

**PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE**

TOM XV, ZESZYT 5, CZĘŚĆ II

<http://piz.san.edu.pl>

# **Bezpieczeństwo przedsiębiorstwa w systemie gospodarczym**

Redakcja

**Sylwia Wojciechowska-Filipek**

Łódź - Warszawa 2014

Całkowity koszt wydania Zeszytu 5, części II  
sfinansowany ze środków Społecznej Akademii Nauk

Zeszyt recenzowany

Redaktor: Sylwia Wojciechowska-Filipek

Korekta językowa: Karolina Martin, Dominika Świech

Skład i łamanie: Bartosz Kowalczyk

Projekt okładki: Marcin Szadkowski

© Copyright by Społeczna Akademia Nauk

ISSN: 1733-2486

Wydawnictwo  
Społecznej Akademii Nauk  
ul. Kilińskiego 109, 90-011 Łódź  
42 676 25 29, w. 339, e-mail: [wydawnictwo@spoleczna.pl](mailto:wydawnictwo@spoleczna.pl)

Wersja drukowana wydania jest wersją podstawową

Druk i oprawa: Mazowieckie Centrum Poligrafii,  
Słoneczna 3C, 05-260 Marki, [www.c-p.com.pl](http://www.c-p.com.pl); [biuro@c-p.com.pl](mailto:biuro@c-p.com.pl)

## Spis treści

Wstęp.....	5
<b>Rozdział 1. Bezpieczeństwo ekonomiczne w systemie gospodarczym.....</b>	<b>13</b>
Konrad Raczkowski, <i>Macierz dyscyplinarna stabilności finansowej a ogólna klasyfikacja nauk</i> .....	15
Natasza Duraj, <i>Dwuczynnikowa ocena bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa</i> .....	25
Anna Bąkiewicz, <i>Wspólny rynek europejski jako źródło uwarunkowań bezpieczeństwa ekonomicznego MŚP w Polsce</i> .....	39
Jolanta Szołno-Koguc, Małgorzata Mazurek-Chwiejczak, <i>Preferencje podatkowe jako element luki w podatku VAT na przykładzie wybranych państw Unii Europejskiej</i> .....	55
Jarosław Klepacki, <i>Volatility as an extreme risk measure in the currency market</i> .....	71
Jakub Żuchowicki, <i>Bezpieczeństwo energetyczne Polski – gaz ziemny</i> .....	83
<b>Rozdział 2. Prawo w obrocie gospodarczym.....</b>	<b>99</b>
Paweł Blajer, <i>Ryzyko kontynuacji działalności gospodarczej po śmierci przedsiębiorcy a problemy z dziedziczeniem przedsiębiorstwa</i> .....	101
Zbysław Dobrowolski, <i>Przeciwdziałanie patologiom organizacyjnym. Rola naczelnego organu kontroli państwowej w zwalczaniu korupcji</i> .....	113
Rafał Lipniewicz, <i>Koncepcja opodatkowania kontrolowanej spółki zagranicznej a swoboda przedsiębiorczości w Unii Europejskiej</i> .....	129
Paweł Selera, <i>Ryzyka podatkowe związane z udziałem podatnika w transakcjach wewnątrzspółnotowych – wybrane aspekty</i> .....	141
Róża Milic-Czerniak, Viera Gafrikova, <i>Bezpieczeństwo banku – kapitał własny i wskaźniki ostrożnościowe</i> .....	155
Małgorzata Niklewicz-Pijaczyńska, <i>Nadużywanie praw z patentu w obrocie gospodarczym</i> .....	169
<b>Rozdział 3. Problemy zarządzania w systemie gospodarczym .....</b>	<b>187</b>
Lidia Karbownik, <i>Koniunktura gospodarcza a poziom bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw sektora TSL w Polsce</i> .....	189
Elżbieta Klamut, <i>Optimization of tax burdens versus retaining financial liquidity</i> .....	205

Jan K. Solarz, <i>Collateral Value Risk In Safety Nets</i> .....	221
Krzysztof M. Książopolski, <i>Bezpieczeństwo ekonomiczne w działalności służb specjalnych w Polsce. Analiza krytyczna</i> .....	231
Kinga Stopczyńska, <i>Rola kreowania wizerunku firmy w kreowaniu silnej pozycji rynkowej</i> .....	245
Michał Lisowski, <i>Znaczenie menedżera w systemie gospodarczym</i> .....	259

## Wstęp

Niniejszy zeszyt naukowy jest częścią zapoczątkowanego w 2013 roku cyklu naukowego „**Bezpieczeństwo ekonomiczne obrotu gospodarczego**”, poświęconego interdyscyplinarnej dyskusji na temat szeroko rozumianego bezpieczeństwa funkcjonowania systemu gospodarczego. Dyskusja ta łączy i wzajemnie uzupełnia takie dziedziny jak ekonomia, zarządzanie, prawo czy finanse. Dyskusja konfrontuje różne środowiska – przedstawiciele nauki, przedsiębiorców, jak również przedstawiciele organów administracji państwowej – wszystko, aby poszukać lepszych i realnych rozwiązań eliminujących ryzyka i usprawniających funkcjonowanie poszczególnych podmiotów w systemie gospodarczym.

Na publikację składają się artykuły poświęcone zarówno problemom prawnym, finansowym czy zarządzania przedsiębiorstwem, jak też różnego rodzaju patologiom obrotu gospodarczego i próbom ich wyeliminowania.

Tom podzielony jest na trzy rozdziały: bezpieczeństwo ekonomiczne w obrocie gospodarczym, prawo w systemie gospodarczym oraz problemy zarządzania w systemie gospodarczym.

Rozdział pierwszy „**Bezpieczeństwo ekonomiczne w systemie gospodarczym**” rozpoczyna opracowanie Konrada Raczkowskiego „Macierz dyscyplinarna stabilności finansowej, a ogólna klasyfikacja nauk”, w którym zaproponowano wspólny język w ramach definiowania bezpieczeństwa finansowego oraz przedstawiono macierz stabilności finansowej, jako wieloparadygmatyczny model poszukiwań i eliminacji zagrożeń w całym systemie finansowym. Autor uważa, że dyscyplina naukowa finanse będzie w jakimś stopniu odchodzić od twardych ujęć paradygmatycznych, bazujących na matematyce i informatyce, a podążać w stronę paradygmatów miękkich, opierających się na eklektyzmie metodologicznym. Zajmowanie się finansami z punktu widzenia jedynie klasyfikacji dziedziny nauk ekonomicznych byłoby istotnym ich zawężeniem i nie może być obowiązującym i jedynym kanonem badań stabilności finansowej.

W artykule Nataszy Duraj „Dwuczynnikowa ocena bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa”, Autorka przedstawia relacje pomiędzy płynnością i tworzeniem rezerw finansowych spółki. Zmienne te są rozpatrywane jako dwa czynniki, które zdeterminowały bezpieczeństwo finansowe firmy. W opracowaniu przedstawiono wyniki badań empirycznych, których celem jest wery-

fikacja hipotezy badawczej, stwierdzająca, że pomiędzy płynnością i rezerwami finansowymi spółki istnieje silny związek pozytywny. Czynniki wpływające na powstawanie bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa zostały zdefiniowane w spółkach KGHM Polska Miedź SA i PKN ORLEN SA i obejmują okres 2003–2013.

Opracowanie Anny Bąkiewicz pt. „Wspólny rynek europejski jako źródło uwarunkowań bezpieczeństwa ekonomicznego MSP w Polsce”, zwraca uwagę na konsekwencje przystąpienia Polski do Unii Europejskiej dla małych i średnich firm. Analiza skupia się na najważniejszych zagrożeniach wniesionych przez przepisy o wolnym handlu dla funkcjonowania podmiotów gospodarczych. W opracowaniu Autorka podejmuje rozważania, jakie składowe procesu akcesyjnego, związane z przystąpieniem do wspólnego rynku, były szczególnie istotne dla bezpieczeństwa funkcjonowania i rozwoju MSP oraz jakie cechy własne MSP sprzyjały, a jakie utrudniały reakcję na zmianę otoczenia makroekonomicznego.

Z kolei Jolanta Szołno-Koguc i Małgorzata Mazurek-Chwiejczak, w artykule „Preferencje podatkowe jako element luki w VAT na przykładzie wybranych państw UE” rozważają odstępstwa od ogólnych zasad opodatkowania w formie zwolnień lub obniżonych stawek oraz wykazuje ich wpływ na kształtowanie się wskaźnika VRR. Wskaźnik ten określa relacje pomiędzy faktycznie osiągniętymi dochodami z VAT, a tymi, które mogłyby zostać zebrane, gdyby do całej potencjalnej wartości podstawy opodatkowania zastosować stawkę podstawową. Do analizy wybrano 9 krajów członkowskich, w tym 5 państw „starej” Unii oraz 4 tzw. nowe państwa członkowskie. W artykule podkreślono, że wśród ekonomistów panuje obecnie przekonanie, że optymalnym rozwiązaniem jest wyeliminowanie wszelkiego rodzaju preferencji i stosowanie „czystego” systemu podatku VAT, opartego na jednej stawce podatkowej, ponieważ tego rodzaju system sprzyja bowiem w największym stopniu efektywności ekonomicznej, eliminując wszelkiego rodzaju straty dobrobytu, a ponadto wywiera korzystny wpływ na funkcjonowanie wspólnego rynku.

W opracowaniu Jarosława Klepackiego „Volatility as an extreme risk measure in the currency market” Autor rozważa składową ryzyka finansowego, jakim jest ryzyko ekstremalne, poprzez pryzmat zmienności ceny – kursu waloru, instrumentu bazowego. To również próba nakreślenia i analizy zależności, jakie na przestrzeni ostatnich lat dało się zaobserwować na płaszczyźnie: zmienność (identyfikowana poprzez pryzmat danych historycznych), a ryzyko (identyfikowane jako skrajne lub ekstremalne). Ze względu na różnorodność i złożoność rynku finansowego, a co za tym idzie ryzyk na nim funkcjonujących, jako obszar badań wybrano jeden, ściśle określony segment: rynek

walutowy. Rynek ten jest powszechnie uważany za najbardziej ryzykowny i najmniej przewidywalny.

Kończący ten rozdział artykuł Jakuba Żuchowickiego „Bezpieczeństwo energetyczne Polski – gaz ziemny” przedstawia pełne spektrum zagadnień związanych z bezpieczeństwem dostaw gazu ziemnego. Autor podkreśla, że system dostawy gazu skierowany do wszystkich użytkowników odgrywa kluczową rolę w zapewnianiu bezpieczeństwa energetycznego Polski. Bardzo istotne w budowaniu bezpieczeństwa jest znalezienie nowych, zdywersyfikowanych źródeł dostaw gazu (oraz niezależność od siebie dostawców), odpowiedni rozwój infrastruktury i jej stan techniczny oraz tworzenie połączeń z innymi systemami gazowymi.

Drugi rozdział zeszytu pt. „**Prawo w obrocie gospodarczym**” obejmuje wpływ regulacji prawnych na bezpieczeństwo prowadzenia działalności i systemu gospodarczego.

W pierwszym opracowaniu „Ryzyko kontynuacji działalności gospodarczej po śmierci przedsiębiorcy a problemy z dziedziczeniem przedsiębiorstwa” Paweł Błajer omawia specyficzne ryzyko, jakim jest kontynuacja działalności gospodarczej po śmierci przedsiębiorcy. W pierwszej kolejności śmierć przedsiębiorcy jest omówiona w kontekście ryzyka ekonomicznego, ale analiza nie ogranicza się jedynie do aspektów ekonomicznych, ale także do kwestii prawnych związanych z dziedziczeniem przedsiębiorstwa i praw majątkowych wiążących się z działalnością gospodarczą. W artykule przedstawione są instytucje prawa spadkowego, które mają ułatwiać dziedziczenie właścicielom firm. Szczególną uwagę zwrócono na zapis windykacyjny wprowadzony niedawno do prawa cywilnego. Analiza rozwiązań prawnych posłużyła do wskazania problemów, jakie mogą pojawić się w praktyce.

Zbysław Dobrowolski w artykule „Przeciwdziałanie patologiom organizacyjnym; rola naczelnego organu kontroli państwowej w zwalczaniu korupcji”, na podstawie analizy instytucjonalno-prawnej, studiów literatury przedmiotu, wyników badań dokumentów, w tym opublikowanych przez Najwyższą Izbę Kontroli, podejmuje próbę przeanalizowania, w jaki sposób naczelny organ kontroli państwowej zwalcza patologię organizacyjną, jaką jest korupcja. Zakres prowadzonych rozważań obejmuje zagadnienia sprawnego funkcjonowania organizacji publicznych, rozpatrywane z perspektywy nauki o zarządzaniu. Autor wskazuje, że działalność antykorupcyjna NIK polega głównie na identyfikacji mechanizmów sprzyjających korupcji i obszarów życia publicznego o podwyższonym ryzyku jej wystąpienia, a formułowane przez NIK wnio-

ski pokontrolne służą poprawie stanowienia i implementowania przepisów prawa, funkcjonowania organizacji i realizacji zadań publicznych.

Z kolei Rafał Lipniewicz w opracowaniu „Koncepcja opodatkowania kontrolowanej spółki zagranicznej w kontekście swobody przedsiębiorczości w Unii Europejskiej” rozważa, jak propozycje legislacyjne, zakładające wprowadzenie mechanizmu opodatkowania kontrolowanej spółki zagranicznej (ang. *Controlled Foreign Company CFC*) do polskiego systemu podatkowego, mogą wpłynąć na bezpieczeństwo obrotu gospodarczego w Polsce. Autor przeprowadza analizę zgodności regulacji CFC z unijną zasadą swobody przedsiębiorczości. Podkreśla, że rosnąca internacjonalizacja przedsiębiorstw to z jednej strony nowe możliwości rozwijania biznesu, z drugiej możliwości wykorzystywania różnic w poziomie obciążeń podatkowych w różnych państwach poprzez tzw. międzynarodowe planowanie podatkowe. Regulacje, zakładające opodatkowanie zagranicznej spółki kontrolowanej, z uwagi na poziom ingerencji w swobodę działalności gospodarczej, powinny charakteryzować się precyzją i nadążać za dynamicznie zmieniającym się światem współczesnego biznesu.

W kolejnym artykule „Ryzyka podatkowe związane z udziałem podatnika w transakcjach wewnątrzspółnotowych w kontekście statusu dostawcy i nabywcy” Paweł Selera skupia się na ryzykach podatkowych na gruncie podatku od towarów i usług związanych z dokonywaniem dostaw wewnątrzspółnotowych w kontekście statusu dostawcy i nabywcy. Dostawa wewnątrzspółnotowy jest zwolniony z opodatkowania w kraju pochodzenia (w Polsce jest to stawka 0%) pod warunkiem spełnienia przesłanek merytorycznych i formalnych. Jedną z kluczowych przesłanek jest dokonanie dostawy przez podatnika na rzecz podatnika z innego państwa UE legitymującego się właściwym i ważnym numerem VAT UE w momencie dostawy. Artykuł stanowi krytyczną analizę obecnego orzecznictwa polskich sądów administracyjnych w zakresie opodatkowania wewnątrzspółnotowych dostaw towarów w przypadku nieprawidłowego numeru VAT klienta.

Róża Milic-Czerniak i Viera Gafrikova, w artykule „Bezpieczeństwo banku – kapitały własne – wskaźniki ostrożnościowe” podnoszą problematykę poziomu i struktury kapitałów banków, jako głównego gwaranta bezpiecznego systemu bankowego działającego w środowisku zwiększonej niepewności. Ponad 25 lat Bazylejski Komitet ds. Nadzoru Bankowego (BCBS) pracuje na regulacjach ostrożnościowych w tej dziedzinie, publikując je w dokumentach powszechnie znanych jako Bazylea I, Bazylea II i Bazylea III (opracowana w odpowiedzi na kryzys w latach 2007–2009). W opracowaniu przedstawione



są zmiany bankowych regulacji ostrożnościowych oraz wpływu Bazylei III na poziom wskaźników kapitałowych i ich komponentów, a następnie procesu adaptacji banków do nowych regulacji prawnych (w świetle wyników badań prowadzonych przez BCBS).

W opracowaniu Małgorzaty Niklewicz-Pijaczyńskiej, „Nadużywanie praw z patentu w obrocie gospodarczym” omawiane są zagadnienia związane z ochroną własności przemysłowej. W szczególności Autorka koncentruje się na problemie praw patentowych. Nieuczciwe wykorzystywanie praw własności przemysłowej stanowi rzeczywiste wyzwanie dla polityki gospodarczej i zapewnienia bezpieczeństwa gospodarczego w transakcjach biznesowych. Aby podkreślić wagę problemu, opracowanie zawiera analizę jakościową i ilościową patentów oraz wniosków patentowych składanych do krajowych i międzynarodowych urzędów patentowych.

W trzecim rozdziale: „**Problemy zarządzania w systemie gospodarczym**” omawiane są zagadnienia związane z optymalizacją prowadzenia działalności.

Lidia Karbownik w artykule „Koniunktura gospodarcza, a poziom bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw sektora TSL w Polsce” podkreśla, jak niezwykle ważne, zarówno dla interesariuszy wewnętrznych, jak i zewnętrznych przedsiębiorstwa, są pomiar oraz ocena bezpieczeństwa finansowego. Regularnie przeprowadzona ocena umożliwi nie tylko identyfikację czynników ryzyka niesystematycznego, lecz stanowi także o możliwości podjęcia określonych działań, mających na celu jego poprawę. W skrajnych przypadkach działania te mogą uchronić dany podmiot gospodarczy przed upadłością. Zasadniczym celem opracowania jest weryfikacja statystycznej istotności wpływu wskaźnika ogólnego klimatu koniunktury w sekcji „Transport i gospodarka magazynowa” na poziom bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw sektora TSL w Polsce.

Opracowanie Elżbiety Klamut „Optimization of tax burdens versus retaining financial liquidity” podkreśla, że utrzymanie płynności finansowej jest jednym z ważniejszych zadań zarządzania jednostką gospodarczą. W dobie kryzysu płatności ważne jest dążenie do uzyskania w najkrótszym terminie wszelkich należności. Z pomocą w utrzymaniu płynności może przyjść rozwiązanie w postaci optymalizacji podatkowej. Przedsiębiorca, chcąc uchronić jednostkę przed utratą płynności, powinien skorzystać z możliwości, jakie daje instytucja optymalizacji podatkowej.

Jan Solarz, w artykule „Collateral Value Risk In Safety Nets” przedstawia wybrane elementy mechanizmu narastania luki między ekonomicznie oraz społecznie preferowaną dźwignią finansową. Analiza skoncentrowana

jest na problematyce wyceny zabezpieczeń, tzw. rachunkowości zabezpieczeń. Tradycyjna rachunkowość zabezpieczeń zajmuje się polityką tworzenia rezerw celowych, zabezpieczeniami osobistymi i rzeczowymi kredytów oraz zabezpieczeniami rozliczeń i rozrachunków papierów wartościowych. Współczesna rachunkowość zarządcza koncentruje się na wielokrotnym wykorzystywaniu tych samych zabezpieczeń do gwarantowania bezpieczeństwa wielu transakcji w tym samym czasie. Ta praktyka rodzi zagrożenie dla bezpieczeństwa obrotu gospodarczego i powoduje, że dźwignia finansowa transakcji jest w praktyce wyższa niż społecznie preferowana. Przytoczone w artykule przykłady regulacji sposobu zabezpieczania transakcji gospodarczych pokazują, jak wielkie są ich następstwa dla bezpieczeństwa obrotu gospodarczego.

W kolejnym artykule, zatytułowanym „Bezpieczeństwo ekonomiczne w działalności służb specjalnych w Polsce. Analiza krytyczna”, Krzysztof M. Książkowski przedstawia rolę agencji wywiadowczej w umacnianiu bezpieczeństwa gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej. Autor analizuje dokumenty strategiczne i planistyczne w zakresie bezpieczeństwa z punktu widzenia koncepcji bezpieczeństwa ekonomicznego i uważa, że obecne przepisy nie są adekwatne do współczesnych zagrożeń ekonomicznych. Reforma służb specjalnych z perspektywy problemów wzmocnienia bezpieczeństwa ekonomicznego Polski jest jak najbardziej pożądanym działaniem, lecz musi ona być realizowana przy innych założeniach niż te w obecnie obowiązujących dokumentach strategicznych.

Kinga Stopczyńska, w opracowaniu „Rola zarządzania wizerunkiem firmy w kreowaniu silnej pozycji rynkowej” podkreśla, że dzisiejszą rzeczywistość gospodarczą charakteryzuje rosnąca konkurencja pomiędzy funkcjonującymi na rynku podmiotami. Chcąc osiągnąć sukces rynkowy, firma jest zmuszona do tego, aby pomyśleć o konieczności silnego i stałego zaistnienia w świadomości swych klientów. Tworzenie wizerunku firmy to nie tylko komunikacja, to szersza strategia firmy. Marki, które w sposób profesjonalny zarządzają wizerunkiem, są skuteczne nie tylko na rynku lokalnym, ale także na całym świecie. Celem artykułu jest analiza tego, w jaki sposób odpowiedni wizerunek firmy może wpływać na jej pozycję rynkową, a także wskazanie, jak istotnym w podejmowaniu działań o charakterze wizerunkowym jest nie tylko ich inicjowanie, ale również odpowiednie nimi zarządzanie na etapie wdrażania i realizacji.

Z kolei Michał Lisowski w artykule „Znaczenie menedżerów, pracowników i konsumentów w rozwoju nowoczesnych systemów gospodarczych. Rozwijająca się polska gospodarka rynkowa potrzebuje innowacyjnych absolwentów szkół średnich i wyższych, zdolnych do budowania nowoczesnych struktur gospodarczych i uwzględniających osiągnięcia nauki i techniki w kraju i na świecie. Autor

---

zwraca uwagę na uchybienia w procesie kształcenia i tworzącą się lukę pomiędzy teorią zarządzania a praktyką oraz podejmuje próbę analizy więzi pomiędzy nauką a biznesem.

Różnorodność tematyki prezentowanych treści w przedkładanym zeszycie „Przedsiębiorczości i Zarządzania” odzwierciedla złożoność zagadnień dotyczących bezpieczeństwa ekonomicznego obrotu gospodarczego. Autorzy wyrażają głęboką nadzieję, że rozpoczęta dyskusja problemowa będzie inspirująca nie tylko dla teoretyków, ale także dla praktyków.

*Sylvia Wojciechowska-Filipek*



Rozdział 1.

## **Bezpieczeństwo ekonomiczne w systemie gospodarczym**



Konrad Raczkowski  
Społeczna Akademia Nauk

## Macierz dyscyplinarna stabilności finansowej a ogólna klasyfikacja nauk

### Disciplinary matrix of financial stability and the overall classification of sciences

**Abstract:** Disciplinary matrix concerns the most cohesive element of the paradigm, relating to the general symbolism, values represented, metaphysical dimensions or models, basing on which it is possible to solve scientific queries. For that reason, matrix of a science discipline can and should constitute an interpretative synonym of the paradigm and vice versa, with the reservation that warranted would be the claim that the disciplinary matrix is also a notion more extensive than the paradigm proper. It should be put in the same category with the adopted symbolism of generalisations, specific solutions of given queries, or models. Given this, the aim of this article is to present the “finance” disciplinary matrix within multiplicity of developed paradigms and shaped fundamental notions, such as financial stability, economic security, and finally answering the question whether in the 21st century the fields and disciplines of science, and even areas of knowledge must continue to stick to the subject of their fundamental research.

**Key-words:** financial stability, economic security, classification of sciences, economics, scientific paradigm.

#### Wstęp

Stabilność finansowa co pewien czas staje się modnym określeniem i ciągłym poszukiwaniem, jako dobro – zarówno prywatne, a zwłaszcza publiczne. Z tego względu celem niniejszego artykułu jest zaproponowanie wspólnego języka w ramach definiowania bezpieczeństwa finansowego na kanwie stabilności finansowej oraz przedstawienie macierzy stabilności finansowej jako wieloparadygmatycznego modelu poszukiwań i eliminacji zagrożeń w całym systemie finansowym.

W artykule wykorzystano teoretyczne metody badań, głównie deskryptywno-ewaluacyjne oraz eksplanacyjno-diagnostyczne, bazujące na wnioskowaniu dedukcyjnym oraz generalizującej literaturze przedmiotu – głównie metodologicznej oraz z zakresu nauk ekonomicznych. Przyjęto hipotezę, iż: stabilność finansowa jest fundamentem bezpieczeństwa finansowego i może być badana poprzez wieloparadygmatyczne ujęcie dyscypliny naukowej finansowej, w ramach wielu innych dyscyplin naukowych.

### **Istota stabilności finansowej**

W literaturze przedmiotu stabilność finansowa jest utożsamiana z całym systemem finansowym, z jego płynnością i wypłacalnością [Crockett 1997, s. 8], z dynamiczną i trwałą równowagą na powiązanych rynkach finansowych [Solarz 2001, s. 195]. Często jest odnoszona do nadrzędnej roli sektora bankowego, w której słabością systemu jest zbyt duże zorientowanie na zysk i zapomnienie, że to prawidłowo funkcjonujące środowisko makroekonomiczne jest konieczne do gwarantowania stabilności finansowej [Swamy 2014, s. 28]. Z kolei duża zmienność na rynkach finansowych osłabia ich efektywność, prowadząc do niestabilności [Issing 2003; Foot 2003]. Przy czym gwarantem stabilności finansowej jest prawidłowe zorganizowanie sieci bezpieczeństwa finansowego [Zaleska 2011, s. 269], zwłaszcza instytucji sektora bankowego, jak i finansów publicznych. Poprzez ową sieć należy rozumieć zarówno regulacje, jak i instytucje w postaci: parlamentu i rządu, banków centralnych, instytucji nadzorczych i regulacji, systemu ochronny uczestników rynku, systemów płatniczych i rozliczeniowych, systemów wzmacniających przejrzystość rynku finansowego, instytucji informacji finansowej, agencji ratingowych, audytorów i niezależnych analityków, akcjonariuszy i organów banku [Alińska 2012, s. 93]. Wskazuje się zwłaszcza, że stabilność finansowa winna gwarantować możliwość defensywy poprzez dostateczne gromadzenie rezerw walutowych i utrzymywanie poziomu płynności finansowej [Azis 2013, s. 3].

Należy zgodzić się również, iż stabilność finansowa jest nieodłącznym warunkiem bezpieczeństwa finansowego i odwrotnie [Yimlaz 2007, s. 6]. Przy czym bezpieczeństwo finansowe, jako komponent bezpieczeństwa ekonomicznego, zawiera w swoim dookreśleniu stabilność finansową, będącą swoistym dobrem publicznym, wpisując się w szeroko rozumiane bezpieczeństwo państwa. W układzie hierarchicznym, zaczynając od klasyfikacji odgórznej, można mówić o zachowaniu profilowanego kontinuum: bezpieczeństwo państwa – bezpieczeństwo ekonomiczne – bezpieczeństwo finansowe – stabilność finansowa. Oznacza to, że stabilność finansowa jest kształtowana w ramach szerszej funkcji bezpieczeństwa finansowego, a nie odwrotnie. Z tego względu **„bezpieczeństwo finansowe jest to proces stałego ograniczania i eliminacji ryzy-**



**ka pieniężnego, celem takiego zabezpieczenia adekwatności kapitałowej, która będzie dostosowana do profilu ryzyka i preferencji danego podmiotu lub jednostki”** [Raczkowski 2014]. Przedstawiona definicja zawiera ryzyka jednostki w ramach teorii użyteczności, które są przecież przez danego decydenta przenoszone do różnych typów organizacji. „Jednocześnie zawarto preferencje, jako drugi element wyjaśnienia zachowań jednostek (w tym podmiotów) gospodarujących, gdzie nieograniczone potrzeby nie zawsze mogą być zaspokojone w ramach ograniczeń budżetowych, a sam wybór preferencji może być sprzeczny z modelem wykładniczo dyskontowanej użyteczności. Prowadzi to do wartościowania potrzeb, często jednak w ramach ryzykownych i niepewnych, kardynalnych teorii użyteczności, które zaspokajając np.: potrzeby hedonistyczne, mogą zagrażać bezpieczeństwu finansowemu” [Raczkowski 2014].

Negatywne skutki globalizacji spowodowały bowiem, że wiele państw na świecie woli brać większą odpowiedzialność za kontrolę międzynarodowych przepływów finansowych, które wpływają bezpośrednio na kształt danej gospodarki, a zwłaszcza funkcjonowanie w jego ramach podmiotów gospodarczych [Gossé, Plihon 2014, s. 103].

Z tej perspektywy należy stwierdzić, iż zapewnienie stabilności finansowej, w ramach szerokiego kształtowania bezpieczeństwa ekonomicznego, nie będzie w pełni możliwe bez niezbędnej polityki interwencyjnej rządu i sprawności działania jego instytucji. Stan budowanej w taki sposób stabilności finansowej będzie bezpośrednio determinował funkcjonowanie gospodarstw domowych, przedsiębiorstw, państw narodowych, ugrupowań integracyjnych państw, umożliwiając świadome i odpowiedzialne utrzymywanie zintegrowanego nadzoru w ramach globalnych rynków finansowych.

### **Macierz dyscyplinarna czy paradygmat dyscypliny finanse?**

Macierz dyscyplinarna dotyczy najbardziej spójnej części paradygmatu, odnosząc się do symboliki generalnej, reprezentowanych wartości, wymiaru metafizycznego czy wzorców, na których podstawie możliwe jest rozwiązywanie problemów naukowych. Z tego względu macierz dyscypliny naukowej może i powinna stanowić synonim znaczeniowy paradygmatu i odwrotnie, z tym, że uprawnionym byłoby twierdzenie, że macierz dyscyplinarna jest również pojęciem szerszym od właściwego paradygmatu. Winna być utożsamiana (macierz) z przyjętą symboliką uogólnień, konkretnych rozwiązań danych problemów, czy modeli – stwarzających podstawy analogii i ontologii [Kuhn 2001, ss. 315–316]. Współcześnie niektóre dyscypliny naukowe wciąż poszukują własnego paradygmatu naukowego, zgodnie z Kuhnowskim rozumieniem określenia teorii i pojęć przynależnych do danej dyscypliny naukowej w danym czasie

[Kuhn 1977]. Przykładem może być dyscyplina „nauki o zarządzaniu”, która pomimo bardzo bogatego dorobku naukowego, określonych, jednakże nie tak powszechnie podzielanych, paradygmatów wciąż znajduje się w fazie przedparadygmatycznej [Sudoł 2007, s. 20; Sułkowski 2012], poszukując nowego paradygmatu [Domański, Kotarba, Krupa 2014, s. 33–35]. Przykład ten uzasadnia, dlaczego aktualne jest postawienie pytania: czy istnieją w ogóle ukształtowane czy wciąż poszukujące formalnego kształtu paradygmaty w dyscyplinie finans, przynależnej do dziedziny nauk ekonomicznych?

Z zaproponowanej klasyfikacji dziedzin nauki i techniki OECD wynika, że finanse jako samodzielna dyscyplina naukowa nie została *expressis verbis* wyodrębniona [OECD 2007], co nie oznacza, że nie jest rozwijana, wręcz przeciwnie. Na gruncie polskim finanse, jako samodzielna dyscyplina naukowa została wydzielona na mocy *Uchwały Centralnej Komisji ds. Stopni i Tytułów z dnia 23 kwietnia 2010 r.* [MP 2010, nr 46, poz. 636], czym samym język, mniej lub bardziej wykształcony paradygmat czy dorobek naukowy, zwłaszcza w zakresie neoklasycznej teorii finansów, odnoszącej się do hipotezy rynku efektywnego [Fama 1970, ss. 383; Samuelson 1965, s. 41; Dong, Bowers, Latham 2013], teorii wyceny arbitrażowej (*APT – Arbitrage Pricing Theory*) [Sharpe 1964; Allaj 2014] czy modelu wyceny aktywów kapitałowych (*CAMP – Capital Asset Pricing Model*) [Fama, French 2004, s. 25–46; Rufino 2014, s. 1–12] był wystarczający do podjęcia takiej decyzji.

Jednak odpowiedź twierdząca w zakresie ukonstytuowanych paradygmatów wydaje się jedynie połowicznie uprawniona, gdyż zarówno paradygmat społeczno-ekonomiczny, jak i prakseologiczny wywodzą się z rachunkowości. Trudno też potwierdzić, iż paradygmat wartości ekonomicznej został w pełni wykrystalizowany. Raczej można mówić o jego systematycznym rozwoju. Podobnie zresztą jak finanse behawioralne i neurofinanse, trudno jest zaliczyć go do ukształtowanych w pełni paradygmatów. Postulowane stworzenie nowego paradygmatu finansów, opartego o multidyscyplinarność i badanie rynku finansowego w jego samoistnej roli [Jajuga 2010] z jednej strony stanowi szansę rozwojową, poszukiwania najbardziej ciekawych i wartościowych zwrotów i teorii naukowych, rodzących się na stykach różnych dziedzin i dyscyplin naukowych, z drugiej strony jest zagrożeniem stworzenia metanauki. Jak w takim razie pogodzić to, że w istocie problemy finansów z punktu widzenia klasyfikacji przyjętej w Polsce [Dz.U, Nr 179, poz. 1065] obejmować mogą sześć obszarów wiedzy, osiem dziedzin nauki i osiemnaście dyscyplin naukowych (tab. 1).

**Tabela 1. Powiązanie dyscyplinarne dyscypliny naukowej finanse**

Obszar wiedzy	Dziedzina nauki/sztuki	Dyscypliny naukowe/ artystyczne
obszar nauk społecznych	dziedzina nauk ekonomicznych	ekonomia, nauki o zarządzaniu, towaroznawstwo, finanse
	dziedzina nauk społecznych	nauki o bezpieczeństwie, psychologia, socjologia, nauki o polityce, nauki o polityce publicznej
	dziedzina nauk prawnych	prawo
obszar nauk humanistycznych	dziedzina nauk humanistycznych	filozofia, kulturoznawstwo
obszar nauk ścisłych	dziedzina nauk matematycznych	matematyka, informatyka
obszar nauk technicznych	dziedzina nauk matematycznych	informatyka
obszar nauk przyrodniczych	dziedzina nauk biologicznych	biologia
obszar nauk medycznych i nauk o zdrowiu oraz nauk o kulturze fizycznej	dziedzina nauk medycznych	biologia medyczna, medycyna

Źródło: opracowanie własne.

Głównym poszukiwaniem normalności badań jest przyjęcie, że macierz dyscyplinarna będzie oparta o przyjęcie większościowo akceptowalnej taksonomii paradygmatów. Zatem rozpatrywanie finansów w ich wąskim znaczeniu dziedziny nauk ekonomicznych (ekonomia, nauki o zarządzaniu, towaroznawstwo i oczywiście same finanse), stałoby w sprzeczności z doświadczeniami chociażby ostatniego kryzysu finansowego 2008+, odrzucając całkowicie popperowską racjonalność postępowania naukowego. Z tego względu zakres dyscyplinarny w obszarze poszukiwań i rozwoju naukowego finansów winien co najmniej odpowiadać finansowej klasyfikacji danych [Yang, Guo, Li, Zhong, Liu, Feng 2014, s. 94]:

- gospodarka – globalna gospodarka, makroekonomia, sektory gospodarki, mikroekonomia,
- finanse – waluta, bank, giełda, derywaty, stały dochód, fundusze, kurs wymiany, inne,

- handel – handel międzynarodowy,
- rząd – finanse rządu (finanse publiczne),
- analizy – zmienność, trendy, poufność,
- informacje – gospodarcze, finansowe, finansowe rządu.

Przyjęta na tej podstawie macierz dyscyplinarna nie może oczywiście zakładać, że pojedynczy uczony winien zajmować się problemami finansów, z punktu widzenia wszystkich wskazanych dyscyplin naukowych. Byłoby to niemożliwe i skazane na brak kompetencji powiązania tak wielu obszarów wiedzy, dziedzin nauki i wreszcie dyscyplin naukowych. Jednak biegle poruszanie się i ciągłe rozwijanie badań w ramach dwóch, a nawet trzech dyscyplin naukowych, nawet w ramach wąskich specjalizacji, winno być standardem, a nie anomalią badawczą, gdyż prowadzić może do nowych odkryć i modyfikacji dotychczasowych praw fundamentalnych. Oznacza to, że możliwe byłoby używanie szerokiej macierzy dyscyplinarnej jako modelu, na bazie którego możliwe byłoby rozwijanie co najmniej kilku paradygmatów przez różne grupy uczonych.

Narodziny chociażby finansów behawioralnych nie miały miejsca w ostatnich kilku latach, a już ponad szesnaście lat temu prognozowano, że ten paradygmat będzie rozwijany przez młodych naukowców, nieskażonych innymi paradygmatami dużych inwestycji [Thaler 1999, s. 16]. Jeżeli takie podejście behawioralne jest potrzebne, to potrzebne jest również eksplorowanie m.in. psychologii czy medycyny, które tłumaczą np.: skany i procesy energetyczne zachodzące w mózgu w trakcie podejmowania decyzji [Prentice 2007, s. 28], finansowe obliczenia dokonywane przez mózg w trakcie procesu decyzyjnego w ramach neurofinansów czy prognozowania rynków finansowych [Frydman 2012, s. 14; Olsen 1998, s. 40]. Jednak żeby prowadzić takie badania, potrzeba wykorzystywać osiągnięcia wypracowane w ramach takiej dyscypliny, jak informatyka, bez względu na klasyfikacyjne jej umiejscowienie w obszarze wiedzy. Jednym z wyraźnych przykładów takiej interdyscyplinarnej współpracy są właśnie wspólne badania ekspertów zajmujących się naturalną i sztuczną inteligencją oraz finansami [Rocha, Vieito, Rocha 2013, s. 10–11].

Wydaje się, że dyscyplina naukowa finanse będzie w jakimś stopniu odchodzić od twardych ujęć paradygmatycznych, bazujących na matematyce i informatyce, a podążać w stronę paradygmatów miękkich, opierających się o eklektyzm metodologiczny. Być może rozwiązaniem będzie poszukiwanie nowego paradygmatu finansów, w oparciu o propozycje skonstruowane w naukach o zarządzaniu, a dotyczące wypracowania paradygmatu ludzkiego zachowania i teorii behawioralnych w ramach podejścia neoewolucyjnego [Sułkowski 2010, s. 34]. Spowoduje to niewątpliwie dalszy rozwój finansów behawioralnych czy

neurofinansów oraz bezpieczeństwa finansowego jako szerszej i bardziej generalnej kategorii, zawierającej stabilność finansową. Takie poszukiwania i konstrukcje paradygmatyczne będą wymagały od finansów odejścia od opisu abstrakcyjnego i modelowego człowieka ekonomicznego (*homo oeconomicus*) na rzecz opisu człowieka rzeczywistego, który realnie działa na rynku i w takiej rzeczywistości może być modelowy.

### Zakończenie

Interdyscyplinarność nauk stała się faktem. Wielu uczonych już to dostrzega i skutecznie realizuje multidyscyplinarne prace badawcze. Jednak niektórzy próbują wciąż dogmatyzować naukę, głosząc sądy, że kariery naukowej nie można budować na interdyscyplinarności. Z tym drugim ujęciem trudno się zgodzić, a wręcz jest to pogląd, który prowadzi do ubezwłasnowolnienia nauki, stając się jej zaprzeczeniem. Jak bowiem wytłumaczyć fakt, że twórca teorii heliocentrycznej Mikołaj Kopernik (1473–1543) był jednocześnie astronomem, matematykiem czy filozofem [Kühne 2006, ss. 342–347]. Jaki stopień naukowy mógłby uzyskać współcześnie, z jakiej dyscypliny naukowej? Wydaje się, że byłaby to fizyka, ale czy aby na pewno, biorąc pod uwagę przestrzeżenie w niektórych państwach normy homogenicznej czystości badań, czy błędnej klasyfikacji dyscypliny naukowej jedynie na podstawie tytułu, a nie zawartych treści?

Z tego względu należy zauważyć, iż badania interdyscyplinarne w obrębie stabilności finansowej winny swoje korzenie naukowe posiadać niekoniecznie w dyscyplinie finanse. Równie dobrze mogą to być dyscypliny bardziej odległe, jak np.: medycyna w dziedzinie nauk medycznych czy filozofia lokująca się w dziedzienie nauk humanistycznych, pod warunkiem, że badacz będzie miał wystarczającą wiedzę, żeby swobodnie i kompetentnie poruszać się w obszarze samych finansów. Oznacza to, że, każdy rodzaj działalności naukowej, która wpisywałaby się tematycznie w ten nurt, może obejmować różne dyscypliny, w zależności od indywidualnych predyspozycji badacza i jego zainteresowań oraz możliwości dochodzenia prawdy na drodze naukowego poznania. Zajmowanie się finansami z punktu widzenia jedynie klasyfikacji dziedziny nauk ekonomicznych byłoby istotnym ich zawężeniem do takich dyscyplin naukowych jak ekonomia, nauki o zarządzaniu, fundamentalnie – finanse i ewentualnie towaroznawstwo. Z tej przyczyny owe zawężenie nie może być obowiązującym i jedynym kanonem badań stabilności finansowej, bez względu na reprezentowaną płaszczyznę podmiotowo-przedmiotową.

## Bibliografia

- Alińska A. (2012), *Sieć bezpieczeństwa finansowego jako element stabilności funkcjonowania sektora bankowego*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace”, nr 4 (8), Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Allaj E. (2014), *Implicit transaction costs and the fundamental theorems of asset pricing*, University of Rome Tor Vergata, Rome.
- Azis I.J. (2013), *Inadequate Regional Financial Safety Nets Reflect Complacency*, ADBI Working Paper Series, Asian Development Bank Institute, no. 411, March, s. 3.
- Crockett A. (1997), *Why is financial stability a goal of public policy*, „Economic Review”, no 4.
- Domański J., Kotarba W., Krupa T. (2014), *W pryzmatach zarządzania*, „Marketing i Rynek”, 5.
- Dong H., Bowers H. M., Latham W. R. (2013), *Evidence of the Efficient Market Hypothesis from 44 Global Financial Market Indexes*, University of Delaware, “Working Paper”, no. 07.
- Fama E.F., French K.R. (2004), *The Capital Asset Pricing Model: Theory and Evidence*, “Journal of Economic Perspectives”, Vol. 18, no. 3.
- Fama E., (1970), *Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work*, “Journal of Finance”, 25, 2.
- Foot M. (2003), *Protecting financial stability – how good are we at it?*, University of Birmingham.
- Frydman C.D. (2012), *Essays in Neurofinance*, California Institute of Technology, California.
- Gossé J.B., Plihon D. (2014), *The future of financial markets and regulation: what strategy for Europe?*, “Foresight”, Vol. 16, no. 2.
- Issing O. (2003), *Monetary and financial stability: is there a trade-off?*, Conference on Monetary Stability 28–29 March, Financial Stability and the Business Cycle, Bank for International Settlements, Basel.
- Jajuga K. (2010), *Czy ukształtuje się nowy paradygmat finansowy?* [w:] Frąckowiak W., Szambelańczyk J. (red.), *Ku nowemu paradygmatowi nauk o finansach*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu”, nr 144, Poznań.
- Kuhn T.S. (1977), *The Essential Tension: Selected Studies in Scientific Tradition and Change*, The University of Illinois Press, Chicago.
- Kuhn T.S. (2001), *Struktura rewolucji naukowych*, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa.

- Kühne A. (2006), *The reception of Copernicus as reflected in biographies* [w:] Kokowski M. (red.), *The Global and the Local: The History of Science and the Cultural Integration of Europe*, Proceedings of the 2<sup>nd</sup> ICESH, Kraków.
- Olsen R. (1998), *Behavioral Finance and Its Implications for Earning Estimation Risk Assessment and Stock Return*, "Financial Analysts Journal", 52.
- Prentice R.A. (2007), *Ethical Decision Making: More Needed than Good Intentions*, "Financial Analysts Journal", Vol. 63, no. 6.
- Raczkowski K. (2014), *Bezpieczeństwo finansowe* [w:] Płaczek J. (red.), *Ekonomika bezpieczeństwa państwa w zarysie*, Difin, Warszawa.
- Revised Field of Science and Technology (FOS) Classification in the Frascati Manual (2007), OECD, DSTI/EAS/STP/NESTI(2006)19/FINAL, 26 February.
- Rocha A.F., Vieito J.P., Rocha F.T. (2013), *Neurofinance: How do We Make Financial Decisions*, Investor Education and Financial Behavior Conference, Rio De Janeiro.
- Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego w sprawie obszarów wiedzy, dziedzin nauki i sztuki oraz dyscyplin naukowych i artystycznych z dnia 8 sierpnia 2011 r.* (Dz.U, Nr 179, poz. 1065).
- Rufino D. (2014), *A Robust Capital Asset Pricing Model*, Finance and Economics Discussions Series, Federal Reserve Board, Washington.
- Samuelson P. (1965), *Proof that properly anticipated prices fluctuate randomly*, Industrial Management Review 6.
- Sharpe W.F. (1964), *Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium*, "Journal of Finance", September.
- Solarz J.K. (2001), *Międzynarodowy system finansowy*, Biblioteka Menedżera i Bankowca, Warszawa.
- Sudoł S. (2007), *Nauki o zarządzaniu. Węzłowe problemy i kontrowersje*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń.
- Sułkowski Ł. (2010), *Ewolucjonizm w zarządzaniu. Menadżerowie Darwina*, PWE, Warszawa.
- Sułkowski Ł. (2012), *Epistemologia i metodologia zarządzania*, PWE, Warszawa.
- Thaler R.H. (1999), *The End of Behavioral Finance*, "Financial Analysts Journal", Vol. 55, no. 6.
- Swamy V. (2014), *Testing the interrelatedness of banking stability measures*, "Journal of Financial Economic Policy", Vol. 6, no. 1.
- Yang S., Guo K., Li J., Zhong Y., Liu R., Feng Z. (2014), *Framework Formation of Financial Data Classification Standard in the era of Big Data*, Procedia Computer Science, Elsevier 30.



