibliografii „po – 6 pkt” .

Przykładowo:

*Bankowość. Podręcznik dla studentów*, red. J. Głuchowski i J. Szambelańczyk, Wydawnictwo WSB, Poznań 1999.

Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.

Czelej R., *Belgia*, w: *Bankowość komercyjna w rozwiniętych systemach bankowych. Studium wybranych krajów*, red. A. Janc, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2001.

*Monthly Bulletin*, IV, European Central Bank, Frankfurt am Main 2001.

Szczepańska O., *Dostosowanie instrumentarium polityki pieniężnej NBP jako warunek uczestnictwa w ESBC*, „Bank i Kredyt” 2001, nr 7-8.

W serii Zeszytów Studiów Doktoranckich do tej pory ukazały się:

**ZESZYT 1**

Magdalena Kiedrowska, Kontrowersje wokół powstania i funkcjonowania Europejskiego Systemu Banków Centralnych

Hanna Wagner, Zjawisko liberalizacji przepływów kapitałowych i jego znaczenie dla struktury bilansu płatniczego Polski

**ZESZYT 2**

Gerard Mosiej, Endogeniczne determinanty polityki celnej w okresie transformacji systemowej w Polsce

Grzegorz Przekota, Badanie słabej efektywności rynku akcji spółek sektora bankowego notowanych na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych w latach 1995-2001

**ZESZYT 3**

Izabela Bludnik, Popyt na pieniądź w ujęciu Johna M. Keynesa oraz Milтона Friedmana

Katarzyna Gabryelczyk, Metody oceny efektywności inwestycji w fundusze inwestycyjne

**ZESZYT 4**

Małgorzata Magdalena Hybka, Harmonizacja podatków a konkurencja podatkowa między państwami Unii Europejskiej

Andrzej Liwacz, Perspektywy rozwoju captiwów

**ZESZYT 5**

Michał Jurek, Wpływ zadłużenia netto sektora budżetowego na kreację pieniądza w Polsce w latach 1996-2000

Piotr Manikowski, Ryzyko w projektach satelitarnych

Łukasz Wawrzyniak, Kanały redystrybucji nadwyżki finansowej do rolnictwa w różnych opcjach polityki gospodarczej

**ZESZYT 6**

Aneta Szadkowska, Dochody gmin a sytuacja finansowa wybranych jednostek samorządu terytorialnego

Joanna Petrykowska, Jakość usług bankowych w świetle badań ankietowych przedsiębiorstw

Piotr Michoń, Polityka rodzinna a praca matek z dziećmi do lat trzech. Przykład krajów skandynawskich

#### **ZESZYT 7**

Paweł Kliber, Sterowanie inwestycjami w zagregowanych modelach wzrostu endogenicznego typu Solowa

Agnieszka Langner, Metoda *Value at Risk* w zastosowaniu do zarządzania ryzykiem kredytowym

#### **ZESZYT 8**

Mirosław Kosiorek, Propedeutyka procesów integracyjnych w agrobiznesie

Piotr Mleczak, Zmiany w procesie udzielania kredytów konsumpcyjnych w Polsce w świetle uregulowań prawnych o kredycie konsumenckim

Hubert Wański, Bankowa analiza transakcji w handlu zagranicznym w KBC BANK NV

#### **ZESZYT 9**

Weronika Grabowiecka, Opłata eksploatacyjna jako źródło konfliktów pomiędzy gminami a przedsiębiorstwami na przykładzie gminy Polkowice i KGHM Polska Miedź SA w Lubinie

Agnieszka Kalwas, Rola samorządu lokalnego w działalności podmiotów gospodarczych na obszarze gminy

Krzysztof Łabowski, Determinanty rozwoju funduszy hedgingowych w Polsce

#### **ZESZYT 10**

Roman Dudziński, Wykorzystanie modelu hurtowni danych dla prognoz rynkowych

Magdalena Musielak, Istota strategii bezpośredniego celu inflacyjnego oraz przykłady zastosowania

Elżbieta Świtalska, Kreowanie ostracyzmu społecznego w walce z przestępczością ubezpieczeniową