Yilmaz D. (2007), *Financial Security and Stability*, Measuring and Fostering the Progress of Societies: The OECD World Forum on Statistics, Knowledge and Policy, Istanbul, 27–30 June.

Zaleska M. (2011), *Dylematy stabilności finansowej* [w:] K. Jajuga (red.), *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Problemy wiodące*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.



Natasza Duraj

Uniwersytet Łódzki

## Dwuczynnikowa ocena bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa

### Two-factors evaluation of company's financial security

**Abstract:** The main goal of this paper is to present the relationship between financial liquidity and the creation of financial reserves of the company. These variables are considered in the article as two factors which determinate the company's financial security. The paper presents the results of empirical research aimed to verify the research hypothesis stating that between financial liquidity and financial reserves of the company exists a strong positive relationship. The factors influencing the formation of the financial security of the enterprise have been defined in companies KGHM Polska Miedź S.A. and PKN ORLEN S.A. and cover the period 2003–2013.

**Key-words:** financial security, provisions, reserves, financial liquidity, financial reserves (provisions).

### Wstęp

Bezpieczeństwo finansowe jest podstawową strategią finansową przedsiębiorstwa, zorientowaną na zapewnienie wewnętrznych i zewnętrznych finansowych warunków skutecznej i efektywnej kontynuacji i rozwoju jego działalności. Jest ono kategorią finansową szczególnego rodzaju. Z jednej bowiem strony dotyczy tworzenia warunków prowadzenia bieżącej działalności w sposób ciągły i efektywny, z drugiej zaś zorientowane jest na rozwój działalności gospodarczej, skutkujący wzrostem pozycji rynkowej i wartości przedsiębiorstwa.

Zasadniczym celem artykułu jest przedstawienie charakteru związków zachodzących między płynnością finansową a kształtowaniem rezerw finansowych przedsiębiorstwa. Zmienne te są rozpatrywane jako dwa zasadnicze wyznaczniki bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa. Sam fakt posiadania

płynności finansowej przedsiębiorstwa oraz tworzenia rezerw finansowych nie wystarcza do uznania tego rodzaju sytuacji za warunki w pełni satysfakcjonujące. Nie można bowiem abstrahować od charakteru relacji między płynnością finansową a rezerwami finansowymi przedsiębiorstwa. Jej poznanie sprzyjać może wzrostowi skuteczności zarządzania bezpieczeństwem finansowym rozpatrywanych jednostek gospodarczych.

Dla zbadania zależności między płynnością finansową a rezerwami finansowymi przedsiębiorstwa sformułowana została jedna hipoteza badawcza stwierdzająca, że między płynnością finansową a rezerwami finansowymi przedsiębiorstwa istnieje silna pozytywna zależność.

Postawienie tej hipotezy wynika z przyjęcia założenia, iż istniejąca pozytywna synergia między działaniami wzmacniającymi sytuację majątkowo-finansową oraz kreowaniem i wykorzystaniem rezerw finansowych przedsiębiorstwa tworzy zasadnicze warunki bezpiecznego działania tej jednostki gospodarczej. Bez wątplenia posiadanie płynności finansowej przez przedsiębiorstwo jest warunkiem koniecznym, lecz niewystarczającym do kontynuacji działalności oraz tworzenia przez nie rezerw finansowych. I odwrotnie, tworzenie rezerw finansowych jest jedną ze **strategii realizacji oczekiwań interesariuszy** przez kształtowanie w dziś zdolności do dalszego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa. Przyjęte założenie ma uzasadnienie w dominującej roli i znaczeniu operacyjnych przepływów pieniężnych w tworzeniu bieżących i długookresowych warunków skutecznego i efektywnego działania przedsiębiorstwa. Natomiast uznanie rezerw finansowych za wyznacznik bezpieczeństwa finansowego związane jest z koniecznością odpowiedzialnego osiągnięcia zysku netto przedsiębiorstwa i tworzenia rezerw bilansowych dwojakiego rodzaju, tj. rezerwy kapitałowe i rezerwy na zobowiązania długookresowe.

Dla realizacji głównej hipotezy badawczej sformułowane zostały następujące pytania badawcze:

- Które ze znanych mierników oceny należy wybrać dla oceny płynności finansowej i tworzenia rezerw bilansowych i analizy badanego związku?
- Czy tworzeniu rezerw finansowych towarzyszy wzrost płynności finansowej przedsiębiorstwa?
- Czy na zmianę płynności finansowej wpływa elastyczność gospodarowania majątkiem obrotowym?
- Czy podczas procesu tworzenia rezerw finansowych obserwuje się wzrost udziału rezerw kapitałowych?
- Czy między płynnością finansową a rezerwami na zobowiązania długookresowe istnieje silna i pozytywna relacja?

Sformułowane pytania badawcze uzasadniają relatywnie szeroki, lecz nie dość sprecyzowany zakres i sposób analizy problemu. *A priori* przyjęto w opracowaniu, że kluczowym miernikiem oceny płynności finansowej formułowanej z punktu widzenia bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa jest tzw. współczynnik gotówkowej płynności finansowej. Natomiast dla oceny zabezpieczenia finansowego działalności przedsiębiorstwa rezerwami przyjęto relację rezerw finansowych do wartości kapitału.

### **Rozdział 1. Pojęcie bezpieczeństwa finansowego**

W zgeneralizowanym podejściu bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa można wyrazić jako proces i/lub ogół warunków pozyskiwania, gromadzenia i wykorzystania środków finansowych, zapewniający kontynuację działalności przedsiębiorstwa oraz finansowe warunki jego rozwoju [Duraj 2008, ss. 85–88]. Tego rodzaju pojęcie bezpieczeństwa finansowego nie wyklucza statycznego spojrzenia na nie. Bezpieczeństwo w podejściu statycznym może być postrzegane jako stan, który tworzy przedsiębiorstwu poczucie pewności funkcjonowania i rozwoju oraz gwarancje ich zachowania. Gwarancje te jednakże nie są i nie mogą mieć charakteru trwałego i pewnego, gdyż nie tworzą wystarczającego zabezpieczenia przedsiębiorstwa przed negatywnymi wpływami kryzysu gospodarczego, zakłóceniami i upadkiem jego działalności. Nadto nie zapewniają wystarczających warunków wewnętrznych dla kontynuacji i rozwoju przedsiębiorstwa. Istnieje bowiem konieczność prewencyjnych działań, chroniących przed nadmiarem słabych stron i niedostatkiem silnych stron działania przedsiębiorstwa.

W tak rozumianym pojęciu bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa mieszczą się problemy zdolności zachowania i osiągnięcia przez przedsiębiorstwo nie tylko płynności i wypłacalności finansowej, lecz także rentowności oraz inwestowania i zdolności tworzenia rezerw finansowych, utożsamianych z rezerwami kapitałowymi i rezerwami na zobowiązania. Tego rodzaju szerokie rozumienie bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa obejmuje także problemy prognozowania bankructwa, na które najczęściej spoglądamy z perspektywy zastosowań nie tylko modeli Altmana, Beavera, Beermana i Weibela, lecz także polskich propozycji metodologicznych i wyników badań empirycznych. Przykładowo wymienić można modele J. Gajdki i D. Stosa [Gajdka, Stos 1996, ss. 56–65], D. Hadasik [Hadasik 1998, ss. 133–176], E. Mączyńskiej [Mączyńska 1994, ss. 42–45] i L. Karbownik [2012a, 2012b] oraz prace z zakresu diagnostyki bezpieczeństwa ekonomicznego autorstwa D. Wędzkiego [2003], J. Franc-Dąbrowskiej [2006] oraz K. Raczkowskiego [2012, 2014] i K.M. Książkowskiego [2011].

Nie ulega wątpliwości, że we wszystkich przywołanych opracowaniach znajdujemy uzasadnienie do traktowania gospodarki finansami przedsiębiorstwa jako kluczowy obszar jego działania.

W prezentowanej koncepcji dwuczynnikowej oceny bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa zawarte są intencjonalne wskazania o bezpośrednim i kluczowym wpływie bezpieczeństwa finansowego na wartość przedsiębiorstwa oraz perspektywach skutecznego i efektywnego jego działania. Nadto przyjęte założenie o zasadności skupienia uwagi i badań empirycznych wokół tylko dwóch czynników kształtujących bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa w dość katégoriczny sposób narzuca potrzebę integrowania problemów bieżącej działalności z kwestiami rozwoju przedsiębiorstwa. Łączenie i włączenie tych zagadnień do analizowanego problemu bezpieczeństwa finansowego oznacza potrzebę przyjęcia tezy o wystarczającym ograniczeniu prezentowanych rozważań i badań empirycznych do ośmiu czynników. Należą do nich: przychody ze sprzedaży produktów i usług, operacyjne przepływy pieniężne, majątek obrotowy, zobowiązania bieżące, kapitał własny, kapitał obcy oraz rezerwy kapitałowe i rezerwy na zobowiązania długookresowe.

## **Rozdział 2. Założenia i rozwiązania metodologiczne dwuczynnikowej oceny bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa**

Dla realizacji celu opracowania przyjęte zostały dwie zasadnicze zmienne objaśniające. Należą do nich: współczynnik gotówkowej płynności finansowej przedsiębiorstwa oraz współczynnik elastyczności majątku obrotowego względem przychodów ze sprzedaży.

Architektura tych współczynników obejmuje trzy wymiary działalności przedsiębiorstwa. Należą do nich: rynek, kapitał oraz majątek. Efekty działalności rynkowej prezentuje wartość netto przychodów ze sprzedaży produktów i usług oraz wartość operacyjnych przepływów finansowych. Zmienne odzwierciedlające kapitał przedsiębiorstwa wyrażone są przez wartości: kapitału własnego, kapitału obcego, zobowiązań bieżących, rezerw finansowych. Zaś rozważania dotyczące majątku przedsiębiorstwa i jego zależności z bezpieczeństwem finansowym ograniczone zostały do wartości księgowej majątku obrotowego. Tego rodzaju przyporządkowanie analizowanych czynników do trzech wymienionych grup nie zwalnia od wskazania na umowność owej klasyfikacji i jej narzędziowy charakter. Ma ona tylko służyć do weryfikacji empirycznej hipotezy badawczej orzekającej, iż bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa zależy w przeważającej mierze od operacyjnych przepływów pieniężnych, nie zaś od elastyczności majątku obrotowego względem przychodów netto ze sprzedaży produktów i usług.

Współczynnik gotówkowej płynności finansowej przedsiębiorstwa przyjmuje następującą postać:

$$OCFLqR = \frac{OCF_n}{\overline{CL}_n}$$

gdzie:

- $OCFLqR$  – współczynnik gotówkowej płynności finansowej przedsiębiorstwa,  
 $OCF_n$  – operacyjne przepływy pieniężne w roku  $n$ ,  
 $\overline{CL}_n$  – średni stan zobowiązań bieżących w roku  $n$ .

Przedstawiona formuła współczynnika gotówkowej płynności finansowej przedsiębiorstwa wskazuje na połączenie podejścia kasowego z podejściem memoriałowym w ocenie zdolności przedsiębiorstwa do spłaty bieżących zobowiązań osiągniętymi operacyjnymi przepływami pieniężnymi. Co więcej, wyraża ona również zdolność przedsiębiorstwa nie tylko do kontynuacji działania przedsiębiorstwa, lecz także jego rozwoju. Dodatkowym argumentem przemawiającym za zastosowaniem operacyjnych przepływów pieniężnych w ocenie płynności finansowej przedsiębiorstwa jest ich bezpośredni związek nie tylko z wartością przychodów netto ze sprzedaży, lecz także z całym procesem gospodarowania i finansowania majątku obrotowego oraz tworzeniem i podziałem zysku netto i tym samym wartością i strukturą rezerw finansowych. Strumieniowy charakter danych odnoszących się do wartości przychodów ze sprzedaży, osiągniętych w danym roku obrotowym, pochodzi z rachunku zysków i strat przedsiębiorstwa. Są one podstawą obliczenia wyniku finansowego netto, który jest wielkością memoriałową i tym samym podlegającą korekcie przy wyliczaniu przepływu środków pieniężnych z działalności operacyjnej. Wynik ten podlega odpowiednim korektom m.in. z tytułu zmian rezerw na należności, zmian stanu zapasów, zmian stanu należności i roszczeń oraz zmiany stanu zobowiązań krótkoterminowych i rozliczeń międzyokresowych. Obliczona wartość operacyjnych przepływów środków pieniężnych zrelatywizowana do przeciętnej wartości zobowiązań bieżących przedsiębiorstwa wskazuje na istniejącą rozległość i różnorodność zmiennych finansowych, wpływających na zapewnienie bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwu.

Jedną z takich zmiennych jest elastyczność majątku obrotowego względem przychodów ze sprzedaży produktów i usług. Elastyczność tę można ocenić, posługując się następującym współczynnikiem elastyczności majątku obrotowego:

$$evca = \frac{\overline{CA_n} - \overline{CA_{n-1}}}{\overline{CA_{n-1}}} \cdot \frac{R_n - R_{n-1}}{R_{n-1}}$$

$$\overline{CA_n} = \frac{CA_n + CA_{n-1}}{2}$$

gdzie:

- evca* – współczynnik elastyczności majątku obrotowego,  
*CA<sub>n</sub>* – wartość majątku obrotowego na koniec roku *n*,  
*CA<sub>n-1</sub>* – wartość majątku obrotowego na początku roku *n*,  
 $\frac{\overline{CA_n}}{\overline{CA_{n-1}}}$  – średni stan majątku obrotowego w roku *n*,  
*R<sub>n</sub>* – wartość przychodów netto ze sprzedaży w roku *n*,  
*R<sub>n-1</sub>* – wartość przychodów netto ze sprzedaży w roku *n-1*.

Sformułowany dla celów realizacji opracowania współczynnik elastyczności majątku obrotowego wyraża zmiany majątkochłonności przychodów ze sprzedaży. Jego wzrost jest równoznaczny z odpowiednim wzrostem wartości zobowiązań bieżących i możliwym relatywnym zmniejszeniem wartości operacyjnych środków pieniężnych netto. W takiej sytuacji mamy do czynienia z absorbcją i tworzeniem większego kapitału finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstwa. Absorbpcja kapitału finansowania działalności bieżącej przedsiębiorstwa wyraża się m.in. określonym wzrostem stopnia sfinansowania majątku obrotowego zobowiązaniami bieżącymi i kapitałem stałym oraz wspomaganie operacyjnych przepływów pieniężnych przychodami ze sprzedaży produktów i usług. Możliwość sfinansowania majątku obrotowego zobowiązaniami bieżącymi oraz częścią kapitału stałego tworzy warunki bezpiecznej kontynuacji działalności gospodarczej, zaś wspomaganie operacyjnych przepływów pieniężnych przychodami ze sprzedaży produktów i świadczonych usług kreuje kluczowe warunki rozwoju przedsiębiorstwa. Pozytywne wspieranie operacyjnych przepływów pieniężnych osiągniętymi przychodami ze sprzedaży produktów i usług wyraża się m.in. osiągnięciem zysku netto i jego podziałem umożliwiającym podjęcie i realizację inwestycji oraz zabezpieczenie działalności przedsiębiorstwa utworzonymi rezerwami finansowymi.

Pełniejsza analiza funkcji informacyjnej współczynnika elastyczności majątku obrotowego względem wartości netto przychodów ze sprzedaży i tym samym skali i rodzajów produkcji wskazuje również i na to, że miernik ten posiada istotne walory decyzyjne. Są one uwidocznione m.in. w licznych ce-

lach i zadaniach gospodarki majątkiem obrotowym przedsiębiorstwa. Celem podstawowym tej gospodarki jest dążenie do wzrostu wartości przychodów ze sprzedaży wytworzonych produktów i świadczonych usług przy zapewnieniu ciągłości i rytmiczności procesów gospodarowania określonymi składnikami tego majątku oraz jednoczesnej minimalizacji kosztów ich pozyskania, łączenia i wykorzystywania.

Zawarcie w analizie bezpieczeństwa finansowego również rezerw finansowych przedsiębiorstwa ma swoje uzasadnienie w ich rozlicznych i różnorodnych funkcjach, z których zapewnienie ciągłości i rozwoju działalności gospodarczej przy minimalizacji ryzyka gospodarczego może stanowić wystarczający argument na rzecz traktowania rezerw finansowych w kategorii ujmowanej w kapitale własnym przedsiębiorstwa oraz kategorii zobowiązań przedsiębiorstwa. Są to zatem rezerwy kapitałowe i rezerwy na zobowiązania. Ich utworzenie, wykorzystanie i uwolnienie ma na celu zapewnić bieżące funkcjonowanie przedsiębiorstwa oraz zabezpieczyć jego rozwój.

Syntetycznym miernikiem zapewnienia finansowego bezpieczeństwa jest następujący współczynnik zabezpieczenia finansowego przedsiębiorstwa rezerwami finansowymi:

$$LTFSR = \frac{\Delta Pr ov_n + Pr ovLTD_n}{E_{n-1} + LTD_{n-1}}$$

gdzie:

- $LTFR$  – współczynnik zabezpieczenia finansowego przedsiębiorstwa rezerwami finansowymi,
- $\Delta Pr ov_n$  – wartość utworzonych rezerw kapitałowych z zysku netto z lat poprzednich,
- $LTD_{n-1}$  – wartość zobowiązań długoterminowych na początku roku  $n$ ,
- $ProvLTD_{n-1}$  – wartość rezerw na zobowiązania długoterminowe na początku roku  $n$ ,
- $E_{n-1}$  – wartość kapitału własnego na początku roku  $n$ .

Z uwagi na odmiennosc celów, sposobów tworzenia, wykorzystywania i uwalniania rezerw kapitałowych oraz rezerw na zobowiązania długoterminowe należy bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa oceniać z wyodrębnieniem współczynnika zabezpieczenia finansowego przedsiębiorstwa rezerwami kapitałowymi oraz współczynnika zabezpieczenia finansowego przedsiębiorstwa rezerwami na zobowiązania długoterminowe.

Współczynnik zabezpieczenia finansowego rezerwami kapitałowymi przyjąć może następującą postać:

$$FS = \frac{Pr ov_n}{E_n + D_n} = \frac{SC_n + RR_n + Orc_n}{TC_n}$$

gdzie:

- $FS$  – współczynnik zabezpieczenia finansowego rezerwami kapitałowymi,  
 $Pr ov_n$  – kapitałowe rezerwy finansowe w roku  $n$ ,  
 $E_n$  – wartość kapitału własnego w roku  $n$ ,  
 $D_n$  – wartość zobowiązań w roku  $n$ ,  
 $TC_n$  – wartość kapitałów ogółem w roku  $n$ ,  
 $SC_n$  – wartość kapitału zapasowego w roku  $n$ ,  
 $RR_n$  – wartość kapitału z aktualizacji wyceny w roku  $n$ ,  
 $Orc_n$  – pozostałe kapitały rezerwowe w roku  $n$ .

Na wartość tego współczynnika wpływają zmiany rezerw kapitałowych i rezerw na zobowiązania długookresowe. Ze względu na odmiennosc funkcji obu rodzajów rezerw finansowych niezbędne staje się przy analizie bezpieczeństwa finansowego zastosowanie dwóch odrębnych współczynników zabezpieczenia finansowego przedsiębiorstwa rezerwami. Pierwszym jest współczynnik zabezpieczenia finansowego przedsiębiorstwa rezerwami kapitałowymi, drugim zaś współczynnik zabezpieczenia finansowego przedsiębiorstwa rezerwami na zobowiązania długookresowe.

Współczynnik zabezpieczenia finansowego przedsiębiorstwa rezerwami kapitałowymi może być przedstawiony również za pomocą następującego równania:

$$FSR = \frac{\Delta Pr ov_n}{E_{n-1} + LTD_{n-1}} = \frac{Pr ov_n - Pr ov_{n-1}}{E_{n-1} + LTD_{n-1}}$$

gdzie:

- $FSR$  – współczynnik zabezpieczenia finansowego przedsiębiorstwa rezerwami finansowymi,  
 $\Delta Pr ov_n$  – wartość utworzonych rezerw kapitałowych z zysku netto z lat poprzednich,  
 $LTD_{n-1}$  – wartość zobowiązań długoterminowych na początku roku  $n$ ,  
 $E_{n-1}$  – wartość kapitału własnego na początku roku  $n$ .



Natomiast współczynnik zabezpieczenia finansowego przedsiębiorstwa rezerwami na zobowiązania długoterminowe:

$$LTFSR = \frac{\Delta Prov_n + ProvLTD_n}{E_{n-1} + LTD_{n-1}}$$

gdzie:

*LTFSR* – współczynnik zabezpieczenia finansowego przedsiębiorstwa długoterminowymi rezerwami.

Wykorzystanie zaś współczynnika zabezpieczenia finansowego, uwzględniającego rezerwy finansowe, odnosi się do kwestii poziomu i struktury pokrycia kapitału własnego i kapitału obcego rezerwami bilansowymi. Zastosowanie tego współczynnika w ocenie bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa jest w pełni uzasadnione wieloma przyczynami. Są to kwestie należące do obligatoryjności tworzenia rezerw zgodnie z prawem podatkowym i prawem bilansowym oraz dobrowolności tworzenia rezerw finansowych dla minimalizacji ryzyka dla wierzycieli i właścicieli przedsiębiorstwa oraz innych grup interesariuszy. Strategia tworzenia i rozwiązywania bilansowych rezerw przedsiębiorstwa w bezpośredni sposób łączy się ze strategicznym problemem jego wypłacalności, respektowaniem praw majątkowych przysługujących akcjonariuszom, samofinansowaniem jego rozwoju oraz wartością rynkową przedsiębiorstwa [Duraj 2008, s. 87].

### **Rozdział 3. Wyniki badań empirycznych nad dwuczynnikową analizą bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa**

Przeprowadzone badania empiryczne, zmierzające do weryfikacji empirycznej przypuszczenia, iż między płynnością finansową a rezerwami finansowymi przedsiębiorstwa istnieje silna pozytywna zależność, zostały przeprowadzone z wykorzystaniem danych liczbowych, odnoszących się do efektów działania dwóch grup kapitałowych działających w makrosektorze przemysłu i obejmują lata 2003–2013. Badanymi spółkami były: KGHM Polska Miedź S.A. oraz PKN Orlen S.A.

W tabeli 1. i tabeli 2. zaprezentowano wyniki badań odnoszących się do oszacowania w latach 2004–2013 wartości następujących zmiennych: współczynnik elastyczności majątku obrotowego (*evca*), współczynnik gotówkowej płynności finansowej (*OCFLqR*), wartość kapitałowych rezerw finansowych (*Prov*), współczynnik zabezpieczenia finansowego rezerwami kapitałowymi (*FS*), współczynnik zabezpieczenia finansowego przedsiębiorstwa rezerwami finansowymi (*FSR*) oraz współczynnik zabezpieczenia finansowego przedsiębiorstwa długoterminowymi rezerwami (*LTFSR*) – dla spółki KGHM Polska Miedź S.A. (tabela 1.) oraz PKN Orlen S.A. (tabela 2.).

**Tabela 1. Kształtowanie się wybranych zmiennych odnoszących się do płynności finansowej oraz rezerw finansowych w spółce KGHM Polska Miedź S.A. w latach 2004–2013**

Wyszczególnienie	KGHM Polska Miedź S.A.					
	evca	OCFLqR	Prov	FS	FSR	LTFSR
2004	0,5942	0,9205	2504453	0,2799	0,1785	0,4023
2005	1,3156	1,0539	1924722	0,1753	-0,1078	0,1100
2006	1,0327	0,9650	2535729	0,2028	0,0977	0,3029
2007	2,6796	1,9597	13783	0,0011	-0,3168	-0,3168
2008	0,2429	1,4913	518748	0,0373	0,0485	0,0485
2009	2,5084	1,4160	127228	0,0091	-0,0320	-0,0320
2010	0,5889	2,2107	211159	0,0106	0,0069	0,0069
2011	4,1449	2,5565	535000	0,0183	0,0192	0,0192
2012	-2,4082	1,2508	-233000	-0,0083	-0,0303	-0,0303
2013	4,9660	1,0436	400000	0,0138	0,0285	0,0285
<b>Statystyki opisowe dla poszczególnych wskaźników</b>						
Średnia	1,5665	1,4868	853782	0,0740	-0,0108	0,0539
Mediana	1,1741	1,3334	459374	0,0160	0,0131	0,0239
Odchylenie standardowe	2,1116	0,5705	1051343	0,1041	0,1324	0,1951
Zakres	7,3742	1,6359	2768729	0,2881	0,4953	0,7192
Minimum	-2,4082	0,9205	-233000	-0,0083	-0,3168	-0,3168
Maksimum	4,9660	2,5565	2535729	0,2799	0,1785	0,4023

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółki KGHM Polska Miedź S.A. z lat 2002–2013. Notoria Serwis – wyniki finansowe spółek giełdowych.

**Tabela 2. Kształtowanie się wybranych zmiennych odnoszących się do płynności finansowej oraz rezerw finansowych w spółce PKN Orlen S.A. w latach 2004–2013**

Wyszczególnienie	PKN Orlen S.A.					
	evca	OCFLqR	Prov	FS	FSR	LTFSR
2004	-0,9500	0,9906	1854648	0,1144	-0,5183	-0,5183
2005	1,0696	0,6841	1828692	0,0952	-0,0019	-0,0019
2006	0,3419	0,3035	1773699	0,0646	-0,0036	-0,0036
2007	1,0908	0,1125	1837836	0,0575	0,0033	0,0033
2008	0,4447	0,1162	14324241	0,4476	0,4970	0,4970
2009	-0,4976	0,2253	16075263	0,4343	0,1055	0,1055
2010	0,4607	0,3620	18481414	0,4633	0,0875	0,0875
2011	1,1928	-0,0584	19789089	0,4314	0,0469	0,0469
2012	0,8127	0,1624	1158000	0,0280	-0,6071	-0,6071
2013	2,2896	0,4007	1395000	0,0332	0,0079	0,0079
<b>Statystyki opisowe dla poszczególnych wskaźników</b>						
Średnia	0,6255	0,3299	7851788	0,2169	-0,0383	-0,0383
Mediana	0,6367	0,2644	1846242	0,1048	0,0056	0,0056
Odchylenie standardowe	0,9082	0,3076	8143555	0,1974	0,3146	0,3146
Zakres	3,2397	1,0490	18631089	0,4353	1,1041	1,1041
Minimum	-0,9500	-0,0584	1158000	0,0280	-0,6071	-0,6071
Maksimum	2,2896	0,9906	19789089	0,4633	0,4970	0,4970

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółki PKN Orlen S.A. z lat 2002–2013. Notoria serwis – wyniki finansowe spółek giełdowych.

W tabeli 1. i tabeli 2. ujęto także wyniki odnoszące się do wartości statystyk opisowych dla poszczególnych analizowanych wskaźników. W przypadku spółki KGHM Polska Miedź S.A. średnia wartość współczynnika elastyczności majątku obrotowego wyniosła 1,5665, a w spółce PKN Orlen S.A. średnia wartość *evca* była równa 0,6255. W przypadku współczynnika gotówkowej płynności finansowej w spółce KGHM Polska Miedź S.A. jego wartość średnia była równa 1,4868, wartość minimalna wyniosła 0,9205 (w roku 2004), a wartość maksymalna była równa 2,5565 (rok 2011), natomiast w spółce PKN Orlen S.A. średnia wartość współczynnika gotówkowej płynności finansowej była znacząco niższa aniżeli w spółce KGHM Polska Miedź S.A. i wyniosła jedynie 0,3299. Ponadto wartość współczynnika gotówkowej płynności finansowej w spółce PKN Orlen S.A. kształtowała się odmiennie aniżeli w spółce KGHM Polska Miedź S.A. Jego minimalną wartość zaobserwowano w roku 2011 (-0,0584), a wartość maksymalną w roku 2004 (0,9906).

Wyższa wartość kapitałowych rezerw finansowych wystąpiła w spółce PKN Orlen S.A. – średnia ich wartość w okresie od 2004–2013 r. była ponad 9 razy wyższa aniżeli w spółce KGHM Polska Miedź S.A. W spółce PKN Orlen S.A. wystąpiła także wyższa – w porównaniu ze spółką KGHM Polska Miedź S.A. – wartość współczynnika zabezpieczenia finansowego rezerwami kapitałowymi (*FS*), która wyniosła odpowiednio: 0,2169 i 0,0740 (wartość średnia), 0,4633 i 0,2799 (wartość maksymalna), 0,0280 i -0,0083 (wartość minimalna). Podobną tendencję zaobserwowano w przypadku współczynnika *FSR* – wyższą maksymalną wartość tego miernika zaobserwowano w roku 2008 w spółce PKN Orlen (0,4970), podczas gdy w spółce KGHM maksymalna wartość współczynnika *FSR* wyniosła 0,1785 i wystąpiła w roku 2004. Taka tendencja wystąpiła także w przypadku współczynnika zabezpieczenia finansowego przedsiębiorstwa rezerwami na zobowiązania długoterminowe (*LTFSR*), którego wartość była wyższa w spółce PKN Orlen S.A.

W tabeli 3. i w tabeli 4. zaprezentowano korelacje występujące między współczynnikiem elastyczności majątku obrotowego (*evca*) a współczynnikami *FS*, *FSR* i *LTFSR* oraz między współczynnikiem gotówkowej płynności finansowej przedsiębiorstwa (*OCFLqR*) a wyżej wymienionymi współczynnikami dla spółki KGHM Polska Miedź S.A. (tabela 3.) oraz spółki PKN Orlen S.A. (tabela 4.) dla okresu od roku 2004 do roku 2013.

Wartości obliczonych współczynników korelacji, ujęte w tabeli 3. i tabeli 4., zostały oszacowane za pomocą współczynnika korelacji rang Spearmana (*R*), który można traktować w kategorii procentu wyjaśnianej zmienności [Luszniewicz 1987, s. 197], natomiast statystyka *t* ma przy założeniu prawdziwości hipotezy zerowej rozkład *t*-Studenta z ( $n - 2$ ) stopniami swobody [Józwiak, Podgórski 1992, s. 246].

**Tabela 3. Korelacje występujące między współczynnikiem elastyczności majątku obrotowego (*evca*) a współczynnikami *FS*, *FSR* i *LTFSR* oraz między współczynnikiem gotówkowej płynności finansowej przedsiębiorstwa (*OCFLqR*) a współczynnikami *FS*, *FSR* i *LTFSR* dla spółki KGHM Polska Miedź S.A. dla okresu 2004–2013**

Korelacje 2004-2013	<i>R Spearman</i>	<i>t(N-2)</i>	<i>p-value</i>
evca vs. FS	-0,018182	-0,051434	0,960240
evca vs. FSR	-0,212121	-0,613941	0,556306
evca vs. LTFSR	-0,163636	-0,469157	0,651477
OCFLqR vs. FS	-0,527273	-1,75516	0,117308
OCFLqR vs. FSR	-0,466667	-1,49241	0,173939
OCFLqR vs. LTFSR	<b>-0,660606</b>	<b>-2,48887</b>	<b>0,037588</b>

Źródło: jak w tabeli 1.

**Tabela 4. Korelacje występujące między współczynnikiem elastyczności majątku obrotowego (*evca*) a współczynnikami *FS*, *FSR* i *LTFSR* oraz między współczynnikiem gotówkowej płynności finansowej przedsiębiorstwa (*OCFLqR*) a współczynnikami *FS*, *FSR* i *LTFSR* dla spółki PKN Orlen S.A. dla okresu 2004–2013**

Korelacje 2004-2013	<i>R Spearman</i>	<i>t(N-2)</i>	<i>p-value</i>
evca vs. FS	-0,418182	-1,30212	0,229113
evca vs. FSR	0,042424	0,120102	0,907364
evca vs. LTFSR	0,042424	0,120102	0,907364
OCFLqR vs. FS	-0,042424	-0,120102	0,907364
OCFLqR vs. FSR	-0,345455	-1,04119	0,328227
OCFLqR vs. LTFSR	-0,345455	-1,04119	0,328227

Źródło: jak w tabeli 2.

Na podstawie przeprowadzonej analizy korelacji w spółkach KGHM Polska Miedź S.A. i PKN Orlen S.A. można stwierdzić, iż tylko w przypadku spółki KGHM Polska Miedź S.A. zaobserwowano znaczącą zależność, występującą między współczynnikiem gotówkowej płynności finansowej tego przedsiębiorstwa (*OCFLqR*) a współczynnikiem zabezpieczenia finansowego przedsiębiorstwa rezerwami na zobowiązania długoterminowe (*LTFSR*), przy czym zmienne te były skorelowane ujemnie.

Zastosowane w opracowaniu podejście metodologiczne i wyniki badań empirycznych nad płynnością finansową i rezerwami finansowymi w kon-

tekście analizy bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa kryją wiele problemów wymagających dalszych analiz. Ich kontynuacja jest nieodzowna dla pełniejszego rozpoznania czynników i warunków kształtowania strategii bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw oraz sformułowania zasadniczych wniosków.

### Zakończenie

Jednym z podstawowych warunków kontynuacji i rozwoju działalności przedsiębiorstwa jest zapewnienie bezpieczeństwa finansowego, które uwarunkowane jest zdolnością przedsiębiorstwa do utrzymywania płynności finansowej, jak również tworzeniem przez przedsiębiorstwo długoterminowych i krótkoterminowych rezerw finansowych. Zapewnienie przez jednostkę gospodarczą odpowiedniego poziomu płynności finansowej oraz wysokości rezerw finansowych uznać także należy za strategię realizacji oczekiwań interesariuszy przez kształtowanie dzisiaj zdolności do dalszego funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa. Wystarczy bowiem wspomnieć o tym, iż bez posiadania bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwo nie może być uznane za wiarygodny podmiot, wypełniający swoje powinności wobec swoich interesariuszy. Dlatego też tego rodzaju podejście pozwala na wyeksponowanie potrzeby oceny i monitorowania bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa, mając na uwagę kontynuację jego działalności gospodarczej w długim okresie oraz umocnienie jego pozycji konkurencyjnej, co wiąże się z wypełnieniem przez przedsiębiorstwo jednej z nadrzędnej zasad rachunkowości finansowej, jaką jest zasada kontynuacji działalności.

### Bibliografia

- Duraj A.N. (2008), *Rezerwy a strategię finansowe publicznych spółek akcyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Duraj A.N. (2013), *Wieloczynnikowa koncepcja modelu bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa* [w:] J. Duraj, A. Sajnog (red.), *Ekonomiczne i pozaekonomiczne czynniki zarządzania wartością przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Franc-Dąbrowska J. (2006), *Bezpieczeństwo finansowe a efektywność zaangażowania kapitałów własnych*, „Roczniki Nauk Rolniczych”, seria G, t. 93, z. 1.
- Gajdka J., Stos D. (1996), *Wykorzystanie analizy dyskryminacyjnej w ocenie kondycji finansowej przedsiębiorstw* [w:] R. Borowiecki (red.), *Restrukturyzacja w procesie przekształceń i rozwoju przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

- 
- Hadasik D. (1998), *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Poznaniu”, seria II, z. 153, Poznań.
- Józwiak J., Podgórski J. (1992), *Statystyka od podstaw*, PWE, Warszawa.
- Karbownik L. (2012a), *Kasowe i memoriałowe mierniki oceny bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa*, „Acta Universitatis Lodzianis, Folia Oeconomica” 267, ss. 79–93.
- Karbownik L. (2012b), *Pojęcie i obszary kreowania oraz zapewniania bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa* [w:] J. Duraj (red.), *Instrumenty i sposoby zarządzania kapitałem przedsiębiorstwa*, „Acta Universitatis Lodzianis”, Folia Oeconomica 267, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Książkowski K.M. (2011), *Bezpieczeństwo ekonomiczne*, Dom Wydawniczy ELIPSA, Warszawa.
- Luszniewicz A. (1987), *Statystyka ogólna*, PWE, Warszawa.
- Mączyńska E. (1994), *Ocena kondycji przedsiębiorstwa (uproszczone metody)*, „Życie Gospodarcze”, nr 38.
- Notoria Serwis – wyniki finansowe spółek giełdowych.
- Raczkowski K. (red.) (2014), *Bezpieczeństwo ekonomiczne obrotu gospodarczego: ekonomia, prawo, zarządzanie*, Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Raczkowski K. (2012), *Percepcja bezpieczeństwa ekonomicznego i wyzwania dla jego zarządzania w XXI wieku* [w:] K. Raczkowski (red.), *Bezpieczeństwo ekonomiczne. Wyzwania dla zarządzania państwem*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Wędzki D. (2003), *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

Anna Bąkiewicz

Spółeczna Akademia Nauk

## Wspólny rynek europejski jako źródło uwarunkowań bezpieczeństwa ekonomicznego MŚP w Polsce

### The Impact of Common European Market for Economic Security of SMEs in Poland

**Abstract:** The paper aims at pointing out the consequences of the accession of Poland to European Union for small and medium businesses. The analysis focuses on the most important risks brought by free trade regulations. Equally important are the characteristics of small businesses that appeared to be significant for the absorption of the external shocks generated by the accession. In conclusions we state that the significance of the external shocks and the ability to face them is as differentiated as the sector of SMEs as such. Equally important is the twofold nature of small businesses. That is probably why the final effect seems to be the consequential of factors and conditions that are both numerous and heterogeneous.

**Key-words:** SMEs, Poland, economic security, European Union.

#### Wprowadzenie

Ostatnie ćwierćwiecze to dla polskiej gospodarki okres licznych zaburzeń o różnicowanym charakterze. Wśród najsilniejszych czynników kształtujących w tym czasie warunki funkcjonowania gospodarki należy wymienić przede wszystkim te związane z transformacją systemu politycznego wraz z towarzyszącymi jej zmianami układu powiązań międzynarodowych, jak również wstrząsy generowane w obrębie gospodarki światowej. Jeżeli bezpieczeństwo ekonomiczne rozumiemy jako „... względnie zrównoważony endo i egzogenne stan funkcjonowania gospodarki narodowej, w którym występujące ryzyko zaburzeń równowagi utrzymane jest w wyznaczonych i akceptowalnych normach organizacyjno-prawnych oraz zasadach współżycia społecznego”



[Raczkowski 2012, s. 81], wówczas turbulentny charakter obserwowanych uwarunkowań makroekonomicznych może stanowić zagrożenie dla podmiotów gospodarczych. Również w pokrewnym rozumieniu bezpieczeństwa jako „...stanu rozwoju krajowego systemu gospodarczego, który zapewnia wysoką sprawność jego funkcjonowania – poprzez należyte wykorzystanie wewnętrznych czynników rozwoju – oraz zdolność do skutecznego przeciwstawienia się zewnętrznym naciskom, mogącym doprowadzić do zaburzeń rozwojowych” [Stachowiak 1994, s. 189], okoliczności, z jakimi mieliśmy do czynienia w omawianym okresie można uznać za istotny czynnik kształtujący poziom i zakres zagrożeń.

Wśród czynników egzogenicznych o potencjalnie silnym oddziaływaniu na warunki bezpieczeństwa ekonomicznego należy wymienić przystąpienie Polski do Unii Europejskiej. Doświadczenia ostatniej dekady pokazały, że członkostwo Polski w Unii stanowiło zarówno szansę, jak i zagrożenie dla gospodarki. Oddziaływanie na bezpieczeństwo ekonomiczne realizowało się przede wszystkim w sferze procesów dostosowawczych, wymuszonych zarówno przez uwarunkowania prawne, jak i wyzwania ekonomiczne. Większość analiz zmierzających do wyznaczenia bilansu kosztów i korzyści funkcjonowania Polski w strukturach unijnych wskazuje na dodatnie saldo procesów akcesyjnych [Bąkiewicz 2012; Matejun, Miller 2010].

Na pozytywny obraz członkostwa złożyło się szereg czynników, wśród których do najbardziej istotnych należy zaliczyć utrzymanie dodatniego tempa wzrostu polskiej gospodarki w czasie głębokiej destabilizacji na światowym rynku finansowym oraz zasilenie gospodarki w fundusze strukturalne równoznaczne z akumulacją zewnętrzną ze źródeł oficjalnych na niespotykaną dotąd skalę. Ten ostatni czynnik jest wyjątkowo często wskazywany jako silnie wający w bilansie polskiego członkostwa w Unii [Cieślik 2013]. Nie bez znaczenia było też zapewne to, że przystąpienie do stowarzyszenia dało większości firm, tych małych i średnich, możliwość wykorzystania przychylniej strategii Unii, realizowanej w ramach koncepcji „Think Small First” [por. Bąkiewicz 2012]. Generalnie rzecz ujmując można stwierdzić, że działania osłonowe okazały się szczególnie skuteczne w niwelowaniu zagrożeń dla polskiej gospodarki. Nic więc dziwnego, że to właśnie owe działania koncentrują na sobie uwagę zarówno badaczy, jak i opinii publicznej [Cieślik 2013]. Natomiast znacznie mniej uwagi poświęca się efektom akcesji na poziomie poszczególnych sektorów gospodarki. W szczególności do stosunkowo nielicznych należą badania odnoszące się do konsekwencji, które uwidaczniają się w efekcie tego, co stanowi w rzeczywistości istotę procesów akcesyjnych, mianowicie inkorporację



gospodarki polskiej do wspólnego europejskiego rynku.<sup>1</sup> Bez wątpienia w tej ostatniej dziedzinie rejestrujemy określone korzyści i koszty, wynikające chociażby ze zniesienia barier i ograniczeń w przepływie towarów i usług, siły roboczej i kapitału.

Jak wiadomo, konsekwencje akcesji dotyczą w dużej mierze sfery produkcji, w tym przeważającej większości przedsiębiorstw. To od owych realnych procesów gospodarczych zależy zarówno sama kondycja gospodarki, jak i ściśle z nią związany poziom dobrobytu. Tym samym bezpieczeństwo ekonomiczne zależy również od procesów zachodzących w sferze produkcji. Tymczasem w piśmiennictwie owa warstwa rzeczywista jest traktowana dość pobieżnie i to raczej w ujęciu makroekonomicznym. W efekcie nasza wiedza o procesach dostosowawczych, które realizują się na poziomie branż i przedsiębiorstw jest niewystarczająca. Mimo dość licznych studiów – również tych odnoszących się do globalizacji czy internacjonalizacji działalności gospodarczej – kwestia konsekwencji przystąpienia Polski do strefy wolnego handlu na sektor przedsiębiorstw pozostaje nadal pełna luk i niejasności. Co więcej, jak dotychczas zainteresowanie specjalistów prognozowaniem efektów akcesji było większe niż badanie rzeczywistych procesów, związanych z liberalizacją wymiany międzynarodowej, które nastąpiły w procesie integracji [por. Stachowiak 2000]. Innymi słowy, o ile dość liczne były ekspertyzy wykonywane przed akcesją, w których próbowano określić konsekwencje przystąpienia Polski do Unii, to studia *post factum* są realizowane w znacznie mniejszym zakresie.

Teoretycznie rzecz ujmując, przystąpienie do UE możemy potraktować jako czynnik zewnętrzny, którego siła i charakter oddziaływania na sektor produkcji może różnić się w zależności od wielu zmiennych. Wśród najbardziej prawdopodobnych można wymienić chociażby takie jak lokalizacja, gałąź produkcji, poziom technologii czy stopień internacjonalizacji. Jednym z elementów istotnych dla reakcji na bodźce zewnętrzne może być specyfika samych podmiotów gospodarczych, w tym chociażby struktura organizacyjna, sprawność systemu zarządzania, wielkość czy zasięg działania. W szczególności skala podmiotu gospodarczego wraz z właściwymi mu specyficznymi cechami może być czynnikiem kształtującym reakcję na bodźce zewnętrzne, w tym zarówno umiejętność obrony przed zagrożeniami, jak i wykorzystanie pojawiających się szans i możliwości. W tej perspektywie na odrębną uwagę zasługują niewielkie

<sup>1</sup> W rzeczywistości obszarem, w którym wpływ akcesji ujawnił się stosunkowo najszybciej i najbardziej wyraźnie, zgodnie z założeniami leżącymi u jej podstaw, była wymiana handlowa z zagranicą. Z analizy danych statystycznych [GUS 2014] wynika, że w ciągu 10 lat po akcesji nastąpiło znaczące zwiększenie obrotów handlowych, również na płaszczyźnie wewnątrzgałęziowej. Nastąpiły również wyraźne zmiany strukturalne w obrębie wspólnoty. Ponadto paradoksalnie w dużej mierze efektem akcesji był też dynamiczny wzrost eksportu do krajów trzecich. Zmiany w handlu zagranicznym dotyczyły zarówno obrotu towarowego, jak również wymiany usług. Zaobserwowano przy tym zmiany układu przewag konkurencyjnych w poszczególnych branżach i sektorach.

przedsiębiorstwa, które ze względu na swą specyfikę wydają się być w swoistej sytuacji w kontekście zmiany uwarunkowań egzogenicznych. Owa specyfika małych i średnich przedsiębiorstw polega przede wszystkim na większej niż w przypadku dużych firm zależności od zewnętrznego otoczenia. Innymi słowy, ponieważ MŚP mają mniejszą możliwość kształtowania otoczenia, w którym funkcjonują, tym samym w większym stopniu ich funkcjonowanie zależy od bodźców generowanych przez czynniki egzogeniczne. Jak zatem można przypuszczać, zmiana warunków funkcjonowania, jaką niesie ze sobą włączenie polskiej gospodarki do wspólnego rynku europejskiego, może mieć istotny wpływ na funkcjonowanie MŚP. Pojawia się zatem kwestia siły i kierunku oddziaływania destabilizacji warunków funkcjonowania generowanej przez proces akcesyjny na określony podsektor przedsiębiorstw.<sup>2</sup>

Co prawda dotychczasowe badania sugerują, że sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce traktowany *en bloc* sprostał wymogom akcesji, jak również dość sprawnie poradził sobie z wykorzystaniem szans z tym związanych [Bąkiewicz 2012]. Nie oznacza to jednak, że na poziomie mezoekonomicznym (branżowym) i mikroekonomicznym (podmiotów gospodarczych) efekty są poznane i jednorodne. Ponadto z punktu widzenia bezpieczeństwa ekonomicznego otwartą pozostaje kwestia istotności poszczególnych elementów otoczenia oraz cech własnych określonej grupy podmiotów gospodarczych, które złożyły się na dodatnie saldo akcesji. Po dziesięciu latach funkcjonowania gospodarki polskiej w ramach wspólnego rynku mamy już możliwość holistycznego ujęcia omawianych zagadnień z uwzględnieniem dotychczasowych doświadczeń, przede wszystkim zaś możemy zidentyfikować czynniki, które okazały się wyjątkowo istotne dla kompleksowego efektu akcesji. Warto zatem zastanowić się, jakie składowe procesy akcesyjnego, związane z przystąpieniem do wspólnego rynku, były szczególnie istotne dla bezpieczeństwa funkcjonowania i rozwoju MŚP oraz jakie cechy własne MŚP sprzyjały, a jakie utrudniały reakcję na zmianę otoczenia makroekonomicznego. Może temu służyć analiza otoczenia zewnętrznego na poziomie sektora MŚP w kontekście procesów akcesyjnych z uwzględnieniem specyfiki MŚP (według reguł analizy SWOT – w podziale na szanse i zagrożenia oraz silne i słabe strony). Ponieważ, jak wiemy, zagadnienia związane z funduszami strukturalnymi czy zmianą polityki wobec sektora zostały dość wyczerpująco potraktowane w literaturze, powyższe kwestie zostaną ujęte głównie w kontekście liberalizacji przepływów gospodarczych w obrębie krajów wspólnoty.

---

<sup>2</sup> Istotność problemu zasadza się również na znaczącej roli MŚP w gospodarce, co zostało wielokrotnie wykazane w publikacjach odnoszących się do tego zagadnienia [por. Bąkiewicz 2010, 2012; Dominiak 2005].

### **Teoretyczne aspekty integracji – ujęcie makroekonomiczne**

W ujęciu teoretycznym integracja gospodarcza polega przede wszystkim na liberalizacji przepływów międzynarodowych, w tym handlu zagranicznego. Zgodnie z naszą dotychczasową wiedzą, zniesienie ograniczeń w wymianie międzynarodowej ma swoje określone konsekwencje na wielu płaszczyznach [Krugman, Odstfeld 2007]. W szczególności na poziomie makroekonomicznym realizowane są efekty dynamiczne, związane z realizacją korzyści skali, zmianą struktur rynkowych i wzrostem presji konkurencyjnej, intensyfikacją kooperacji wewnątrzgałęziowej oraz dywersyfikacją przestrzenną inwestycji. Powyższe zjawiska znajdują swoje teoretyczne odzwierciedlenie w efektach przesunięcia i kreacji i właściwych im zmianom alokacji zasobów i skali inwestycji. Efekt kreacji polega na ożywieniu wymiany międzynarodowej w rezultacie wykorzystania różnic w kosztach wytwarzania między producentami krajów wchodzących w skład wspólnego rynku. Oznacza to zarówno powstanie nowych strumieni wymiany, jak i zmiany wielkościowe w dotychczasowej strukturze handlu. Ma to swoje konsekwencje w sferze produkcji w formie zmian struktury wolumenu i wartości produkcji i co za tym idzie zmiany struktury oferty na poszczególnych rynkach krajowych. Zmiany mogą dotyczyć zarówno krajów integrujących się, jak również krajów trzecich, wobec których następuje zmiana warunków wymiany i oferty handlowej. Efekt przesunięcia wynika ze zmiany struktury kosztów i cen w gospodarkach wchodzących w skład strefy wolnego handlu oraz gospodarek krajów trzecich. Może on polegać na zastąpieniu produkcji dotychczas importowanej z zewnątrz ugrupowania produkcją własną krajów wspólnoty.

Całościowy efekt liberalizacji wymiany międzynarodowej jest niejednoznaczny a warunkowany jest sytuacją wyjściową poszczególnych podmiotów i gospodarek krajowych. Wiadomo, że w krótkim czasie przystąpienie do strefy wolnego handlu związane jest z destabilizacją uwarunkowań funkcjonowania podmiotów gospodarczych i związanym z tym zaburzeniem bezpieczeństwa ekonomicznego. W szczególności wymaga to poniesienia kosztów procesów dostosowawczych, przy czym rozkład kosztów pomiędzy integrujących się partnerów zależy przede wszystkim od różnic w poziomie rozwoju gospodarczego. Zgodnie z klasyczną teorią handlu całokształt procesów związanych z integracją gospodarczą prowadzi w długim czasie do wzrostu dobrobytu poprzez wzrost efektywności gospodarowania. Reasumując, proces integracji gospodarczej ma swoje określone konsekwencje w sektorze produkcji, w tym zarówno w strukturze produkcji i zatrudnienia, jak również poziomie cen, strukturach rynkowych i udziale w międzynarodowym podziale pracy gospodarek integrujących się.

W piśmiennictwie przedmiotu podaje się określone korzyści, wynikające z przystąpienia do ugrupowania integracyjnego, związane z wolnym handlem i szerzej: gospodarką otwartą. Po pierwsze w warunkach gospodarki otwartej zarówno producenci, jak i konsumenci dokonują efektywnych wyborów, kiedy rządy nie wpływają na ceny rynkowe, dlatego krajowy dobrobyt kraju jest największy w sytuacji wolnego handlu. Przede wszystkim dzięki efektywnej alokacji zasobów i wzroście presji konkurencyjnej konsumenci płacą niższe ceny i mają większy wybór towarów. Po drugie w sektorze przedsiębiorstw unika się nadprodukcji i związanej z tym nieefektywnej alokacji zasobów, realizowanej przez istniejące lub wchodzące na rynek przedsiębiorstwa, powodowanej przez zaburzenia cen. Rosnący handel zagraniczny współtworzy produkt krajowy brutto, powstają nowe miejsca pracy, pojawia się szansa na wykorzystanie efektów skali i wyprzedaż zapasów. Również istotna staje się zarówno możliwość, ale i też konieczność korzystania z nowych rozwiązań organizacyjnych i technologicznych. Ponadto polityka wolnego handlu jest równoznaczna z minimalizowaniem ryzyka zachowań korupcyjnych i wpływu grup nacisku na kształtowanie rzeczywistości gospodarczej poprzez ograniczenia zasięgu ingerencji administracji państwowej w realne procesy gospodarcze. Tym samym ograniczane są możliwości zmanipulowania polityki przez partykularne interesy, a także posunięć działających w kierunku spadku krajowego dobrobytu.

Wśród negatywnych konsekwencji przystąpienia do wspólnego rynku wymienia się przede wszystkim silne ograniczenie możliwości prowadzenia własnej polityki handlowej przez państwa wchodzące do ugrupowania. Prowadzi to między innymi do pozbawienia się możliwości ochrony przemysłów rączkujących, czyli stosowania protekcjonizmu wychowawczego, z zasady stosowanego tymczasowo dla ochrony słabych, niekonkurencyjnych, młodych gałęzi przemysłu do czasu uzyskania zdolności konkurencyjnej wobec zagranicznych „dojrzałych” przedsiębiorstw. Faktem jest, że protekcjonizm wychowawczy budzi liczne wątpliwości, które odnoszą się do długookresowych konsekwencji jego stosowania. Sprowadzają się one do kwestii opłacalności ochrony gałęzi, które tylko z pewnym prawdopodobieństwem zyskają konkurencyjność. Ponadto jak pokazują doświadczenia, opieka nad młodymi gałęziami nie uczy samodzielności i pozostawiać może je trwale niekonkurencyjnymi. Mimo to, szczególnie z punktu widzenia interesu politycznego, ochrona krajowych przedsiębiorstw to możliwość (przynajmniej w krótkim czasie) utrzymania miejsc pracy, możliwość zachowania bezpieczeństwa ekonomicznego w strategicznych gałęziach, buforowanie wpływu niekorzystnych zjawisk, występujących na poziomie regionu czy gospodarki światowej. Również odnosić się to może do sfery społeczno-kulturowej poprzez ochronę przed kopiowaniem niekorzystnych wzorców konsumpcji.

### **Zmiana warunków funkcjonowania MŚP, wygenerowana przez proces akcesji**

Proces integracji Polski i Unii Europejskiej został zapoczątkowany w 1991 roku podpisaniem Układu Europejskiego, w ramach którego prowadzono prace zmierzające do integracji Polski z krajami UE. Od tego czasu do 1 maja 2004 i *de facto* jeszcze przez następne kilka lat trwały intensywne prace zmierzające do spełnienia przez Polskę warunków pełnej akcesji. W odniesieniu do sektora przedsiębiorstw oznaczało to głębokie zmiany warunków ich funkcjonowania. W sferze przepływu towarów i świadczenia usług polegało to na stopniowym znoszeniu ceł oraz ograniczeń ilościowych w eksporcie i imporcie, aż do pełnej liberalizacji. W rzeczywistości znoszeniu barier instytucjonalnych w handlu zagranicznym towarzyszyło obniżanie przeszkód technicznych. W szczególności polegało to na znoszeniu kontroli granicznej, opartej na obowiązujących cłach i ograniczeniach pozataryfowych, jak również niwelowaniu ograniczeń związanych z transportem i bezpieczeństwem przewozu, w tym również wymogów formalnych, opłat i kosztów związanych z zatorami proceduralnymi. Działania te zmierzały wprost do redukcji kosztów związanych z handlem zagranicznym i obciążających firmy prowadzące wymianę.

Stopniowemu uwolnieniu podlegało też zakładanie przedsiębiorstw w obrębie krajów Unii, w szczególności zaś prawo do zakładania spółek i zarządzania nimi zgodnie z przepisami w kraju przyjmującym. Przepływy siły roboczej i kapitału również podlegały rozłożonej w czasie liberalizacji. W szczególności dotyczyło to znoszenia ograniczeń odnoszących się do płatności i inwestycji bezpośrednich. W sferze warunków konkurencji stopniowo wprowadzano zmiany odnoszące się do praktyk monopolistycznych, ochrony praw własności i zamówień publicznych. Te ostatnie wydają się być szczególnie istotne z punktu widzenia małych firm. Również dla tej części sektora przedsiębiorstw szczególnie ważne są postanowienia odnoszące się do kształtowania instytucjonalnego otoczenia biznesu w ramach współpracy gospodarczej państw Unii, w tym głównie wspólnych działań na rzecz modernizacji przemysłu i usług opartych na pomocy finansowej oferowanej przez Unię. Polityka wspierania modernizacji polskiej gospodarki, realizowana w ramach Unii Europejskiej, w dużej mierze koncentrowała się na małych i średnich przedsiębiorstwach. Ten sektor gospodarki jest w UE traktowany szczególnie, zarówno w ramach programów pomocowych, jak i w ramach polityki sformalizowanej w 2008 pod hasłem „Think Small First”. Nakłada ona na prawodawstwo Unii dostosowania wszelkich regulacji pod kątem ich przystępności dla małych podmiotów produkcyjnych.

Ogólnie rzecz ujmując można stwierdzić, że przystąpienie do wspólnego rynku wpisuje się w kontekst procesów globalizacyjnych, które w coraz więk-

szym stopniu kształtują warunki bezpieczeństwa poszczególnych gospodarek krajowych i podmiotów gospodarczych na nich funkcjonujących. Według Józefa Penca [2003, s. 144], w odniesieniu do MŚP możemy zidentyfikować takie wyzwania, które zmieniają warunki funkcjonowania biznesu oraz tworzą możliwości zwiększenia skali działalności, konieczność sprostania podwyższonym wymaganiom jakościowym, czy technologicznym, dostęp do nowych technologii, zasobów i potencjału (wynikających ze współpracy międzynarodowej), pomagają przezwyciężyć ograniczenia w dostępie do kapitału, dają możliwość poprawy płynności finansowej, doskonalenia procedur, struktur i zarządzania.

**Tabela 1. Główne szanse i zagrożenia generowane w procesie akcesji Polski do Unii Europejskiej, istotne z punktu widzenia MŚP**

<b>Szanse: ułatwiające działanie i rozwój; Perspektywa przedsiębiorstwa: maksymalizacja korzyści z akcesji</b>	<b>Zagrożenia: wymuszające działania adaptacyjne; Perspektywa przedsiębiorstwa: minimalizacja kosztów akcesji</b>
Zwiększenie rynku, w tym również pojawienie się nowych rynków	Konkurencja przedsiębiorstw wspólnego rynku
Obniżenie kosztów transakcyjnych na skutek zniesienia barier technicznych i formalnych	Zanikanie nisz rynkowych
Wysokie koszty robocizny, wynikające z kodeksu pracy dla zagranicznych inwestorów	Wzrost atrakcyjności polskiego rynku dla inwestorów z krajów trzecich
Dostęp do nowych technologii i <i>know how</i>	Wzrost wymagań jakościowych odnośnie produktu i relacji z otoczeniem
Rozbudowa infrastruktury komunikacyjnej	Konieczność rozpoznania nowych rynków
Tańszy kredyt związany z konkurencją na rynku bankowym	Niestabilny rynek finansowy
Ujednoczenie wymagań technicznych i administracyjnych	Konieczność dostosowania się do norm i standardów europejskich
Dostosowanie prawodawstwa do możliwości i potrzeb MŚP ( <i>think small first</i> ), również ochrona przed praktykami monopolistycznymi	Konieczność zapoznania się z nowymi regulacjami

Źródło: opracowanie własne.



Jak określono to w tabeli 1., na poziomie przedsiębiorstw przystąpienie do wspólnego rynku jest równoznaczne przede wszystkim z dostępem do nowych rynków zbytu i pojawieniem się nowych szans biznesowych. Kluczowym elementem procesu integracji jest z punktu widzenia przedsiębiorców możliwość prowadzenia stosunkowo swobodnej wymiany w obrębie ugrupowania przy minimalizacji kosztów transakcji. Te ostatnie podlegają znacznej redukcji poprzez zniesienie ograniczeń taryfowych i pozataryfowych. Również unifikacja uregulowań prawnych, odnoszących się do prowadzenia działalności gospodarczej w obrębie ugrupowania, standaryzacja norm jakościowych i wymogów technicznych sprzyjają zmniejszaniu kosztów transakcji i tym samym skłaniają do internacjonalizacji działalności gospodarczej. Funkcjonowanie w Unii Europejskiej oznacza także konieczność przestrzegania zasad uczciwej konkurencji, co może stanowić istotny czynnik obronny wobec często słabszej na rynku pozycji niewielkich przedsiębiorstw.

Zagrożeniem dla polskich MŚP była niewątpliwie konieczność poniesienia określonych kosztów techniczno-administracyjnych, wynikających z samej akcesji, a w szczególności związanych z dostosowaniem wielu uregulowań prawnych, w tym kosztów dostosowań do norm i standardów unijnych. Włączenie do wspólnego rynku europejskiego niesie ze sobą również surowy nadzór przestrzegania norm bezpieczeństwa oraz zniesienie preferencji dla krajowych dostawców i wykonawców zamówień publicznych. Znoszenie barier w wymianie międzynarodowej może być źródłem zagrożenia dla przedsiębiorstw, które tym samym stają przed koniecznością rywalizowania na rynku z dostawcami z zagranicy. W odniesieniu do niewielkich przedsiębiorstw, które przed liberalizacją korzystały z ochronnych barier handlowych i funkcjonowały na niewielkich lokalnych rynkach, po liberalizacji może to oznaczać przymus konkurencji również z dużymi zagranicznymi dostawcami, którzy osiągają korzyści skali na dużym rynku. Jest to tym bardziej realne wobec faktu, iż zagraniczni, „europejscy” rywale, zwykle już spełniają europejskie normy, podczas gdy przedsiębiorstwa z nowych krajów unijnych dopiero do nich się dostosowują.

Jak dotychczas nierozstrzygnięta pozostaje kwestia znaczenia obecności zagranicznych przedsiębiorstw na krajowym rynku dóbr i usług. Stanowią one niewątpliwie konkurencję dla lokalnych producentów. Owa konkurencja może realizować się zarówno na płaszczyźnie zaopatrzenia i rynków pracy poprzez działanie w kierunku wzrostu kosztów wytwarzania, jak również na rynku zbytu gotowych dóbr i usług poprzez działanie w kierunku obniżania cen. Z drugiej zaś strony ich funkcjonowanie niesie ze sobą możliwość włączenia się do globalnego łańcuch produkcyjnego, przejmowania know-how i rozwiązania niektórych problemów, związanych z występowaniem błędów koordynacji [Bąkiewicz 2010], takich jak chociażby jakość infrastruktury technicznej

i instytucji otoczenia biznesu. W tym ostatnim przypadku istotny okazuje się chociażby szerszy dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, osiągnięty dzięki rozwojowi oferty kredytowej na skutek wzrostu konkurencji w sektorze bankowym. Można przypuszczać, że na ostateczne oddziaływanie liberalizacji rynku składa się szereg procesów realizujących się na poziomie przedsiębiorstw i zależnych chociażby od profilu produkcji oraz zasięgu i charakteru powiązań z innymi podmiotami gospodarczymi.

### **Specyfika MŚP w kontekście przystąpienia do wspólnego rynku**

Z punktu widzenia zmiany warunków funkcjonowania przedsiębiorstw związanych z akcesją do UE można zidentyfikować określone cechy MŚP. Zasadne wydaje się skoncentrowanie się na tych cechach, które czynią małe i średnie przedsiębiorstwa szczególnie podatnymi na wpływ czynników zagrażających, jak również te, które umożliwiają wykorzystanie potencjału akcesji. W tabeli 2. umieszczono wyselekcjonowane cechy MŚP w układzie umożliwiającym zestawienie wzajemnie równoważących się charakterystyk. W szczególności cechy te odnoszą się do czynników konkurencyjności, które mają strategiczne znaczenie dla małych i średnich przedsiębiorstw. Badania sektora potwierdzają znaczne zróżnicowanie sektora MŚP pod względem orientacji biznesowej. W szczególności dotyczy to wyboru podstawy konkurencyjności spośród czynników kosztowych i pozakosztowych. Według badań Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan [2005] w czasie przystąpienia Polski do Unii niewiele ponad połowa MŚP za podstawę konkurencji uważała cenę wyrobu gotowego, dla pozostałych firm jakość produktów, wąska specjalizacja, specjalistyczna wiedza lub innowacyjny charakter produktów stanowiły podstawowe źródło przewagi konkurencyjnej. Innymi słowy, MŚP jedynie w połowie wykorzystywały zarówno swoje przewagi cenowe, oparte na niższych kosztach robocizny i pozostałych czynników produkcji. Wiadomo, że są to coraz mniej istotne czynniki konkurencji, szczególnie w kontekście rosnącej konkurencji dóbr i usług z krajów trzecich, głównie Chin. Natomiast czynniki pozacenowe, takie jak jakość i unikalność produktów, zdolność do identyfikowania i zaspokajania zróżnicowanych indywidualnych potrzeb konsumentów i kooperantów zyskują na znaczeniu, co znajduje odzwierciedlenie również w strategiach MŚP.



**Tabela 2. Kluczowe cechy małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście akcesji Polski do Unii Europejskiej**

Silne strony: ułatwiają minimalizację kosztów i wykorzystanie szans z akcesji	Słabe strony: redukują odporność i ograniczają możliwości wykorzystania wpływu akcesji
Koncentracja na lokalnym rynku, dobre rozpoznanie potrzeb odbiorców	Brak doświadczenia na rynkach zagranicznych
Umiejętność zaspokojenia zróżnicowanych potrzeb, w tym również szersze wykorzystywanie mało intensywnych i tradycyjnych technologii przetwórstwa	Brak efektu skali i zróżnicowania asortymentu
Krótkie kanały przepływu informacji, małe szumy informacyjne, szybki przepływ informacji	Utrudniony dostęp do informacji, w tym również słabe rozpoznanie możliwości i wymogów jakościowych funkcjonujących na europejskim rynku; brak specjalistycznych działów odpowiedzialnych za poszczególne aspekty akcesji (zmiany w prawie, normy i procedury jakości, itp.)
Skłonność do wykorzystywania własnych oszczędności	Ograniczenia w dostępie do zewnętrznego finansowania
Niższe koszty robocizny	Niższa jakość i wydajność pracy

Umiejętność funkcjonowania w łańcuchu produkcji	Podrzędna rola w łańcuchu produkcji
Determinacja i zaangażowanie kadry zarządzającej, głównie właściciela	Przewaga mikro-przedsiębiorstw ukierunkowanych na przetrwanie, słabe przygotowanie kadry zarządzającej do funkcji kierowniczych

Źródło: opracowanie własne.

Małym i średnim przedsiębiorstwom z reguły przypisuje się takie cechy jak: ograniczone zasoby (finansowe, intelektualne, itp.), łączenie prawa własności z funkcją zarządzania, mniejsze zdolności oddziaływania na otoczenie zewnętrzne [Piasecki, Rogut, Smallbone 2000]. Również ograniczenia informacyjne, trudności w pozyskaniu kapitału, wysokie jednostkowe koszty transportu (przy braku efektu skali) utrudniają wykorzystanie potencjału integracji i stawiają mniejsze formy w słabszej pozycji konkurencyjnej wobec większych, szczególnie tych zglobalizowanych przedsiębiorstw [Daszkiewicz 2004]<sup>3</sup>.

Z akcesją wiązały się również przewidywania znacznych kosztów wynikających z konieczności sprostania europejskiej konkurencji. Za szczególnie istotne uznano zarówno konieczność dostosowania się polskich MŚP do standardów unijnych, przyjęcie unijnych norm odnośnie produktów, dystrybucji, opakowań, jak również sprostanie wyzwaniom ze strony dużych i średnich przedsiębiorstw europejskich. Trudności w procesach dostosowawczych upatrywano również w braku doświadczeń polskich firm we współpracy z sektorem publicznym oraz trudności w wykorzystaniu funduszy strukturalnych. Brak silnych organizacji zrzeszających przedsiębiorców może również stanowić utrudnienie w procesach dostosowawczych.

Jednocześnie elastyczność funkcjonowania wynikająca chociażby z determinacji kadry zarządzającej, krótkiego kanału przepływu informacji czy

<sup>3</sup> W kontekście procesów akcesyjnych istotne może okazać się chociażby to, że jak się szacuje, koszty transakcji w obrocie międzynarodowym dla małych i średnich firm są nawet 30% – 45% wyższe niż w dużych spółkach [por. Greta, Kasperkiewicz 1999]. Badania przeprowadzone w latach 90 wykazały, że dla ¼ eksporterów zatrudniających do 100 pracowników bariery proceduralne okazały się silnym ograniczeniem eksportu.

zdolności do generowania własnych środków finansowych na cele rozwojowe pozwalają małym podmiotom produkcyjnym nie tylko utrzymać się na rynku, ale również zwiększać skalę i zasięg działania. Jak można przypuszczać, szczególnie te dynamiczne i dysponujące nowoczesną technologią i wykształconą kadrą firmy o umiędzynarodwionym profilu produkcji lepiej radzą sobie z wyzwaniem, jakie niesie integracja. Takie firmy zdają się być szczególnie dobrze predysponowane do wykorzystania potencjału integracji. Ta ostatnia poprzez zniesienie barier wymiany stanowi dużą szansę zwiększania sprzedaży i zysków. Jak pokazują doświadczenia MŚP z innych krajów [Daszkiewicz 2004] liberalizacja handlu dla takich firm oznacza wzmocnienie ich pozycji konkurencyjnej, często również kosztem innych krajowych producentów. Również firmy okupujące nisze rynkowe mogą pozostać chronione przed konkurencją z zagranicy. Dotyczyć to może szczególnie tych sektorów, które nie są atrakcyjne dla dużych producentów (w tym znaczna część usług konsumpcyjnych). Jednocześnie niektóre nisze mogą zostać zniesione w ramach działań penetrujących większych dostawców, co może szczególnie silnie uderzyć dostawców słabych i niezdolnych do rywalizowania na dynamicznie zmieniającym się rynku.

Z kolei, jak pokazały badania przeprowadzone przez Wacha [2007] dużą rolę dla funkcjonowania i rozwoju MŚP odgrywa popyt lokalny. Bliskość rynku stanowi jeden z ważniejszych stymulatorów rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. Oznaczać to może, że dla kondycji sektora MŚP większe znaczenie ma pośredni wpływ liberalizacji wymiany międzynarodowej poprzez wzrost ogólnego poziomu dobrobytu i związany z tym wzrost popytu. Jeżeli przyznamy, że w rzeczywistości akcesja do Unii Europejskiej sprzyjała wzrostowi aktywności gospodarczej, to tym samym sprzyjała ona rozwojowi małych i średnich przedsiębiorstw. Jednocześnie słabe doświadczenie w zakresie internacjonalizacji działalności gospodarczej stało się dla wielu niewielkich firm nieistotne wobec koncentracji na dobrze rozpoznanym lokalnym rynku.

### **Uwagi końcowe**

Reasumując możemy stwierdzić, że przystąpienie do strefy wolnego handlu wpływa na bezpieczeństwo ekonomiczne poprzez zmianę warunków funkcjonowania podmiotów gospodarczych. Oddziaływanie akcesji ma charakter wielopłaszczyznowy, jest zróżnicowane i niejednorodne. Tym samym określenie uwarunkowań i konsekwencji akcesji w sferze bezpieczeństwa ekonomicznego staje się istotnym czynnikiem kształtowania kondycji gospodarki i dobrobytu społecznego. W kontekście procesów akcesyjnych szczególnie silnie ujawnia się zróżnicowany charakter sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Przejawia się on na dwóch poziomach: sektorowym i organizacyjnym. W tym pierwszym przypadku polega on przede wszystkim na występowaniu w obrębie sektora

zarówno dynamicznych, zglobalizowanych przedsiębiorstw, jak i ukierunkowanych na przetrwanie mikro-firm o słabym potencjale rozwojowym. Ów heterogeniczny charakter może również realizować się w układzie branżowym i polegać na tym, że nie wszystkie gałęzie/rynki muszą być w różnym stopniu dotknięte konsekwencjami integracji. Natomiast na poziomie organizacji niejednorodność MŚP wiąże się ze specyfiką poszczególnych przedsiębiorstw, która działa dwukierunkowo – zarówno sprzyja, jak i ogranicza możliwość minimalizowania kosztów związanych z akcesją i wykorzystanie szans z niej płynących. I tak na przykład krótka, słabo rozbudowany kanał informacyjny może sprzyjać pozyskiwaniu i szybkiemu przekazywaniu informacji bez szumów czy zakłóceń, a jednocześnie ograniczać zasięg i możliwości wykorzystania informacji. W innym układzie relacje w obrębie i poza wspólnotą mogą okazać się zaskakujące, jak to się stało chociażby w przypadku polskiego przemysłu odzieżowego. Ponieważ już przed akcesją ta branża była w dużym stopniu zinternacjonalizowana i dlatego nie powinna była odczuć konsekwencji akcesji. Niestety, jak pokazały późniejsze doświadczenia, o ile konkurencja przedsiębiorstw europejskich rzeczywiście nie okazała się groźna, to przemysł odzieżowy w Polsce stanął pod silną presją konkurencji z krajów Dalekiego Wschodu.

Wobec powyższego efekt finalny, czyli saldo procesów integracyjnych na poziomie sektora, staje się wypadkową działania wielu składowych o złożonym i wielokierunkowym działaniu. W kontekście bezpieczeństwa ekonomicznego oznacza to konieczność prowadzenia dalszych studiów tego zagadnienia w celu wzbogacenia naszej wiedzy zarówno o czynnikach zagrożeń, jak i uwarunkowaniach reakcji poszczególnych podmiotów gospodarczych, branż i sektorów na owe zagrożenia. Za szczególnie obiecujące należy uznać badania zmierzające w kierunku wytypowania składowych matrycy zagrożeń i czynników odpowiedzialnych za ich absorpcję. Mogą temu służyć przede wszystkim badania na poziomie przedsiębiorstw i branż, które wydają się być najlepiej predysponowane do rozpatrywania tego rodzaju kwestii.

## Bibliografia

- Bąkiewicz A. (2010), *Strukturalne aspekty rozwoju gospodarczego. Doświadczenia azjatyckie*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Bąkiewicz A. (2012), *Transformation of economic system in Poland. The SMEs and UE integration*, Revista Universitaria Ruta, ss. 71–86.
- Cieślak A., Rokicki A. (2013), *Wpływ unijnej polityki spójności na wielkość produktu i zatrudnienia w polskich regionach*, „Gospodarka Narodowa”, 3 (259), ss. 57–77.
- Daszkiewicz N. (2004), *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, Scientific Publishing Group, Gdańsk.

- Dominiak P. (2005), *Sektor MŚP we współczesnej gospodarce*, PWN, Warszawa.
- Greta M., Kasperkiewicz W. (1999), *Podstawy integracji europejskiej*, Absolwent, Łódź.
- GUS (2014), *Baza danych handlu zagranicznego* [online], <http://hinex.stat.gov.pl/hinex/asp/index.aspx>.
- Krugman P.R., Obstfeld M. 2007, *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Matejun M., Miller M. (2010), *Wpływ integracji europejskiej na rozwój i wsparcie małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] Matejun M., Szczepańczyk M. (red.), *Aktualne problemy zarządzania małymi i średnimi przedsiębiorstwami*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź, ss. 11–37.
- Penc J. (2003), *Zarządzanie w warunkach globalizacji*, Difin, Warszawa.
- Piasecki B., Rogut A., Smallbone D. (2000), *Wpływ integracji Polski z Unią Europejską na sektor MŚP*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.
- Raczkowski K. (2012), *Percepcja bezpieczeństwa ekonomicznego i wyzwania dla zarządzania nim w XXI wieku*, [w:] Raczkowski K. (red.), *Bezpieczeństwo ekonomiczne. Wyzwania dla zarządzania państwem*, Wolters Kluwer, Warszawa, s. 81.
- Stachowiak M. (2000), *Bariery rozwoju małych i średnich firm w okresie przedakcesyjnym*, [w:] *Polski przedsiębiorca w Unii Europejskiej*, Hubertus, Warszawa.
- Stachowiak Z. (1994), *Bezpieczeństwo ekonomiczne*, [w:] W. Stankiewicz (red.), *Ekonomika obrony*, AON, Warszawa, s. 189.
- Wach K. (2007), *Chłonność rynku lokalnego a rozwój małych i średnich przedsiębiorstw w świetle badań empirycznych*, MPRA Paper, No. 31596 [online], <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/31596/>.



Jolanta Szofno-Koguc

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

Małgorzata Mazurek-Chwiejczak

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

## **Preferencje podatkowe jako element luki w podatku VAT na przykładzie wybranych państw Unii Europejskiej**

### **Tax preferences as an element of VAT gap in selected EU member states**

**Abstract:**The EU member states don't realize the full potential of Value Added Tax. They voluntarily resign from the part of VAT revenues by implementing instruments like reduced rates or exemptions. Another determinant of VAT gap is its weak effectiveness caused by bad governance. The measure of this gap is the VAT Revenue Ratio. The main purpose of the article is to present tax preferences in VAT like reduced rates or exemptions and to prove their impact on the VRR. The analyze take account 9 member states, including 5 countries of the "old" Union and 4 New Member States. The articles contains a review of preferential rates (including reduced, super-reduced, "zero" and parking rates) and exemptions applied in these members of the EU.

**Key-words:** VAT gap, VRR, tax preferences, reduced rates, tax exemptions, tax policy.

### **Wprowadzenie**

Państwa Unii Europejskiej (UE) nie realizują w pełni potencjału fiskalnego podatku od wartości dodanej (VAT), co stanowi istotny problem, zwłaszcza w warunkach nierównowagi budżetowej, z którą zmagają się obecnie wiele kra-

jów członkowskich. O kryzysie finansów publicznych w państwach UE świadczy m.in. fakt, że obecnie w stosunku do 11 z nich, w tym Polski, toczy się procedura nadmiernego deficytu, wszczęta przez Komisję Europejską. Poprzez wprowadzanie do konstrukcji VAT takich elementów, jak stawki obniżone, zwolnienia czy progi zwolnienia podmiotowego dla drobnych przedsiębiorców, państwa członkowskie dobrowolnie rezygnują z części dochodów budżetowych, decydując się tym samym na wspieranie określonych celów o charakterze społecznym czy gospodarczym. Kolejną przyczynę występowania tzw. luki w podatku VAT stanowią nieprawidłowości w poborze podatku, także związane z niską efektywnością administracji podatkowej.

W roli miernika owej luki jest obecnie wykorzystywany wskaźnik *VAT Revenue Ratio* (VRR). Głównym celem artykułu jest zaprezentowanie odstępstw od ogólnych zasad opodatkowania w formie zwolnień lub obniżonych stawek oraz wykazanie ich wpływu na kształtowanie się wskaźnika VRR.

Do analizy wybrano 9 krajów członkowskich, w tym 5 państw „starej” Unii oraz 4 tzw. nowe państwa członkowskie (NMS – *New Member States*). Dla zapewnienia reprezentatywności danych wśród wybranych krajów z grupy UE-15 znalazły się: państwo Europy Centralnej – Francja, państwo Beneluksu – Belgia, państwo skandynawskie – Szwecja, państwo położone na Wyspach Brytyjskich – Irlandia oraz państwo Europy Południowej – Włochy. Z kolei z grupy NMS-12 wybrano: państwo Grupy Wyszehradzkiej – Polskę, państwo nadbałtyckie – Łotwę, państwo wyspiarskie – Maltę, jak również przedstawiciela państw, które dołączyły do wspólnoty w 2007 r. – Bułgarię.

### **VAT Revenue Ratio jako miernik luki w podatku VAT**

W roli miernika luki w podatku VAT jest wykorzystany wskaźnik VRR (*VAT Revenue Ratio*), zbudowany przez OECD na bazie modelu zaproponowanego wcześniej przez ekspertów Międzynarodowego Funduszu Walutowego, znanego pod nazwą *c-efficiency* [OECD 2012, ss. 18–19].

Idea VRR polega na określeniu relacji pomiędzy faktycznie osiągniętymi dochodami z VAT a tymi, które mogłyby zostać zebrane, gdyby do całej potencjalnej wartości podstawy opodatkowania zastosować stawkę podstawową. Wskaźnik ten można zatem określić według następującego wzoru [OECD 2012, s. 106]:



$$VRR = \frac{VR}{B \times r}$$

gdzie:

VR – faktycznie osiągnięte dochody z VAT,

B – potencjalna podstawa opodatkowania,

r – stawka podstawowa.

VRR przyjmuje wartość 1, gdy do całej podstawy opodatkowania zastosowana zostanie stawka podstawowa. Różnica między liczbą 1 a wartością wskaźnika określa stopień odchylenia od tego stanu, stanowiącego punkt odniesienia. Im wynik dla danego państwa jest bliższy jedności, tym bardziej zbliża się ono do „czystego” systemu podatku VAT.

Istotna trudność w kalkulacji wskaźnika VRR polega na właściwym określeniu podstawy opodatkowania. W koncepcji zaproponowanej przez OECD w roli tej wykorzystano dane dotyczące rozmiarów wydatków przeznaczonych na konsumpcję finalną, określanych w ramach systemu rachunków narodowych według zestandaryzowanych na poziomie międzynarodowym norm. Wielkość ta wydaje się najbardziej zbliżona do potencjalnej podstawy opodatkowania VAT, jednak nie jest z nią tożsama. W praktyce opodatkowaniu podlega bowiem nie sama konsumpcja, lecz transakcje kupna-sprzedaży. Problem dotyczy zatem dóbr będących przedmiotem konsumpcji, lecz dostarczanych bezpłatnie, jak choćby dobra publiczne.

Pomimo występujących trudności dane dotyczące konsumpcji są powszechnie wykorzystywane w kalkulacji wskaźnika VRR, między innymi ze względu na ich powszechną dostępność. Zważywszy na fakt, iż zgodnie z systemem rachunków narodowych dane dotyczące rozmiarów konsumpcji zawierają w sobie kwotę VAT, dla właściwej kalkulacji niezbędne jest wyeliminowanie wartości podatku i wyznaczenie wskaźnika zgodnie z wzorem [OECD 2012, ss. 106–108]:

$$VRR = \frac{VR}{(FCE - VR) \times r}$$

gdzie:

FCE – wydatki na konsumpcję finalną (pozycja P3 wg Systemu Rachunków Narodowych).

**Tabela 1. VAT Revenue Ratio w wybranych krajach UE w latach 2004–2011**

Państwo	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Belgia	0,49	0,50	0,51	0,51	0,49	0,47	0,48	0,48
Bułgaria	0,63	0,66	0,72	0,69	0,76	0,64	0,65	0,63
Francja	0,51	0,51	0,51	0,51	0,50	0,46	0,47	0,48
Irlandia	0,64	0,67	0,68	0,64	0,56	0,47	0,49	0,47
Łotwa	0,51	0,59	0,65	0,64	0,49	0,38	0,42	0,42
Malta	0,52	0,60	0,58	0,58	0,58	0,56	0,56	0,59
Niemcy	0,55	0,55	0,57	0,55	0,56	0,55	0,54	0,55
Polska	0,43	0,47	0,51	0,54	0,51	0,47	0,49	0,49
Szwecja	0,53	0,55	0,56	0,57	0,58	0,57	0,59	0,58
Wielka Brytania	0,50	0,48	0,48	0,48	0,46	0,47	0,46	0,46
Włochy	0,40	0,41	0,43	0,43	0,41	0,37	0,42	0,41

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostatu.

Z danym dotyczącym kształtowania się wskaźnika VRR w państwach objętych analizą wynika, że nie w pełni realizują one potencjał fiskalny podatku VAT. W analizowanych krajach do budżetów publicznych trafia od 41% (Włochy) do 63% w przypadku Bułgarii.

Na przestrzeni okresu 2004–2011 w pięciu z analizowanych krajach członkowskich wskaźnik VRR uległ zwiększeniu. Niewątpliwym wpływem na ten fakt wywarła recesja gospodarcza, mająca miejsce w ostatnich latach, zmieniając strukturę konsumpcji w kierunku większego w niej udziału konsumpcji dóbr o charakterze podstawowym, objętych z reguły zakresem stawek obniżonych. Ponadto kryzys w branży budowlanej wywołał w przypadku wielu państw reakcje polegające na objęciu tego sektora preferencyjnym opodatkowaniem [European Commission 2012, s. 72].

Różnica między jednością a osiągniętymi wartościami wskaźnika stanowi efekt wprowadzania do konstrukcji podatku elementów takich jak: stawki obniżone, zwolnienia, progi zwolnienia podmiotowego dla drobnych przedsiębiorców [Keen 2013, ss. 423–466]. W literaturze pojawiają się próby dekompozycji wskaźnika poprzez wyodrębnienie luki wywołanej stosowaniem obniżonych stawek (*rate gap*) i luki spowodowanej wprowadzaniem zwolnień (*exemption gap*). Wartość wskaźnika VRR może jednak ulec obniżeniu w wyniku nieprawidłowości w poborze podatku, związanych m. in. z niską efektywnością administracji podatkowej.

### Obniżone stawki i zwolnienia przedmiotowe w kreowaniu luki w podatku VAT

Rządy krajów członkowskich doprowadziły do stworzenia systemów VAT charakteryzujących się wielością stosowanych stawek. Obecnie liczba stawek preferencyjnych waha się w analizowanych państwach członkowskich od dwóch w przypadku Bułgarii i Włoch, do pięciu w Irlandii, zaś najwięcej krajów zdecydowało się na wprowadzenie trzech tego typu stawek. Taka łączna liczba stawek VAT o charakterze preferencyjnym wynika ze stosowania w krajach UE, poza tradycyjnymi stawkami obniżonymi, również stawki zerowej, superobniżonej i przejściowej. Na podstawie zaprezentowanych danych można wysnuć ogólny wniosek, że w przypadku państw „starej” Unii funkcjonuje większa liczba preferencyjnych stawek VAT, czego przyczynę stanowi m.in. przyznane im uprawnienie do stosowania wskazanych stawek superobniżonej i przejściowej.

**Tabela 2. Wysokość preferencyjnych stawek VAT w wybranych państwach UE w 2014 r. (w %)**

Państwo	Stawka superobniżona	Stawki obniżone	Stawka przejściowa
Belgia	-	6 / 12	12
Bułgaria	-	9	-
Francja	2,1	5,5 / 10	-
Irlandia	4,8	9 / 13,5	13,5
Łotwa	-	12	-
Malta	-	5 / 7	-
Polska	-	5 / 8	-
Szwecja	-	6 / 12	-
Włochy	4	10	-

Źródło: European Commission [2014, s. 3].

Stawki te mogą funkcjonować jedynie na obszarze enumeratywnie wymienionych krajów, spośród których wszystkie są państwami starej Unii, a dokładnie należą do grupy pierwszych 12 państw członkowskich. Wymienione stawki mogą funkcjonować jedynie w odniesieniu do towarów i usług, które były nimi objęte w dniu 1 stycznia 1991 r.

Stawka superobniżona, funkcjonuje na mocy przepisów przejściowych, a dokładnie rozdziału 4 tytułu VIII *Dyrektywy 2006/112/WE*. Jej górna granica wynosi 5%, zaś główny cel jej wprowadzenia stanowi umożliwienie państwom członkowskim stopniowego dostosowania wysokości obciążeń podatkowych do tych, które wynikają z przepisów wspólnotowych. W szczególności mowa

tu o ograniczeniu negatywnych skutków gwałtownego wzrostu obciążeń podatkowych, wśród których mogły ujawnić się: powiększenie rozmiarów „szarej strefy” w gospodarce, spadek rentowności niektórych branż, a w konsekwencji ograniczenie zatrudnienia, opór społeczny itd.

Spośród analizowanych krajów stawka tego typu jest nakładana we Francji i Irlandii, zaś szczególnie szeroki zakres jej stosowania występuje w przypadku Włoch. Jednocześnie jej wysokość waha się od 2,1% we Francji po 4% we Włoszech i 4,8% w Irlandii. Najczęściej funkcjonuje ona w odniesieniu do dóbr podstawowych, takich jak żywność (Irlandia, Włochy) czy leki (Francja). Stosowana jest także w odniesieniu do dóbr kulturalnych, w tym m.in. do dostaw książek (Włochy), gazet, czasopism czy abonamentu telewizyjnego (Francja, Włochy), a ponadto również do dostaw nowych budynków czy prac budowlanych z nimi związanych (Włochy). O jej wprowadzeniu decydują więc głównie względy o charakterze społecznym – potrzeba zapewnienia równości dochodów, jak również zapewnienia najuboższym członkom społeczeństwa dostępu do dóbr społecznie pożądanых.

Kolejny rodzaj stawki preferencyjnej stosowanej w VAT, przyznawanej na podobnych zasadach co stawka preferencyjna, stanowi tzw. *parking rate*, tj. stawka przejściowa. Stawka ta nie może być ustanowiona na niższym poziomie niż 12%. Spośród krajów objętych analizą obecnie funkcjonuje ona w Belgii i Irlandii, zaś jej wysokość jest zbliżona do minimum określonego przepisami prawa wspólnotowego (Belgia – 12%, Irlandia – 13,5%).

Wyroby objęte omawianą stawką mają różnorodny charakter, zaś najczęściej jest ona wprowadzana w odniesieniu do produktów energetycznych. Dzieje się tak w przypadku Belgii, gdzie *parking rate* jest stosowana do opodatkowania węgla i paliw stałych pozyskiwanych z węgla, koksu tortu i koksu naftowego używanego jak paliwo, jak i w Irlandii, gdzie funkcjonuje ona w odniesieniu do energii cieplnej i świetnej. W przeciwieństwie do stawki superobniżonej, preferencjom przyznanym w formie stawki przejściowej trudno jest przypisać realizację celów o charakterze społecznym. W większym stopniu można tu mówić o wspomaganiu przez państwo działalności określonego rodzaju. Dzieje się tak w przypadku szerokiej gamy usług, które zostały objęte zakresem przedmiotowym stawki przejściowej, w szczególności w przypadku Irlandii, gdzie znajduje ona zastosowanie w odniesieniu do usług utrzymania nieruchomości, naprawy i utrzymania rzeczy ruchomych, niektórych usług turystycznych, usług związanych z fotografią, jak również z dbałością o ludzkie ciało, profesjonalnych usług świadczonych przez chirurgów weterynaryjnych, usług dostarczanych przez dżokejów i szkoły jazdy, jak również krótkookresowego, tj. do 5 tygodni, wynajmu wszelkiego rodzaju pojazdów, w tym pojazdów silnikowych jako środków lokomocji, łodzi, okrętów i innych statków o ładowności brutto nie-

przekraczającej 15 ton, zaprojektowanych jako środki lokomocji dla pasażerów, łodzi sportowych i rekreacyjnych, w tym jachtów, tratw, krążowników, łodzi rejsowych, tratw i jedynek. Stawka przejściowa dotyczy również określonych rodzajów dostaw, w tym dotyczących opon i dętek (Belgia), nieruchomości, dzieł sztuki i antyków, przyczep kempingowych i namiotów (Irlandia).