#### **ZESZYT 11**

Agnieszka Bartel, Podatek od dochodów z oszczędności w Polsce. Próba refleksji

Katarzyna Nawrot, Poziom rozwoju społecznego krajów ASEAN

Barbara Ptaszyńska, Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych i jej wpływ na funkcjonowanie rynku pracy

#### **ZESZYT 12**

Katarzyna Frąckowiak, Deontologia w zawodach zaufania publicznego

Maciej Kokorniak, Koncepcja zastosowania sieci neuronowych w procesie zarządzania ryzykiem portfela kredytów banku

Grzegorz Przekota, Szacowanie wymiaru fraktalnego szeregów czasowych metodą podziału pola

### **ZESZYT 13**

Katarzyna Appelt, O różnych podejściach do wyceny opcji. Charakterystyka modeli wyceny opcji sprzed 1973 roku

Arleta Bresińska-Balcer, Sposoby zabezpieczeń przed włamaniami internetowymi do systemów bankowych

Beata Woźniak, Podstawy teoretyczne koncepcji NAIRU (*Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment*)

### **ZESZYT 14**

Monika Przygalińska, Struktura demograficzna ludności migrującej w Polsce w latach 1970-2001

Ewa Tomków, Oprocentowanie depozytów w bankach komercyjnych w Polsce a polityka Narodowego Banku Centralnego w latach 1994-2000

### **ZESZYT 15**

Małgorzata Kośmicka, Rynek budowlany w Polsce w latach 1990-2003

Tomasz Szubert, Zmiany i tendencje w płodności w krajach Europy w latach 1960-2010

### **ZESZYT 16**

Tomasz Bojkowski, Ustalanie odroczonego podatku dochodowego metodą zobowiązań bilansowych

Leszek Dawid, Ekonomiczne osobliwości rynku opieki zdrowotnej i rynku leków

### **ZESZYT 17**

Arleta Jaśniewicz, Rola podstawowego doradztwa w systemie wspierania małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie województwa wielkopolskiego

Liliana Gabriela Nowak, Przemiany własnościowe w polskim przemyśle maszynowym. Przebieg i rezultaty

### **ZESZYT 18**

Krystyna Doruch, Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w latach 1989-2003

Sylwia Grała, Public relations jako dziedzina aktywności badawczej polskich ośrodków naukowych. Raport z badań

### **ZESZYT 19**

Aneta Marciniak, Niewidzialne bariery awansu kobiet – apokryf „szklanego sufitu”?

Grzegorz Godlewski, Społeczno-ekonomiczne aspekty działalności gospodarstw agroturystycznych na przykładzie południowego podlasia

Piotr Rosik, Infrastruktura transportu jako czynnik rozwoju regionalnego

#### **ZESZYT 20**

Leszek Dawid, A Market and Ethical Model of the Polish Pharmacy in the Light of Current Regulations with the Inclusion of Survey Research Pertaining to the Time of the System's Transformation

Katarzyna Nawrot, Economic Freedom as a Measure of Development

Piotr Michoń, Economics and the Debate on Care in Social Policy. What Can Economists Learn from Mothers Caring for Their Children?

#### **ZESZYT 21**

Małgorzata Król-Witte, Niemiecki nadzór korporacyjny

Jacek Wojciechowski, Prawne i proceduralne podstawy kredytowania gmin w Polsce w latach 1991-2004

Jarosław Woźniak, Nadzór i kontrola nad bankami komercyjnymi w Polsce. Rozwiązania systemowe

#### **ZESZYT 22**

Magdalena Cendal, Instrumenty polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego po wejściu Polski do Unii Europejskiej

Grzegorz Kamzol, Znaczenie płynności finansowej przedsiębiorstwa w skali mikro- i makroekonomicznej

Anita Paszko-Janowska, Uwarunkowania kulturowe w zachowaniach ludzi w biznesie

#### **ZESZYT 23**

Krzysztof Cichy, Kapitał ludzki w modelach i teorii wzrostu gospodarczego

Dariusz Spychała, Certyfikaty depozytowe – innowacyjne papiery konwersyjne

#### **ZESZYT 24**

Paweł Antoszek, Regionalne zróżnicowanie płac

Katarzyna Cieślińska, Koncepcja paradygmatów T. S. Kuhna a nauka o przedsiębiorstwie

Piotr Grapatyn, Obraz bezrobocia długookresowego w województwie kujawsko-pomorskim w latach 1989-2002 ze szczególnym uwzględnieniem powiatu inowrocławskiego

#### **ZESZYT 25**

Andrzej Jankowiak, Podpis elektroniczny jako gwarant bezpieczeństwa transakcji elektronicznych

Piotr Wróblewski, Optymalne procesy wzrostu w dwuczynnikowej jednostkowej gospodarce z liniową funkcją produkcji i zmienną efektywnością czynników

Dawid Piątek, Gospodarka centralnie zarządzana jako źródło kryzysu gospodarczego

#### **ZESZYT 26**

Katarzyna Sobiech, Luka infrastrukturalna w Polsce na tle wybranych państw członkowskich Unii Europejskiej

Bartosz Jurek, Inwestycje innowacyjne w niestacjonarnym dynamicznym modelu Leontiefa

Jarosław Lesinski, Wykorzystanie cen transferowych w rachunku efektywności jednostek banku odpowiedzialnych za zyski

#### **ZESZYT 27**

Piotr Łuczak, Instytucjonalne zaplecze dostosowań rynkowych w rolnictwie w warunkach transformacji gospodarki polskiej

Hanna Morawska, Rynek finansowych instrumentów pochodnych w krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej

Marcin Nytko, Reformy indyjskiego systemu podatkowego w latach 1991–2005

#### **ZESZYT 28**

Grzegorz Borowski, Historia funduszy wspólnego inwestowania

Liliana Gabriela Nowak, Społeczno-ekonomiczne przeobrażenia funkcjonowania przemysłu maszynowego w Polsce

Agnieszka Poczta, Pozycja państw rozwiniętych na światowym rynku rolnym w warunkach liberalizacji wymiany

#### **ZESZYT 29**

Joanna Henicz, Podstawy prawne działalności agentów ubezpieczeniowych oraz ich rola w dystrybucji ubezpieczeń

Bartosz Kubat, Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na kształtowanie się rynku pracy w Polsce

Sebastian Stępień, Mikroekonomiczne determinanty opłacalności produkcji żywności wieprzowego w Polsce

#### **ZESZYT 30**

Marek Gerczyński, Analiza koniunktury na polskim rynku prętów zbrojeniowych w świetle oczekiwań rynku

Kinga Śliwańska, Ceny transferowe w polskim ustawodawstwie

Jacek Żurawski, Istota i funkcje public relations rynku odzieżowego w Polsce w okresie transformacji

### **ZESZYT 31**

Anna Hnatyszyn-Dzikowska, Teoretyczne koncepcje stabilizacyjnej funkcji państwa w świetle współzależności sfery państwowej i ponadnarodowej

Arleta Olbrot-Brzezińska, Wolontariat pracowniczy jako forma społecznej odpowiedzialności biznesu

Krzysztof Waliszewski, Działalność instytucji pośrednictwa kredytowego na rynku kredytów konsumpcyjnych w Polsce

### **ZESZYT 32**

Paweł Antoszak, Salaries Diversification in Poland

Marek Gerczyński, Expectations on the Reinforcing Steel Market

Marcin Nytko, Liberalisation of Indian Foreign Direct Investment Policy: 1991-2006

### **ZESZYT 33**

Grzegorz Nawrocki, Powstanie i działalność związków zawodowych w świetle społecznej nauki kościoła katolickiego

Anna Reichelt, Wybrane czynniki determinujące efektywność aktywnych programów rynku pracy w Polsce

Magdalena Warszawska, Fundusze strukturalne jako instrumenty polityki na unijnym rynku pracy (na przykładzie Irlandii i Grecji)

### **ZESZYT 34**

Ireneusz Barczak, Swedish Support to the Private Sector Development in Developing Countries in 2000-2005

Agata Kliber, Factors Determining the Demand for Polish Bonds

Magdalena Warszawska, European Social Fund as an Instrument of Active Policy on the Polish Labour Market

### **ZESZYT 35**

Andrzej Baranowski, Uczestnicy wtórnego rynku złota w Polsce w świetle badań demoskopijnych