*Parking rate* znajduje szczególnie szerokie zastosowanie w przypadku Irlandii. W Belgii jej zakres przedmiotowy jest niewielki, zaś w innych analizowanych państwach stawka ta nie występuje.

Kolejny rodzaj obniżonej stawki VAT, funkcjonującej w krajach UE, to stawka 0%, którą należy utożsamiać ze zwolnieniem, z prawem do odliczenia VAT naliczonego. Preferencja ta znajduje szerokie zastosowanie w krajach członkowskich. W krajach objętych analizą na jej wprowadzenie zdecydowało się 5 spośród państw.

Szczególnie szeroki zakres znajduje ona w krajach położonych na Wyspach Brytyjskich, w tym w Irlandii, gdzie katalog wyrobów nią objętych jest szczególnie rozbudowany<sup>1</sup>. Stawka ta funkcjonuje zarówno w krajach „starej” Unii, jak również w nielicznych nowych krajach członkowskich, w tym na Malcie.

Wśród produktów objętych preferencyjnym opodatkowaniem z wykorzystaniem stawki 0% panuje duża różnorodność, jednak większość z nich została przyznana z przyczyn o charakterze społecznym. Dzieje się tak w przypadku m. in. książek, leków, sprzętu medycznego, ubrań dziecięcych (Irlandia), prasy (Belgia), wody, żywności, leków, dóbr powiązanych i niezbędnych do zapewnienia opieki (Malta), dostaw medycznych (Szwecja).

---

<sup>1</sup> Wielka Brytania jest kolejnym krajem UE stosującym stawkę zerową w odniesieniu do znacznej liczby produktów.

**Tabela 3. Zakres stosowania stawki 0% w wybranych państwach UE w 2014 r.**

Państwo	Zakres stosowania stawki 0%
Belgia	dostawy prasy – dzienników i tygodników zawierających informacje o ogólnym charakterze dostawy odpadów i materiałów produkowanych z odpadów
Irlandia	dostawy książek i broszur (z wyłączeniem gazet, czasopism, katalogów, dzienników itd.) dostawy żywności i napojów przeznaczonych do użycia przez człowieka (z wyłączeniem napojów alkoholowych, produkowanych napojów, lodów i wyrobów cukierniczych) dostawy ziaren, roślin, drzew itd. przeznaczonych do produkcji żywności dostawy nawozów w ilości nie mniejszej niż 10 kg dostawy pasz dla zwierząt (z wyłączeniem pokarmu dla psów i kotów) dostawy leków przyjmowanych doustnie, przeznaczonych do konsumpcji przez ludzi dostawy leków przyjmowanych doustnie, przeznaczonych do konsumpcji przez zwierzęta dostawy artykułów przeznaczonych do damskiej higieny dostawy sprzętu medycznego, w tym wózków inwalidzkich, kul i innych ortopedycznych akcesoriów, jak również protez różnych części ciała (z wyłączeniem protez zębowych) dostawy ubrań dziecięcych i obuwia dziecięcego w rozmiarze mniejszym niż przeciętny rozmiar przeznaczony dla 10-letniego dziecka (z wyłączeniem wyrobów ze skór, futer oraz ubrań i obuwia, na których nie oznaczono rozmiaru ani wieku dziecka, które ma z niego korzystać) dostawy świec woskowych (równych, białych, nieprzyozdobionych) określone usługi dostarczane przez Komisarzy Irlandzkiego Oświetlenia

Malta	dostawy żywności przeznaczonej dla ludzi, z wyjątkiem dostaw dań gotowych i wysoko przetworzonych, w tym lodów, czekolady, produkowanych napojów, napojów obciążonych akcyzą oraz i jedzenia dla psów i kotów dostawy ziaren i innych form rozmnażania się roślin dostawy tych typów żywych zwierząt, które są używane jako pożywienie dla ludzi dostawy wody przez władze publiczne inne niż dostawy przeznaczone dla przedsiębiorstw czy też dostawy wody mineralnej lub destylowanej dostawy leków i innych produktów farmaceutycznych dostępnych na receptę dostawy dóbr powiązane z i niezbędne do zapewnienia opieki, ewentualnie medycznego lub chirurgicznego wyposażenia w szpitalach lub instytucjach zaaprobowanych przez władze publiczne lub spełniających określone warunki
Szwecja	usługi związane z produkcją (przede wszystkim drukowaniem) czasopism wydanych z krajów członkowskich oraz usługi związane z ich dystrybucją dostawy medyczne
Włochy	dostawy ziemi, która nie może zostać wykorzystana pod zabudowę

Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission [2014, ss. 9–10].

Podstawowy rodzaj preferencji funkcjonującej w podatku VAT stanowią stawki obniżone. Państwa członkowskie są uprawnione do stosowania jednej lub dwóch tego typu stawek, przy czym ich wysokość nie może przekraczać 5%. W 2014 r. porównywalna liczba analizowanych krajów zdecydowała się na wprowadzenie jednej, do dwóch stawek obniżonych. Regułą jest, że wysokość niższej ze stosowanych stawek w drugim ze wskazanych przypadków nie przekracza 10%.

**Tabela 4. Stawki obniżone i zwolnienia w VAT funkcjonujące w wybranych krajach UE w 2014 r.**

Wyszczególnienie	BE	BG	FR	IR	ŁO	MT	PL	SZ	WŁ
żywność	6 12*		5,5 10*	13,5*	12*		5 8*	12*	10*
dostawa wody	6		5,5	zw*			8		10
napoje	6*		5,5*				8*	12*	

leki	6*		10		12		8		10*
sprzęt medyczny dla osób niepełnosprawnych	6*		5,5		12	5	8	zw*	
opieka medyczna i dentystyczna	zw*		zw	zw 13,5	zw	zw	zw 8	zw	zw
usługi krematoriów i zakładów pogrzebowych	6*			zw*			8	zw	zw
usługi świadczone przez prawników			5,5						
usługi społeczne	zw 6*			zw	zw	zw	zw	zw	zw 10*
ubrania i obuwie dla dzieci							8*		
foteliki samochodowe dla dzieci				13,5			8		
książki	6*		5,5*		12	5	5*	6	5*
gazety	6*			9,0	12	5	8*	6	
czasopisma	6*			9,0	12	5	5*	zw 6	
abonament telewizyjny				zw				zw	4
opłaty za telewizję/ telewizję kablową			10				8*		
opłaty wstępu na imprezy kulturalne (np. bilety do kina, teatru)	zw 6		5,5*	zw 9	zw 12	5	8	6	10
opłaty za korzystanie z obiektów sportowych	zw 6			9,0			8	zw 6	
wstęp na imprezy sportowe	zw 6			zw			8	zw 6	10*
opłaty wstępu do parków rozrywki	6		10	9,0			8		



usługi restauracyjne	12		10	zw 9			8	12	10
usługi hotelarskie	6	9	10	9,0	12	7	8	12	10
zbiórka odpadów domowych i sprzątanie ulic			10*	13,5			8		10
przewóz osób	6		10	zw	zw 12		8	6	zw 10
środki do produkcji rolnej	6 12*		10*	13,5			5 8*		10*
produkty energetyczne	6*		5,5*	13,5		5*	8*		10*
dostawa złota	zw.		zw*	zw*^	zw*	zw*	zw*	zw*	zw*
budownictwo socjalne	6 12		5,5	13,5		zw*	8	zw*	10*
remonty mieszkań prywatnych	6*		5,5 10	13,5			8		10
sprzątanie i mycie okien w mieszkaniach prywatnych			10	13,5					10*
opieka domowa			5,5 10	zw		5			zw
drobne naprawy ubrań				13,5		5	8		
drobne naprawy butów i wyrobów skórzanych				13,5		5	8		
drobne naprawy rowerów				13,5		5	8		
fryzjerstwo				9,0			8		

\* oznacza, że do opodatkowania niektórych towarów lub usług z danej grupy zastosowanie znajdują również inne stawki (superobniżona, przejściowa lub standardowa)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission [2014, ss. 4–6, 15–19]

Biorąc pod uwagę zakres stosowania stawek obniżonych, państwa UE objęte analizą można sklasyfikować w ramach trzech następujących grup. Do pierwszej z nich zaliczamy te kraje, w przypadku których obniżone stawki VAT funkcjonują w odniesieniu do niemal wszystkich wyszczególnionych w tabeli 3. kategorii dóbr i usług nią objętych. W grupie tej znalazły się przede wszystkim państwa „starej” Unii, takie jak Włochy czy Irlandia, jak również jed-

no nowe państwo członkowskie – Polska. Druga grupa, charakteryzująca się przeciętnym poziomem konsumpcji objętej stawkami obniżonymi obejmuje kraje Europy Centralnej, w tym Francję, kraje Beneluksu, w tym Belgię oraz państwa skandynawskie – m.in. Szwecję. Największy zakres przedmiotowy obniżonych stawek VAT występuje w przypadku licznych państw z grupy UE-12, w tym Bułgarii i Łotwy.

Preferencje dotyczą przede wszystkim dóbr podstawowych – żywności, dostaw wody i napojów, leków czy sprzętu medycznego. Kolejną ważną grupę produktów objętych stawkami obniżonymi stanowią tzw. dobra i usługi społecznie pożądane, w tym dostawy książek, gazet, czasopism. Realizacja celów społecznych ma również odbywać się poprzez przyznanie możliwości stosowania obniżonych stawek VAT w stosunku do sektora budownictwa. W państwach takich jak Francja, Irlandia i Włochy obniżona stawka VAT funkcjonuje również na produkty energetyczne, takie jak gaz ziemny i elektryczność.

Odmienne przesłanki decydowały o przyznaniu możliwości stosowania stawek obniżonych w przypadku tzw. usług pracochłonnych, wśród których należy wskazać m.in. fryzjerstwo, opiekę domową, sprząatanie i mycie okien w mieszkaniach prywatnych, budownictwo socjalne, remonty mieszkań prywatnych, jak również drobne naprawy: ubrań, butów i wyrobów skórzanych, rowerów. Oczekiwano, że obniżenie stawki VAT w odniesieniu do tej grupy usług może przyczynić się do ograniczenia szarej strefy i utworzenia nowych miejsc pracy. Przewidywano, że niższe opodatkowanie VAT skutkować będzie ograniczeniem ceny, a w rezultacie doprowadzi do wzrostu popytu oraz zwiększenia się zatrudnienia. Współcześnie z uprawnienia tego korzysta większość analizowanych krajów, a wśród nich przede wszystkim Wielka Brytania, Irlandia i Polska, stosujące stawki obniżone na niemal wszystkie dopuszczalne usługi pracochłonne.

Kolejną istotną formę preferencji podatkowych, funkcjonujących w ramach podatku VAT, stanowią zwolnienia podatkowe. Mowa tu o zwolnieniach w ścisłym tego słowa znaczeniu, tzn. takich, którym nie towarzyszy prawo do odliczenia podatku naliczonego.

Tabela 3. zawiera informacje dotyczące ich zakresu przedmiotowego. Szczególnie często znajdują one zastosowanie w odniesieniu do tzw. usług społecznych, tj. edukacji, służby zdrowia i kultury. Ponadto objęte zostały nimi niektóre usługi specjalistyczne, w tym opieka medyczna czy dentystyczna. W większości analizowanych krajów zwolnieniu z VAT podlega także dostawa złota.

**Tabela 5. Mierniki realizacji funkcji pozafiskalnych VAT – 2011 r.**

Państwo	Odsetek produkcji globalnej, wytworzonej przez sektory zwolnione z VAT (dane w %)
Belgia	14,4
Bułgaria	12
Francja	13,1
Irlandia	14,8
Łotwa	16,1
Malta	13,2
Polska	12
Szwecja	20
Włochy	9,5

Źródło: CASE – Center for Social and Economic Research [2013, s. 12].

Informacji o skali przyznanych w tej formie preferencji podatkowych dostarcza miernik, który określa odsetek produkcji globalnej, wytworzonej przez sektory zwolnione z VAT. Z danych zaprezentowanych w tabeli 4. wynika, że wysokość tego wskaźnika waha się od ok. 10% (9,5% w przypadku Włoch) do 20% (Szwecja). Należy go interpretować w ten sposób, że produkcja sektorów zwolnionych z VAT stanowi 10%–20% globalnej produkcji wytworzonej w kraju.

Nieprzypadkowo państwem o najwyższej wartości wskaźnika VRR jest Bułgaria – kraj, którego władze zdecydowały się na wprowadzenie jednej stawki o charakterze preferencyjnym, ustanowionej na umiarkowanym poziomie. Dodatkowo zakres przedmiotowy tej stawki jest bardzo ograniczony – funkcjonuje ona jedynie w odniesieniu do usług hotelarskich. Państwo to charakteryzuje się również jednym z najniższych odsetków produkcji wytworzonej przez sektory zwolnione.

### Zakończenie

W teorii przyjmuje się, że efektywny system VAT to taki, w którym zgodnie z regułą Ramseyego wyższe stawki nakładane są na dobra charakteryzujące się niską elastycznością cenową popytu, z kolei dobra o popycie elastycznym na zmiany cen korzystają ze stawek obniżonych. Nałożenie tak skonstruowanego podatku pozwala uniknąć zniekształcenia decyzji zakupowych konsumentów, a zarazem minimalizować rozmiary straty dobrobytu, jednak rodzi również różnorodne problemy [Samuelson, Nordhaus 2004, s. 494]. Po pierwsze władze musiałyby szacować elastyczność cenową każdego dobra na rynku, co generowałoby znaczne koszty, po drugie taka konstrukcja systemu podatkowego

stoi w sprzeczności z zasadą sprawiedliwości podatkowej, bowiem najwyższym stawkom podatkowym podlegałyby dobra podstawowe, charakteryzujące się nieelastycznym, a często wręcz sztywnym popytem.

Stąd wśród ekonomistów panuje obecnie przekonanie, że optymalnym rozwiązaniem jest wyeliminowanie wszelkiego rodzaju preferencji i stosowanie „czystego” systemu podatku VAT, opartego na jednej stawce podatkowej [European Commission 2011, s. 60]. Tego rodzaju system sprzyja bowiem w największym stopniu efektywności ekonomicznej, eliminując wszelkiego rodzaju straty dobrobytu (ang. *deadweight loss, excess burden*), a ponadto wywiera korzystny wpływ na funkcjonowanie wspólnego rynku [Copenhagen Economics 2007, s. 9].

Analiza danych dotyczących wskaźnika VRR prowadzi do wniosku, iż kraje członkowskie nakładają VAT na stosunkowo wąską podstawę opodatkowania, rezygnując w ten sposób ze znacznej części dochodów budżetowych. Nie wykorzystują zatem w pełni możliwości fiskalnych podatku od wartości dodanej, decydując się na wspieranie określonych celów pozafiskalnych. Dokonana analiza stosowanych stawek obniżonych i zwolnień, dowodzi, że preferencje tego typu znajdują powszechne zastosowanie w krajach członkowskich, stając się szeroko wykorzystywanym instrumentem realizacji określonych celów pozafiskalnych, wśród których dominują cele o charakterze redystrybucyjnym. Należy jednak mieć na uwadze fakt, że głównym celem poboru podatku VAT pozostaje cel fiskalny, a konstrukcja ta nie została pomyślana do realizacji celów o charakterze społecznym, w tym redystrybucyjnym. Warto wspomnieć również o tym, że wymienione preferencje podatkowe zwiększają złożoność systemu VAT, funkcjonującego w danym kraju, przyczyniając się do wzrostu kosztów administracyjnych, a tym samym kreując drugi element składający się na lukę podatkową, związany z nieefektywnością poboru podatku od wartości dodanej.

## Bibliografia

CASE – Center for Social and Economic Research (2013), *Study to quantify and analyse the VAT Gap in the EU-27 Member States. Final Report*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, Warszawa.

Copenhagen Economics (2007), *Study on reduced rates VAT applied to goods and services in the Member States of the European Union*, „Working Paper”, no. 13.

European Commission (2011), *Taxation Papers. Tax reforms in EU Member States*, „Working Paper”, no. 28.

European Commission (2012), *Tax reforms in EU Member States. Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability. 2012 Report*, Taxation

---

Papres, "Working Paper", no. 34, Luxembourg: Office for Official Publications of European Communities.

European Commission (2014), *VAT rates applied in the Member States of the European Union. Situation at 13th January 2014*.

Keen M. (2013), *The anatomy of VAT*, „National Tax Journal”, no. 66(2).

OECD (2012), *Consumption Tax Trends. VAT/GST and excise rates, trends and administration issues*.

Samuelson P.A., Nordhaus W.D. (2004), *Ekonomia*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.



Jarosław Klepacki

University of Social Sciences

## Volatility as an extreme risk measure in the currency market

**Abstract:** The paper attempts to diagnose and estimate the market risk component which is the most extreme risk because it has so far have been very difficult, or even impossible due to the significantly limited experience. There are many indications that the effect of accelerating globalization across economic processes, including also those sudden and unexpected effects referred to as crises or breakdowns is able to change the extreme component. Using research and analysis of the markets focused on market risk, it may be possible to diagnose the risk of extreme intensity. The analysis in the currency market indicates that a fundamental factor is the correct interpretation of volatility.

**Key-words:** crisis, risk, risk of extreme currency market volatility.

### Introduction

Risk tends to be a crucial element of every investment process. It comes in multiple layers and varying aspects and thereby making its precise specification practically unlikely. It is best evidenced by a lack of the single universal definition portraying the risk across reference literature. One of the most common definitions prevailing in science holds that the risk is a deviation from the expected outcome. Penny Cagan claims the risk is like dust – it proves to omnipresent no matter what we do, it can be handled (managed), yet it is unlikely to be eliminated entirely. This is one of numerous so-called general definitions of the widely understood risk, though this is one of the most suitable attempts to accurately specify the practice as it emphasizes three fundamental elements: omnipresence, lack of possibilities for its entire elimination and management as the key for its confinement. Jan Czekaj and Zbigniew Dresler in

the publication entitled *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii [Management of enterprises' finances. Theoretical fundamentals]* identified the risk as the situation where future events cannot be foreseen with full certainty as opposed to the probability schedule for occurrence of the events likely to be familiar [Czekaj, Dresler 1998, p. 35]. Nevertheless, it is hard to identify this definition as fully complete. Activities (transactions) under the process of finances management, in particular those transmitted to the financial markets reveal that there is not always a possibility of gauging or even precisely estimating the risk as such. Such a state of affairs is attributable to the fact that in the vast majority of cases a market risk is a component of the core risk (financial), frequently completed with drivers of the political risk. When shifting such a definition towards the financial markets and financial risk it should be supplemented by one more component – the response of the markets to the specific event. This response, and actually its scale and dynamics, which is, in other words volatility in price or rate of certain security and it appears to be, in the context of the financial markets, a factor likely to constitute a significant indicator for underestimating the risk.

Therefore, the objective of the paper is to specify a component of the financial risk that is the extreme risk through the prism of price volatility – security rate, as an underlying instrument. The paper also attempts to outline and analyse correlations which were observed over the recent years in the area: volatility (identified in the light of historical data), and risk (identified as uttermost or extreme). In view of the variety and complexity of the financial market and thus inherent risks, a strictly defined segment was selected as a research field: the currency market. This market is widely observed to be the most risk-prone and least predictable.

### **Measures of the risk**

Quantification, that is risk measurement currently forms one of the fundamental parts of the risk management process. Principally, management is perceived not as risk avoidance at all costs – an escape from risk, but as a series of decisions and actions seeking, in the medium and long term, to achieve the broadly understood optimization of financial performance using knowledge and abilities to raise the profile of the anticipated risk and to mitigate its negative ramifications. Experience from 2007–2009, that is a global collapse of financial markets proves that previously applied classical methods and techniques designed to measure anticipated risk tend to be insufficient.



---

An advanced and, more importantly, rapidly accelerating globalization process and continually changing and growing financial markets provides the perfect backdrop for increasingly novel transformations and modifications of the risk. In the opinion of the author Ulrich Beck aptly pointed out that we currently live in a world risk society because most of events go beyond the state boundaries, and for instance what happens in remote China also affects Poland to a certain extent (prices, investments and employment to name the few).

Risk in today's world surges to prominence. In essence, this is the resultant operations of numerous variables frequently hardly predictable, and swiftly evolving, thereby producing a far more complicated creation which, most importantly, is capable of rapid movement. Having such a risk interpretation in mind it is thus difficult to talk about effective measures from a purely mathematical perspective.

Traditional techniques and methods as well as risk measures themselves, particularly those dedicated to financial markets, that is largely the risk identified as swiftly fluctuating investments, fail to keep pace with these shifts. Already Harry Markowitz, Nobel prize winner in economic sciences in 1990 noticed the return variance regarded as the measure of the investment portfolio risk was not short of defects. As the financial markets grew it appeared that Markowitz's theory required upgrading as it comprised both surpluses over the expected return as well as declining below the expected return measured by squares. Further upgrading involved, among others, replacement of the variance with the semi-variance, which over the subsequent years proved to be an imperfect solution. Accelerating globalization process caused that in 2006 under the so-called the New Basel Capital Accord, the Basel Committee on Banking Supervision recommended application of the value at risk (*VaR* – *Value at Risk*) as a risk measure [Stettner 2012. pp. 15–22]. This measure, even though considered as the most common today, increasingly comes under constructive criticism. A certain breakthrough in the urgency for modification of this approach was introduced by the work by Philippe Artzner which not only challenged the utility of VaR but also proposed a new concept for coherent risk measures [Artzner, Delbaen, Eber 1999, pp. 203–228].

The financial crisis across the globe, which dominated the capital markets during 2007 and 2009, revealed explicitly that methods and techniques used for quantification of risk should be repeatedly updated and modified from the multidimensional perspective. Up to date the major trend in research on risk quantification focused only in the domain of techniques which are more or less mathematical. Currently it appears clear that such an approach falls short of the goal. So-called professional financial institutions, though they utilize

such solutions, were not, after all, prepared to changes triggered by the rapid downturn. The value at risk method recommended by the Basel Committee on Banking Supervision failed to work, thereby opening up the discussion on the entirely new stance towards the risk measures.

### **Volatility as a specific risk measure**

Basically, it is assumed that a basic source of risk on the financial market is asset price volatility. This assertion seems to be by all means legitimate, all the more while assuming that volatility identified as unexpectedly high above average is specifically risk-prone. The volatility measure is then classified as a particular risk. Volatility itself in this case should be defined as a fluctuation scale and concomitant dynamics behind the price or rate of the security relative to a historic average over a given period. To measure asset price volatility, the standard deviations of interest rates, gauging how wide prices variation values are dispersed from an average value.

On the other hand, volatility also serves as a catalyst for potential gains. “The more volatile assets, the bigger probability of generating high profits or sustaining sizeable losses” [Piontek, 2001, p.114]. Broadly speaking, volatility, likewise the related risk, should be identified from the positive as well as negative perspective.

Volatility is currently investigated in its diverse aspects. The approach to modelling volatility which evolved over the recent few decades allowed for designing at least three separate methods for its estimate [Ślepaczuk, 2007, p.19]:

- calculating volatility estimators on ex post data,
- parameter econometric models,
- determining implicated volatility directly from option prices quoted on the market using one of the option pricing models (e.g. Black Scholes model, Heston model and others)

Having analysed the body of available literature, it may be stated that volatility concepts, notably those applied in practice gained in importance following 2007. It then became obvious that within the source that is price volatility (rates) we may talk about the characteristic risk as well as systematic risk, also labelled the market risk. With regard to the market risk we are dealing with the extreme (uttermost). Whereas the characteristic risk is an effect of recurrent, and thus a relatively easily diagnosed component of the volatility. Specifically, this is a kind of risk primarily typical for precisely defined phase of the business cycle on the markets, that is where volatility scopes may be identified as model ones. Such volatility is expected and as such is quickly implemented to chan-

---

ging risk management models. At this phase, an assumption may be adopted that in this case we typically face the unsystematic risk (non-market, likely to be diversified) essentially associated with the equity market. The extreme risk as a component of the market risk is linked to untypical, unexpected phenomena propelled by dynamic progress. In the area of risks it is, in effect, the market risk that may be classified as typical for such events. Undoubtedly, the currency market is a particularly dedicated field. A classic example illustrating such risk may be e.g. a crash across financial markets such as could be observed in summer 2008.

### **Specifics behind the risk in the currency market**

The domain of the currency market is widely perceived as the most risk-prone sector of the financial market, and thereby automatically providing the best ground for research.

Overall, the thesis holding that a dynamic growth of this investment sector occurring principally over the recent years is closely connected with rapid globalization process seems to be legitimate. Significance is also given to the fact that in the face of a worldwide financial slump, the appeal and importance of the stock exchanges eroded in favour of alternative markets where, regardless of the economic situation, high liquidity is guaranteed.

The currency market is over an over-the-counter market, which implies that it lacks a major centre or an entity charged with arranging and supervising trade. At present this is the most liquid market across the world. As shown in the Bank for International Settlements report, average daily turnover in April 2013 accounted for USD 5.35 trillion [Bank for International Settlements (BIS), a report of September 2013 on the currency market]. Statistically, this is 100 times more than daily turnover on the American market NYSE, one of the largest stock exchanges throughout the world. It is estimated that over 90% of transactions in the currency market are speculative in their nature, which are not guided by actual funds transfer and the need to exchange currency National [Bank of Poland, reports on the currency market]. Such a high indicator for investment operations outpaces all other capital markets. Moreover, if we add the fact that trading in the market is predominantly executed by means of financial instruments settled in non-real manner using financial leverage, then we will come up with strong arguments underpinning the extraordinary risk inherent to this sector of the financial market.

According to the reference literature, economic, political and even social and climatic events affect the currency markets. However, the biggest impact is mostly exerted by macroeconomic data such as: monetary policy (interest rates), labour market, GDP dynamics, retail sale, balance of trade, reports by central banks and various kinds of indices reflecting the state of the economy and enterprises [www.dmbzwbk.pl, access on 3 June 2014].

From the viewpoint of the specifics underlying the risk, this is an area utterly dominated by the market risk, also depicted as the systematic or systemic risk in the reference literature. The global nature of this market, lack of closely systemized securities (here we deal with the currency pairs) boosts the importance of the market risk. It is unlikely to mitigate the risk or much less to eliminate it [Ostrowska 2002, pp. 41–42]. The market risk cannot be controlled by any single entity.

On the whole, it may be said that the domain of the currency market tends to be the lens best converging the market risk from all domains of the financial market.

### **Exchange rates volatility as a specific measure of extreme risk**

From the perspective of the specifics inherent to the currency market it may be stated that we face a remarkably interesting phenomenon – the linear linkage between the scale and dynamics behind rate volatility, and the extreme market risk. These correlations may prove to be valuable particularly these days when the implications of the extreme risk are remarkably potent, and macroeconomic surrounding is highly unstable.

Drawing upon the analysis of historical volatility, which is directly related to the exchange rate as an underlying instrument it may be concluded that the currency market demonstrates two patterns:

- fading exchange rate volatility observed particularly in the long-term is proportional to growth of the extreme risk,
- extraordinarily big exchange rate volatility cannot be equated with increased investment risk

While analysing correlations between the fading exchange rate volatility and the extreme risk it is worth referring to the liquidity coefficient which in certain circumstances may have a substantial influence on the ultimate results of the observation. To make the analysis (conducted based on two charts below) of correlations objective, it is thus intentional to bring focus on two extreme, in terms of liquidity, currency pair markets: the EUR/USD market as the most liquid and the EUR/PLN as one of the least liquid [Bank for International Settlements (BIS), National Bank of Poland, annual reports on the currency market: 2000–2013].

The nature of volatility is identified on the basis of the Average True Range (ATR) indicator. Currently this is one of the fundamental and most common practical methods for measuring volatility used in professional financial institutions. This indicator was designed by Welles Wilder. It is calculated as an average of true ranges which is the greatest (absolute) of the following:

- Current High minus the current Low
- Current High minus the previous Close (absolute value)
- Current Low minus the previous Close (absolute value) [Wilder Jr. 1978, pp. 21-23].

The period analysed covers the period ranging 2000–2014. With regard to extreme events the period embracing dot-com bubble burst in the stock markets (2001–2002) and the onset of the global financial crisis (2007–2008).

**Chart 1. EUR/USD exchange rate, weekly interval**



Source: own study based on the data from the transaction platform of the Brokerage House XTB.

---

Having analysed the volatility character marking (based on the ATR indicator) the EUR/USD pair market over the analysed period it may be ascertained that:

- merely three times, i.e. April 2002, July 2007 and currently June-July 2014 the indicator stood out at a low level suggesting untypical low volatility,
- two out of three periods indicated: April 2002, July 2007 were linked to unexpected, sudden events in the financial markets: dot-com bubble and global financial crisis,
- following each of two periods: April 2002, July 2007 (the current period is difficult to diagnose in this respect) a rapid surge in volatility occurred,
- extremely high volatility levels observed especially in mid-2008 were distinguished by long, dynamic and one-way waves of variations,
- within the period of extraordinarily high volatility (area marked by a yellow rectangle on the above chart) it is possible to identify occurrence of rates with extreme values in the long (few years) or very long (several years) periods of time.

The currency volatility character based on the pair EUR/PLN displaying the market with limited liquidity is illustrated by the chart below. The analysis of occurring variations correlated with the values characteristic for the ATR indicator allowed for formulation of the following conclusions:

**Chart 2. EUR/PLN exchange rate, weekly interval**

Source: own study based on the data from the transaction platform of the Brokerage House XTb.

- only twice, i.e. in July 2008 and currently, that is June-July 2004 has the ATR indicator hit a low implying an untypical low volatility,
- following July 2008 the volatility began to rise attaining extreme in August-September 2009,
- July 2008 saw a collapse in the Polish stock exchange and rapid sale of Polish zloty,
- during the period of extraordinary volatility (area marked by a yellow rectangle on the above chart) it is possible to identify the occurrence of rates with extreme values in the long (few years) or very long (several years) periods of time.
- extremely high volatility levels observed in particular in mid-2008 were distinguished by long, dynamic and one-way waves of variations.

What seems remarkably interesting from the perspective of analysis of both markets (EUR/USD and EUR/PLN) is the fact that the current ATR indi-

cator stays at the levels close to those from very characteristic, in the negative terms, previous period. Based on the adopted analysis assumptions it may be concluded that the financial markets, particularly the foreign exchange market, at present day enters the period of the increased extreme risk. Specifically, this is the period when the probability of sudden, unexpected events with dynamic process and far-reaching effects grows substantially. The possibility of making such a scenario become a reality is reinforced by the fact that record low yields in the debt market (possibility of creating speculative bubble) come together with the unprecedented decision by the European Central Bank on introducing a negative deposit facility interest rate.

### Summary

The highly volatile environment which engulfed the financial markets following 2007 is certainly an increasingly challenging area for investments. In the markets a fear of subsequent disruptions analogous to the dot-com bubble burst from 2001-2002 or the global financial slump over 2007-2008 is experienced more acutely than previously.

Advanced globalization produced entirely new opportunities as well as risks. Materialization of the latter is likely to provoke an economic and financial tsunami. Principally, this refers to the extreme risk typical for increasingly frequent crisis events due to globalization effects.

Possibilities of diagnosing and forecasting occurrence of future crisis events are heavily hampered in view of the very limited data. At the moment it should be assumed that in practice, available data with historical sequences stymie formulation of solid conclusions. Nevertheless, it should be highlighted that we are dealing with research with the long-term specification incorporating totally new risk aspects. The studies conducted drawing upon available data even today may provide an adequate basis for analogous and much more detailed observations in the future.

Analyses accomplished in the realm of the most risk-prone area within the financial markets, which is the currency market, seem to shed some more light on the issue. They indicate the possibilities of effectively diagnosing an increase or decline in the extreme risk using the volatility coefficient.

### Bibliography

Bank for International Settlements (BIS), National Bank of Poland (2000–2013) annual reports on the currency market.

BIS, IMF, World Bank (1998), *External Debt, Definition, Statistical Coverage and Methodology*, Paris.



- 
- Czekaj J., Dresler Z. (1998), *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- OECD (1992), *External Debt Definition, Statistical Coverage and Methodology*, Publications, Paris.
- Fitch, Agency commentary, 10 September 2013.
- FTSE Group: *FTSE Global Equity Index Series Country Classification*, September 2008.
- Jakubowski J., Palczewski A., Rutkowski M., Stettner Ł. (2003), *Matematyka finansowa*, WNT, Warszawa.
- Markowitz H. (1959), *Portfolio Selection Efficient Diversification of Investments*, Wiley.
- NBP (National Bank of Poland), *Uwagi metodyczne*, Statistical Department of NBP, www.nbp.pl.
- NBP (2010), *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2009 roku*, Warszawa.
- Noga M. (2014), *Kultura a ekonomia*, CEDEWU, Warszawa.
- Noga M., Stawicka M. (ed.) (2008), *Globalizacja a konkurencyjność w gospodarce światowej*, CEDEWU, Warszawa.
- Ostrowska E. (2002), *Ryzyko projektów inwestycyjnych*, PWE, Warszawa.
- Piontek K. (2001), *Prognozowanie zmienności instrumentów finansowych (part I)*, „Rynek terminowy”, No. 13/3.
- Sokołowska B. (2009), *Zadłużenie zagraniczne Polski*, w: *Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2008 roku*, IBR, KiK, Warszawa.
- Stettner Ł. (2012), *Miary ryzyka inwestycji finansowych*, Instytut Matematyczny PAN, XLI Conference for Mathematic Application, Zakopane.
- Ślepaczuk R., Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytet Warszawski, Zakrzewski G., Departament Ryzyka Kredytowego Polbank EFG, Fundacja na rzecz Nauki Polskiej: *VIW20 – koncepcja indeksu zmienności dla polskiego rynku akcyjnego*, eFinanse internet financial quaterly, May 2007.
- Welles J., Wilder Jr. (1978), *New Concepts in Technical Trading Systems*, Trend Research.



Jakub Żuchowicki

Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo SA

## Bezpieczeństwo energetyczne Polski – gaz ziemny

### Poland's Energy Security – Natural Gas

**Abstract:** Gas supply system directed to all users plays a crucial role in providing energy security of Poland. Finding new, diversified sources of gas supply as well as developing a fully operational infrastructure, and creating connections with other gas systems has a key role in building the security. This paper aims to present the full range of issues related to security of natural gas supplies.

**Key-words:** energy security, natural gas, diversification, gas infrastructure, underground storage.

### Wstęp

System gazowniczy różni się od innych systemów liniowych, takich jak system zaopatrzenia w wodę, ciepło, energię elektryczną, kanalizacyjny czy też telekomunikacyjny tym, że w warunkach naszego kraju konieczne jest pozyskiwanie dystrybuowanego medium ze źródeł zlokalizowanych poza granicami Polski. Znamiennej cechą światowego rynku gazowniczego jest silna rejonizacja, odzwierciedlająca zarówno usytuowanie źródeł, jak również umiejscowienie głównych rynków zbytu i konsumpcji gazu ziemnego. Wzrost zastosowania paliwa gazowego w wielu gałęziach gospodarki wpływa na stopniowy wzrost zapotrzebowania na gaz ziemny w Polsce i na świecie. Zużycie całkowite gazu ziemnego w kraju wzrosło w latach 2006–2012 o około 12%. Najwyższy poziom wzrostu przypadła na lata 2010 i 2012. Pomimo znacznego wzrostu w ostatnich latach, w porównaniu z innymi krajami europejskimi, zużycie gazu w Polsce jest wciąż stosunkowo niewielkie, czego głównym powodem są znaczące zasoby węgla oraz jego szerokie zastosowanie w gospodarce. Jednakże mając na uwadze rosnące zapotrzebowanie na energię elektryczną, stan tech-

niczny istniejących elektrowni węglowych, wzrost poziomu zamożności społeczeństwa oraz polityczne i ekonomiczne działania mające na celu ograniczenie zużycia węgla, można spodziewać się, że zapotrzebowanie na gaz ziemny w Polsce będzie rosnąć.

Odbiorcy na terenie naszego kraju w roku 2013 zużyli ca 15,9 mld m<sup>3</sup> gazu ziemnego. Wielkość tego zapotrzebowania na gaz ziemny została pokryta w ok. 73% ze źródeł zlokalizowanych poza granicami Polski, tj. w ilości ca 11,8 mld m<sup>3</sup>. Źródła krajowe zaspokoili w tym czasie zapotrzebowanie na gaz ziemny w wielkości 27%, tj. w ilości 4,3 mld m<sup>3</sup>. Wyniki badań prowadzonych przez międzynarodowe ośrodki analizujące trendy popytu i podaży surowców energetycznych na rynkach światowych wykazują, że globalna tendencja wzrostu zapotrzebowania na gaz ziemny będzie się utrzymywała również w przyszłości.

### **Rozdział 1. Znaczenie dywersyfikacji dostaw gazu**

Na obecnym poziomie rozwoju techniki gaz ziemny jest jednym ze źródeł energii o najniższym poziomie emisji sadzy i popiołu, szkodliwych dla człowieka i środowiska. W porównaniu z węglem, w procesie spalania gazu ziemnego powstają bardzo niskie emisje zanieczyszczeń: śladowe ilości siarki i niewielkie ilości dwutlenku węgla, co utrwaliło pozycję gazu ziemnego jako paliwa bezpiecznego i przyjaznego dla środowiska. Zastosowanie gazu ziemnego jako paliwa w miejsce innych rodzajów paliw kopalnych, takich jak np. węgiel, przynosi efekt w postaci ograniczenia emisji szkodliwych substancji do atmosfery. Zmniejszeniu ulega bowiem między innymi emisja dwutlenku węgla, dwutlenku siarki. Zmniejszanie wielkości emisji dwutlenku węgla do atmosfery wpływa na obniżenie skali zjawiska cieplarnianego. Natomiast zmniejszenie emisji dwutlenku siarki skutkuje redukcją ilości kwaśnych deszczy. Kwaśne deszcze stanowią czynnik powodujący wielorakie szkody ekologiczne.

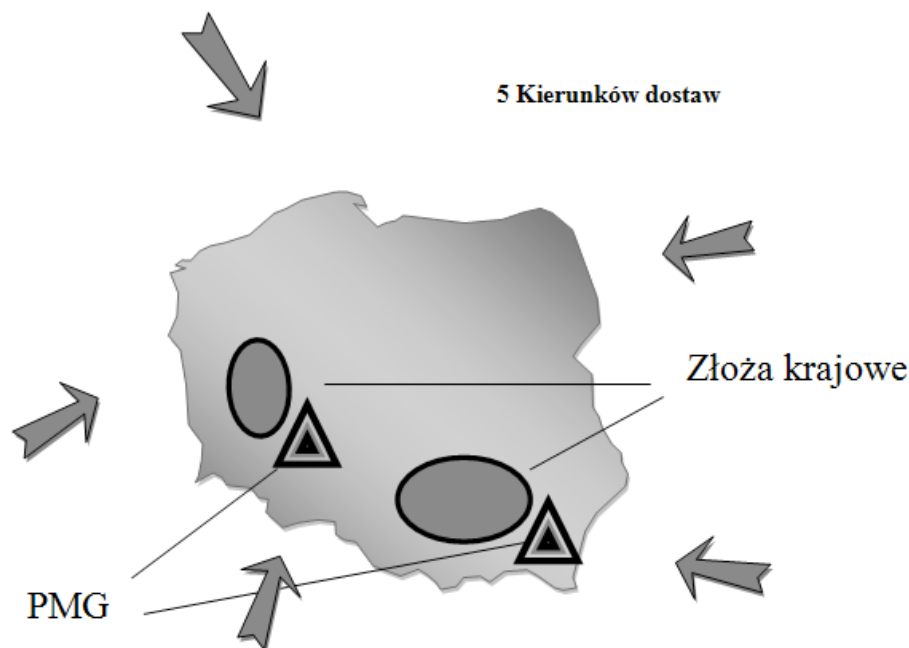
Istniejące w poprzednim systemie politycznym zapotrzebowanie na gaz ziemny było zaspokajane praktycznie z dwóch źródeł, tj. ze złóż krajowych i importu z ZSRR. W obecnej sytuacji kraju stało się niezbędne opracowanie innych rozwiązań, dzięki którym mogą zostać zaspokojone potrzeby wszystkich odbiorców w sposób, który będzie gwarantował zapewnienie bezpieczeństwa energetycznego kraju zarówno w aspekcie niezawodnych źródeł jego dostawy, jak i optymalnych rozwiązań technicznych systemów jego transportu.

W sytuacji, gdy obecnie eksploatowane zasoby gazu ziemnego w Polsce nie są w stanie pokryć zapotrzebowania wszystkich grup odbiorców na ten surowiec, konieczne jest rozwiązanie problemów związanych z jego bezpiecznym importem. Problem dywersyfikacji jest zagadnieniem bardzo ważnym dla bezpieczeństwa energetycznego Polski. Duży wpływ na rozwiązanie problemów dywersyfikacji dostaw gazu posiada wzrastający, nie tylko w naszym kraju,

popyt na gaz ziemny. Biorąc pod uwagę względy bezpieczeństwa gospodarki, Polski import gazu winien być realizowany z minimum trzech kierunków. Należy podkreślić, że na poziomie UE brak jest jakichkolwiek regulacji prawnych regulujących zasady (progi) dywersyfikacji dostaw gazu.

Rysunek 1. (poniżej) prezentuje pięć kierunków realizacji dostaw gazu ziemnego do Polski. Poziom poprawy bezpieczeństwa energetycznego Polski w zakresie niezawodności dostaw gazu do naszego kraju, którego rozwiązania techniczne bazowały na systemach jego przesyłu rurociągami, został wzbogacony o dostawy drogą morską. Wdrażany w życie system dostawy gazu LNG bardzo korzystnie wpłynie na poprawę bezpieczeństwa energetycznego Polski. Stanowi on bowiem nowy, niezależny od tradycyjnych, sposób dostaw tego paliwa do kraju ze źródeł nieosiągalnych dotychczas w naszym kraju.

### Rysunek 1. Import gazu do Polski z pięciu kierunków



Źródło: opracowanie własne.

Dywersyfikacja źródeł dostaw gazu ziemnego ma niebagatelne znaczenie dla podnoszenia bezpieczeństwa energetycznego. W tym celu na bieżąco rozbudowywana jest infrastruktura przesyłowa w kraju, która pozwoli na stworzenie nowych połączeń międzysystemowych oraz przyczyni się do stworzenia kompatybilnej sieci gazociągów na terenie Europy Środkowej.

W 2011 r. został uruchomiony interkonektor z Czechami, który pozwala na przesył 0,5 mld m<sup>3</sup>/rok. Obecnie trwają prace mające na celu zwiększenie mocy przesyłowej, a docelowo stworzenie systemu umożliwiającego zarówno przesyłanie gazu do Polski, jak również z Polski do Czech (odwrócony przepływ).

Ponadto rozbudowywane jest istniejące już połączenie z niemieckim systemem przesyłowym w Lasowie. Rozbudowa ta, oprócz zwiększenia przepływu gazu, ma również na celu (podobnie jak w przypadku połączenia z Czechami) zapewnienie zdolności przepływu w obu kierunkach. Dodatkowo, dzięki niedawno zakończonej rozbudowie stacji Mallnow na granicy niemiecko-polskiej, zapewniona została możliwość przesyłu gazu Gazociągiem Jamalskim z kierunku Niemiec do Polski. Taka usługa fizycznego rewersu zapewnia bezpieczeństwo dostaw gazu do Polski z kierunku zachodniego w przypadku wstrzymania dostaw z innych kierunków.

Rozpatrywane są również możliwości połączeń międzysystemowych Polski z Litwą oraz Słowacją. Stworzenie połączenia systemów gazowych Polski i Litwy będzie stanowiło niezwykle istotny element, wpływający na kształtowanie zliberalizowanego rynku gazu oraz pozwoli uzyskać jedność systemu gazowniczego północno-wschodniej Europy, wykluczając tym samym istnienie obszarów polegających na dostawach gazu wyłącznie z jednego kierunku.

Budowa gazociągu łączącego Polskę i Słowację stworzy zarówno nową drogę transportu, jak i nowe źródło gazu, przyczyniając się do zwiększenia bezpieczeństwa dostaw gazu w sytuacjach kryzysowych. Ponadto umożliwi eksport gazu z Polski, pochodzącego z dostaw z terminalu LNG w Świnoujściu.

Kolejnym projektem mającym na celu rozbudowę systemów przesyłowych krajów Europy Środkowej jest zbudowanie podmorskiego gazociągu, łączącego Polskę i Danię – tzw. Baltic Pipe (Gazociąg Bałtycki). Zapewni on m.in. możliwość dostaw gazu z norweskiego szelfu kontynentalnego do Polski, umożliwi stworzenie przepływu wstecznego z Polski do Danii, jak również stworzy szansę dla krajów skandynawskich na dostęp do globalnego rynku LNG, dzięki połączeniu z terminalem LNG w Świnoujściu.