Marcin Fliieger, Problemy zatrudnienia w polityce Unii Europejskiej

Aneta Pisarska, Czynniki wpływające na transfer efektów szkolenia do organizacji

**ZESZYT 36**

Adam Krajewski, Budgetpolitische Entwicklung in Österreich im Zuge des Eu-Beitritts

Małgorzata Król-Witte, *Corporate Governance*: Vergütung der Vorstände und Aufsichtsräte in Deutschland. Theorie und Praxis

**ZESZYT 37**

Małgorzata Gajowiak, Kapitał społeczny i rola państwa w jego formowaniu

Jakub Małecki, Szanse i zagrożenia związane z rozwojem funduszy hedgingowych w Polsce

Jarosław Stasiłowicz, Wykorzystanie sieci neuronowych dla szacowania czasu trwania zadań we wdrożeniach systemów informatycznych

**ZESZYT 38**

Janina Jędrzejec, Klasyfikacja, kryteria wyboru i ewolucja reżimów walutowych w latach 1990-2004

Przemysław Łakomiał, Niemieckie inwestycje bezpośrednie w Izraelu w latach 1995-2004

Anna Wojciechowska, Opodatkowanie dochodów ze źródeł nieujawnionych jako instrument walki z szarą strefą w Polsce

**ZESZYT 39**

Sławomir Heciak, Teoria wyboru publicznego a ekonomiczna analiza funkcjonowania sfery publicznej

Joanna Semrau, Konkurencyjność województw Polski wschodniej w warunkach ich funkcjonowania w strukturach zintegrowanej Europy

Edyta Wojtyła, Unijne preferencje handlowe dla państw Maghrebu w latach 1970–2005

**ZESZYT 40**

Anna Andrzejewska, Anika Chojnacka, Patrycja Purgał, Zmiany na rosyjskim rynku cukru w kontekście wahań cen cukru w latach 1999–2007

Paweł Błaszczyk, Strategiczne cele polityki pieniężnej na tle ewolucji krzywej Phillipsa

Violetta Kałuzińska, Przejrzystość w polityce banku centralnego

#### **ZESZYT 41**

Katarzyna Andrzejczak, Reforma struktury instytucjonalnej pomocy rozwojowej Francji dla krajów rozwijających się

Piotr Szostak, Rozwój procesów "makdonaldyzacji" we współczesnej gospodarce rynkowej

Sławomir Wojciechowski, Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania procesu świadczenia usług w administracji samorządowej na szczeblu gminy

#### **ZESZYT 42**

Dominik Buttler, Volunteering and wages. The case of labour market entrants in Germany

Marcin Flieger The possibilities of realizing by polish gminas the measures for employment increase within the programmes financed by EU funds in the financial perspective for the years 2007-2013

Klaudia Kozłowska, Local Agenda 21 and Introducing the Concept of Sustainable Development in Communes of Kujawsko-Pomorska Province

#### **ZESZYT 43**

Grzegorz Grabowski, Struktura towarowa wymiany handlowej Indii z Wielką Brytanią w latach 1997–2007

Joanna Pułkownik, Euroregion Pro Europa Viadrina jako przykład współpracy transgranicznej

Piotr Struś, Neutralność deficytu budżetowego. Teoremat Ricardiańskiej ekwiwalencji

#### **ZESZYT 44**

Roman Kosmański, Teoria trzech sektorów a struktura pracujących w Polsce na tle integracji z Unią Europejską

Karolina Sobczak, Wzrost gospodarczy – miary, źródła i efekty

Marcin Zajder, Operacje otwartego rynku i nadpłynność polskiego sektora bankowego w świetle realizacji założeń polityki pieniężnej NBP po 2003 r. – lata 2004–2006

#### **ZESZYT 45**

Andrzej Baranowski, The Share of Households in Purchases of Gold in the Light of Socio-Demographic Research

Grzegorz Grabowski, Development of British FDI in India in 1991–2008

Agnieszka Piekarczyńska, Interest Rate Derivatives as a Tool of Efficient Hedging – Empirical Analysis for Poland

#### **ZESZYT 46**

Dorota Bogdańska-Czyrnek, Regionalna struktura niemieckich bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce

Tomasz Kolendo, Zastosowanie teorii elit na przykładzie myśli ekonomiczno-społecznej Friedricha Augusta von Hayeka