Terminal LNG w Świnoujściu (do odbioru i regazyfikacji skroplonego gazu ziemnego) stanowi największą oraz najważniejszą inwestycję wpływającą na poprawę bezpieczeństwa energetycznego Polski. Jest pierwszą inwestycją w Europie Środkowo-Wschodniej i w rejonie Morza Bałtyckiego, pozwalającą na odbiór gazu drogą morską z dowolnego kierunku na świecie. Gaz transportowany jest w postaci skroplonej do terminali, tam poprzez ogrzanie poddawany jest procesowi regazyfikacji, dzięki czemu może być przesłany krajową siecią gazociągów do dowolnej grupy odbiorców.

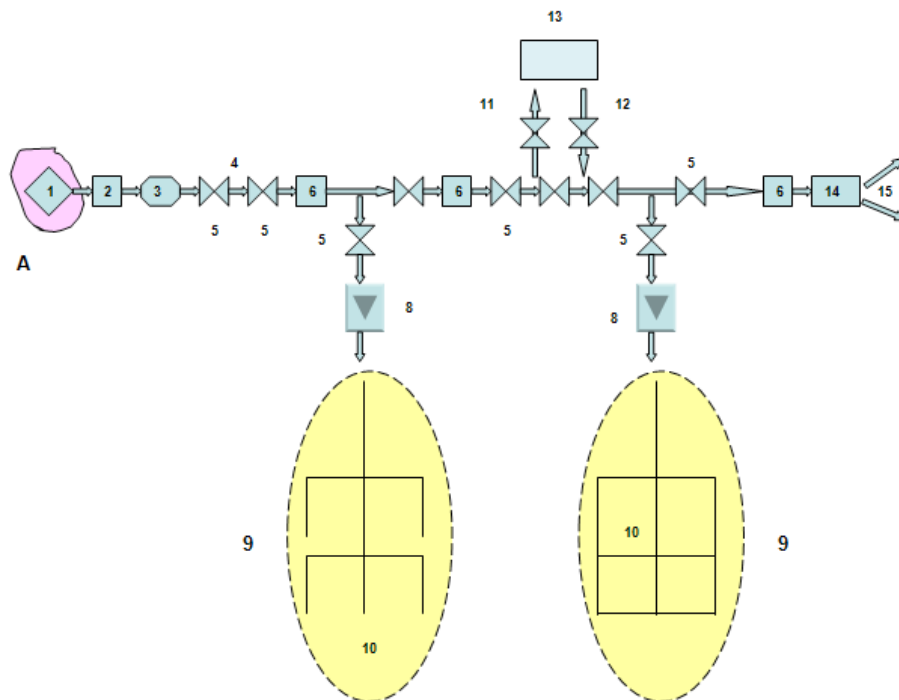
Opisane powyżej projekty stanowią elementy inicjatywy, mającej na celu stworzenie tzw. korytarza północ-południe, który zgodnie z wytycznymi Unii Europejskiej ma wpłynąć korzystnie na zwiększenie bezpieczeństwa dostaw gazu. Trasa korytarza będzie biegła przez Polskę, Czechy, Słowację i Węgry i docelowo połączy terminal LNG w Świnoujściu z planowanym chorwackim terminalem Adria LNG. Powstanie korytarza składającego się z wielu dwustronnych połączeń międzysystemowych zapewni dostęp do nowych źródeł dostaw gazu, wpłynie korzystnie na ujednoczenie zasad rynku oraz zintegruje poszczególne lokalne rynki gazu.

## **Rozdział 2. Techniczne aspekty transportu gazu**

Niezależnie od tego, czy gaz ziemny zostanie dostarczony na terytorium Polski drogą morską, systemem rurociągów ułożonych na lądzie, czy też rurociągiem podmorskim, to transportowany układem przesyłowym gaz winien spełniać swoje podstawowe zadanie, tj. zaspokajać potrzeby wszystkich użytkowników systemu w zakresie ilości dostarczanego gazu, który powinien charakteryzować się odpowiednim parametrem ciśnienia oraz spełniać wymagania jakości określone normą. Gaz dostarczany do odbiorcy powinien spełniać wszystkie wymagania gwarantujące właściwą i bezpieczną eksploatację wszystkich przyborów gazowych oraz urządzeń, które zaopatruje.

Gaz ziemny dostarczony na teren Polski transportowany jest systemem gazociągów magistralnych i rozprowadzających do miejsca jego poboru, tj. danej grupy odbiorców. Transport gazu ziemnego z punktu „granicznego” do grupy odbiorców przedstawiono na rysunku 2.

**Rysunek 2. Schemat rozwiązania technicznego systemu transportu gazu ziemnego z punktu „granicznego” do grupy odbiorców**



Źródło: opracowanie własne.

Oznaczenia na rysunku 2:

- 1 – punkt „graniczny” dostawy gazu do Polski,
- A – strefa punktu „granicznego” dostawy gazu do Polski,
- 2 – n – ta stacja zbiorcza gazu,
- 3 – główna stacja zbiorcza gazu,
- 4 – rurociąg magistralny ,
- 5 – system zaporowy,
- 6 – tłocznia gazu,
- 7 – rurociąg doprowadzający gaz do grupy odbiorców (odgałęzienie od rurociągu magistralnego),
- 8 – stacja redukcyjna lub redukcyjno-pomiarowa,
- 9 – terytorium grupy odbiorców,



- 10 – sieć rozdzielcza,
- 11 – rurociąg doprowadzający gaz do PMG,
- 12 – rurociąg odprowadzający gaz z PMG,
- 13 – PMG,
- 14 – stacja rozdzielcza,
- 15 – kierunki dalszego przesyłu gazu – dalsza trasa przesyłowa gazu.

Przedstawiony na rysunku 2. schemat rozwiązania technicznego systemu transportu gazu ziemnego z punktu „granicznego” do grupy odbiorców tworzą elementy rurowe oraz różnorodne urządzenia techniczne. Pod pojęciem *urządzenia techniczne* należy rozumieć elementy gazociągu, które umożliwiają jego właściwą eksploatację np. tłocznie gazu, sterownie, stacje redukcyjno-pomiarowe, zasuwę, zbiorniki gazu, itp.

Urządzenia przeznaczone do przetłaczania gazu mogą być wykonane na podstawie różnych rozwiązań technicznych. Elementem budowy, który pobiera gaz z gazociągu i po dokonaniu podwyższenia ciśnienia wprowadza go do układu dalszego jego transportu, może być sprężarka przepływowa, sprężarka tłokowa (wyporowa), natomiast napędem urządzeń sprężających gaz mogą być silniki elektryczne, turbiny parowe, turbiny gazowe.

Wyposażenie typowego obiektu tłoczni gazu stanowi również skomputeryzowany system sterowania, filtr, separator i układ chłodzenia.

Układ chłodzenia jest instalowany w obiektach tłoczni ze względu na wzrost temperatury gazu ziemnego po zakończeniu procedur jego sprężania. Gaz w wyniku tego procesu może osiągnąć temperaturę od 40°C do 50°C.

Obecnie eksploatowane w systemach gazociągów sprężarki przepływowe napędzane są turbinami gazowymi. Sprężarki są w większości przypadków typu odśrodkowego i wielostopniowego. Sprężarki tłokowe, stosowane w systemach gazociągowych, pracują przeważnie w układzie równoległym; ich napędem mogą być zarówno silniki elektryczne, jak i silniki spalinowe. Należy nadmienić, że większość tłoczni wyposażonych w sprężarki wyporowe, których napędem są silniki spalinowe, wykorzystuje do ich napędu paliwo gazowe, tj. gaz ziemny transportowany systemem gazociągu.

Zadaniem sprężarek – bez względu na ich konstrukcję – jest zwiększenie ciśnienia gazu ziemnego. Prowadzone są systematyczne prace, mające na celu usprawnienie działania sprężarek, tj. zwiększenia ich parametrów przepustowości i obniżenia poziomu kosztów eksploatacyjnych. Sprężarki poruszane są urządzeniami, które pracując zużywają energię. Silniki elektryczne pracują dzięki pobieraniu jej z sieci energetycznej, a turbiny gazowe wykorzystują

gaz ziemny. Na poziomie obecnie stosowanych rozwiązań technicznych, bez względu na rodzaj energii dostarczanej do urządzeń napędowych sprężarek instalowanych w obiektach tłoczni gazu, wielkość zużycia energii w procesie przetłaczania gazu jest na poziomie ca 20% sumarycznych kosztów eksploatacyjnych. Pracę sprężarek określają takie parametry jak stopień sprężenia, wydajność oraz moc.

Tłocznie gazu są lokalizowane na trasie gazociągu w odległościach od kilkudziesięciu do nawet 200 km. Odległość pomiędzy kolejnymi miejscami ich usytuowania wynika ze specyfiki terenu oraz parametrów technicznych gazociągu, np. na trasie gazociągu biegnącego z obszaru Syberii do Europy Zachodniej jest zlokalizowanych 37 obiektów tłoczni gazu ziemnego. Gazociąg ten charakteryzuje się następującymi parametrami: średnica wewnętrzna 1420 mm, długość ca 6000 km, ciśnienie 7,5 MPa. Analizując pracę tłoczni należy stwierdzić, że ilość energii zużywanej w procesie przetłaczania gazu jest zależna od wielkości ciśnienia wytwarzanego oraz objętości przetłaczanego gazu.

$$E = f(p, Q)$$

gdzie:

E – ilość zużytej energii przez tłocznie gazu ziemnego [MW],

p – wartość podwyższonego ciśnienia gazu przez tłocznię [MPa], Q – objętość przetłoczonego gazu przez tłocznię [mln m<sup>3</sup>/h].

Drugą grupą elementów systemu zaopatrzenia w gaz odbiorców, istotnie wpływającą na pracę całego systemu są zbiorniki gazu. Zadaniem ich jest magazynowanie gazu, a tym samym wyrównywanie nierównomierności rozbioru gazu przez odbiorców. Zbiorniki mogą być wykonane w wielu technologiach. Obecnie eksploatowane w systemach gazociągowych możemy zaliczyć do następujących kategorii:

- zbiorniki naziemne wykonane w technologii konstrukcji stalowych,
- podziemne magazyny gazu (PMG),
- inne typy zbiorników np. zbiorniki skroplonego gazu ziemnego.

Zbiorniki stalowe mogą być wykonane w formie kulistej, cylindrycznej, charakteryzować się konstrukcją niskociśnieniową lub wysokociśnieniową. Ze względu na sposób uszczelnienia mogą być zaliczane do typu zbiorników mokrych lub suchych. Zbiorniki o konstrukcji stalowej z racji swej niewielkiej pojemności są w większości przypadków przeznaczone do zaspokajania potrzeb odbiorców w godzinach szczytowego zapotrzebowania na gaz.

Podziemne magazyny gazu spełniają funkcję zaspokojenia zmieniających się potrzeb na gaz ziemny w poszczególnych sezonach roku, tj. występujących w sezonie wiosenno-letnim i jesienno-zimowym. Spełniają również bardzo istotną funkcję zabezpieczeń strategicznych, wpływających na zwiększenie bezpieczeństwa energetycznego państwa.

Podziemne magazyny gazu ziemnego są wykonywane w następujący sposób:

- W warstwach wodonośnych i złożach szcerpanych (wyeksploatowanych złożach węglowodorów). Realizacja tego przedsięwzięcia inżynierskiego jest możliwa w tworach skalnych o dużej porowatości. Warstwa wodonośna, do której jest wtłaczany gaz ziemny, powinna być zbudowana z tworów o dużej porowatości np. piasku, piaskowca. Powyżej tej warstwy usytuowane są twory skalne gwarantujące, że uformowane jest zabezpieczenie przed ucieczką gazu ziemnego.
- W przestrzeni wylugowanej kawerny solnej. W tego typu przestrzeni magazynowej są określone wymagania geologiczne, a mianowicie musi być zagwarantowana odpowiednia jej forma i głębokość. Muszą być również spełnione wymagania techniczne i ekonomiczne, tj. odległość lokalizacji zbiornika od trasy gazociągu oraz istniejąca w danym miejscu infrastruktura techniczna.
- Inne typy zbiorników przeznaczonych do magazynowania gazu mogą być wykonane w postaci baterii rur o dużej średnicy, posadowionych w gruncie na odpowiedniej głębokości. Długość rur ułożonych w gruncie i ich średnica jest uzależniona od projektowanej objętości magazynowanego gazu.

Wymienione wyżej trzy typy zbiorników charakteryzują się następującymi parametrami:

- całkowitą pojemnością,
- pojemnością roboczą,
- poduszką roboczą,
- maksymalnym i minimalnym ciśnieniem roboczym,
- natężeniem poboru, tj. wielkością mocy dyspozycyjnej.

Omawiając PMG należy nadmienić, że w skład obiektu oprócz odpowiednio uformowanej i zabezpieczonej przestrzeni magazynowej wchodzi takie elementy jak: system sterowania komputerowego, separatory, podgrzewacze gazu, instalacje osuszające gaz, stacje rozdziału gazu, stacje pomiarowe, reduktory ciśnienia, filtry oraz sprężarki.

W Polsce istnieje 7 podziemnych magazynów gazu wysokometanowego (PMG):

- PMG Brzeźnica (w szcerpanym złożu gazu zaazotowanego)
- PMG Husów (w szcerpanym złożu gazu zaazotowanego)

- PMG Strachocina (w szcerpanym złożu gazu zaazotowanego)
- PMG Swarzędów (w szcerpanym złożu gazu zaazotowanego)
- PMG Mogilno (w kawernach solnych)
- PMG Wierzchowice (w szcerpanym złożu gazu zaazotowanego)
- PMG Kosakowo (w kawernach solnych)

Łączna pojemność czynna tych magazynów wynosi ok. 2,5 mld m<sup>3</sup> gazu, co stanowi ok. 15% zapotrzebowania.

Od 2010 roku obowiązuje *Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 994/2010 w sprawie środków zapewniających bezpieczeństwo dostaw gazu ziemnego i uchylenia dyrektywy Rady 2004/67/WE*. Rozporządzenie dzieli środki zapewniające bezpieczeństwo dostaw gazu ziemnego na rynkowe i nierynkowe oraz podażowe i popytowe. Magazynowanie gazu wymienne jest zarówno w zakresie instrumentów rynkowych, jak i nierynkowych. Zgodnie z przyjętymi założeniami instalacje magazynowe powinny pełnić szereg następujących funkcji w zakresie bezpieczeństwa dostaw:

- zapewnienie krótkoterminowego bezpieczeństwa zaopatrzenia w paliwo gazowe (zapasy handlowe);
- zapewnienie długoterminowego bezpieczeństwa zaopatrzenia w paliwo gazowe (rezerwy strategiczne);
- zapewnienie możliwości zniwelowania sezonowych nierówności zapotrzebowania na paliwo gazowe;
- umożliwienie utrzymania stabilnych cen na paliwo gazowe;
- optymalizację wydobycia gazu ze złóż krajowych;
- racjonalizację rozbudowy sieci przesyłowych.

Obecnie prowadzone są w Polsce działania inwestycyjne, mające na celu zwiększenie pojemności czynnej większości magazynów.

Niepodważalnie ważną funkcję w systemie transportu gazu ziemnego do poszczególnych grup odbiorców odgrywają elementy rurowe. Projektując układy rurociągów, którymi będą transportowane masy gazu do poszczególnych odbiorców, należy określić ilość przesyłanego gazu w jednostce czasu oraz sprecyzować ciśnienia gazu wymagane w poszczególnych odcinkach rurociągu. Przepływ gazu ziemnego rurociągami pracującymi w układach wysokociśnieniowych, a takie warunki charakteryzują gazociągi przesyłowe, możemy opisać posługując się równaniami opisującymi zachowanie masy, pędu oraz energii. Podstawą tych sformułowań matematycznych są równania stosowane w mechanice ośrodków ciągłych [2,3,5].

Przedstawiony na rysunku 2. schemat transportu gazu z punktu „granicznego” do odbiorcy zlokalizowanego w jednostce osadniczej tworzą elementy, które w pewnych sytuacjach eksploatacyjnych mogą być czynnikiem utrudniającym dostarczenie wymaganej przez odbiorcę ilości gazu. Jednym z elementów tego typu może być odcinek rurociągu. Załóżmy, że została zmniejszona lub wstrzymana dostawa gazu z jednego z zaprezentowanych na rysunku 1 kierunków importu gazu do Polski. Załóżmy również, że została stworzona możliwość importu gazu do Polski z innego kierunku. Problemem, który zaistniał w tej sytuacji są parametry techniczne, uniemożliwiające zwiększoną ilość gazu przetłaczanego odcinkiem rurociągu, oznaczonym na rysunku 2 numerem 4. Prof. Andrzej Osiadacz przedstawił rozwiązanie tego problemu w następujący sposób:

- zwiększenie przepustowości poprzez budowę odcinka równoległego na całej długości gazociągu,
- zwiększenie przepustowości poprzez budowę odgałęzienia równoległego (incydentnego do węzła zasilającego),
- zwiększenie przepustowości poprzez budowę odgałęzienia równoległego (incydentnego do węzła, w którym występuje pobór),
- odpowiedni dobór wartości ciśnienia w wybranych węzłach.

W celu przeprowadzenia analizy w/w rozwiązań technicznych został opracowany model odcinka gazociągu, dla którego obliczenia zostały przeprowadzone w następujący sposób:

Wzór na przepływ przed modernizacją:

$$Q_o = \frac{\pi}{4\rho} \sqrt{\frac{p_1^2 - p_2^2}{ZRT \frac{\lambda L}{D^5}}} \quad (1)$$

gdzie:

$Q_o$  – przepływ gazu w sieci przed modernizacją ( $m^3/h$ );

$p_1$  – ciśnienie w węźle początkowym (Pa);

$p_2$  – ciśnienie w węźle końcowym (Pa);

$L$  – długość gazociągu pierwotnego (m);

$T$  – temperatura gazu;

$Z$  – współczynnik ściśliwości;

$R$  – stała gazowa (J/kg\*K);

$r$  – gęstość gazu (kg/m<sup>3</sup>);

$l$  – współczynnik oporu liniowego;

$D$  – średnica wewnętrzna gazociągu (m);

Wzór na spadek ciśnienia gazu na długości przed modernizacją:

$$p_1^2 - p_2^2 = \frac{16 \cdot Q_0^2 \cdot \rho^2 \cdot Z \cdot R \cdot T}{\pi^2 \cdot \frac{D^5}{\lambda \cdot L}} \quad (2)$$

gdzie:

$Q_0$  – przepływ gazu w sieci przed modernizacją (m<sup>3</sup>/h);

$p_1$  – ciśnienie w węźle początkowym (Pa);

$p_2$  – ciśnienie w węźle końcowym (Pa);

$L$  – długość gazociągu pierwotnego (m);

$T$  – temperatura gazu;

$Z$  – współczynnik ściśliwości;

$R$  – stała gazowa (J/kg\*K);

$r$  – gęstość gazu (kg/m<sup>3</sup>);

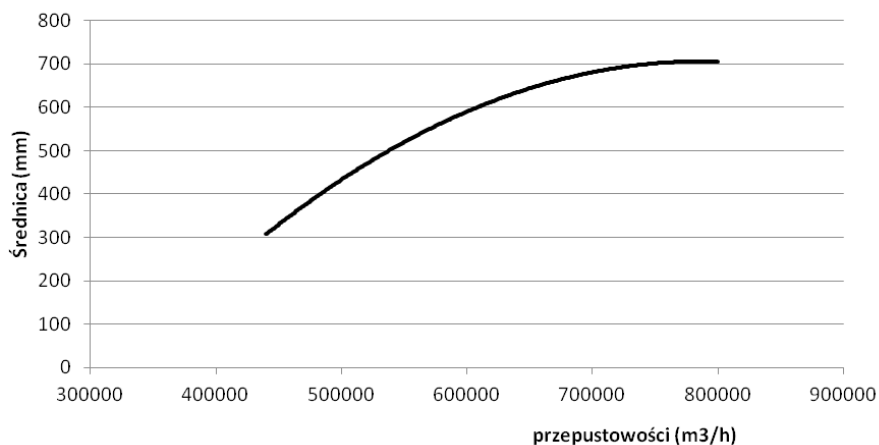
$l$  – współczynnik oporu liniowego;

$D$  – średnica wewnętrzna gazociągu (m).

Procedury obliczeniowe w zakresie ( $Q$  od 10% do 100%) zwiększania przepustowości rurociągu w odniesieniu do jego wielkości pierwotnej zostały przeprowadzone przy użyciu programu SimNet.

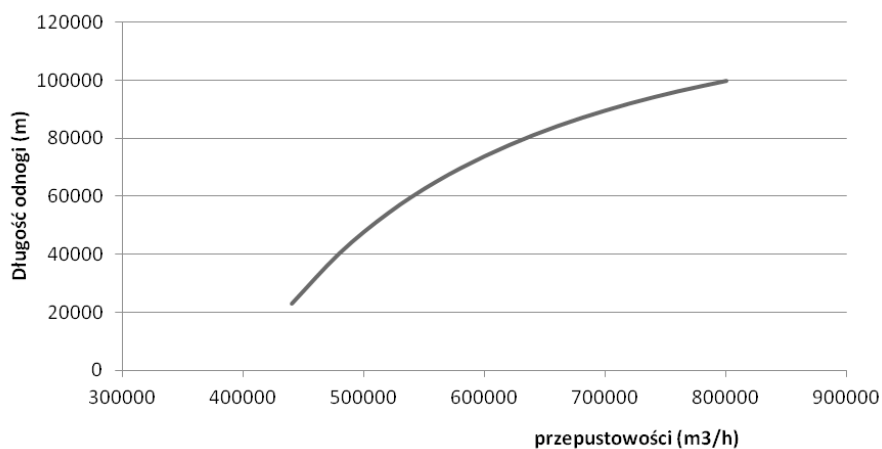
Przeprowadzona w/w metodą symulacja pracy odcinka gazociągu, którego przepustowość była zwiększana w układzie trzech przedstawionych rozwiązań technicznych, umożliwiła opracowanie dla tych rozwiązań 3 wykresów:

- **wykres 1** (rozwiązanie zwiększenia przepustowości poprzez budowę odcinka równoległego na całej długości gazociągu);

**Wykres 1. Zwiększenie przepustowości poprzez budowę odcinka równoległego na całej długości gazociągu**

Źródło: Prof. dr hab. inż. Andrzej Osiadacz, *Hydraulika gazociągów* – wykład.

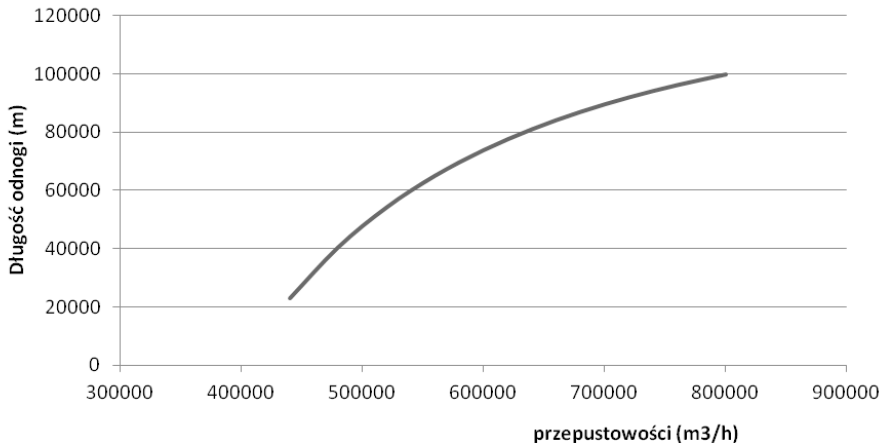
Krzywa odzwierciedla zmianę średnicy odgałęzienia w funkcji przepustowości, – **wykres 2** (rozwiązanie zwiększenia przepustowości poprzez budowę odgałęzienia równoległego – incydentnego do węzła zasilającego);

**Wykres 2. Zwiększenie przepustowości poprzez budowę odgałęzienia równoległego - incydentnego do węzła zasilającego**

Źródło: Prof. dr hab. inż. Andrzej Osiadacz, *Hydraulika gazociągów* – wykład.

Krzywa odzwierciedla zmianę długości odgałęzienia w funkcji przepustowości, – **wykras 3** (rozwiązanie zwiększenia przepustowości poprzez budowę odgałęzienia równoległego – incydentnego do węzła, w którym występuje pobór).

**Wykras 3. Zwiększenie przepustowości poprzez budowę odgałęzienia równoległego - incydentnego do węzła, w którym występuje pobór**



Źródło: Prof. dr hab. inż. Andrzej Osładacz, *Hydraulika gazociągów* – wykład.

Krzywa odzwierciedla zmianę długości odgałęzienia w funkcji przepustowości.

Stosownie do wyników przeprowadzonej symulacji i porównania dokonanego w zakresie badanych wielkości stwierdzono, że umiejscowienie odgałęzienia na początku albo na końcu nie wpływa na otrzymane wyniki.

**Podsumowanie**

System transportujący gaz na terenie Polski jest bardzo złożonym rozwiązaniem technicznym. Świadczą o tym tysiące kilometrów rurociągów, jak i wielorakie wykorzystanie płynącego nimi gazu. Przedstawione wcześniej zagadnienia, dotyczące zaopatrzenia w gaz ziemny, mają na celu ukazanie spektrum problemów w związku z bezpieczeństwem zaopatrzenia w gaz ziemny. Wiadome jest, że termin „bezpieczeństwo” określa stan niezagrożenia, pewności oraz spokoju. Stosowanie tego określenia w odniesieniu do systemów zaopatrujących w gaz ziemny poszczególne grupy odbiorców w Polsce jest związane ze stanem, w którym społeczeństwo nie będzie odczuwało zagrożenia i obawy, że wielkość dostaw tego surowca energetycznego może być zakłócona.



Podsumowując rozważania należy stwierdzić, iż bezpośredni wpływ na bezpieczeństwo energetyczne ma szereg aspektów, w tym najistotniejszymi są:

- wielkość wydobycia krajowego gazu ziemnego,
- dywersyfikacja kierunków dostaw oraz niezależność od siebie dostawców,
- odpowiednie pojemności magazynowe gazu ziemnego na terenie kraju,
- integracja krajowego systemu gazowniczego z systemami innych krajów, czyli budowa interkonektorów oraz infrastruktury technicznej, umożliwiającej dostawę gazu ziemnego w postaci skroplonej.
- odpowiedni rozwój i stan techniczny infrastruktury służącej do przesyłania i dystrybucji gazu ziemnego.

Z pewnością należy się zgodzić z faktem, iż rozwinięta w maksymalnie funkcjonalny sposób infrastruktura jest kluczowa dla osiągnięcia określonego poziomu bezpieczeństwa energetycznego. Dysponując ograniczonymi środkami, które można przeznaczyć na inwestycje, jesteśmy w stanie przeprowadzić pewną określoną ich ilość. W związku z tym optymalizacja wykorzystania środków finansowych pozwala na realizację maksymalnej ilości inwestycji infrastrukturalnych. Taka optymalizacja jest szczególnie istotna w krajach, w których infrastruktura nie jest jeszcze w pełni rozwinięta, a do takich krajów niewątpliwie należy Polska. Warto również podkreślić, że o ile na wielkość wydobycia, stopień dywersyfikacji dostaw gazu oraz stopień integracji naszego systemu z systemami innych krajów ma wpływ szereg niezależnych od nas czynników – to optymalny rozwój krajowej infrastruktury gazownicznej jest przede wszystkim uzależniony od jakości legislacji krajowej, mającej wpływ na przebieg procesu inwestycyjnego oraz optymalizacji rozwiązań techniczno-ekonomicznych budowy systemu dostawy gazu do odbiorcy końcowego

## Bibliografia

- Molenda J. (1996), *Gaz ziemny*, Wydawnictwo Naukowo-Techniczne, Warszawa.
- Olajossy A. (1985), *Modele matematyczne przepływów nieustalonych w gazociągach*, cz. 1, „Gaz Woda i Technika Sanitarna”, nr 2.
- Olajossy A. (1985), *Modele matematyczne przepływów nieustalonych w gazociągach*, cz. 2, „Gaz Woda i Technika Sanitarna”, nr 3.
- Osiadacz A., *Metody zwiększenia przepustowości gazociągu*, wykład z Hydrauliki gazociągów, Politechnika Warszawska.
- Rymczyk C. (1993), *Mechanika Ośrodków Ciągłych*, PWN, Warszawa.
- Ulmer J., Amend P. (1991), *Magazynowanie gazu w rurach wysokociśnieniowych, jako alternatywa dla zbiorników naziemnych*, „GWF-Gas/Erdgas”, nr 12, ss. 543–548.



Rozdział 2.

## **Prawo w obrocie gospodarczym**



Paweł Blajer

Uczelnia Łazarskiego

## **Ryzyko kontynuacji działalności gospodarczej po śmierci przedsiębiorcy a problemy z dziedziczeniem przedsiębiorstwa**

**The risk of business continuity upon the death of an entrepreneur and issues regarding company's succession**

**Abstract:** The purpose of this article is to discuss the specific risk which is business succession upon death of an entrepreneur. Firstly, the death of an entrepreneur is discussed in the context of economic risk. The analysis, however, is not limited to economic aspects, but also comprehends legal issues related to business succession and property rights issues related to economic activity. Presented are the institutions of law enabling business succession. Particular attention is paid to specific bequest recently introduced to civil law. Analysis of legal solutions served to highlight problems that can arise in practice.

**Key-words:** enterprise, inheritance, specific bequest.

### **Wprowadzenie**

Śmierć człowieka wywołuje liczne skutki prawne tak w sferze osobistej, jak i majątkowej. W przypadku śmierci przedsiębiorcy bez wątpienia mamy do czynienia ze skutkami, które wykraczają mocno poza sferę osobistą. **Choć umiera przedsiębiorca, jego przedsiębiorstwo cały czas istnieje.** Jednak śmierć przedsiębiorcy powoduje, że może pojawić się ryzyko kontynuacji prowadzonej przez niego działalności gospodarczej. Mniej istotne są składniki majątku, gdy brakuje osoby, która znała specyfikę działania firmy, jej otoczenie i miała wizję, strategię i pasję do jej prowadzenia. Bez człowieka przedsiębiorstwo czasami nie istnieje, niezależnie od tego, jaką wcześniej miało pozycję rynkową.

Śmierć przedsiębiorcy i kontynuacja działalności gospodarczej przez jego następców jest zagadnieniem prawnym i ekonomicznym. Planowanie losów przedsiębiorstwa, także po śmierci, jest zadaniem związanym z zarządzaniem, ale pojawiają się przy tym aspekty związane z prawem spadkowym. Tylko rozpatrzenie kontekstu prawnego i ekonomicznego może prowadzić do pełnej analizy ryzyka kontynuacji działalności gospodarczej po śmierci przedsiębiorcy. Ryzyko to funkcjonuje w **trzech sferach**: w relacji do samego przedsiębiorstwa, następców prawnych i relacji do osób trzecich. **Proces dziedziczenia przedsiębiorstwa nie jest kwestią dotyczącą tylko spadkobierców.** Trzeba podkreślić, że w ogóle zagadnienie ryzyka w przedsiębiorstwie, zwłaszcza niefinansowym, jest stosunkowo nowe [Jajuga 2007, s. 13], ale tym bardziej powinno ono obejmować czynniki osobowe, związane z właścicielem przedsiębiorstwa i jego następcami.

### **Śmierć przedsiębiorcy jako ryzyko ekonomiczne**

W literaturze ekonomicznej jest powszechna zgoda, że ryzyko jest immanentną cechą każdej działalności gospodarczej. Ryzyko ekonomiczne utożsamiane jest z ryzykiem działalności gospodarczej, czyli realizacji określonych celów we wszystkich podstawowych dziedzinach funkcjonowania firmy [Kaczmarek 2005, s. 58]. Ryzyko ekonomiczne jest po prostu związane z aktywnością gospodarczą [Podlewski 2009, s. 52]. Rozgranicza się ryzyko od niepewności [Kaczmarek 2010, s. 114; Nahotko 1997, ss. 89 – 93], choć jak wynika z podejścia K.H. Knight, ryzyko jest skutkiem niepewności [za: Gil 2001, s. 15]. Mówiąc najprościej – niepewności towarzyszy brak możliwości ustalenia prawdopodobieństwa określonego zdarzenia, a ryzyko jest w jakiś sposób mierzalne.

Ryzyko dotyka wszystkie podmioty gospodarcze i nigdy nie jest możliwe całkowite jego wyeliminowanie [Sołoma 2011, ss. 152–153]. Rezultat decyzji związanych z zarządzaniem przedsiębiorstwem pojawia się zawsze w przyszłości i podejmujący decyzję nie może być pewny rezultatu [Misztal 2010, s. 11]. Jest zresztą mało prawdopodobne, aby ochrona przed wszystkimi rodzajami ryzyka dała właścicielowi przedsiębiorstwa szansę na znaczne zyski [Damodaran 2009, s. 32].

Postrzeżenie jednak ryzyka i niepewności wyłącznie w kategorii negatywnej jest pewnym anachronizmem, bo ryzyko w działalności gospodarczej może być nie tylko zagrożeniem, ale także szansą na uzyskanie większych korzyści [Jajuga 2007, ss. 13–14; za: Dreła 2010, s. 28]. Decyzja o podejmowaniu lub unikaniu ryzyka jest wyborem człowieka, a więc jest subiektywna [Jajuga 2007, s. 14], ale rozstrzygnięcie czy ryzyko ma charakter subiektywny czy obiektywny jest nie na miejscu [Damodaran 2009, s. 30], bo niezależnie od punktu widzenia zawsze może mieć wpływ na przedsiębiorstwo. Śmierć przedsiębiorcy

jest tego przykładem, bo pojawia się wymiar, który związany jest z życiem człowieka – jego decyzjami i aktywnością, które są związane nie tylko z działalnością gospodarczą, ale na firmę mogą mieć duży wpływ.

W pierwszej kolejności wyjaśnienia wymaga specyfika samego ryzyka śmierci przedsiębiorcy. Kluczowe jest podkreślenie, że do takiego rodzaju ryzyka trzeba podchodzić **wyłącznie z punktu widzenia celu, jakim jest kontynuacja działalności gospodarczej przez następców prawnych przedsiębiorcy**. Rozpatrywanie samego ryzyka śmierci przedsiębiorcy *sensu stricto* jest bezcelowe, bo śmierć każdego człowieka – niezależnie od rodzaju jego aktywności zawodowej – jest pewna. Nie jest znana tylko chwila śmierci oraz szeroko rozumiane skutki ekonomiczne związane z dalszym prowadzeniem przedsiębiorstwa. Nie jest możliwe „zarządzanie” chwilą śmierci, ale za życia przedsiębiorca ma wpływ na losy przedsiębiorstwa. Ma bowiem do dyspozycji nie tylko narzędzia prawne, ale także szereg innych działań związanych z planowaniem i przygotowaniem sukcesorów, jak np. stopniowe włączanie ich w zarządzenie i przygotowanie merytoryczne do prowadzenia konkretnej działalności gospodarczej, co ma szczególne znaczenie w firmach rodzinnych [Blikle 2012, ss. 22–26]. Tylko jeśli przedsiębiorca podejmuje jakieś **działania związane z losem przedsiębiorstwa po jego śmierci** można mówić o ryzyku kontynuacji działalności gospodarczej, a nie niepewności związanej z tym procesem. Niepewność trzeba w tym kontekście traktować jako sytuację, gdy przyszłe losy przedsiębiorstwa są nieznane, mimo że trafi ono do określonych osób. Żaden spadek (także ten, w skład którego wchodzi przedsiębiorstwo) nie może być niczyj. Nawet gdy przedsiębiorca nie pozostawi testamentu, to ma miejsce dziedziczenie ustawowe, które obejmuje przedsiębiorstwo należące do spadkodawcy. Ryzyko jako skutek niepewności wystąpi, gdy przedsiębiorca wpłynie na losy składników przedsiębiorstwa i wskaże podmioty, które będą jego pierwszymi następcami prawnymi i mogą spowodować kontynuację działalności gospodarczej. Oczywiście w żaden sposób nie może być pewny rezultat, a tym samym – z większym lub mniejszym prawdopodobieństwem – ryzyko jego działań może się zmaterializować.

Ryzyko kontynuowania działalności zawsze będzie przeniesione na moment **po śmierci przedsiębiorcy**. Podejście do ryzyka gospodarczego jako takiego może mieć dwie strony. Z jednej człowiek chce go uniknąć, bo nie chce narażać się na negatywne konsekwencje, z drugiej jednak może go poszukiwać, bo daje ono szansę na większe zyski [Misztal 2010, s. 14]. Związek pomiędzy ryzykiem a stopą zwrotu został potwierdzony na gruncie decyzji inwestycyjnych [Damodaran 2009, s. 32]. Trudno jednak uznać, że ryzyko działania firmy po śmierci jest rodzajem ryzyka pożądanego, zmierzającego do poszukiwania nowych korzyści. Jego źródłem jest raczej troska o ciągłość funkcjonowania

przedsiębiorstwa. W przeciwnym wypadku pojawia się absurdalny wniosek, że dla dodatkowych korzyści konieczna jest śmierć właściciela przedsiębiorstwa. Naturalnie nie da się wykluczyć, że po zmianie właściciela firma będzie lepiej prowadzona.

Dla wyjaśnienia istoty ryzyka kontynuacji działalności po śmierci przedsiębiorcy pomocna może być **teoria interesariuszy** sformułowana przez Edwarda Freemana, która zwraca uwagę, że przedsiębiorstwo działa w otoczeniu, w którym w wyniku różnych splotów interesów ma wpływ na działanie różnych jednostek i grup, które też same wpływają na firmę [za: Zdziarski 2014]. W związku tym na los przedsiębiorstwa wpływają nie tylko właściciel lub właściele, ale inne grupy, jak np. kluczowi dostawcy, pracownicy, kadra zarządzająca, klienci, organizacje pozarządowe. Wzajemne oddziaływanie i relacje z tymi grupami mają znaczenie dla prowadzenia przedsiębiorstwa **w każdym momencie i czasie**, tak więc procesy te nie powinny zaniknąć po śmierci przedsiębiorcy, nawet gdy był on założycielem przedsiębiorstwa. Dla wielu podmiotów z otoczenia przedsiębiorstwa kluczowe będzie kontynuowanie działalności gospodarczej z uwagi na swoje interesy. Najprostszym przykładem są pracownicy, którzy w sytuacji, gdy działalność firmy nie będzie kontynuowana, stracą zatrudnienie i źródło utrzymania, ale w praktyce może chodzić o bardziej skomplikowane zdarzenia, jak np. dalsza realizacja projektu z kluczowymi dostawcami czy finansowanie oparte na obowiązujących umowach inwestycyjnych. Źródło ryzyka kontynuacji działalności po śmierci przedsiębiorcy znajduje się wewnątrz przedsiębiorstwa i w jego otoczeniu, uznając za system firmę, którą chcemy ustrzec od destabilizacji lub nadmiernych strat [Gil 2001, s. 17]. Sfera wewnętrzna i zewnętrzna organizacji mocno oddziałują na siebie i przenikają, bo przecież zachowanie podmiotów zewnętrznych, np. kluczowych dostawców, będzie miało duży wpływ na funkcjonowanie samego przedsiębiorstwa. I odwrotnie – trudno będzie po śmierci przedsiębiorcy realizować określone zadania, gdy z firmy odejdą osoby zarządzające, a przedsiębiorstwo będzie miało zobowiązania wynikające z wieloletnich kontraktów.

Sołoma A. [2011, s. 163] badając postawy właścicieli mikro i małych przedsiębiorstw wobec ryzyka w działalności gospodarczej ustalił, że przedsiębiorcy z awersją do ryzyka, częściej niż ci skłonni do ryzykownych działań, minimalizują i zabezpieczają się przez negatywnymi skutkami. Rozciągnięcie wniosków na sferę dziedziczenia prowadziłyby do stwierdzenia, że osoby, które z natury minimalizują ryzyko w firmie, zrobiłyby to także na wypadek swojej śmierci.

Ryzyko kontynuacji działalności gospodarczej po śmierci przedsiębiorcy jest bardzo rzadko wprost wskazywane w literaturze. Nie wspomina o nim nawet pośrednio T. Kaczmarek [2005, ss. 56–90], mimo że analizuje aż 17 rodzajów ryzyk. Z kolei A. Socik [za: Drela 2010, s. 29] wymieniając cztery



główne grupy ryzyk (biznesowe, rynkowe, kredytowe, operacyjne) również nie wskazuje na ryzyko, które dotyczy bezpośrednio osoby przedsiębiorcy. Co ciekawe, ryzyka związanego ze śmiercią nie wymienia także Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego [za: Matkowski 2006, ss. 224–225]. Pierwsze wskazanie ryzyka śmierci (bardzo szeroko ujmowane) pojawia się w momencie podziału ryzyka ekonomicznego na statyczne i dynamiczne, gdzie śmierć została zaliczona do tego pierwszego w grupie ryzyk dotyczących człowieka [Podlewski 2009, s. 52].

### Kwalifikacja ryzyka śmierci przedsiębiorcy

Specyfika ryzyka kontynuacji działalności gospodarczej po śmierci przedsiębiorcy powoduje trudności związane z jego zakwalifikowaniem do kategorii określonych ryzyk związanych z przedsiębiorstwem. Próba takiej klasyfikacji jest jednak konieczna, bo rozszerza spojrzenie na oddziaływanie tego rodzaju ryzyka, ułatwia jego dostrzeżenie i zarządzanie. Dla realizacji tego zadania kłopotliwy jest brak wspólnej klasyfikacji ryzyk.

Z całą pewnością ryzyko kontynuacji działalności gospodarczej po śmierci przedsiębiorcy obejmuje **całe przedsiębiorstwo**, a więc wpływa na różne obszary jego działania, podmioty i grupy wewnątrz i na zewnątrz oraz może się materializować w różny sposób (głównie przez materializację innych rodzajów ryzyk). Kierując się podstawowym podziałem ryzyka w przedsiębiorstwie [Jajuga 2007, s. 380] można mówić o ryzyku niefinansowym i finansowym. Problemy z funkcjonowaniem firmy po śmierci przedsiębiorcy będą miały bowiem wpływ na ryzyko kredytowe, operacyjne, biznesu, a w pewien sposób na szeroko rozumiane ryzyko rynkowe<sup>1</sup>. Z punktu widzenia nauk ekonomicznych rozróżnia się 7 rodzajów ryzyka: rynkowe, kredytowe, operacyjne, płynności, prawne, biznesu i wydarzeń [Miształ 2010, s. 12–13]. Specyfika ryzyka kontynuowania działalności po śmierci przedsiębiorcy powoduje, że będzie miało ono oddziaływanie na każde z wymienionych ryzyk podstawowych.

Ryzyko kontynuowania działalności gospodarczej po śmierci przedsiębiorcy będzie także **oddziaływać na wszystkie rodzaje ryzyka**, biorąc pod uwagę podział ze względu na rangę i szczebel podejmowania decyzji, a więc na ryzyko strategiczne, taktyczne i operacyjne. Cechą, która charakteryzuje właścicieli zwłaszcza mniejszych firm, jest podejmowanie decyzji w oparciu o intuicję, a nie skomplikowane metody zarządzania ryzykiem [Sołoma 2011, s. 154] – raczej trudno założyć, że nie będą zachowywać się tak na wypadek śmierci. **Ryzyko kontynuacji działalności po śmierci przedsiębiorcy bez wątpie-**

<sup>1</sup> Zdaniem Krzysztofa Jajugi dwa podstawowe rodzaje ryzyka rynkowego to ryzyko stopy procentowej i kursu walutowego. Źródła tych ryzyk są poza firmą, ale decyzja o zaplanowaniu określonego zabezpieczenia ma charakter subiektywny i osobisty.

**nia dotyczy zarządzania strategicznego, a tutaj kluczową rolę odgrywają osobiste kompetencje i talent lidera.** Celem lidera zarządzającego ryzykiem strategicznie jest stworzenie organizacji, która radziłaby sobie z niepewnością i zagrożeniami w przyszłości [Hajdasz 2013, s. 294], a nie skupianie się na celach osobistych. Odpowiedzialny lider postawi sobie zadanie zaplanowania działań związanych z kontynuacją działalności po śmierci przedsiębiorcy.

Ryzyko związane z kontynuowaniem działalności gospodarczej po śmierci przedsiębiorcy można uznać za rodzaj ryzyka czystego. Działania przedsiębiorcy będą miały na celu uniknięcie strat – raczej trudno zakładać, że może się pojawić dodatkowa możliwość osiągnięcia zysku, a tak jest ujmowane ryzyko dynamiczne [Kaczmarek 2005, s. 54], bo prowadzi to do absurdalnych wniosków.

### **Aspekty prawne związane ze śmiercią przedsiębiorcy i przedsiębiorstwem**

Polskie prawo cywilne **nie przewiduje specjalnych uregulowań, które związane są ze śmiercią przedsiębiorcy i dziedziczeniem przedsiębiorstwa.** Zgodnie z art. 43<sup>1</sup> kodeksu cywilnego (dalej: k.c.) przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, prawna i jednostka organizacyjna prowadząca działalność gospodarczą lub zawodową. Przedsiębiorca prowadzi we własnym imieniu działalność gospodarczą, ale nie ma w k.c. definicji „działalności gospodarczej”.

Przedsiębiorca prowadzący działalność jako osoba fizyczna **podlega więc takim samym uregulowaniom prawa spadkowego jako osoba fizyczna, która mogła nigdy nie prowadzić działalności gospodarczej**<sup>2</sup>. Bardziej ogólnie można powiedzieć, że wszystkie osoby fizyczne niezależnie od działalności zawodowej jako spadkodawcy podlegają takim samym regulacjom. Spadkodawcą może być tylko osoba fizyczna, a po śmierci ma miejsce co do zasady dziedziczenie ustawowe lub testamentowe<sup>3</sup>. Jeśli przedsiębiorca chce być testatorem, to wystarczy, że ma pełną zdolność do czynności prawnych, jest pełnoletni, nie został ubezwłasnowolniony i ma świadomość swoich decyzji. Nie ma w ogóle znaczenia, że prowadzi działalność gospodarczą i może związana jest z nią główna część jego majątku.

W przypadku osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą mamy do czynienia ze śmiercią przedsiębiorcy, ale nie przedsiębiorstwa. Umiera przedsiębiorca, bo śmierć osoby fizycznej oznacza także śmierć przedsiębiorcy [Księżak 2010, s. 154], ale nie jego przedsiębiorstwa i działalności gospodarczej. Z analizy historycznej wynika, że **żadna zmiana prawa cywilnego** nie pro-

<sup>2</sup> Pewna wyjątkowa sytuacja dotyczy spółki cywilnej, która nie jest odrębnym podmiotem prawa. Każdy wspólnik na okoliczność jego śmierci może zastrzec, że spadkobiercy wejdą do spółki na jego miejsce.

<sup>3</sup> Niekiedy zachodzi zarówno dziedziczenie ustawowe i testamentowe. Chodzi na przykład o sytuację, gdy testament nie wyczerpuje całego majątku spadkodawcy (art. 961 k.c.) lub w testamencie został ustanowiony tylko zapis windykacyjny dotyczący wybranego składnika majątku.

wadziła do tego, aby przedsiębiorca jako spadkodawca był traktowany w inny sposób niż spadkodawcy nie prowadzący firmy. Na początku transformacji gospodarczej w k.c. ujęto tylko odrębnie przedsiębiorstwo. Zgodnie z art. 55<sup>1</sup> k.c. przedsiębiorstwo jest zorganizowanym zespołem składników niematerialnych i materialnych, przeznaczonym do prowadzenia działalności gospodarczej.

Przedsiębiorca, który nie jest osobą fizyczną i prowadzi działalność fizyczną jako osoba prawna lub jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną nie może umrzeć, ale śmierć np. akcjonariusza, współnika czy członka zarządu może w praktyce mieć gigantyczne znaczenie dla losów firmy, bo np. utrudnia prawidłowe zwołanie zgromadzenia wspólników [Książak 2010, s. 155]. W przeciwieństwie jednak do k.c. kodeks spółek handlowych przewiduje już pewne rozwiązania, które związane są ze śmiercią wspólników, a w odniesieniu do spółek kapitałowych – także członków zarządu. Odnoszą się one do **wszystkich** rodzajów spółek osobowych i kapitałowych, choć sposób uregulowania jest inny. Można wytykać im pewne niedoskonałości, bo nie zawsze doprowadzą do kontynuowania działalności spółki, ale z całą pewnością powodują one, że **lepsza jest sytuacja – w kontekście dziedziczenia i kontynuowania działalności – przedsiębiorców funkcjonujących na rynku jako spółki prawa handlowego niż indywidualnych przedsiębiorców**. Prowadzi to do tego, że pojawiają się rekomendacje, aby indywidualną działalność gospodarczą przekształcić w spółkę [Niczyporuk 2013, ss. 29–30], co może być jednak procesem złożonym i kosztownym.

### **Narzędzia prawne zapewniające kontynuację działalności gospodarczej po śmierci przedsiębiorcy**

Powszechnie wskazane jest aktywne podejście do każdego ryzyka, jakie może pojawić się w działalności gospodarczej. **Główną metodą zarządzania ryzykiem kontynuacji działalności gospodarczej w przypadku przedsiębiorcy jest określenie losów przedsiębiorstwa po jego śmierci**. Takie ujęcie mieści się w koncepcji zarządzania ryzykiem, przez które rozumiane jest podejmowanie decyzji i realizacji działań, które będzie miało na celu osiągnięcie akceptowalnego poziomu ryzyka [Jajuga 2007, s. 15] albo system działań, które zmierzają do zmniejszenia negatywnego oddziaływania ryzyka na funkcjonowanie firmy [Drela 2010, s. 30]. Zdaniem A. Damodarana [2009, s. 32] „istotą dobrego zarządzania jest dokonywanie odpowiednich wyborów wobec różnych rodzajów ryzyka”. Można przyjąć, że w ramach zarządzania ryzykiem powinno ono zostać ograniczone do takiego poziomu, żeby nie zagrażało istnieniu przedsiębiorstwa [Hajdasz 2013, s. 290] także po śmierci przedsiębiorcy.

Kluczowa dla przedsiębiorcy jest więc faza zarządzania ryzykiem polegająca na **identyfikacji ryzyka**, które związane będzie z negatywnymi konse-

kwencjami braku działań związanych z określeniem losów przedsiębiorstwa po jego śmierci. Mimo że w dużym stopniu jest to kwestia osobista (w istocie chodzi o planowanie na wypadek końca życia przedsiębiorcy), to powinno być częścią całkowitej strategii realizowanej przez przedsiębiorstwo, gdyż strategia powinna być spójna i długookresowa [Kozmiński, Piotrowski 1999, s. 163], a brak strategii zarządzania ryzykiem obniża wycenę firmy [Jajuga 2007, s. 380]. Strategia firmy obejmująca kwestię śmierci właściciela powinna polegać na różnych działaniach biznesowych (związanych np. z wyborem odpowiednich następców prawnych) i wykorzystaniu regulacji prawa spadkowego, ale najważniejsze, aby decyzje osobiste były powiązane ze strategią przedsiębiorstwa. Jest to konsekwencją zasady w prawie spadkowym, że o losach swojego majątku można decydować tylko w drodze dziedziczenia testamentowego. **Testament przedsiębiorcy nie może być więc sprzeczny ze strategią przedsiębiorstwa.**

Z analizy kodeksu cywilnego wynika, że testator może dokonać **10 rozrządzeń**, choćby pośrednio, związanych z losem prowadzonego przedsiębiorstwa. Jest to:

- powołanie spadkobiercy lub spadkobierców,
- podstawienie zwykłe lub powiernicze,
- ustanowienie zapisu zwykłego,
- ustanowienie zapisu windykacyjnego,
- ustanowienie polecenia,
- powołanie wykonawcy testamentu,
- ustanowienie fundacji przez testatora,
- wyłączenie przyrostu,
- oświadczenie spadkodawcy w testamencie dotyczące uznania roszczenia,
- szeroko rozumiane życzenia testatora.

Szczególną uwagę trzeba zwrócić na ustanowienie zapisu windykacyjnego i powołanie wykonawcy testamentu. Zapis windykacyjny pozwala na dokonanie rozrządzenia ze skutkiem rzeczowym, czyli zapisobierca windykacyjny nabywa przedmiot zapisu (np. przedsiębiorstwo) z chwilą otwarcia spadku, czyli po prostu śmierci testatora<sup>4</sup>. Do 23 października 2011 r. w prawie spadkowym funkcjonował tylko jeden zapis, który teraz określany jest mianem zapisu zwykłego. Nie wywoływał on skutku rzeczowego, a jedynie prawo do żądania od spadkobiercy spełnienia świadczenia, które jest przedmiotem za-

<sup>4</sup> Przedmiot zapisu windykacyjnego nie może być dowolny. Zgodnie z art. 981<sup>1</sup> par. 2 k.c. przedmiotem zapisu windykacyjnego może być rzecz oznaczona co do tożsamości, zbywalne prawo majątkowe, przedsiębiorstwo lub gospodarstwo rolne oraz ustanowienie na rzecz zapisobiercy użytkowania lub służebności.

pisu. Wykorzystanie zapisu zwykłego nie pozwalało w żaden sposób – nawet przy bardzo rozbudowanej konstrukcji – doprowadzić do skutku rzeczowego [Gwiazdomorski 1990, s. 62]. Natomiast instytucja wykonawcy testamentu pozwala na powierzenie majątku (także przedsiębiorstwa) wskazanej w testamencie osobie do czasu wydania go spadkobiercom lub zapisobiercy windykacyjnemu. Zgodnie z art. 988 § 1 k.c. wykonawca testamentu powinien zarządzać majątkiem spadkowym, spłacić długi spadkowe, wykonać zapisy zwykłe i polecenia, a następnie wydać spadkobiercom majątek spadkowy zgodnie z wolą spadkodawcy i z ustawą. Prawo spadkowe nie nakłada na wykonawcę testamentu żadnych obowiązków związanych np. z doświadczeniem zawodowym, ale dla wykonywania swoich czynności względem osób trzecich będzie wymagane zaświadczenie, które wydawane jest na podstawie przepisów k.p.c.

### **Problemy związane z dziedziczeniem przedsiębiorstwa dla obrotu gospodarczego**

Mimo funkcjonowania narzędzi prawnych, które mają na celu zapewnienie kontynuacji działalności gospodarczej po śmierci przedsiębiorcy, całkowicie ryzyko nie może zostać wyeliminowane. Dla uczestników obrotu gospodarczego kluczowe jest, aby następca albo następcy prawni legitymowali się określonymi dokumentami, które potwierdzają nabycie prawa do przedsiębiorstwa, praw udziałowych czy kluczowych aktywów. Między śmiercią przedsiębiorcy a uzyskaniem dokumentów potwierdzających nabycia zawsze musi upłynąć pewien czas. **Ma to miejsce także w przypadku zapisu windykacyjnego, który w chwili otwarcia spadku z mocy prawa wywołuje skutek rzeczowy, czyli nabycie przedsiębiorstwa.** Nie zwalnia jednak zapisobiercy windykacyjnego z uzyskania dokumentów, które potwierdzają nabycie przedmiotu zapisu windykacyjnego. Co więcej, nie jest możliwe stwierdzenie takiego nabycia poza postępowaniem o stwierdzenie nabycia spadku. Zapisobierca windykacyjny zmuszony jest do wniesienia wniosku o stwierdzenie nabycia spadku albo zainicjowania procedury uzyskania notarialnego aktu poświadczenia dziedziczenia. Dla prowadzenia działalności gospodarczej oznacza to cały czas brak dokumentów do faktycznego dokonywania czynności związanych z firmą, co może rodzić gigantyczne problemy. Tymczasem z uzasadnienia do nowelizacji kodeksu cywilnego wprowadzającej zapis windykacyjny wynika, że jednym z założeń było ułatwienie dziedziczenia dla przedsiębiorców. Wydaje się, że założenie to nie w pełni zostało zrealizowane, a zapis windykacyjny jest w praktyce notarialnej nieobecny [Zabielski 2013, s. 463]. Zdaniem autora z dziedziczeniem po przedsiębiorcach mamy jednak więcej problemów. Najważniejsze to:

- Brak specjalnej procedury związanej ze stwierdzeniem nabycia w drodze dziedziczenia tylko przedsiębiorstwa lub udziałów i akcji. Za wyjątkiem częściowego postanowienia dotyczącego stwierdzenia nabycia zapisu windykacyjnego (art. 677 par. 3 kodeksu postępowania cywilnego) **nie jest możliwe przeprowadzenie postępowania spadkowego w oderwaniu od majątku prywatnego** (niezwiązanego z firmą) testatora lub spadkodawcy.
- Obowiązek starania się o wydanie aktu poświadczenia dziedziczenia lub sądowe postanowienie stwierdzające nabycie spadku, **nawet gdy między spadkobiercami i zapisobiercą (zapisobiorcami) windykacyjnymi nie ma żadnego sporu.**
- „Rozbicie” przedsiębiorstwa w rozumieniu art. 55<sup>1</sup> k.c., gdy testator przedmiotem zapisu windykacyjnego ustanowi przedsiębiorstwo, **ale na rzecz innych podmiotów wybranych jego składników**, może spowodować przekreślenie sensu przedsiębiorstwa w znaczeniu przedmiotowo-funkcjonalnym i uczynić taki przedmiot bezskutecznym.
- Postępowanie spadkowe dotyczące stwierdzenia udziałów lub akcji powoduje, że w jego trakcie spadkobierca lub zapisobierca **nie mają** możliwości wykonywania swoich praw udziałowych.
- Brak jednoznacznej regulacji dotyczącej **ogółu praw i obowiązków w spółce osobowej** jako przedmiotu zapisu windykacyjnego oraz niemożliwości uczynienia przedmiotem takiego zapisu udziału w spółce cywilnej.
- Brak regulacji, która ograniczałby możliwość ewentualnego kwestionowania przez zarząd spółki postanowienia o nabyciu udziałów w drodze dziedziczenia i **zmusza zainteresowanych do korzystania ze ścieżki urzędowego wpisu przewidzianego ustawą o KRS** (art. 24 ust. 4), co wydłuża czas związany z wykonywaniem przez nich praw udziałowych.

### Podsumowanie

Ryzyko związane z kontynuowaniem działalności gospodarczej po śmierci przedsiębiorcy dotyczy bez wątpienia każdego przedsiębiorcy. Zakres tego ryzyka obejmuje wszystkie obszary działania firmy oraz osoby, grupy i podmioty gospodarcze zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz przedsiębiorstwa. Najbardziej narażeni na nie są przedsiębiorcy prowadzący działalność gospodarczą jako osoby fizyczne. Zarządzenie ryzykiem kontynuowania działalności po śmierci przedsiębiorcy wymaga od niego samego działań za jego życia, ale rozwiązania prawne związane z tym procesem są ograniczone. Wbrew pozorom w bardzo małym stopniu uwzględniają one specyfikę działalności gospodarczej. Paradoksalnie bowiem ich zastosowanie powoduje, że i tak następcy prawni przedsiębiorcy **muszą czekać** na potwierdzenie prawa do za-



rządzenia przedsiębiorstwem. Potrzebne jest inne uregulowanie zasad dziedziczenia przedsiębiorstwa, czemu nie sprzeciwiają się przepisy Konstytucji RP [Borysiak 2013, s. 102] albo wprowadzenie nowej instytucji – darowizny na wypadek śmierci [Księżak 2010, s. 161]. Poprawienie proceduralnych przepisów dotyczących zapisu windykacyjnego spowodowałoby osiągnięcie celu, jaki w związku ze śmiercią stawia sobie wielu przedsiębiorców.

### **Bibliografia**

- Blikle A. (2012), (2013), *Jak oddać władzę i nie wpaść w pułkę*, Raport Thinkthank.
- Borysiak W. (2013), *Dziedziczenie. Konstrukcja prawna i ochrona*, LexisNexis Warszawa.
- Damodaran A. (2009), *Ryzyko strategiczne. Podstawy zarządzania ryzykiem*, Koźmiński, Warszawa.
- Drela K. (2010), *Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa na przykładzie ryzyka pracowników* [w:] Dębicka O., Winiarski J. (red.), *Ryzyko – teoria i praktyka*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Gil Z. (2001), *Zarządzanie ryzykiem i antyryzykiem w działalności gospodarczej i społecznej*, Uczelniane Wydawnictwa Naukowo-Dydaktyczne, Kraków.
- Gwiazdomorski J. (1990), *Prawo spadkowe w zarysie*, PWN, Warszawa.
- Hajdasz B. (2013), *Rola lidera w procesie zarządzania strategicznym ryzykiem* [w:] Urbanowska-Sojkin E., Bartkowiak P. (red.), *Ryzyko w zarządzaniu strategicznym. Aspekty podmiotowe i przedmiotowe*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Jajuga K. (2007), *Zarządzanie ryzykiem*, PWN, Warszawa.
- Kaczmarek T.T. (2005), (2010), *Zarządzanie ryzykiem – ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa.
- Księżak P. (2010), *Przedsiębiorstwo wobec śmierci przedsiębiorcy* [w:] *Prawo handlowe po przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Koźmiński A., Piotrowski W. (red.) (1999), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa.
- Nahotko S. (1997), *Ryzyko ekonomiczne w działalności gospodarczej*, TNOiK, Bydgoszcz.
- Matkowski P. (2006), *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Niczyporuk R. (2013), *Śmierć: jak chronić w jej obliczu aktywa firmy*, Raport Thinkthank.

Misztal M. (2010), *Ryzyko w działalności przedsiębiorstwa – szanse czy zagrożenia* [w:] Dębicka O., Winiarski J. (red), *Ryzyko – teoria i praktyka*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Podlewski J. (2009), *Ryzyko gospodarcze*, GALAN, Gdańsk.

Sołoma A. (2011), *Postawy właścicieli mikro i małych przedsiębiorstw wobec ryzyka w działalności gospodarczej* [w:] J. Winiarski (red.), *Ryzyko przedsięwzięć gospodarczych*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Zabielski L. (2013), *Donatio Moris Causa, Lex Abrogata* [w:] *Rozprawy cywilistyczne. Księga pamiątkowa dedykowana Profesorowi Edwardowi Drozdowi*, LexisNexis, Warszawa.

Zdziarski M. (2014), *Prezysi oczekują dynamicznego wzrostu*, Lista 500 „Rzeczpospolitej”.



Zbysław Dobrowolski  
Uniwersytet Jagielloński

## **Przeciwdziałanie patologiom organizacyjnym. Rola naczelnego organu kontroli państwowej w zwalczaniu korupcji**

### **Tackling organizational pathologies. The Role of Supreme Audit Office in Tackling Corruption**

**Abstract:** In the era of globalization, the most efficient companies are winning the competition and they gain new markets. This statement also applies to the states – macrostructures. They must be efficient, to effectively attract investors, create new jobs and increase their GDP. This means that the State must effectively combat the pathology of the organization that is corruption. In this paper presents the role of the supreme audit office in tackling corruption. This issue is not thoroughly researched and described in the literature. The article fills a gap in the cognitive area mentioned above.

**Key-words:** organizational pathologies, corruption.

#### **Wstęp**

Nie ulega wątpliwości, iż w dobie globalizacji wygrywają te państwa – makrostruktury, które są sprawniejsze w pozyskiwaniu i wykorzystaniu zasobów. Oznacza to także m.in. skuteczne przeciwdziałanie patologii organizacji, jaką stanowi – towarzyszące ludzkości od stuleci – zjawisko korupcji.

Choć problematyka korupcji stanowi przedmiot badań, to w niewielkim zakresie w dotychczasowych badaniach naukowych poświęcono uwagę roli

naczelnego organu kontroli państwowej<sup>1</sup> w zwalczaniu zjawiska korupcji<sup>2</sup>. Tymczasem z racji umiejscowienia w makrostrukturze – państwie i z uwagi na zakres uprawnień kontrolnych – badanie działalności wszystkich organizacji i podmiotów wykorzystujących środki publiczne, naczelny organ kontroli państwowej może skutecznie wspomóc wysiłki państwa w ograniczeniu zjawiska korupcji. Strukturyzując kwestię badawczą, w artykule, na podstawie analizy instytucjonalno-prawnej, studiów literatury przedmiotu, wyników badań dokumentów, w tym opublikowanych przez Najwyższą Izbę Kontroli, podjęto próbę przeanalizowania, w jaki sposób naczelny organ kontroli państwowej zwalcza korupcję. Zastosowanie triangulacji danych i metod stanowiło dobrą podstawę do interpretacji wyników badań. Zakres prowadzonych rozważań obejmuje zagadnienia sprawnego funkcjonowania organizacji publicznych, rozpatrywane z perspektywy nauki o zarządzaniu.

### **Korupcja jako patologia organizacji**

Z perspektywy etymologicznej, patologia jest nauką o cierpieniu lub nauką o przyczynach, mechanizmach i skutkach chorób, a zatem odchyleniach od stanu zdrowia. Uwzględniając wymogi semantyczne, wyjaśnienia wymaga pojęcie choroby organizacji. W sukurs przychodzi koncepcja W.G. Bennisa, według której organizacja jest zdrowa, gdy posiada zdolność przystosowania się do przemian w otoczeniu. Zdrowa organizacja jako system koherentny utrzymuje funkcjonalną równowagę całości i poszczególnych części, zgodnie z koncepcją równowagi organizacyjnej A.K. Koźmińskiego i K. Oblója. Biorąc powyższe pod uwagę W. Kieżun określił patologię organizacji jako względnie trwałą niesprawność organizacji, która powoduje marnotrawstwo zasobów przekraczające granice społecznej tolerancji, a wśród typowych objawów patologii organizacji trafnie wyróżnił korupcję [Kieżun 1997, ss. 37–376, 388].

Zjawisko korupcji towarzyszy społecznościom od stuleci. Już w starożytnym Rzymie jeden z najbogatszych rzymskich senatorów Dudius Julianus złożył ofertę korupcyjną i w oparciu o siłę armii zdobył tytuł cesarza Rzymu. Przyczyną występowania korupcji jest zatem ułomność natury ludzkiej. Czynnika sprzyjającego temu zjawisku można upatrywać także w uwarunko-

1 Tj. organizacji publicznej podległej jedynie parlamentowi, niezależnej w realizowaniu swoich zadań od organizacji publicznych podległych władzy wykonawczej państwa.

2 Wśród nielicznych badań można wymienić m.in.: Dobrowolski Z., *Trust, Corruption and Fraud* [w:] Kożuch B., Dobrowolski Z., *Creating Public Trust. An Organisational Perspective*, Peter Lang GmbH, Frankfurt am Main, ss. 164–190, Dobrowolski Z., *The role of the supreme audit office in tackling corruption and other types of organizational pathologies* [w:] Raczkowski K., Scheider F. (red.), *The Economic Security of Business Transactions. Management in Business*, Chartridge Books, Oxford, ss. 219–243.

waniach historycznych – brak poszanowania prawa, tworzenie wzajemnych zależności opartych na zmowie milczenia, może być następstwem wieloletniej okupacji, dominacji obcych mocarstw, narzucenia ustroju politycznego wbrew woli narodu [Dobrowolski 2005, ss. 8, 14]. Korupcja nasila się, gdy ograniczona jest swoboda gospodarowania, istnieje nadmierna uznaniowość w procesie podejmowania decyzji, brak jest lub jest niewystarczająca rozliczalność decydentów, brak lub słabo zdefiniowane standardy etyczne, nieefektywny system kontroli, w tym społecznej instytucji publicznych, brak transparentności w działalności instytucji wykorzystujących środki publiczne [Dobrowolski 2014, s. 130; The World Bank 2000, ss. XV–XVII].

Korupcja, w myśl międzynarodowej cywilnoprawnej konwencji o korupcji sporządzonej w Strasburgu w dniu 4 listopada 1999 r., przyjętej w Polsce ustawą z dnia 28 lutego 2002 roku o ratyfikacji cywilnoprawnej konwencji o korupcji [Dz. U. Nr 41, poz. 359; Dz. U. z 2004 r. Nr 244, poz. 2443], oznacza (vide art. 2 konwencji) żądanie, proponowanie, wręczanie lub przyjmowanie, bezpośrednio lub pośrednio, łapówki lub jakiegokolwiek innej nienależnej korzyści lub jej obietnicy, która wypacza prawidłowe wykonywanie jakiegokolwiek obowiązku lub zachowanie wymagane od osoby przyjmującej łapówkę, nienależną korzyść lub obietnicę.

F. Anecharico i J. B. Jacobs trafnie zauważają subiektywizm pojęcia korupcji. Postrzeganie tego zjawiska zależy od niestabilnych poglądów społeczeństwa. W wielu społecznościach korupcja jest aprobowaną normą ludzkich zachowań. Może być środkiem ratującym życie [Anecharico, Jacobs 1996, ss. 3–5].

Odnotować należy, że zjawisko korupcji wiąże się nie tylko z aktami wręczania i przyjmowania określonych korzyści, ale także jej obietnicy. To z kolei tworzy możliwość długotrwałego wpływania na decyzje przekupionych osób i tworzenia wzajemnych relacji w warunkach niepewności. Zjawisko to może być zatem rozpatrywane jako narzędzie redukcji niepewności w warunkach deficytu zaufania. Zwraca na to uwagę P. Sztompka, wyróżniając wśród funkcjonalnych zamienników zaufania, takich jak: providencjalizm, przymus, formalizacja stosunków, gettoizacja, paternalizm, eksternalizacja, także korupcję [Sztompka 2007, s. 328–333]. Korupcja dostarcza złudnego poczucia porządku i przewidywalności, określa sposób manipulowania innymi oraz kontrolę zachowań innych osób i prowadzi do amoralnego familizmu [Sztompka 2007, s. 330, za Gambetta 1988c, ss. 158–175; Elster 1989, s. 266; Banfield 1967, s. 92]. Skutkiem korupcji jest destrukcja kapitału społecznego, którego elementem składowym, jak zauważa R.D. Putnam, L. Prusak, D. Cohen, jest zaufanie [Grudzewski, Hejduk, Sankowska, Wańtuchowicz 2007, ss. 32–33;

Putnam 1995, ss. 664–665; Prusak, Cohen 2001, ss. 86–93]. Ów destrukcyjny charakter korupcji unaocznia wyszczególnienie korzyści wynikających z posiadania zaufania, które wskutek tejże korupcji może być zaprzepaszczone. Zaufanie, jak zauważa C. Handy, redukuje koszty transakcyjne, sprzyja skutecznej współpracy między ludźmi i motywuje do decyzji [McAllister 1995], promuje wymianę informacji [Earley 1986], zachęca, jak zauważa [Dasgupta 1998], do uczestnictwa w transakcjach [Grudzewski, Hejduk, Sankowska, Wańtuchowicz 2007, ss. 29–31, za Handy 1995], ułatwia koordynację w organizacjach [McAllister 1995, s. 55]. Jest unikatowym kapitałem, gdyż nie jest przedmiotem handlu, w przeciwieństwie do kapitału finansowego, który jest dostępny na rynku i ma swoją wartość wyrażoną w pieniądzu. Kapitał zaufania sprzyja sprawnej realizacji zadań i jest źródłem trwałej przewagi konkurencyjnej, gdyż umożliwia współpracę, podejmowanie decyzji, tworzy atmosferę otwarcia, przejrzystości, ułatwia komunikację, motywuje i łączy ludzi [Grudzewski, Hejduk, Sankowska, Wańtuchowicz 2007, s. 31].

Wśród cech zjawiska korupcji można wymienić: 1) powszechność; 2) rynkowość; 3) rozszerzanie; 4) zbieżność interesów stron transakcji, a zatem tzw. „zmowę milczenia”. Korupcja, zgodnie z Konwencją Narodów Zjednoczonych Przeciwko Korupcji, przyjętą przez Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych dnia 31 października 2003 r. [Dz. U. z 2007 r. Nr 84, poz. 563], nie jest kwestią lokalną, lecz zjawiskiem międzynarodowym, które dotyka wszystkie społeczeństwa i gospodarki, pociągającym za sobą konieczność międzynarodowej współpracy w celu jego zapobiegania i kontroli.

Zjawisko korupcji można rozpatrywać jako **transakcję, gdzie cena transakcji stanowi wypadkową podaży i popytu na dobra publiczne**. Upraszczając, łapówki by nie istniały, gdyby nie było na nie zapotrzebowania i społecznego przyzwolenia. Korupcja jako zjawisko potrafi ewaluować, rozprzestrzeniać się na obszary życia dotychczas wolne od zagrożeń korupcją. W procesie korupcyjnym występują zawsze dwie strony: dawcy określonych korzyści i ich biorcy, którzy wspólnie dążą do ograniczenia do minimum ryzyka wykrycia przestępczego procederu. Ten wspólny interes biorcy i dawcy generuje zmowę milczenia, a zatem zjawisko polegające na nieujawnianiu korupcyjnego procederu [Dobrowolski 2005, s. 21].

Korupcja, w ujęciu R. Mertona [2002, ss. 197–224], jest funkcjonalną i normatywną dewiacją społeczną. Prowadząc do podważenia zasady konstytucyjnej równości obywateli, przyczynia się do utraty zaufania w stosunku do instytucji życia publicznego, co w konsekwencji może prowadzić do podważenia podstawy rządów prawa, w tym dyscypliny podatkowej, poszanowania

relacji umownych, a ostatecznie nawet samej idei państwa. Negatywnie oddziałuje na politykę gospodarczą, powodując zmniejszenie przychodów, m.in. z podatków, ceł i prywatyzacji, prowadząc do nadmiernego opodatkowania. Jej następstwem jest wzrost wydatków związanych z realizacją zamówień publicznych. Korupcja ogranicza swobodę gospodarowania m.in. poprzez nadużywanie kompetencji regulacyjnych. Powoduje obciążenia dla społeczeństwa z tytułu niskiej jakości usług publicznych. Katalizuje inne niebezpieczne zjawiska, jak pranie pieniędzy czy szarą strefę, która niszczy to, co jest najcenniejsze w demokracji i idei wolnego rynku, mianowicie mechanizm wolnej konkurencji [Dobrowolski 2005, s. 8; The World Bank 1999].

### **Zagrożenie korupcją życia publicznego**

Zagrożenie korupcją życia publicznego prezentowane jest w licznych badaniach prowadzonych m.in. przez Komisję Europejską, Europejski Urząd ds. Zwalczania Nadużyć Finansowych, Najwyższą Izbę Kontroli, Centralne Biuro Antykorupcyjne, policję, Centrum Badania Opinii Społecznej, a także organizację pozarządową Transparency International. Ta ostatnia z wymienionych od 1995 r. publikuje – oparty na badaniach opinii publicznej – ranking państw zagrożonych korupcją i opracowuje tzw. indeks postrzegania korupcji (Corruption Perception Index). W 2013 r. badaniami objęto 177 państw, które oceniano w 100 punktowej skali (100 punktów – państwo wolne od korupcji, 0 punktów – państwo skorumpowane). Tradycyjnie, jak co roku, takie państwa jak m.in.: Dania, Nowa Zelandia, Finlandia, Szwecja zostały uznane za najmniej zagrożone zjawiskiem korupcji, zaś takie państwa, jak m.in.: Sudan, Afganistan, Somalia, Północna Korea za najbardziej zagrożone korupcją. Za zagrożone w istotnym stopniu korupcją uznano dwie trzecie ogółu objętych badaniem państw. Państwa te uzyskały poniżej 50 punktów w skali od 0 do 100 punktów. Polska uzyskała 60 na 100 punktów możliwych do osiągnięcia i zajęła 38 miejsce w rankingu 177 państw [Transparency International 2014].

W opublikowanym przez Komisję Europejską w 2014 r. raporcie antykorupcyjnym Unii Europejskiej przedstawiono stan zagrożenia korupcją w każdym kraju członkowskim Unii. Z badań wynika, iż 82% Polaków na tle 89% Węgrów, 90% Słowaków, a średnio 75% badanych obywateli Unii uznało korupcję za powszechną. Uczestnikami bądź świadkami korupcji było 16% ankietowanych Polaków, 25% Litwinów, 3% Duńczyków lub Finów. 65% Polaków uznało, iż korupcja jest powszechna w zamówieniach publicznych, przeprowadzonych przez urzędy centralne (takiego zdania jest 56% obywateli Unii), a 67% upatruje jej w zamówieniach publicznych, realizo-

wanych przez władze lokalne (średnia dla UE to 60%) [www.antykorupcja.gov.pl]. Odnotować należy, iż raport ten spotkał się z krytyką Europejskiego Trybunału Obrachunkowego, który zauważył niedociągnięcia wynikające z prowadzonych badań ankietowych. Na przykład 61% Holendrów uważa, iż korupcja jest zjawiskiem powszechnym w ich kraju, a jednocześnie zaledwie 2% bezpośrednio uczestniczyło w zjawisku łapówkarstwa. Oparcie, w ocenie Europejskiego Trybunału Obrachunkowego, przedsięwzięć antykorupcyjnych na wynikach postrzegania korupcji zamiast na analizie konkretnych przypadków korupcji niesie ze sobą ryzyko, że przedsięwzięcia te nie będą się odnosiły do rzeczywistych przyczyn korupcji [Europejski Trybunał Obrachunkowy 2014, ss. 3, 8].

Pozytywnie należy ocenić zmniejszenie o 13 punktów procentowych liczby osób deklarujących znajomość osób biorących łapówki w Polsce. O ile bowiem w 2000 r. taką znajomość, wg analiz Centrum Badania Opinii Społecznej (CBOS), deklarowało 29% ogółu ankietowanych Polaków, to w 2013 r. już 16% ogółu badanych. Należy także odnotować, iż 84% ankietowanych Polaków uznało w 2013 r. łapownictwo za wysoce naganne, niemoralne. Badania przeprowadzono w czerwcu 2013 r. na liczącej 1010 osób reprezentatywnej grupie losowo dobranych dorosłych mieszkańców Polski [www.antykorupcja.gov.pl]. Takie wyniki są zadowalające, gdyż instytucje formalne mogą być skutecznie implementowane jedynie w sytuacji porządku instytucjonalnego, a zatem zgodności z instytucjami nieformalnymi, takimi jak m.in. przekonania obywateli. Przekonanie Polaków o potrzebie rozprawienia się z korupcją ułatwia zwalczanie tego zjawiska.

Zarówno indeks postrzegania korupcji, opracowany przez Transparency International, jak i badania CBOS oparte są na analizie opinii respondentów uzyskanych w następstwie wykorzystania interwju metody ankietowej, stosowanej w paradygmacie neopozytywistycznym. Metoda ta pozwala na uchwycenie stanu zagrożenia korupcją społeczeństwa. Jednakże, jak zauważa Ł. Sułkowski [2013, s. 37], do jej mankamentów należy zaliczyć m.in. narzucanie siatki poznawczej badacza respondentowi, brak możliwości uchwycenia podświadomych aspektów działań oraz kwantofrenię. Należy zauważyć, iż na stan społecznej percepcji korupcji mają wpływ – choć zakres tego wpływu nie jest w pełni poznany – media, a szerzej intensywność przekazów o zjawisku korupcji i jego konsekwencjach. Ze wstępnych badań przeprowadzonych przez autora niniejszego artykułu wynika, iż zwiększenie o 10% intensywności informowania przyszłych respondentów badań ankietowych o zagrożeniu korupcją wpłynęło na postrzeganie tego zagrożenia. Zwiększyło się ono o 5%.

Badania w tym zakresie przeprowadzono na małej 20 osobowej grupie studentów w okresie 2 miesięcy. Teoretyczne uogólnienie jest zatem możliwe dopiero po przeprowadzeniu badań obejmujących większą grupę osób. Przy czym grupa ta powinna być niejednorodna, a czas prowadzenia badań dłuższy.

Stan przestępczości korupcyjnej w ujęciu dynamicznym, pozwalającym na uchwycenie pewnych trendów, można określić m.in. na podstawie danych gromadzonych przez policję [<http://statystyka.policja.pl>], choć wyciągnięcie jednoznacznych wniosków o zagrożeniu korupcją państwa na podstawie liczby stwierdzonych przestępstw jest obarczone ryzykiem. Wykrywalność przestępstw korupcyjnych nie jest bowiem tożsama z ich rzeczywistą skalą. A ta jest wciąż nieznana. W dalszym ciągu pozostaje zatem nierozwiązany problem, jak zwymiarować rzeczywisty stan zagrożenia korupcją społeczeństwa i organizacji publicznych. Zagadnienie to wymaga dalszych pogłębionych badań.

Z danych uzyskanych z policji wynika, iż w latach 2003–2013 nastąpił ponadtrzyipółkrotny wzrost liczby stwierdzonych przestępstw korupcyjnych (łapownictwa biernego – art. 228 kk i czynnego – art. 229 kk, płatnej protekcji – art. 230 kk, art. 230a kk, przekroczenia uprawnień – art. 231 kk, korupcji gospodarczej – art. 296a kk, wyborczej – art. 250a kk i korupcji w sporcie – art. 296b kk). I tak, o ile w 2003 r. stwierdzono łącznie blisko 3,5 tys. takich przestępstw, to w 2008 r. już ponad 7,5 tys. a w 2013 r. ponad 14,5 tys. przestępstw [<http://statystyka.policja.pl>].

### **Rola naczelnego organu kontroli państwowej w zwalczaniu korupcji**

Najwyższa Izba Kontroli (NIK) w świetle art. 202 ustawy zasadniczej – Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r. [Dz. U. Nr 78, poz. 483 ze zm.] jest naczelnym organem kontroli państwowej i podlega wyłącznie sejmowi, a wśród priorytetów swojej działalności, tak jak pozostałe naczelne organy kontroli państwowej, należące do Międzynarodowej Organizacji Najwyższych Instytucji Kontroli Państwowej (*International Organization of Supreme Audit Institution* – INTOSAI), wymienia walkę z korupcją, a także z towarzyszącymi jej zjawiskami oszustwa i prania pieniędzy [Der Rechnungshof 2009]. Misją NIK jest dbałość o gospodarność i skuteczność w służbie publicznej dla Rzeczypospolitej Polskiej. Obejmuje to dbałość NIK o porządek prawny, rozliczalność, najlepsze praktyki w wykorzystaniu majątku oraz środków publicznych. NIK nie jest jednakże organem ścigania. Analiza dokumentacji NIK wykazała, iż działalność antykorupcyjną należy rozpatrywać głównie poprzez pryzmat prewencji, a nie detekcji. Nie oznacza to jednak, iż NIK nie podejmuje stosownych działań w przypadku ustalenia,



że w funkcjonowaniu kontrolowanych podmiotów mogło dojść do istotnego naruszenia prawa. Zgodnie z art. 63 ustawy z dnia 23 grudnia 1994 r. o Najwyższej Izbie Kontroli [Dz. U. z 2012 poz. 82 ze zm.] w razie uzasadnionego podejrzenia popełnienia przestępstwa lub wykroczenia, NIK zawiadamia organ powołany do ścigania przestępstw lub wykroczeń. W latach 2003–2012<sup>3</sup> Najwyższa Izba Kontroli przekazała do ww. organów łącznie 1466 zawiadomień i skontrolowała łącznie działalność 28283 podmiotów. Oznacza to, że zawiadomienie kierowano średnio po kontroli co dziesiętnastego podmiotu. Spośród ogółu przekazanych zawiadomień w latach 2003–2012 do organów ścigania skierowano łącznie 485 zawiadomień o popełnieniu przestępstw: poświadczenia nieprawdy w dokumentach, fałszowania dokumentów oraz używania tego rodzaju dokumentów (art. 270, 271, 273 kk), oszustwa (art. 286 kk), przekroczenia uprawnień lub niedopełnienia obowiązków przez funkcjonariusza publicznego, działającego na szkodę interesu publicznego lub prywatnego (art. 231 kk). Ponadto w 5 przypadkach zawiadomiono organy ścigania o podejrzeniu popełnienia przestępstwa łapownictwa biernego (art. 228 k.k.), tj. przyjęcia korzyści majątkowej lub osobistej albo jej obietnicy w związku z pełnieniem funkcji publicznej [NIK 2004–2013].

W następstwie przeprowadzonych kontroli, NIK identyfikuje mechanizmy korupcjogenne, a zatem zjawiska, które mogą ułatwiać występowanie korupcji. W sprawozdaniu ze swojej działalności w 2012 r. NIK wymieniła takie mechanizmy jak: dowolność i uznaniowość w podejmowaniu decyzji, konflikt interesów, słabość nadzoru i kontroli wewnętrznej, nadmierne korzystanie z usług zewnętrznych i pośrednictwa, brak jawności postępowania, nadmiar kompetencji w ręku jednego urzędnika, lekceważenie dokumentacji i sprawozdawczości. Powyższe mechanizmy dotyczą znanych z teorii agencji relacji występujących pomiędzy stronami kontraktu: społeczeństwem i ich przedstawicielami (urzędnikami), reprezentującymi określone postawy, które charakteryzują się preferowaniem własnych korzyści oraz asymetrią w dostępie do informacji [Gruszecki 2002; Shapiro 2005].

Uwzględniając powyższe mechanizmy i ustalenia kontroli NIK, wśród obszarów życia publicznego zagrożonych możliwością kontroli Najwyższa Izba Kontroli wymieniła: sferę zamówień publicznych i pomocy publicznej, przyznawania ulg podatkowych, informatyzacji organizacji publicznych, podziału i wykorzystania funduszy unijnych, kontraktowania świadczeń w ochronie

<sup>3</sup> Nie podano danych za 2013 r., gdyż NIK w momencie opracowywania niniejszego artykułu nie opublikowała jeszcze sprawozdania ze swojej działalności w 2013 r.



zdrowia, gospodarowania nieruchomościami i gospodarowania przestrzennego, funkcjonowania spółek Skarbu Państwa, nadzorowania przez jednostki samorządu terytorialnego podległych podmiotów oraz zadań zleconych [NIK 2013, ss. 98–100].

W świetle analizy dokumentacji NIK, przeciwdziałanie korupcji przez naczelny organ kontroli państwowej polega nie tyle na detekcji zjawiska korupcji, lecz na wpływaniu w następstwie przeprowadzonych kontroli na instytucje publiczne przez propagowanie poszanowania prawa, wskazywanie przypadków jego łamania i lekceważenia, wzmacnianie systemu kontroli zarządczej. Luki w przepisach, opieszałość w wydawaniu aktów wykonawczych, brak należytej staranności podczas stanowienia prawa – sprzyjają dowolności interpretacyjnej. Nieprawidłowości utrudniają sprawne funkcjonowanie państwa oraz powodują spadek zaufania obywateli do instytucji publicznych. Stąd też istotnym efektem działalności NIK są wnioski pokontrolne, w tym o charakterze systemowym. W latach 2003–2012 NIK sformułowała w następstwie kontroli łącznie 605 wniosków de lege ferenda, wskazując na konieczność doskonalenia przepisów prawa. Oprócz takich wniosków sformułowano w 1779 skierowanych do sejmu informacji o wynikach kontroli wnioski pokontrolne, w tym o charakterze systemowym, odnoszące się do całego skontrolowanego obszaru, mające na celu usprawnienie kontrolowanej działalności [NIK 2004–2013].

Nie sposób, uwzględniając ograniczenia redakcyjne, przedstawić w niniejszym artykule wszystkie sformułowane wnioski de lege ferenda lub wnioski systemowe. Jednym z przykładowych wniosków de lege ferenda był postulat NIK dotyczący znowelizowania przepisów ustawy o samorządzie powiatowym oraz przepisów ustawy – prawo budowlane tak, aby zmieniły się: usytuowanie w systemie administracji oraz sposób finansowania działalności powiatowych inspektoratów nadzoru budowlanego. NIK ustaliła bowiem, iż usytuowanie organizacyjne jednostek nadzoru budowlanego szczebla powiatowego stwarza ryzyko co do zachowania pełnej bezstronności i niezależności organów nadzoru budowlanego przy wykonywaniu zadań z zakresu prawa budowlanego [NIK 2013, s. 125].

Skuteczna działalność antykorupcyjna wymaga współpracy z obywatelami. Prawo obywateli do występowania ze skargami i wnioskami do organów władzy publicznej jest zagwarantowane w art. 63 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej. NIK stworzyła obywatelom możliwość zawiadamiania jej o nieprawidłowościach w życiu publicznym zarówno listownie, za pośrednictwem poczty, osobiście w kancelarii ogólnej NIK, przy pomocy elektronicznych narzędzi (fa-

xem, e-mailem), w tym za pośrednictwem specjalnie utworzonego formularza on-line na stronie internetowej NIK lub osobiście, spotykając się bezpośrednio z pracownikiem NIK<sup>4</sup>.

Skargi obywatelskie i wnioski o kontrole kierowane do NIK są istotnym źródłem wiedzy o sytuacji społeczno – gospodarczej kraju. Są instrumentem kontroli społecznej. W latach 2003–2012 do Najwyższej Izby Kontroli wpłynęło łącznie ponad 56227 wniosków o kontrole i skarg obywatelskich. Odnotować należy, iż od 2006 r., za wyjątkiem 2011 r., następował nieustanny wzrost liczby kierowanych do NIK wniosków i skarg obywatelskich. Na przykład w odniesieniu do 2006 r. w 2012 r. odnotowano ponad 21% wzrost ich ilości [NIK 2004–2013]. Z podziału skarg otrzymanych przez NIK, ze względu na sygnalizowaną w nich problematykę, wynika, iż w znacznej części dotyczą one funkcjonowania organów i urzędów administracji publicznej. Na przykład w 2012 r. ponad 16% ogólnej ich ilości dotyczyło funkcjonowania administracji publicznej. W szczególności nieskutecznego nadzoru nad działalnością komunalną, szczególnie nad realizacją przez organy administracji samorządowej zadań zleconych przez administrację rządową; braku nadzoru nad pracami remontowymi, inwestycjami i modernizacją infrastruktury gminnej, przewlekłości postępowań administracyjnych, w tym związanych z procesami inwestycyjnymi, nietrafnych decyzji podejmowanych w ramach nadzoru nad przedsiębiorstwami państwowymi [NIK 2013, s. 164].

O celowości działalności naczelnego organu kontroli państwowej w zwalczaniu korupcji przesądza funkcja informacyjna. Informowanie opinii publicznej o wynikach kontroli i o swojej działalności kontrolnej jest prawnym obowiązkiem NIK. Jest sposobem na podnoszenie świadomości obywateli o funkcjonowaniu państwa, o negatywnych konsekwencjach dla życia publicznego ujawnionych nieprawidłowości, sposobem kreowania zaufania do instytucji publicznych. NIK udostępnia w Biuletynie Informacji Publicznej wystąpienia pokontrolne, a także informacje o wynikach kontroli. Informacje o działalności NIK są dostępne za pośrednictwem serwisów: Facebook, Twitter, Google+, YouTube. W 2012 r. we wszystkich mediach ukazało się łącznie 13426 publikacji o NIK [NIK 2013].