Marcin Lehmann, Narzędzia wspomagające ocenę wiarygodności kredytowej podmiotów sektora MSP. Scoring behawioralny i scoring zysku

#### **ZESZYT 47**

Agnieszka Kurnatowska, Funkcjonowanie i rozwój rynku funduszy inwestycyjnych w Polsce w latach 2004–2007

Michał Purczyński, Modele popytu konsumpcyjnego dla branż piwowarskiej i spirytusowej

Tomasz Sikora, Świadczenia emerytalno-rentowe żołnierzy zawodowych oraz członków ich rodzin (aspekty normatywne i realizacyjne)

#### **ZESZYT 48**

Katarzyna Andrzejczak, France's development aid for former colonies in 1981–2007

Małgorzata Gajowiak, Social capital and democracy

Violetta Kałuzińska, Consolidation processes in the european banking sector

#### **ZESZYT 49**

Sylwia Grenda, *Cash pooling* jako nowoczesny sposób zarządzania środkami finansowymi przedsiębiorstw

Mirosława Krzyścin, Komunikacja marketingowa jako sztuka budowania więzi z młodym konsumentem na przykładzie operatorów GSM w latach 2004–2009 w Polsce

Marek Ręklewski, Tendencje zmian urodzeń w Polsce w ujęciu powiatowym w latach 1999–2007

#### **ZESZYT 50**

Andrzej Jankowiak, The Safety of Electronic Communication in Internet Banking

Michał Postrach, The Institutional Structure of the Dutch Development Cooperation with the Developing Countries

Marcin Wawrzyniak, An Evolutionary Algorithm for Job Scheduling in Multimachine Environments

#### **ZESZYT 51**

Roman Kosmalski, Effizienz der Beschäftigungsstrukturen in den Ländern der Europäischen Gemeinschaft. Beitrag zur Verwendung der DEA – Methode

Karolina Lahutta, Finanzerziehung als Determinante der Entwicklung des Versicherungsbewusstseins in Polen

Szymon Piotrowski, Innovationspolitik in Polen: die Entwicklung in den Jahren 1989–2007

#### **ZESZYT 52**

Piotr Arendarski, Wykorzystanie procentowych kontraktów *futures* do spekulacji na krzywej dochodowości

Janusz Nowak, E-learning – kierunki rozwoju oraz główne strategie zastosowania

Justyna Siwińska, Inteligencja biznesowa a systemy wspomaganie decyzji

#### **ZESZYT 53**

Sławomir Błażejczyk, Zatrudnianie żołnierzy zawodowych w polskich siłach zbrojnych okresu zmian ustrojowych

Błażej Dudkiewicz, Wpływ sekurytyzacji aktywów na stabilność współczesnego systemu finansowego

Paweł Perkowski, Rozliczenia międzybankowe w Polsce za pomocą nowoczesnych systemów RTGS

#### **ZESZYT 54**

Joanna Kowalska-Cherek, Narzędzia investor relations. Polskie realia na tle porównań amerykańsko-brytyjskich

Krzysztof D. Simon, Sektor bankowy partnerem jednostek samorządu terytorialnego

Małgorzata Wróbel, Tendencje zmian urodzeń w miastach 100-tysięcznych i większych w Polsce w latach 1990–2008

#### **ZESZYT SPECJALNY**

Józef Orczyk, Znaczenie doktoratu dla teorii i praktyki

Jan Szambelańczyk, Metodologiczne aspekty rozprawy doktorskiej

Aldona Andrzejczak, Źródła informacji i techniki edukacyjne

**ZESZYT SPECJALNY (wydanie II poprawione)**

Aldona Andrzejczak, Techniki edukacji dorosłych

Józef Orczyk, Znaczenie doktoratu dla teorii i praktyki

Jan Szambelańczyk, Metodologiczne aspekty rozprawy doktorskiej

**POMOCNICZE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE**

**ZESZYT I**

Maria Chromińska, Iwona Roeske-Słomka, Alicja Szuman, Metody statystyki opisowej

**POMOCNICZE MATERIAŁY DYDAKTYCZNE**

**ZESZYT II**

Maria Chromińska, Iwona Roeske-Słomka, Alicja Szuman, Wnioskowanie statystyczne