Ponadto każdego roku NIK wypełniając konstytucyjny i ustawowy obowiązek, przedkłada Sejmowi RP sprawozdanie ze swojej działalności za ubiegły rok. Sprawozdanie zawiera kompendium informacji o NIK, jak również syntezę najważniejszych wyników przeprowadzonych kontroli. W omawianym sprawozdaniu w oddzielnym rozdziale prezentowane są działania antykorup-

<sup>4</sup> Zgodnie z art. 41 ustawy o NIK, każdy może złożyć kontrolerowi oświadczenie ustne lub pisemne dotyczące przedmiotu kontroli. Kontroler w takim przypadku jest zobowiązany je przyjąć i stosownie wykorzystać zdobyte informacje.

cyjne NIK. Najwyższa Izba Kontroli na podstawie ustaleń przeprowadzonych kontroli opracowała dla sejmu systemowe analizy zagrożenia korupcją w poszczególnych obszarach aktywności państwa. I tak m.in. w marcu 2000 r. przygotowano opracowanie pt. „Zagrożenie korupcją w świetle badań kontrolnych Najwyższej Izby Kontroli. W 2002 r. przedłożono do sejmu opracowanie poświęcone problematyce zagrożenia korupcją systemu zamówień publicznych. W 2003 r. przesłano do sejmu opracowanie o zagrożeniu korupcją systemu ochrony zdrowia w latach 1998–2002 [NIK 2000–2004]. Zaangażowanie antykorupcyjne NIK zostało ocenione przez Transparency International, które w 2012 r. przyznało NIK najwyższą ocenę spośród wszystkich instytucji państwowych, tj. 88 punktów na 100 możliwych do uzyskania [Transparency International, Instytut Spraw Publicznych 2012].

Formułowane przez NIK wnioski pokontrolne mają na celu m.in. eliminowanie zbędnych uprawnień dyskrecjonalnych oraz asymetrii informacji stanowiącej zarówno według zwolenników teorii agencji m.in. M. Jensena, W. Mecklinga, jak i przedstawiciela ekonomicznego modelu biurokracji W. Niskanena lub zwolennika nowej ekonomii instytucjonalnej O.E. Williamsona istotną przeszkodę w osiągnięciu sprawności działania. Nie są jednakże znane wyniki badań, w jakim zakresie działalność NIK, w szczególności realizacja wniosków, wpływa (procentowo) na ograniczenie zjawiska korupcji. Brak jest także badań, jak informowanie przez NIK o zagrożeniu państwa korupcją wpływa na kształtowanie postaw antykorupcyjnych w społeczeństwie [Dobrowolski 2014, ss. 164–190].

Najwyższa Izba Kontroli systematycznie osiąga coraz lepsze oceny swojej pracy i cieszy się coraz większym zaufaniem społecznym. Na przykład według badań CBOS w odniesieniu do 2010 r. (37%) w 2013 r. (46%) NIK odnotował wzrost pozytywnych ocen swojej pracy o 9 punktów procentowych. Jest lepiej postrzegany od innych polskich instytucji publicznych i cieszy się taką oceną swojej pracy, jak Trybunał Konstytucyjny (46%). I tak w przypadku Prezydenta RP – 71% respondentów dobrze oceniło jego działalność (marzec 2013 r. – marzec 2014 r.), CBA – 36%, sądy – 33%, prokuraturę – 33%, sejm – 23%, senat – 26%, Rzecznika Praw Obywatelskich – 42%. Badanie CBOS przeprowadzono metodą wywiadów bezpośrednich w dniach 6–12 marca 2014 r. na losowej próbie dorosłych mieszkańców Polski [CBOS 2014].

### Zakończenie

We współczesnym społeczeństwie wzrastają oczekiwania wobec władzy państwowej i samorządowej oraz organizacji publicznych. Sposób wykonania zadań determinuje poziom zaufania społeczeństwa do władzy. Szczęólnego znaczenia nabierają zatem inicjatywy makroorganizacji – państwa oraz poszczęólnych organizacji publicznych w kreowaniu zaufania instytucjonalnego, na co zwracają uwagę J.G. Vargas-Hernandez [2008], S. Richey i K. Ikeda [2009], M. Budgol [2010, s. 42 za Vargas-Hernandez, 2008]. Analiza działalności NIK pozwala na sformułowanie teoretycznego uogólnienia, iż Najwyższa Izba Kontroli ogranicza zachowanie dewiacyjne, jakim jest korupcja, poprzez redukcję sprzyjających jej czynników, wymienionych przez A. Reissa, jak: słabość mechanizmów kontroli, brak precyzyjnie ustalonych norm w określonych grupach odniesienia [Siemaszko 1993, ss. 208–209, 227]. Działalność antykorupcyjna NIK polega głównie na prewencji, w niewielkim zaś zakresie na detekcji. NIK identyfikuje mechanizmy sprzyjające korupcji i obszary życia publicznego o podwyższonym ryzyku wystąpienia korupcji. Formułowane przez NIK wnioski pokontrolne służą poprawie stanowienia i implementowania przepisów prawa, funkcjonowania organizacji i realizacji zadań publicznych, w tym poprzez eliminowanie zbędných uprawnień dyskrecyjnych oraz asymetrii informacji, która sprzyja oportunizmowi stron kontraktu. Nie znane są jednakże wyniki badań, w jakim zakresie działalność NIK wpływa na kształtowanie postaw antykorupcyjnych społeczeństwa i internalizację konformistycznych norm zachowania. Tymczasem takie badania są pomocne nie tylko w doskonaleniu funkcji informacyjnej kontroli państwowej. Należy bowiem wziąć pod uwagę, że zintegrowanie społeczeństwa przeciwko korupcji ułatwia kontrolę zachowań dewiacyjnych, na co zwracał uwagę E. Durkheim [Siemaszko 1993, ss. 208–209, 227, za Durkheim 2000].

To co przedstawiono nie jest próbą formułowania paradygmatu. W artykule zaprezentowano wyniki analizy mało rozpoznanej w nauce działalności antykorupcyjnej naczelnego organu kontroli państwowej, wskazano na obszary tej działalności wymagające dalszych pogłębionych badań naukowych oraz przedstawiono propozycję usprawnień naczelnego organu kontroli państwowej poprzez wskazanie pożądanego kierunku zmian w jego działalności antykorupcyjnej.

**Bibliografia**

- Anecharico F., Jacobs J.B. (1996), *The Pursuit of Absolute Integrity: How Corruption Control Makes Government Ineffective*, University of Chicago Press, Chicago.
- Bugdol M. (2010), *Wymiary i problemy zarządzania organizacją opartą na zaufaniu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Banfield E.C. (1967), *The Moral Basis of a Backward Society*, Free Press, New York.
- CBOS (2014), *Komunikat z badań. Oceny instytucji publicznych nr 36/2014*, Centrum Badania Opinii Społecznej, Warszawa.
- Der Rechnungshof (2009), *20th UN/INTOSAI Symposium. The International Organization of Supreme Audit Institutions (INTOSAI). Active partner in the international anti-corruption network. Ensuring transparency to promote social-security and poverty reduction*, Der Rechnungshof, Vienna.
- Dasgupta P. (1988), *Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, New York.
- Dobrowolski Z. (1995), *Korupcja w państwie. Przyczyny, skutki, kierunki przeciwdziałania*, PWSZ, Sulechów.
- Dobrowolski Z. (2014), *Trust, Corruption and Fraud* [w:] Koźuch B., Dobrowolski Z., *Creating Public Trust. An Organisational Perspective*, Peter Lang GmbH, Frankfurt am Main.
- Durkheim E. (2000), *Zasady metody socjologicznej*, PWN, Warszawa.
- Earley P.C. (1986), *Trust, perceived importance of praise and criticism, and work performance: an examination of feedback in the United States and England*, "Journal of Management", 12 (4).
- Elster J. (1989), *Solomonic Judgements*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Europejski Trybunał Obrachunkowy (2014), *Stanowisko Europejskiego Trybunału Obrachunkowego w sprawie sprawozdania Komisji na temat środków zwalczania korupcji*, ETO, Luxembourg.
- Gambetta D. (1988), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Basil Blackwell, Oxford.
- Grudzewski W.M., Hejduk I.K., Sankowska A., Wańtuchowicz M. (2007), *Zarządzanie zaufaniem w organizacjach wirtualnych*, Difin, Warszawa.
- Gruszecki T. (2002), *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Hołówka J. (2001), *Etyka w działaniu*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Kieżun W. (1997), *Sprawne zarządzanie organizacją. Zarys teorii i praktyki*, SGH, Warszawa.

- 
- McAllister D.J. (1995), *Affect and cognition-based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations*, "Academy of Management Journal", 38.
- Merton R.K. (2002), *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, PWN, Warszawa.
- NIK (2000), *Zagrożenie korupcją w świetle badań kontrolnych Najwyższej Izby Kontroli*, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa.
- NIK (2004), *Sprawozdanie z działalności Najwyższej Izby Kontroli w 2003 roku*, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa.
- NIK (2004), *Zagrożenie korupcją w świetle badań kontrolnych Najwyższej Izby Kontroli przeprowadzonych w roku 2003*, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa.
- NIK (2005), *Sprawozdanie z działalności Najwyższej Izby Kontroli w 2004 roku*, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa.
- NIK (2006), *Sprawozdanie z działalności Najwyższej Izby Kontroli w 2005 roku*, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa.
- NIK (2007), *Sprawozdanie z działalności Najwyższej Izby Kontroli w 2006 roku*, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa.
- NIK (2008), *Sprawozdanie z działalności Najwyższej Izby Kontroli w 2007 roku*, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa.
- NIK (2009), *Sprawozdanie z działalności Najwyższej Izby Kontroli w 2008 roku*, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa.
- NIK (2010), *Sprawozdanie z działalności Najwyższej Izby Kontroli w 2009 roku*, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa.
- NIK (2011), *Sprawozdanie z działalności Najwyższej Izby Kontroli w 2010 roku*, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa.
- NIK (2012), *Sprawozdanie z działalności Najwyższej Izby Kontroli w 2011 roku*, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa.
- NIK (2013), *Sprawozdanie z działalności Najwyższej Izby Kontroli w 2012 roku*, Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa.
- Prusak L., Cohen D. (2001), *How to Invest in Social Capital*, "Harvard Business School Press", nr 79 (6).
- Putnam R. (1995), *Tuning in, tuning out: The strange disappearance of social capital in America*, "Political Science and Politics", 28 (4).
- Richey S., Ikeda K. (2009), *Institutional Incentives and Trust: Marginalized Groups and the Creation of Trust in Local Government*, "Social Science Quarterly", nr 90 (4).
- Shapiro S. P. (2005), *Agency Theory*, "Annual Review of Sociology", vol. 31.
- Siemaszko A. (1993), *Granice tolerancji. O teoriach zachowań dewiacyjnych*, PWN, Warszawa.

Sułkowski Ł. (2013), *Metodologia paradygmatu alternatywnego w zarządzaniu* [w:] W. Czakon (red.), *Podstawy metodologii badań w naukach o zarządzaniu*, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa.

Sztomka P. (2007), *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Wydawnictwo Znak, Kraków.

The World Bank (1999), *Korupcja w Polsce: Przegląd obszarów priorytetowych i propozycji przeciwdziałania zjawisku*, The World Bank, Warszawa.

The World Bank (2000), *Anticorruption in Transition: A Contribution to the Policy Debate*, World Bank, Washington D.C.

Transparency International, Instytut Spraw Publicznych (2012), *Mechanizmy przeciwdziałania korupcji w Polsce. Raport z monitoringu*, TI, ISP, Warszawa.

Vargas-Hernandez J.G. (2008), *Institutional Economics of co-operation and the political economy of trust*, "American Law & Economics Associations Papers", nr 4.

*Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r.* (Dz. U. Nr 78, poz. 483 ze zm.).

*Konwencja Narodów Zjednoczonych Przeciwko Korupcji przyjęta przez Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych dnia 31 października 2003 r.* (Dz. U. z 2007 r. Nr 84, poz. 563).

*Ustawa z dnia 28 lutego 2002 roku o ratyfikacji cywilnoprawnej konwencji o korupcji* (Dz. U. Nr 41, poz. 359).

*Ustawa z dnia 23 grudnia 1994 r. o Najwyższej Izbie Kontroli* (Dz. U. z 2012 r. poz. 82 ze zm.).

[www.transparency.org](http://www.transparency.org), dostęp: 6 lipca 2014.

[www.antykorupcja.gov.pl/ak/analizy-i-raporty/unia-europejska](http://www.antykorupcja.gov.pl/ak/analizy-i-raporty/unia-europejska), dostęp: 6 lipca 2014.

<http://statystyka.policja.pl/st/kodeks-karny/przestepstwa-przeciwko-10>, dostęp: 6 lipca 2014.





Rafał Lipniewicz

Uniwersytet Wrocławski

## Koncepcja opodatkowania kontrolowanej spółki zagranicznej a swoboda przedsiębiorczości w Unii Europejskiej

### Concept of taxation of controlled foreign company and the freedom of establishment in the European Union

**Abstract:** Controlled foreign company (CFC) regime is used in many countries as a means to discourage residents from shifting income to states that impose lower tax burdens on business profits and to prevent erosion of the domestic tax base. The main aim of this article is to analyse if Controlled Foreign Company regime is compatible with EU freedom of establishment, in the context of business security requirements.

**Key-words:** tax avoidance, income transfers, tax risk, freedom of establishment, business security.

#### Wstęp

Rosnąca internacjonalizacja przedsiębiorstw to z jednej strony nowe możliwości rozwijania biznesu, z drugiej możliwości wykorzystywania różnic w poziomie obciążeń podatkowych w różnych państwach poprzez tzw. międzynarodowe planowanie podatkowe. Państwa na całym świecie próbują przeciwdziałać zjawiskom unikania opodatkowania przez przedsiębiorstwa działające na rynkach międzynarodowych. Jednym z instrumentów stosowanych w tym celu jest mechanizm opodatkowania kontrolowanej spółki zagranicznej (ang. *Controlled Foreign Company* dalej: CFC). Głównym celem niniejszego artykułu jest ogólna analiza zgodności regulacji CFC z unijną zasadą swobody przedsiębiorczości, a na tym tle ocena, jak propozycje legislacyjne, zakładające wprowadzenie mechanizmu CFC do polskiego systemu podatkowego, mogą wpłynąć na bezpieczeństwo obrotu gospodarczego w Polsce.

### Założenia regulacji CFC

Podstawowym celem regulacji dotyczących opodatkowania kontrolowanej spółki zagranicznej jest zapobieganie zmniejszeniu wpływów podatkowych w państwie, w którym siedzibę ma spółka kontrolująca, poprzez eliminowanie różnic w opodatkowaniu dochodu uzyskanego przez spółkę kontrolowaną. W większości krajów, które wprowadziły do swoich regulacji reżim CFC, kontrolowana spółka zagraniczna traktowana jest jako odrębnie opodatkowana jednostka z siedzibą w innym państwie niż spółka kontrolująca i nie jest podmiotem bezpośrednio opodatkowanym w państwie siedziby spółki kontrolowanej.

Regulacje CFC wykorzystywane są również do niwelowania korzyści uzyskiwanych przez spółki będące rezydentami podatkowymi danego państwa (posiadającymi w danym państwie siedzibę lub miejsce zarządu), wynikających z ustanowienia zagranicznej struktury organizacyjnej – w postaci spółki zależnej bądź zagranicznego zakładu – w państwie o niskim poziomie opodatkowania dochodów [Schönfeld 2004, s. 443]. W ten sposób państwa stosujące regulacje CFC próbują zapobiegać nasilającej się wraz z postępującym procesem globalizacji tendencji do podejmowania przez przedsiębiorstwa inwestycyjnych decyzji lokalizacyjnych, w oparciu o kryterium niższego obciążenia podatkiem dochodowym. Regulacje CFC mają zatem charakter transgranicznego instrumentu podatkowego, służącego neutralizacji różnic podatkowych występujących w poszczególnych państwach – poprzez jednostronne podwyższanie poziomu obciążeń podatkowych inwestycji zagranicznych przedsiębiorstw do poziomu obciążeń podatkowych obowiązujących w kraju ich rezydencji podatkowej.

Mechanizm CFC traktowany być może jako narzędzie przeciwdziałające nasilającej się konkurencji podatkowej między państwami w celu przyciągnięcia inwestycji zagranicznych zachętami o charakterze fiskalnym.

Podkreśla się przy tym, iż unikanie opodatkowania przez wykorzystanie CFC jest zjawiskiem negatywnym, ponieważ prowadzi do erozji wpływów podatkowych w tych państwach oraz obniżenia zaufania do państwa; jest to również zjawisko oddziałujące negatywnie na pozostałych podatników, prowadzi bowiem do nierówności w poziomie efektywnego opodatkowania dochodów przedsiębiorstw, naruszając tym samym zasadę równości opodatkowania [Kuźniacki 2009, ss. 34–35].

Konstrukcja CFC w państwach, które dokonały jego implementacji, nie jest jednolita co do zakresu szczegółowych regulacji, jednakże powszechnie oparta jest na trzech podstawowych elementach [Andersson 2006, s. 11]. Pierwszym istotnym elementem CFC jest istnienie spółki zagranicznej, rozumianej jako osoba prawna traktowana dla celów podatkowych w kraju swej siedziby jako odrębny podatnik, założona przez podmiot mający siedzibę (miejsce zamieszkania) w innym państwie jedynie w celu transferu dochodu skutkującego uniknięciem opodatkowania w kraju rezydencji spółki kontrolującej.

Drugi istotny element statuujący mechanizm CFC to rzeczywista kontrola. Według generalnych reguł CFC spółka zagraniczna musi podlegać kontroli przez podmiot będący rezydentem w kraju, w którym siedzibę (miejsce zamieszkania) ma udziałowiec spółki kontrolowanej. Niektóre państwa przyjęły konstrukcję, w ramach której, jeżeli kilku udziałowców będących rezydentami podatkowymi w tym samym państwie łącznie kontroluje spółkę zagraniczną, pojedynczy udziałowiec będzie podlegał opodatkowaniu w ramach reżimu CFC, nawet jeżeli jego struktura udziałów w zagranicznej spółce kontrolowanej nie pozwala na samodzielną kontrolę tej spółki.

W większości państw, które wprowadziły reżim CFC zasady opodatkowania z nim związane mają zastosowanie w sytuacji, kiedy podmiot kontrolujący ma znaczący i stały wpływ na spółkę zagraniczną. Zakres kontroli określony jest najczęściej za pomocą kryterium posiadania ponad 50 proc. udziałów przeliczonych na prawa głosu (tzw. test kontroli głosowania) lub za pomocą wartości udziału w kapitale spółki kontrolowanej (tzw. test wartości). Przykładowo w Danii za spółkę kontrolującą uznaje się spółkę posiadającą 25 proc. udziałów w kapitale zakładowym zagranicznej spółki kontrolowanej oraz 50 proc. praw głosu. W Szwecji natomiast wystarczające jest posiadanie 25 proc. udziałów w kapitale zakładowym lub praw głosu w zagranicznej spółce kontrolowanej.

Trzecim kluczowym aspektem jest transfer dochodu dla celów podatkowych. Kryterium to odnosi się do dochodu, który podlega transferowi do zagranicznej spółki kontrolowanej. Generalnie reżim CFC ma zastosowanie jedynie do sytuacji, kiedy celem transferu dochodu do zagranicznej spółki kontrolowanej jest obniżenie poziomu opodatkowania w stosunku do obciążenia podatkowego w kraju rezydencji spółki kontrolującej.

Dla ustalenia, czy celem transferu dochodu do zagranicznej spółki kontrolowanej było obniżenie obciążeń podatkowych, stosowane są najczęściej dwie metody – jurysdykcji oraz transakcyjna.

Metoda jurysdykcji kładzie główny nacisk na analizę miejsca, w którym kontrolowana spółka zagraniczna została zlokalizowana. Mechanizm CFC oparty na tej metodzie stosowany jest z reguły do całości dochodu uzyskanego przez kontrolowaną spółkę zagraniczną, jeżeli posiada ona siedzibę w tzw. rajach podatkowych i państwach o niskim poziomie obciążeń podatkowych. Często państwa stosujące tę właśnie metodę opracowują listę państw uznawanych dla celów stosowania reżimu CFC za jurysdykcje o niskim poziomie opodatkowania [Fontana 2006, s. 266]. Z kolei metoda transakcyjna koncentruje się na ocenie dochodu podlegającego transferowi do zagranicznej spółki kontrolowanej, rozróżniając przy tym tzw. dochód aktywny i dochód pasywny. Dochód pasywny może powstawać min. na skutek transakcji dokonywanych pomiędzy spółką kontrolującą i kontrolowaną; przykładowo kiedy udziałowiec

kontrolowanej spółki zagranicznej sprzedaje towary (usługi), jednakże fakturę z tytułu transakcji sprzedaży wystawia nabywcom spółka, a następnie udziałowiec wystawia fakturę dla swojej spółki zagranicznej, ale na kwotę niższą niż wynikająca z faktury wystawionej przez spółkę zagraniczną nabywcy towarów (usług). Różnica pomiędzy kwotą zafakturowaną przez kontrolowaną spółkę zagraniczną a kwotą zafakturowaną na nią przez jej udziałowca stanowi właśnie transfer dochodu do spółki zagranicznej udziałowca [Lipniewicz 2007, ss. 12–14].

Regulacje CFC budzić mogą również kontrowersje w kontekście zakresu jurysdykcji podatkowej państwa. W przypadku stosowania CFC następuje opodatkowanie dochodu spółki zagranicznej w państwie rezydencji jej udziałowców, mimo że nie posiada ona rezydencji podatkowej tego państwa oraz nie uzyskuje dochodu na jego terytorium. Zgodnie natomiast z podstawowymi regułami międzynarodowego prawa podatkowego niemal wszystkie państwa stosują jednocześnie dwie, wynikające z zasady terytorialności, metody opodatkowywania dochodów: metodę rezydencji, gdzie opodatkowaniu podlegają wszelkie dochody danego podmiotu, który ma miejsce zamieszkania (siedzibę) na terytorium określonego państwa, niezależnie od miejsca (źródła) ich powstania, oraz metodę źródła, gdzie – niezależnie od miejsca zamieszkania (siedziby) podmiotu – opodatkowaniu w danym państwie będą podlegać tylko te dochody, które w tym państwie powstały. Natomiast w przypadku reguł CFC do zapłaty podatku od dochodu spółek zagranicznych są zobligowani ich udziałowcy, choć w rzeczywistości nie uzyskują oni z tego tytułu żadnego dochodu [Kuźniacki 2012, s. 177]. Dochodzi zatem do sytuacji, w której państwo rezydencji spółki dominującej rozszerza zakres swojej jurysdykcji podatkowej na dochody uzyskane przez odrębny podmiot prawny (spółkę zależną), mający siedzibę na terytorium innego państwa.

### **Zakres swobody przedsiębiorczości w Unii Europejskiej**

Swobody rynku wewnętrznego traktowane są jako fundamentalne prawa podmiotowe, które powinny być objęte szczególną ochroną, opartą na zasadzie efektywności zapewniającej możliwość ich realizacji. Z tego względu przepisy *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (dalej: TFUE), regulujące poszczególne swobody rynku wewnętrznego, powinny wywoływać skutek bezpośredni zarówno w stosunkach wertykalnych: państwo członkowskie – podmiot prywatny, jak również relacjach horyzontalnych pomiędzy podmiotami prywatnymi [Cieśliński 2009, s. 40].

Swoboda przedsiębiorczości przyznana obywatelom Unii na mocy art. 49 TFUE zapewnia im dostęp do działalności na własny rachunek oraz możliwość jej wykonywania, jak również prawo tworzenia przedsiębiorstw i zarządzania nimi na tych samych warunkach co określone przez przepisy

państwa członkowskiego siedziby dla jego własnych obywateli. Zgodnie z art. 54 TFUE obejmuje ona przysługujące spółkom utworzonym zgodnie z ustawodawstwem państwa członkowskiego i mającym statutową siedzibę, zarząd lub główny zakład na terytorium Unii prawo wykonywania działalności w danym państwie członkowskim za pośrednictwem spółki zależnej, oddziału lub agencji.

Zasadnicze znaczenie dla możliwości powoływania się przez przedsiębiorców na gwarancję swobody prowadzenia działalności gospodarczej na terytorium UE jest posiadanie na terytorium innego państwa członkowskiego niż państwo siedziby przedsiębiorcy określonej struktury organizacyjnej (jednostki). Jednakże stopień zorganizowania owej struktury uzależniony powinien być od rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej i nie może być elementem nadmiernych wymogów w państwie przyjmującym [Grabitz, Hilf, Łubowski 2009, s. 378].

Jak podkreślił Trybunał w sprawie *Hartlauer* (C-169/07), środek krajowy, który – nawet jeżeli jest stosowany bez dyskryminacji ze względu na przynależność państwową – może zakłócić lub uczynić mniej atrakcyjnym wykonywanie przez podmioty z państw członkowskich zagwarantowanej przez traktat swobody przedsiębiorczości, powinien być uznany za niezgodny z art. 43 TWE (obecnie art. 49 TFUE).

Z kolei w wyroku w sprawie *Keller Holding* (C471/04) Trybunał podkreślił, iż traktatowa zasada swobody przedsiębiorczości oznacza dostęp do działalności na własny rachunek oraz możliwość jej wykonywania, jak również prawo tworzenia i zarządzania przedsiębiorstwami na tych samych warunkach, co warunki określone przez przepisy państwa członkowskiego siedziby lub miejsca zamieszkania dla jego własnych obywateli (spółek); dla spółek utworzonych zgodnie z przepisami prawa państwa członkowskiego i mających statutową siedzibę, zarząd lub główny zakład na terytorium UE, swoboda ta oznacza gwarancję prawa do wykonywania działalności w danym państwie członkowskim za pośrednictwem spółki zależnej, oddziału lub filii.

Nawet jeśli zgodnie z ich brzmieniem przepisy TFUE, statuujące swobodę przedsiębiorczości, mają na celu zapewnienie korzyści w postaci krajowego traktowania w przyjmującym państwie członkowskim, to jednak również sprzeciwiają się one temu, by państwo członkowskie pochodzenia nakładało ograniczenia na podejmowanie działalności w innym państwie członkowskim przez jednego z jego obywateli lub przez spółkę założoną zgodnie z jego ustawodawstwem (wyrok Trybunału w sprawie *Accor* C310/09).

### **Unijne transgraniczne struktury biznesowe – swoboda działalności gospodarczej a ograniczenia podatkowe**

Kwestią budzącą wiele kontrowersji w państwach UE jest wykorzystywanie międzynarodowego planowania podatkowego jako instrumentu służącego optymalizacji decyzji biznesowych, gdzie głównym (czasami jedynym) uzasadnieniem ich podejmowania jest redukcja obciążeń podatkowych. Jest to szczególnie zauważalne na gruncie podatków dochodowych, co wynika m.in. z faktu, iż różnice w poziomie obciążeń publicznoprawnych w tej sferze pomiędzy państwami unijnymi są bardzo znaczące. Najniższa nominalna stawka podatku dochodowego od osób prawnych jest obecnie stosowana w Bułgarii i wynosi 10%, z kolei najwyższa to 35% – na Malcie.

Planowanie podatkowe w wymiarze międzynarodowym polega zatem na budowaniu struktur organizacyjnych w układzie transgranicznym i kształtowaniu systemu rozliczeń pomiędzy poszczególnymi jednostkami wchodzącymi w skład owej struktury w sposób, który umożliwi wykorzystanie różnic w krajowych regulacjach podatkowych oraz przepisów umów w sprawie unikania podwójnego opodatkowania, do minimalizacji zobowiązania podatkowego.

Mechanizm CFC odnosi się do transferu dochodu do kontrolowanej spółki zagranicznej w celu obniżenia obciążeń podatkowych i oparty jest na szerszej koncepcji tzw. obejścia prawa podatkowego, rozumianego jako postępowanie podatnika zmierzające do określonego, innego niż typowe w danych okolicznościach, ukształtowania jego własnych stosunków gospodarczych, gdzie jedynym zamierzonym efektem ekonomicznym takiego działania jest korzystniejsza (z punktu widzenia podatnika) podatkowa kwalifikacja tych stosunków gospodarczych [Karwat 2003, s. 36].

W tym kontekście kluczowe jest rozstrzygnięcie, czy przedsiębiorstwa działające na rynku wewnętrznym UE mogą – w granicach dozwolonych prawem gospodarczym i handlowym – kształtować swoje struktury biznesowe w sposób, który przyniesie im największe oszczędności podatkowe poprzez wykorzystanie różnic w poziomach opodatkowania, występujących w poszczególnych państwach UE. Problem ten nie dotyczy oczywiście tylko spółek operujących na obszarze UE i ma wymiar globalny – jednakże w ramach wspólnoty jest on szczególnie wyostrojony ze względu na gwarantowane w TFUE swobody rynku wewnętrznego, a szczególnie swobodę przedsiębiorczości.

Analizowana problematyka stała się przedmiotem rozstrzygnięć Trybunału Sprawiedliwości UE (dalej: Trybunał), a najistotniejszym wyrokiem Trybunału w tej materii był wyrok w sprawie *Cadbury* (196/04), gdzie Trybunał poddał analizie kwestię, czy motywy podatkowe dla podjęcia określonej decyzji biznesowej przez przedsiębiorcę mogą stanowić przesłankę do zakwestionowania zgodności z prawem transakcji, będącej konsekwencją tej decyzji. Trybunał



bardzo wyraźnie podkreślił, iż motywacja przedsiębiorcy do dokonania określonej czynności prawnej, oparta na chęci minimalizacji obciążeń podatkowych związanych z daną czynnością, nie skutkuje automatycznie uznaniem tej transakcji za naruszającą przepisy prawa i jeżeli spółki powiązane realizują strategię w ramach faktycznie prowadzonej działalności gospodarczej, której jednym bądź nawet jedynym celem jest obniżenie zobowiązań podatkowych, działania takie należy uznać za zgodne z prawem. W sprawie *Cadbury* ów motyw podatkowy związany był z założeniem przez przedsiębiorcę spółki zależnej w innym państwie członkowskim, w którym obciążenia z tytułu opodatkowania dochodu z działalności gospodarczej są znacznie niższe niż w państwie, w którym siedzibę ma przedsiębiorca dokonujący takiej operacji gospodarczej.

Swoboda przedsiębiorczości na obszarze UE nie ma charakteru bezwzględnego – jej ograniczenie przepisami prawa podatkowego państwa członkowskiego musi znajdować uzasadnienie w tzw. nadrzędnych względach interesu ogólnego, wśród których wyróżnia się m.in. przeciwdziałanie unikaniu opodatkowania. Jednak ograniczenie tych swobód może być uzasadnione zwalczaniem unikania opodatkowania jedynie wtedy, gdy dane przepisy mają na celu wykluczenie korzyści podatkowej w stosunku do całkowicie sztucznych konstrukcji podatkowych, których celem jest jedynie obejście prawa krajowego, co wyłącza jakiegokolwiek ogólne domniemanie oszustwa. Zatem ogólne domniemanie unikania opodatkowania lub oszustwa podatkowego nie jest wystarczające dla uzasadnienia przepisu podatkowego, który stanowi naruszenie celów traktatowych, w szczególności swobód rynku wewnętrznego (wyrok Trybunału w sprawie C383/10).

Istotne jest, by stosowanie przepisów krajowych w zakresie CFC było ograniczone do w pełni sztucznych konstrukcji podatkowych, których celem jest obejście krajowego prawa podatkowego. W tym kontekście rzecznik generalny P. LÉGER w opinii wydanej w sprawie *Cadbury* zaproponował trzy czynniki, które powinny być łącznie poddane analizie, jako kryteria właściwe do oceny braku w pełni sztucznych konstrukcji podatkowych: 1) stopień, w jakim spółka zależna jest fizycznie obecna w państwie przyjmującym, 2) rzeczywista istota działalności wykonywanej przez spółkę zależną, 3) znaczenie gospodarcze tej działalności dla spółki dominującej i całej grupy .

### **Propozycje regulacji CFC w Polsce a gwarancje bezpieczeństwa obrotu gospodarczego w UE**

W Polsce do tej pory regulacje CFC nie były wykorzystywane przez prawodawcę podatkowego. Rosnąca ekspansja zagraniczna polskich przedsiębiorstw i zwiększające się w ślad za tym możliwości optymalizacji podatkowych, wykorzystujących transgraniczne struktury biznesowe, skłoniły Ministerstwo

Finansów do opracowania propozycji wprowadzenia koncepcji CFC do polskiego systemu podatkowego. Efektem tych prac jest przedstawiony w dniu 14 kwietnia 2014 r. przez Radę Ministrów Sejmowi projekt zmian w ustawach o podatkach dochodowych – PIT i CIT.

Zgodnie z propozycją nowego art. 24a ustawy z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (dalej: ustawa CIT) podatek od dochodów zagranicznej spółki kontrolowanej, uzyskanych przez podatnika mającego siedzibę lub zarząd na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej wynosi 19% podstawy opodatkowania. Podstawę opodatkowania stanowi z kolei dochód zagranicznej spółki kontrolowanej.

W projekcie zawarta została propozycja definicji zagranicznej spółki kontrolowanej, w świetle której status taki posiada min.:

- spółka zagraniczna mająca siedzibę lub zarząd na terytorium lub w kraju wymienionym w rozporządzeniu Ministra Finansów, zawierającym wykaz krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową albo
- spółka zagraniczna mająca siedzibę lub zarząd na terytorium państwa innego niż wskazane w poprzednim pkt., z którym Rzeczpospolita Polska nie zawarła umowy międzynarodowej, w szczególności umowy o unikaniu podwójnego opodatkowania albo Unia Europejska nie zawarła umowy międzynarodowej – stanowiącej podstawę do uzyskania od organów podatkowych tego państwa informacji podatkowych albo
- spółka zagraniczna spełniająca łącznie następujące warunki:
  - w spółce tej polski podatnik posiada nieprzerwanie przez okres nie krótszy niż 30 dni, bezpośrednio lub pośrednio, co najmniej 25% udziałów w kapitale lub 25% praw głosu w organach kontrolnych lub w organach stanowiących lub 25% udziałów związanych z prawem do uczestnictwa w zyskach,
  - co najmniej 50% przychodów zagranicznej spółki, osiągniętych w roku podatkowym pochodzi z dywidend i innych przychodów z udziału w zyskach osób prawnych, przychodów ze zbycia udziałów (akcji), wierzytelności, odsetek i pożytków od wszelkiego rodzaju pożyczek, poręczeń i gwarancji, a także przychodów z praw autorskich, praw własności przemysłowej, w tym z tytułu zbycia tych praw, a także zbycia i realizacji praw z instrumentów finansowych,
  - co najmniej jeden rodzaj przychodów z wymienionych w pkt. b, uzyskiwanych przez zagraniczną spółkę, podlega w państwie jej siedziby lub zarządu opodatkowaniu według stawki podatku dochodowego obowiązującej w tym państwie, niższej o co najmniej 25% od stawki 19 % lub zwolnieniu lub wyłączeniu z opodatkowania podatkiem dochodowym w tym państwie,



chyba że przychody te podlegają zwolnieniu od opodatkowania w państwie siedziby lub zarządu spółki je otrzymującej na podstawie przepisów dyrektywy Rady 2011/96/UE.

Polski prawodawca przewiduje przy tym możliwość niestosowania mechanizmu CFC m.in. w przypadku, gdy zagraniczna spółka kontrolowana, podlegająca opodatkowaniu od całości swoich dochodów w państwie członkowskim Unii Europejskiej, prowadzi w tym państwie rzeczywistą działalność gospodarczą. Kontrolowana spółka zagraniczna prowadzi zaś rzeczywistą działalność gospodarczą, jeżeli w szczególności:

- zarejestrowanie zagranicznej spółki kontrolowanej wiąże się z istnieniem przedsiębiorstwa wykonującego faktyczne czynności stanowiące działalność gospodarczą, w tym w szczególności spółka posiada lokal, wykwalifikowany personel oraz wyposażenie wykorzystywane w prowadzonej działalności gospodarczej lub
- zagraniczna spółka kontrolowana nie tworzy struktury funkcjonującej w oderwaniu od przyczyn ekonomicznych lub
- istnieje współmierność między zakresem działalności prowadzonej przez zagraniczną spółkę kontrolowaną a faktycznie posiadanym przez tą spółkę lokalem, personelem lub wyposażeniem lub
- zawierane porozumienia są zgodne z rzeczywistością gospodarczą, mają uzasadnienie gospodarcze i nie są w sposób oczywisty sprzeczne z ogólnymi interesami gospodarczymi tej spółki lub
- zagraniczna spółka kontrolowana samodzielnie wykonuje swoje podstawowe funkcje gospodarcze przy wykorzystaniu zasobów własnych, w tym obecnych na miejscu osób zarządzających.

Proponowane regulacje wpisują się w ogólnoeuropejską tendencję działań mających na celu „uszczelnienie” krajowych systemów podatkowych i uniezwolnienie przedsiębiorstw prowadzącym działalność gospodarczą w wymiarze transgranicznym obniżanie należnych zobowiązań podatkowych poprzez optymalizację podatkową za pomocą systemu rozliczeń wewnątrz grupy przedsiębiorstw tworzących koncern bądź holding. Nie kwestionując konieczności ochrony interesów fiskalnych państwa, kluczowe wydaje się znalezienie właściwego balansu między potrzebami budżetowymi a bezpieczeństwem obrotu gospodarczego.

Proponowane przez polskiego prawodawcę regulacje CFC w swoim założeniu zawierają element podważający ową gwarancję bezpieczeństwa; wynika to z użycia definicji nieostrych i pozostawiających uznaniu administracyjnemu organów podatkowych ich interpretację w odniesieniu do konkretnych struktur i transakcji biznesowych. Oczywiście jest, iż wielość możliwych relacji

między spółkami, należącymi do określonej grupy spółek powiązanych, unieemożliwia ustanowienie w regulacjach prawnych szczegółowego katalogu przesłanek uprawniających do stwierdzenia, iż zagraniczna spółka kontrolowana prowadzi w państwie, w którym została zarejestrowana rzeczywistą działalność gospodarczą. Jednakże zaproponowane przez polskiego prawodawcę czynniki mające ową „rzeczywistość” prowadzonej działalności potwierdzać, mogą w praktyce gospodarczej prowadzić do sytuacji, w której specyficzne ułożenie struktury wzajemnych powiązań i transakcji uznane zostanie za „nierzeczywistą” działalność spółki zagranicznej i w konsekwencji nastąpi zastosowanie dodatkowego opodatkowania z wykorzystaniem reguł CFC.

Wydaje się ponadto, iż przykładowe czynniki uzasadniające prowadzenie przez zagraniczną spółkę kontrolowaną przez polskiego przedsiębiorcę nie korespondują ze współczesnymi modelami biznesowymi, które coraz częściej odwołują się do koncepcji zakładających „odchudzenie” i upraszczanie struktur i więzi organizacyjnych w przedsiębiorstwach. Wymaganie zatem w dobie elektronicznych kanałów komunikacji fizycznej obecności osób zarządzających w miejscu położenia spółki zależnej, trąci anachronizmem. Ponadto wątpliwości budzi założenie, iż urzędnicy skarbowi – nie mający w większości przypadków żadnego doświadczenia biznesowego – są kompetentni do oceny „współmierności” między zakresem działalności gospodarczej spółki a posiadanymi przez nią zasobami.

Na zmniejszenie bezpieczeństwa obrotu gospodarczego dla polskich spółek planujących ekspansję do innych państw UE wpływać będzie niewątpliwie również przyjęta metodologia ustalania dopuszczalnego poziomu różnicy pomiędzy polską stawką CIT a stawkami obowiązującymi w innych państwach członkowskich.

### **Podsumowanie**

Podstawowym celem podatków jest dostarczanie do budżetu państwa dochodów publicznych. Podstawowym zadaniem państwa, jako twórcy ram prawnych dla wykonywania działalności gospodarczej, jest zagwarantowanie w najwyższym możliwym stopniu bezpieczeństwa dla uczestników owego obrotu. Państwo, nakładając podatki na określone kategorie podmiotów bądź sytuacje gospodarcze, powinno dążyć do osiągnięcia równowagi pomiędzy realizacją uzasadnionych potrzeb budżetowych i ochroną interesów przedsiębiorców. Regulacje zakładające opodatkowanie zagranicznej spółki kontrolowanej, z uwagi na poziom ingerencji w swobodę działalności gospodarczej, powinny charakteryzować się precyzją i nadążać za dynamicznie zmieniającym się światem współczesnego biznesu. Propozycje przedstawione przez polskiego prawodawcę nie spełniają owych postulatów, szczególnie w zderzeniu z zagwarantowaną w *Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* swobodą przedsiębiorczości.

## **Bibliografia**

- Andersson S. (2006), *CFC rules and double tax treaties. The OECD and UN model tax conventions*, "Jönköping International Business School Paper", Jönköping.
- Cieśliński A. (2009), *Wspólnotowe prawo gospodarcze*, t. I, *Swobody rynku wewnętrznego*, Wydawnictwo Beck, Warszawa.
- Fontana R. (2006), *The Uncertain Future of CFC Regimes in the Member States of the European Union – Part 1*, "European Taxation", nr 6.
- Grabitz E., Hilf M., Łubowski D. (2009), *Swobody wspólnotowe w Traktacie ustanawiającym Wspólnotę Europejską. Komentarz*, Warszawa.
- Karwat P. (2003), *Obejście prawa podatkowego*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Kuźniacki B. (2012), *Wprowadzenie do problematyki opodatkowania „Kontrolowanych spółek zagranicznych”*, „Ekonomia i Prawo”, nr 1.
- Kuźniacki B. (2009), *Skuteczność polskich ogólnych norm podatkowo-prawnych jako narzędzi potencjalnie służących zwalczaniu unikania opodatkowania przez wykorzystanie kontrolowanych spółek zagranicznych*, Toruński Rocznik Podatkowy.
- Lipniewicz R. (2007), *Unikanie opodatkowania poprzez konstrukcję Controlled Foreign Company a swoboda przedsiębiorczości w kontekście wyroku Trybunału w sprawie Cadbury Schweppes*, „Prawo i Podatki Unii Europejskiej”, nr 1.
- Schönfeld J. (2004), *The Cadbury Schweppes Case: Are the Days of the United Kingdom’s CFC Legislation Numbered?*, "European Taxation", nr 10.



Paweł Selera

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Wałbrzychu

## Ryzyka podatkowe związane z udziałem podatnika w transakcjach wewnątrzwspólnotowych – wybrane aspekty

### Tax risks in case of the intra-Community transactions

**Abstract:** Under the EU VAT system intra-Community supplies of goods are exempt from VAT in the Member State of despatch when they are made to a taxable person in another Member State who will account for the VAT on arrival. Therefore any taxable person making such supplies must be able to check quickly and easily that their customers in another Member State are taxable persons and do hold a valid VAT identification number. For that purpose, *inter alia*, each tax administration maintains an electronic database containing the VAT registration data of its traders. Such information includes the VAT identification number, the date of issue, the trader's name, the trader's address and, where applicable, the date of cessation of validity of a VAT number. The aim of this paper is to review, assess and identify tax risks relating to status of supplier and acquirer performing intra-Community transactions. Especially this article provides critical analysis of current case law of the Polish administrative courts regarding the taxation of intra-Community supplies of goods in case of invalid VAT number of customer.

**Key-words:** Intra-Community supply of goods – VAT number of customer – invalid VAT number and the right to maintain zero rate – verification of customer

### Wprowadzenie

Konsekwencją międzynarodowego obrotu towarowego jest potencjalne nakładanie się jurysdykcji podatkowych różnych suwerennych państw, co może prowadzić do podwójnego opodatkowania tego samego obrotu (wielokrotnego opodatkowania tego samego obrotu), względnie braku opodatkowania obrotu tak w kraju pochodzenia, jak i w kraju przeznaczenia. Usunięcie tych kolizji

możliwe jest poprzez przyjęcie jednego z dwóch modeli: 1) opodatkowania w kraju pochodzenia towaru lub 2) opodatkowania w kraju przeznaczenia towaru.

Zgodnie z koncepcją pochodzenia opodatkowanie następuje w kraju, w którym dostarczany towar się znajduje (z którego jest fizycznie dostarczany). Wywóz towaru z kraju pochodzenia nie prowadzi do zwolnienia z opodatkowania, natomiast przywóz towarów do tego kraju podlega zwolnieniu z opodatkowania [Tumpel 1997, s. 170]. W myśl zasady kraju przeznaczenia opodatkowanie następuje w kraju, do którego towar przetransportowano/wysłano w wyniku dostawy (kraj konsumpcji). W konsekwencji zasada opodatkowania w kraju przeznaczenia prowadzi do efektywnego zwolnienia z opodatkowania w kraju wywozu i opodatkowania w kraju przywozu [Terra, Kajus 1999, s. 18]. Prawodawca unijny podejmując decyzję kierunkową o ustanowieniu rynku wewnętrznego opowiedział się już pod koniec lat 60-tych XX wieku za koncepcją kraju pochodzenia towarów. W 1997 r. system przejściowy (oparty o zasadę opodatkowania w kraju przeznaczenia) miał być zastąpiony przez system ostateczny (docelowy), oparty na zasadzie pochodzenia (ang. *origin principle*). Ustanowienie systemu ostatecznego w przewidzianym terminie (1997 r.) okazało się niemożliwe, a wśród wielu przyczyn takiego stanu rzeczy kluczowe okazały się, jak wskazuje Lipniewicz [2010, s. 14], bariery o charakterze prawnym, administracyjnym, ekonomicznym i politycznym. Dyrektywa [Dyrektywa 2006/112/WE Rady z dnia 28 listopada 2006 r. w sprawie wspólnego systemu podatku od wartości dodanej Dz. Urz. UE L 347 z 11.12.2006, s. 1, z późn. zm.] zastępująca z dniem 1 stycznia 2007 r. VI dyrektywę<sup>1</sup> utrzymała system przejściowy w zakresie opodatkowania transakcji wewnątrzspółnotowych, oparty o zasadę kraju przeznaczenia.

Celem niniejszego opracowania jest nakreślenie ryzyk podatkowych na gruncie podatku od towarów i usług, związanych z dokonywaniem dostaw wewnątrzspółnotowych w kontekście statusu dostawcy i nabywcy. Dostawa wewnątrzspółnotowa (dalej: WDT) jest zwolniona z opodatkowania w kraju pochodzenia (w Polsce jest to stawka 0%), pod warunkiem spełnienia przesłanek merytorycznych i formalnych. Jedną z kluczowych przesłanek jest dokonanie dostawy przez podatnika na rzecz podatnika z innego państwa UE, legitymującego się właściwym i ważnym numerem VAT UE w momencie dostawy.

<sup>1</sup> Powołuję się na *Szóstą dyrektywę rady 77/388/EWG z dnia 17 maja 1977 r. w sprawie harmonizacji ustawodawstw państw członkowskich w odniesieniu do podatków obrotowych – wspólny system podatku od wartości dodanej: ujednoliczona podstawa wymiaru podatku* (Dz. Urz. UE L 145 z 13.06.1977, s. 1 z późn. zm.; Dz. Urz. UE polskie wydanie specjalne, rozdz. 9, t. 1, s. 23).

### **Dostawa wewnątrzspółnotowa – status podmiotowy dostawcy**

W pierwszym rzędzie dla określenia przesłanek merytorycznych WDT należy odwołać się do dyrektywy 2006/112. W tym zakresie kluczowy jest art. 138 ust. 1 dyrektywy 2006/112, zgodnie z którym „państwa członkowskie zwalniają dostawę towarów wysyłanych lub transportowanych do miejsca przeznaczenia znajdującego się poza terytorium danego państwa, ale na terytorium wspólnoty, przez sprzedawcę, przez nabywcę lub na ich rzecz, dokonane dla innego podatnika lub osoby prawnej niebędącej podatnikiem, działających w takim charakterze w państwie członkowskim, innym niż państwo rozpoczęcia wysyłki lub transportu towarów”. Implementację art. 138 ust. 1 dyrektywy 2006/112 stanowi art. 13 ust. 1 i 2 ustawy o podatku od towarów i usług [Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, tekst jedn.: Dz. U. z 2011 r. Nr 177, poz. 1054 z późn. zm.] (dalej: VATU). Zgodnie z art. 13 ust. 1 VATU „przez wewnątrzspółnotową dostawę towarów, o której mowa w art. 5 ust. 1 pkt 5, rozumie się wywóz towarów z terytorium kraju w wykonaniu czynności określonych w art. 7 na terytorium państwa członkowskiego inne niż terytorium kraju (...)”. Polski ustawodawca określa także szczegółowo status podmiotów uczestniczących w transakcji wewnątrzspółnotowej. Czyni to po raz pierwszy w art. 13 VATU, a następnie w art. 42 VATU. Należy zgodzić się z poglądem wyrażonym w wyroku WSA w Warszawie z dnia 24 marca 2010 r. (III SA/Wa 1578/09), gdzie podkreślono, iż „(...) z punktu widzenia samej już definicji WDT (art. 13 ust. 1 u.p.t.u.) dokonanie dostawy na rzecz podatnika podatku od wartości dodanej zidentyfikowanego na potrzeby transakcji wewnątrzspółnotowych (art. 13 ust. 2 pkt 1) nabiera charakteru wymogu merytorycznego. Jest to bowiem warunek zastosowania do konkretnej dostawy przepisu definiującego WDT”.

Do statusu dostawcy (polskiego dostawcy) odnosi się art. 13 ust. 6 VATU, w świetle którego WDT występuje – z zastrzeżeniem pewnych wyjątków – jeżeli dokonującym dostawy jest podatnik, o którym mowa w art. 15 VATU (polski podatnik VAT), u którego sprzedaż nie jest zwolniona od podatku na podstawie art. 113 ust. 1 i 9 VATU (zwolnienia podmiotowe). Do dnia 31 grudnia 2013 r. art. 13 ust. 6 VATU przewidywał, iż WDT występuje, jeżeli dokonującym dostawy jest podatnik, o którym mowa w art. 15, zarejestrowany jako podatnik VAT UE zgodnie z art. 97 VATU. Ponadto w świetle art. 42 ust. 1 pkt 1 VATU w brzmieniu obowiązującym do 31 marca 2013 r. WDT podlegało opodatkowaniu według stawki 0%, pod warunkiem, że podatnik dokonał dostawy na rzecz nabywcy posiadającego właściwy i ważny numer identyfikacyjny dla transakcji wewnątrzspółnotowych, nadany przez państwo członkowskie właściwe dla nabywcy, zawierający dwuliterowy kod stosowany dla

podatku od wartości dodanej i podał ten numer oraz swój numer, o którym mowa w art. 97 ust. 10 VATU (tj. numer VAT UE), na fakturze stwierdzającej dostawę towarów.

Polskie sądy administracyjne słusznie moim zdaniem kwestionowały w tym aspekcie stanowisko organów podatkowych, zgodnie z którym brak rejestracji dla celów VAT UE dostawcy uniemożliwił zastosowanie stawki 0%, nawet jeżeli spełnienie przesłanek merytorycznych WDT nie budziło żadnych wątpliwości. NSA na kanwie tego sporu zaznaczył w wyroku z dnia 23 marca 2011 r. I FSK 1579/10, iż „(...) pierwszeństwo należy dać faktowi rzeczywistego wykonania czynności, przed wymogami formalnymi. Inaczej rzecz ujmując, w sytuacji, gdy dokonanie czynności jest oczywiste i nie budzi wątpliwości, stosowanie mechaniczne skutków w postaci nie uznania danej dostawy za WDT tylko i wyłącznie z powodu nie wypełnienia wymogu formalnego, ustalonego przez przepisy prawa, sprzeciwia się jednej z podstawowych zasad tj. neutralności podatku od towarów i usług, eksponowanej przez ETS”.

Z dniem 1 stycznia 2014 r. ustawodawca zdecydował się na zniesienie wymogu rejestracji dostawcy jako podatnika VAT UE dotychczas określonego w art. 13 ust. 6 VATU<sup>2</sup>. Jednocześnie zgodnie z art. 42 ust. 1 pkt 3 VATU w brzmieniu obowiązującym od 1 kwietnia 2013 r. wewnątrzwspólnotowa dostawa towarów podlega opodatkowaniu według stawki podatku 0%, pod warunkiem że podatnik składając deklarację podatkową, w której wykazuje tę dostawę towarów, jest zarejestrowany jako podatnik VAT UE. Jak wskazano w uzasadnieniu do projektu ustawy: „zmiana ta uwzględnia orzecznictwo krajowe, które kwestionuje uzależnienie stosowania stawki 0% od rejestracji przed dokonaniem wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów. Projektowane rozwiązanie umożliwi zastosowanie stawki 0%, jeśli podatnik zarejestruje się najpóźniej w momencie składania deklaracji jako podatnik VAT UE”<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> W uzasadnieniu do rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw, druk nr 805, Sejm RP VII kadencji, podkreślono: „w art. 13 ust. 6 proponuje się, w celu dostosowania do orzecznictwa unijnego, rezygnację z uzależnienia wystąpienia wewnątrzwspólnotowej dostawy towarów od faktu rejestracji podatnika jako podatnika VAT UE, zgodnie z art. 97 ustawy o VAT. Zmiana ta jest skorelowana ze zmianą art. 42 ust. 1 (vide uzasadnienie do pkt 36 art. 1), która umożliwi zastosowanie stawki 0%, nawet jeśli podatnik nie dochowa terminu zarejestrowania się dla celów handlu wewnątrzwspólnotowego, wskazanego w art. 97 ustawy o VAT, pod warunkiem jednak, że dokona tej czynności najpóźniej w momencie składania deklaracji podatkowej”.

<sup>3</sup> Uzasadnienie do rządowego projektu ustawy o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw, druk nr 805, Sejm RP VII kadencji.



### **Status nabywcy w ramach transakcji wewnątrzspółnotowych**

Niezwykle istotnym zagadnieniem w ramach transakcji wewnątrzspółnotowych jest prawidłowe ustalenie statusu nabywcy. Jest to kluczowe z punktu widzenia prawa do zastosowania zwolnienia z opodatkowania w Polsce realizowanego poprzez konstrukcję stawki 0%. Kolejne rozważania poświęcone są specyfice związanej z ustalaniem statusu nabywcy dla celów transakcji wewnątrzspółnotowych, zwłaszcza w kontekście metodologii weryfikacji statusu nabywcy i ryzyk z tym związanych dla podatnika.

### **Status nabywcy w świetle prawa krajowego oraz dyrektywy 2006/112**

Do statusu nabywcy odnosi się przede wszystkim art. 13 ust. 2 pkt 1 VATU, zgodnie z którym WDT ma miejsce wówczas, gdy nabywca towarów jest podatnikiem podatku od wartości dodanej, zidentyfikowanym na potrzeby transakcji wewnątrzspółnotowych na terytorium państwa członkowskiego innym niż terytorium kraju. Artykuł 13 ust. 2 pkt 1 VATU wprowadza istotne kryterium podmiotowe, od którego uzależnione jest zastosowanie konstrukcji WDT. W świetle VATU nabywca musi być podatnikiem podatku od wartości dodanej zarejestrowanym dodatkowo na potrzeby transakcji wewnątrzspółnotowych na terytorium innego państwa UE. Ponownie do tego kryterium w sposób precyzyjniejszy odnosi się ustawodawca w art. 42 ust. 1 pkt 1 VATU<sup>4</sup>.

Pod pojęciem „właściwy” należy rozumieć „przypisany do”, natomiast pojęcie „ważny” oznacza „prawnie skuteczny” (tak WSA w Opolu w wyroku z dnia 30 maja 2007 r. I SA/Op 61/07). Przepisy nie uzależniają prawa do zastosowania stawki 0% z tytułu WDT od tego, czy dostawca przed dokonaniem pierwszej dostawy na rzecz danego nabywcy zweryfikował ważność numeru identyfikacyjnego, jednakże istotne jest z punktu widzenia VATU, aby dostawa była dokonana w momencie, gdy nabywca posiadał ważny numer przyznany mu dla celów transakcji wewnątrzspółnotowych, którym posłużył się na potrzeby rozliczenia tej konkretnej dostawy wewnątrzspółnotowej.

Potrzeba identyfikacji podatników wynika nie tylko z polskiego VATU, ale ma swoje podstawy na gruncie dyrektywy 2006/112. W świetle VATU podatnicy podlegają jednak potencjalnie podwójnej rejestracji: dla celów transakcji krajowej i osobnej dla celów transakcji wewnątrzspółnotowych. W odróżnieniu od VATU, przepisy dyrektywy 2006/112 nie różnicują numerów identyfikacyjnych na potrzeby konkretnych transakcji (krajowych czy

<sup>4</sup> Zgodnie z tym przepisem w brzmieniu obowiązującym od 1 kwietnia 2013 r. WDT podlega opodatkowaniu według stawki podatku 0%, pod warunkiem że: „podatnik dokonał dostawy na rzecz nabywcy posiadającego właściwy i ważny numer identyfikacyjny dla transakcji wewnątrzspółnotowych, nadany przez państwo członkowskie właściwe dla nabywcy, zawierający dwuliterowy kod stosowany dla podatku od wartości dodanej”.

wewnątrzspółnotowych). Artykuł 214 dyrektywy 2006/112 podkreśla potrzebę identyfikacji podatnika nie tylko na potrzeby dostaw towarów (świadczenia usług) na terytorium danego państwa, a więc krajowych, (art. 214 ust. 1a dyrektywy 2006/112), ale również identyfikację podatników dokonujących WNT (art. 214 ust. 1b-c dyrektywy 2006/112). Zgodnie z art. 215 zd. 1 dyrektywy 2006/112 „Indywidualny numer identyfikacyjny VAT zawiera prefiks zgodny z kodem ISO – 3166 alpha 2, umożliwiający identyfikację państwa członkowskiego, które go nadało”. Zgodnie z dyrektywą 2006/112 państwa członkowskie podejmują niezbędne środki w celu zapewnienia, aby ich systemy identyfikacyjne umożliwiały identyfikację podatników, o których mowa w art. 214 dyrektywy 2006/112 oraz zapewnienia prawidłowego stosowania przepisów przejściowych w zakresie opodatkowania wewnątrzspółnotowych transakcji (art. 216 dyrektywy 2006/112). Zgodnie z art. 226 dyrektywy 2006/112 wymieniającym wymagane dane zamieszczane w fakturach, jednym z elementów faktury jest numer identyfikacyjny nabywcy lub usługobiorcy, o którym mowa w art. 214 dyrektywy 2006/112, pod którym otrzymał on towary lub usługi, z tytułu których jest zobowiązany do zapłaty VAT lub też otrzymał towary, o których mowa w art. 138 dyrektywy 2006/112.

W konsekwencji, jeśli dyrektywa 2006/112 wskazuje na numer identyfikacyjny VAT, to rozumieć pod tym pojęciem należy numer, o którym mowa w art. 215 dyrektywy 2006/112, a więc zawierający prefiks umożliwiający identyfikację państwa członkowskiego, które go nadało. Jak podkreślił NSA w wyroku z dnia 14 lipca 2011 r. (I FSK 1121/10) „(...) w sytuacji, gdy krajowy system prawny danego państwa członkowskiego dopuszcza identyfikację podatników VAT na potrzeby transakcji krajowych, która nie spełnia wymogów z art. 215 dyrektywy 112, identyfikacja ta nie może wywierać skutków dla transakcji wewnątrzspółnotowych, gdyż te muszą uwzględniać przepisy unijne – w tym normy statuujące sposób, w jaki skonstruowany powinien być numer identyfikacyjny podatnika (art. 215 dyrektywy 112)”.

Zdaniem NSA wymóg określony w art. 42 ust. 1 pkt 1 VATU, aby nabywca legitymował się właściwym i ważnym numerem VAT, przyznanym mu dla celów transakcji wewnątrzspółnotowych, nie narusza zasady neutralności i proporcjonalności, gdyż mieści się w granicach upoważnienia przyznanego państwom członkowskim na tle art. 138 dyrektywy 2006/112 (między innymi wyrok NSA z dnia 16 czerwca 2010 r., I FSK 1075/09, czy też z dnia 26 listopada 2009 r., I FSK 1449/08).

Z orzecznictwa wynika zatem wymóg weryfikacji przez podatników dokonujących WDT statusu kontrahenta. Dokonanie WDT następuje na podstawie ważnego numeru identyfikacyjnego kontrahenta, a nie niezależnie od

jego ważności. Nie wystarczy, by był to numer właściwy, musi być on też aktywny, a więc ważny w dacie dokonywania transakcji wewnątrzspółnotowej. Podatnik powinien dołożyć należytej staranności przy wyborze i sprawdzeniu swojego kontrahenta (tak np. NSA w wyroku z dnia 19 stycznia 2011 r. – I FSK 78/10), choć jednocześnie na gruncie orzecznictwa podkreśla się, iż podatnicy dokonujący dostawy na rzecz podmiotu z innego państwa członkowskiego, która ma być potraktowana jako czynność wewnątrzspółnotowa i objęta w kraju stawką 0%, ponoszą pewne ryzyko związane z tym, że nabywca nie jest podatnikiem zidentyfikowanym na potrzeby transakcji wewnątrzspółnotowych, ale jedynie się pod takiego podszywał. Ważność (aktywność) numeru identyfikacyjnego wspólnotowego nabywcy towaru jest – zgodnie ze stałą linią orzeczniczą – dla zastosowania stawki 0% WDT kategorią obiektywną, niezależną od przekonania w tym zakresie ze strony podatnika realizującego taką dostawę

### **Metodologia weryfikacji kontrahenta („weryfikacja urzędowa”)**

Mechanizm ułatwiający weryfikację statusu kontrahenta stwarza prawo unijne, jak i prawo VATU. Państwa członkowskie UE w związku z przyjęciem wspólnego systemu podatku od wartości dodanej zostały zobligowane do odpowiedniego zharmonizowania administracji systemu podatkowego i wprowadzenia jednolitego systemu informacji o podatnikach oraz dokonywanych przez nich transakcjach. Administracja podatkowa Unii Europejskiej funkcjonuje m.in. w oparciu o zasadę wzajemnego zapewnienia dostępu do informacji organom podatkowym poszczególnych państw UE. W tym celu został stworzony system wymiany informacji *VIES* (*VAT Information Exchange System*), a w jego ramach państwa członkowskie utworzyły we własnych strukturach administracji skarbowej Centralne Biura Łącznikowe [Sachs 2004, s. 555] (w Polsce biuro wymiany informacji o podatku VAT<sup>5</sup>). Podstawę prawną dla funkcjonowania systemu *VIES* stanowi obecnie przede wszystkim rozporządzenie nr 904/2010<sup>6</sup>. Istotę funkcjonowania systemu *VIES* oddaje art. 21 rozporządzenia 904/2010, zgodnie z którym każde państwo UE zobowiązane

<sup>5</sup> Zgodnie z § 1 *Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 5 listopada 2013 r. w sprawie wyznaczenia jednostki organizacyjnej do celów dokonywania potwierdzenia zidentyfikowania określonego podmiotu na potrzeby transakcji wewnątrzspółnotowych na terytorium państwa członkowskiego, innym niż terytorium kraju oraz informowania o braku takiego potwierdzenia* (Dz. U. z 2013 r., nr 199) wyznacza się Izbę Skarbową w Poznaniu jako jednostkę organizacyjną do celów dokonywania potwierdzenia zidentyfikowania określonego podmiotu na potrzeby transakcji wewnątrzspółnotowych na terytorium państwa członkowskiego, innym niż terytorium kraju oraz informowania o braku takiego potwierdzenia.

<sup>6</sup> *Rozporządzenie Rady (UE) nr 904/2010 z dnia 7 października 2010 r. w sprawie współpracy administracyjnej oraz zwalczania oszustw w dziedzinie podatku od wartości dodanej* (wersja przekształcona) (Dz. U. L 268 z 12.10.2010, s. 1).

jest udzielać właściwemu organowi każdego innego państwa członkowskiego zautomatyzowanego dostępu do informacji przechowywanych w prowadzonej bazie danych. Analizując powyższe przepisy, odnoszące się do wymiany informacji między organami podatkowymi państw UE, VIES można określić jako system informatyczny umożliwiający wymianę informacji między państwami członkowskimi o podatnikach podatku VAT, zarejestrowanych dla celów transakcji wewnątrzspółnotowych oraz dokonanych przez nich transakcjach transgranicznych [Lipniewicz 2012, s. 48].

Na gruncie prawa krajowego mechanizm weryfikacji kontrahenta przewidziany jest w art. 97 ust. 17-18 VATU. Zgodnie z art. 97 ust. 17 VATU (w brzmieniu obowiązującym od 1 stycznia 2014 r.) naczelnik urzędu skarbowego lub wyznaczona przez ministra właściwego do spraw finansów publicznych jednostka organizacyjna (tj. IS w Poznaniu) na wniosek zainteresowanego potwierdza zidentyfikowanie określonego podmiotu na potrzeby transakcji wewnątrzspółnotowych na terytorium państwa członkowskiego, innym niż terytorium kraju albo informuje o braku takiego potwierdzenia. Zainteresowanym może być podatnik, o którym mowa w art. 15 lub osoba prawna, która nie jest takim podatnikiem, mająca interes prawny w uzyskaniu potwierdzenia. Wniosek, o którym mowa w ust. 17, składa się na piśmie, faksem lub telefonicznie albo pocztą elektroniczną (art. 97 ust. 18 VATU).

Z punktu widzenia VATU procedura określona w art. 97 ust. 17 i 18 jest jedyną procedurą pozwalającą na uzyskania potwierdzenia statusu kontrahenta.

### **Weryfikacja na stronach internetowych KE („weryfikacja prywatna”)**

Kolejną i popularną metodą weryfikacji, poza procedurą określoną w art. 97 ust. 17-18 VATU, jest skorzystanie przez podatnika z informacji zamieszczonych na stronach internetowych KE. Podatnik może w tym zakresie samodzielnie (bez udziału organu podatkowego) dokonać weryfikacji statusu kontrahenta korzystając z aplikacji VIES udostępnionej przez Komisję Europejską. Strona internetowa komisji jest połączona z krajowymi bazami danych podatników VAT w poszczególnych państwach członkowskich, a weryfikacja oparta jest na informacjach dostępnych w odpowiednich krajowych bazach danych. Informacje związane z rejestracją na potrzeby VAT są gromadzone i wprowadzane do bazy danych przez administracje krajowe. Dostępna jest tylko informacja na temat aktywności numeru lub jej braku. Niektóre państwa UE zezwalają na wyświetlanie nazwy i adresu podatnika jeśli aktualnie jego numer VAT jest aktywny. Jeśli nazwa/adres nie jest wyświetlana, oznacza to, że państwo członkowskie nie zezwoliło na udostępnienie tych danych. Należy pamiętać o tym, iż system VIES jest systemem opartym na danych wprowadzo-

nych przez administracje podatkowe państw członkowskich w oparciu z kolei o deklaracje podatkowe podatników. Wystarczy, że podatnik nie zawiadomi urzędu skarbowego o zaistniałych zmianach np. co do zmiany nazwy podmiotu bądź adresu i wówczas mogą zaistnieć niezgodności. Komisja Europejska zaznacza jednocześnie, iż nie ponosi odpowiedzialności za informacje uzyskane przez podatnika w ramach samodzielnego sprawdzenia kontrahenta za jej pośrednictwem<sup>7</sup>. Niestety administracje niektórych państw UE niekiedy zbyt późno aktualizują dane zawarte w swych bazach i dokonują niekiedy wykreślenia swoich podatników z systemu podatników VAT z mocą wsteczną (np. w momencie składania zapytania przez biuro wymiany informacji VAT uzyskuje się potwierdzenie, iż dany podmiot jest aktywnym podatnikiem VAT, natomiast później podczas kolejnej weryfikacji okazuje się, iż tenże podatnik w momencie pierwotnego zapytania nie był już podatnikiem VAT).

### **Weryfikacja „urzędowa” a weryfikacja „prywatna” – konsekwencje dla podatnika w przypadku wadliwości danych**

Podatnik występując z wnioskiem o zweryfikowanie statusu kontrahenta zgodnie z oficjalną procedurą określoną w art. 97 ust. 17 VATU działa w zaufaniu do organów podatkowych (baz danych podatników prowadzonych przez administracje podatkowe poszczególnych państw członkowskich). Zresztą sam system wymiany informacji w tym zakresie został stworzony również po to, aby nie tylko zapobiegać oszustwom podatkowym, lecz także po to, aby umożliwić w sposób efektywny podatnikom weryfikację statusu ich kontrahenta. W efekcie odmawianie podatnikowi działającemu w dobrej wierze prawa do stawki 0% VAT tylko z uwagi na fakt zastosowania się do błędnej informacji udzielonej przez organ podatkowy nie powinno mieć miejsca w demokratycznym państwie prawnym.

Słuszne stanowisko w tej mierze zajął WSA w Opolu w wyroku z dnia 14 października 2009 r. (I SA/Op 282/09, wyrok prawomocny) zaznaczając „(...) należy stwierdzić, iż podatnik, któremu na wniosek złożony w trybie art. 97 ust. 17 (...) biuro wymiany informacji o podatku VAT lub naczelnik urzędu skarbowego potwierdziło, na ściśle wskazaną we wniosku datę, zidentyfikowanie podmiotu na potrzeby transakcji wewnątrzspółnotowych na piśmie, faksem lub telefonicznie albo pocztą elektroniczną (ust. 19), zachowuje nadal prawo do rozliczenia dostawy towarów jak wewnątrzspółnotowej dostawy towarów, podlegającej opodatkowaniu, na zasadach określonych w art. 42 ust. 1 ustawy o VAT, nawet wówczas, gdy w wyniku dokonania późniejszego zaktualizowania danych w europejskim systemie (...) okaże się, iż w rzeczywistości

<sup>7</sup> Informacje podane za stroną internetową Komisji Europejskiej.

podatnik dokonał dostawy na rzecz nabywcy nie posiadającego już wówczas ważnego numeru identyfikacyjnego dla transakcji wewnątrzspółnotowych”. WSA w Opolu trafnie podniósł, iż ponad 1,5 miesięczny okres zwłoki, jaki miał miejsce w analizowanym przypadku, między utratą aktywności podatkowej przez niemieckiego kontrahenta skarżącego a ujawnieniem tej informacji przez niemieckie organy podatkowe w dostępnej w Polsce aplikacji VIES, nie spełnia celów zawartych w prawie unijnym. Na aprobatę zasługuje argumentacja WSA w Opolu, iż ochrona prawa podatnika w takich przypadkach jest nieograniczona. Warunkiem do skorzystania z tego prawa jest – co zaznaczył WSA w Opolu – jednakże wykazanie, że dokonując dostawy, podatnik działał w dobrej wierze, czyli nie był w posiadaniu wiedzy o nieaktualności informacji udzielonej mu przez organy o zidentyfikowanie podmiotu na potrzeby transakcji wewnątrzspółnotowych lub też nie mógł z łatwością przy istnieniu powiązań personalnych, kapitałowych czy osobistych wiedzą taką dysponować.

Inną kwestią jest zakres ochrony podatnika w przypadku, gdy podatnik dokonał samodzielnej weryfikacji w systemie VIES, a następnie okazało się, że uzyskane przez niego informacje są błędne (nieaktualne). Weryfikacji statusu kontrahenta służy w świetle VATU procedura określona w art. 97 ust. 17-18 VATU, która zakłada w każdym przypadku udział organu podatkowego. Dokonywanie samodzielnej weryfikacji statusu kontrahenta przez podatnika nie jest określone w ramach tej procedury.

W opinii sądów administracyjnych dokonanie przez podatnika samodzielnej weryfikacji statusu kontrahenta (posiadanie wydruku ze strony KE o ważności danego numeru VAT w momencie dostawy) jest jedynie sposobem pomocniczym, nie gwarantującym prawa do zastosowania stawki 0% w przypadku braku aktualizacji systemu.

W opinii WSA w Szczecinie, wyrażonej w prawomocnym wyroku z dnia 10 listopada 2010 r. (I SA/Sz 705/10), samodzielna weryfikacja dokonana przez podatnika na stronach internetowych KE nie skutkuje – w przypadku wadliwości tej informacji – uznaniem tej transakcji za WDT. WSA w Szczecinie zwrócił uwagę na fakt, iż ważność (aktywność) numeru identyfikacyjnego wspólnotowego nabywcy towaru jest dla zwolnienia podatkowego WDT kategorią obiektywną, niezależną od przekonania w tym zakresie ze strony podatnika realizującego taką dostawę. W opinii WSA w Szczecinie „(...) dla obowiązku podatkowego podatnika dokonującego dostawy obojętnymi pozostają przyczyny, które spowodowały błędne z jego strony rozpoznanie tego obowiązku (stawki podatku), także wówczas, gdy wiążą się one z niesprawnością systemu informatycznego, służącego identyfikacji kontrahentów wewnątrzspółnotowych”.



Analogiczne stanowisko zajął WSA w Bydgoszcy odmawiając de facto mocy dowodowej informacji uzyskanej przez podatnika samodzielnie z bazy internetowej KE. WSA w Bydgoszcy w wyroku z dnia 9 czerwca 2009 r. (I SA/Bd 219/09), utrzymanym w mocy rozstrzygnięciem NSA z dnia 6 października 2010 r. (I FSK 1653/09), dotyczącym weryfikacji kontrahenta na potrzeby wewnątrzspółnotowej usługi transportu podkreślił, iż „za niewłaściwe i niewystarczające należy uznać ustalenia podatnika co do istnienia podanego nr VAT UE w systemie, który nie potwierdza, do kogo dany nr należy. Brak w tym przypadku możliwości sprawdzenia zaistnienia przesłanki, skutkującej zmianą miejsca opodatkowania transakcji wewnątrzspółnotowego transportu towarów”.

Pewną nadzieję dla podatników stanowi wyrok NSA z dnia 23.11.2012 r. (I FSK 2178/11), dotyczący prawa podatnika do zastosowania stawki 0% z tytułu WDT, na podstawie wydruku ze strony KE (strony VIES), wygenerowanego po dokonaniu dostawy, potwierdzającego ważność numeru VAT UE nabywcy w sytuacji, gdy informacja ta w rzeczywistości była nieaktualna (spółka została wyrejestrowana przed dokonaniem dostawy). Organy podatkowe oraz Sąd I instancji uznały, że podatnik nie dopełnił warunków uprawniających do korzystania ze stawki 0%, zaś wystarczającą przesłanką zakwestionowania prawa do zastosowania 0% stawki podatku VAT był brak należytej staranności w weryfikacji odbiorcy, polegający na tym, że podatnik nie zweryfikował swojego kontrahenta na zasadach określonych w art. 97 VATU. Sąd I instancji w konsekwencji uznał, że skoro w spornej sprawie wyrejestrowanie podatniczki nastąpiło przed dokonaniem transakcji, to posiadany wydruk ze strony KE z datą sporządzenia po dokonaniu transakcji nie mógł być uznany za dokument potwierdzający aktywność używanego przez kontrahenta numeru VAT UE.

NSA nie podzielił poglądów Sądu I instancji. NSA uznał: „skoro na stronie internetowej KE w dniach 3 kwietnia 2009 r. i 4 czerwca 2009 r. znajdowała się jeszcze informacja potwierdzająca aktywność kontrahenta czeskiego, to trudno wywodzić, że taka informacja nie znajdowała się w maju 2009. Niezrozumiałe jest w tej sytuacji stanowisko Sądu I instancji, że strona nie przeprowadziła skutecznego przeciwdowodu w zakresie istnienia ważnego numeru VAT-UE w maju 2009 r.” Jednak zaraz NSA dodał: „oczywiście nie można przeceniać znaczenia strony internetowej KE (...). Nie może być ona zatem podstawowym źródłem weryfikacji aktywności numeru kontrahenta z innego kraju członkowskiego”. Mimo tych zastrzeżeń NSA przyznał podatnikowi prawo do skorzystania ze stawki 0%, lecz zwrócił przy tym uwagę na okoliczności faktyczne podnosząc: „nie można wymagać od podatnika, aby do zweryfikowania każdej transakcji wykorzystywał uprawnienie wynikające z art. 97 ust.17-19 ustawy o VAT i zwracał się do naczelnika urzędu skarbowego o potwierdzenie ziden-

tyfikowania podmiotu na potrzeby transakcji wewnątrzspółnotowych w sytuacji, w której dostawa wewnątrzspółnotowa nie jest pierwszą transakcją z określonym kontrahentem, ale kolejną z wielu, zawartą w ramach trwającej od dłuższego czasu współpracy, a kontrahent został wcześniej zweryfikowany w trybie określonym w art. 97 ust.17-19 ustawy o VAT. W takiej sytuacji pomocniczo posłużyć może strona internetowa KE”.

### **Wnioski**

Z powyższego orzecznictwa wynika, iż podatnik dokonując samodzielnej weryfikacji statusu kontrahenta (działając w zaufaniu do bazy udostępnianej przez administrację publiczną) nie może w praktyce niestety korzystać z ochrony, jaką daje weryfikacja urzędowa określona w art. 97 VATU. Z tego punktu widzenia bezpieczniejszym sposobem weryfikacji kontrahenta jest zwrócenie się do urzędu skarbowego lub biura wymiany informacji w sprawie podatku VAT. W orzecznictwie podkreśla się, iż jest to procedura szybka i prosta, choć oczywiście nie dość szybka, jeśli uwzględni się dynamizm wymiany handlowej. Trudno wymagać od podatnika, aby weryfikował status kontrahenta przed każdą kolejną dostawą, zwłaszcza, jeśli w miesiącu dokonuje znacznej ilości dostaw wewnątrzspółnotowych.

Weryfikacja za pomocą strony internetowej KE jest natychmiastowa, co w przypadku dynamizmu obrotu gospodarczego jest jej niezaprzeczalnym atutem. Oczekiwanie na potwierdzenie ze strony organu podatkowego jest często niemożliwe, gdyż dostawa (partia dostaw) musi zostać zrealizowana natychmiastowo, stąd dokonanie samodzielnej weryfikacji staje się jedynym realnym sposobem. Trudno w moim przekonaniu zaakceptować stanowisko sądowe odmawiające podatnikom prawa do zastosowania stawki 0% VAT, gdy uzyskane przez nich informacje (udostępnianie przecież przez administrację poszczególnych państw członkowskich – w tym administrację polską) okażą się wadliwe, jeżeli okoliczności samej transakcji nie budzą wątpliwości. Mając jednak na uwadze stosunkowo rygorystyczną linię orzecniczą, podatnicy powinni, zwłaszcza w przypadku nowych kontrahentów bądź uzasadnionych wątpliwości co do aktualności danych nabywcy, wystąpić o „urzędową” weryfikację.

System VIES jest systemem dalekim od doskonałości. Świadoma jest tego także Komisja Europejska prowadząca prace nad nową koncepcją opodatkowania transakcji wewnątrzspółnotowych.



---

**Bibliografia**

Lipniewicz R. (2010), *Docelowy system VAT w Unii Europejskiej, Harmonizacja opodatkowania transakcji wewnątrzspółnotowych*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Lipniewicz R. (2012), *Unijny system wymiany informacji o VAT w kontekście ryzyka podatkowego przedsiębiorstw*, nr 708, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

Sachs K. (red.) (2004), *VI Dyrektywa VAT. Komentarz do Dyrektyw Rady Unii Europejskiej dotyczących wspólnego systemu podatku od wartości dodanej*, C.H.Beck, Warszawa.

Terra B.J.M., Kajus J. (1999), *A Guide to the Value Added Tax of the European Community*, IBFD, Amsterdam.

Tumpel M. (1997), *Mehrwertsteuer im innergemeinschaftlichen Warenverkehr*, Linde Verlag, Wiedeń.



Róża Milic-Czeraniak

Uczelnia Techniczno-Handlowa w Warszawie

Viera Gafrikova

Uczelnia Techniczno-Handlowa w Warszawie

## **Bezpieczeństwo banku – kapitał własny i wskaźniki ostrożnościowe**

### **Bank safety – regulatory capital and capital ratios**

**Abstract:** The level and structure of the banks' capital, adequate to their risk appetite, has become the main guarantor of the safe banking system functioning in an increased uncertainty environment. For more than 25 years Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) has been working on prudential regulations in this field, publishing them in documents commonly known as Basel I, Basel II and Basel III. The restrictive Basel III was developed in response to the crisis years of 2007–2009. Its impact on the capital ratios and their components is significant, resulting in high capital shortages. The process of banks adaptation to the new regulations (in the light of the results of research conducted by BCBS) is however not always compatible with the intentions of the regulator.

**Key-words:** bank safety net, equity, regulatory capital, capital ratios, Basel I–III, leverage ratio.

### **Wstęp**

Wysokie koszty kryzysów finansowych (szacuje się, iż są one czterokrotnie wyższe niż wahań cyklicznych), a do tego pozytywny wpływ wyższej kapitali-

zacji sektora bankowego na spadek prawdopodobieństwa wystąpienia kryzysu bankowego są wystarczającym uzasadnieniem podwyższania wskaźników kapitałowych, głównie poprzez wzrost kapitałów banków [BCBS 2010a].

Poziom i struktura kapitałów własnych banków, adekwatnych do ich skłonności do ryzyka, są zatem postrzegane jako główny gwarant bezpiecznego funkcjonowania systemu bankowego w otoczeniu wzmożonej niepewności, a regulacje ostrożnościowe najistotniejszym elementem sieci bezpieczeństwa bankowego. Basel Committee on Banking Supervision (BCBS – Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego) zajmuje się od ponad ćwierćwiecza opracowywaniem regulacji ostrożnościowych w tym zakresie. Publikacje komitetu są znane pod potocznym tytułem kolejno jako Bazylea I, Bazylea II oraz najnowsza, restrykcyjna po kryzysie lat 2007–2009 wersja jako Bazylea III.

Celem niniejszego artykułu jest pokazanie zmian regulacji ostrożnościowych oraz wpływu Bazylei III na poziom wskaźników kapitałowych i ich komponentów, a następnie procesu adaptacji banków do nowych regulacji prawnych (w świetle wyników badań prowadzonych przez BCBS).

### **Sieć bezpieczeństwa a bezpieczeństwo banku**

Pojawiające się kryzysy finansowe oraz ich koszty nie tylko finansowe, lecz także społeczne unaocznily, iż siły rynkowe nie stanowią wystarczającego mechanizmu zapewniania stabilności finansowej. Skłania to do przywiązywania coraz większej wagi do stworzenia sieci bezpieczeństwa finansowego, a głównie sieci bezpieczeństwa bankowego, gdyż to właśnie banki stawały się w dotychczasowych kryzysach finansowych najsłabszym ogniwem systemu finansowego – w momentach krytycznych nie były zdolne ponieść pełnych kosztów nadmiernej ekspozycji na ryzyko swojej działalności. Poziom ich kapitałów okazywał się być niewspółmiernie niski do wysokiego apetytu na ryzyko. Zjawisko to dotyczyło szczególnie banków „zbyt dużych, żeby upaść” (too big to fail), a jednocześnie „zbyt dużych, żeby je ratować” (niejednokrotnie aktywa banku globalnego przekraczają wartość PKB kraju, w którym jest on licencjonowany) [Iwanicz-Drozdowska 2008, s. 25].

Od czasu istotnej deregulacji ustanowionej postanowieniami z Bretton Woods (1944) systemu finansowego coraz większe znaczenie przypisuje się sieci bezpieczeństwa finansowego, jako niezbędnemu elementowi tego systemu. Najczęściej sieć bezpieczeństwa finansowego definiuje się jako ogół regulacji prawnych i instytucji, mających chronić system przed destabilizacją [Capiga i in. 2010, s. 16]. Głównym jej celem jest utrzymanie i przywracanie bezpieczeństwa, rozumianego jako stan, w którym znajduje się bądź powinien się znajdować rynek usług bankowych (czy szerzej finansowych). Gwarantem bezpieczeństwa finansowego jest stabilność finansowa.

Podstawowymi filarami sieci bezpieczeństwa bankowego są zatem: instytucjonalna sieć bezpieczeństwa bankowego (w tym system gwarantowania depozytów), regulacje prawne (w tym samoregulacja), a także coraz częściej uwzględniana dyscyplina rynkowa [Marcinkowska 2014, ss. 21–33].

Jeżeli chodzi natomiast o przedmiotowy zakres stabilności systemu bankowego, to kluczową rolę odgrywają kapitały banku oraz płynność, z czym Herrero wręcz utożsamiał stabilność sektora bankowego, określając ją jako sytuację, w której banki są wyposażone w kapitał pozwalający na absorpcję strat oraz płynność pozwalającą na bieżącą działalność [za: Kolesnik 2011, s. 55]. Za kluczowy element bezpieczeństwa banku uważa się zatem jego kapitał oraz wskaźniki kapitałowe, gdyż to właśnie on powinien absorbować przyszłe nieprzewidziane straty, a tym samym gwarantować bezpieczne jego funkcjonowanie. Potwierdzają to niektóre analizy, wskazujące, iż kraje, w których wystąpił kryzys finansowy, charakteryzowały m.in. mniej rygorystyczne definicje kapitałów oraz niższe wskaźniki kapitałowe banków [Marcinkowska 2014, s. 26].

O wzroście znaczenia kapitału banku świadczy nie tylko wzrost poziomu kapitałów banku, ale także m.in. liczba stron regulacji CRD (ujmujących zasady obliczania kapitałów oraz wymogów kapitałowych), która w latach 1993–2013 wzrosła z 26 (CRD) do 424 (CRD IV). Dyscyplina rynkowa (dotycząca stricte kapitałów banku) została ujęta natomiast w trzecim filarze Bazylejskiej Umowy Kapitałowej (Bazylea II) i obliuguje banki do publikowania dodatkowych informacji o adekwatności kapitałowej.

Istnienie sieci bezpieczeństwa bankowego, poza pozytywnym wpływem na bezpieczeństwo, niesie ze sobą również negatywne zjawisko wyzwalające moral hazard (świadome zachowanie osób wywołujące wzrost prawdopodobieństwa powstania strat) oraz hazard prawny [Gallati 2003, s. 9]. Sprzyjają mu nadmiernie restrykcyjne regulacje prawne (nakładanie na banki coraz więcej ograniczeń oraz obowiązków sprawozdawczych, tzw. „drewnianych kamizelek” – shrink the banks, put bankers in straitjackets), a głównie kosztowe, biznesowe, co często prowadzi do inflacji regulacji [Kalicki 2013]. Niejednokrotnie mówi się wręcz o szoku regulacyjnym, a pojawienie się dużej liczby regulacji prawnych w latach 2010–2011 kojarzy się „z trzęsieniem ziemi, które bezdyskusyjnie zmienia krajobraz, niosąc zniszczenie i grozę” [Kasiewicz, Kurkliński (red.) 2012, s. 9].

### **Wzrost znaczenia i poziomu kapitałów własnych banku – od Bazylei I do Bazylei III**

Kapitał własny jest fundamentem bezpiecznego funkcjonowania banków, ich stabilności i rozwoju. Dlatego kapitał własny jest podstawowym odnośnikiem zewnętrznych i wewnętrznych norm ostrożnościowych i zarówno jego wielkość, jak i struktura muszą spełniać szereg wymogów.

Najbardziej znaczącym międzynarodowym ośrodkiem normotwórczym w zakresie bankowych regulacji ostrożnościowych jest Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego, a standardy dotyczące adekwatności kapitałowej banków są jednymi z najważniejszych standardów opracowywanych przez Komitet. W dotychczasowym procesie pracy nad regulacjami można wyodrębnić trzy główne etapy.

Pierwsze prace nad międzynarodowymi standardami w zakresie adekwatności kapitałowej zostały przeprowadzone w latach osiemdziesiątych ubiegłego wieku. Wynikiem pracy Komitetu była opublikowana w lipcu 1988 roku umowa kapitałowa, czyli *Międzynarodowa konwergencja pomiaru kapitału i standardów kapitałowych* (tzw. Bazylea I). W dokumencie tym zaproponowano jako miarę adekwatności kapitałowej stosunek regulacyjnego kapitału banku do jego aktywów i pozycji pozabilansowych, ważonych ryzykiem. Miarę tę nazwano współczynnikiem adekwatności kapitałowej (w Polsce przyjęła się nazwa współczynnik wypłacalności) i jego minimalna wielkość została ustalona na poziomie 8%. Umowa regulowała przede wszystkim kwestię obliczania wymogu kapitałowego na ryzyko kredytowe, które jest uznawane za najważniejszy komponent ryzyka bankowego.

Kapitał wykorzystywany do oceny adekwatności kapitałowej nazywany jest kapitałem regulacyjnym, ponieważ różni się od kapitału własnego, ujmowanego w bilansie banku zgodnie z obowiązującymi zasadami księgowymi. Z jednej strony jest to pojęcie szersze niż kapitał własny, gdyż mogą w nim być uwzględniane dodatkowe pozycje pasywów, nieuwzględniane w kapitale własnym (np. pożyczka podporządkowana), a z drugiej strony węższe, gdyż nie wszystkie pozycje kapitału własnego są uwzględniane w kapitale regulacyjnym, a dodatkowo w kapitale regulacyjnym brane są pod uwagę pomniejszenia o niektóre pozycje aktywów (np. wartość firmy).

W Bazylei I w kapitale regulacyjnym wyodrębniono dwie główne kategorie: kapitał podstawowy (Tier 1) oraz kapitał uzupełniający (Tier 2), przy czym kapitał podstawowy powinien stanowić co najmniej 50% całości kapitału regulacyjnego.

Do kapitału podstawowego zaliczono akcje/udziały zwykłe oraz składniki kapitału własnego, utworzone z zatrzymanych zysków netto. W kapitale uzupełniającym uwzględniono takie pozycje jak rezerwy na niezidentyfikowane ryzyko działalności bankowej, rezerwy rewaluacyjne (np. aktualizacja wyceny majątku trwałego), instrumenty hybrydowe (łącznie pewne cechy instrumentów kapitałowych i dłużnych) oraz pożyczki podporządkowane (nie mogą przekroczyć 50% kapitału podstawowego), spełniające szereg warunków. Ustalono, że kapitał podstawowy będzie pomniejszany o wartość firmy, a kapitał regulacyjny o zaangażowanie kapitałowe w jednostkach zależnych, prowadzących działalność bankową i finansową, niepodlegające konsolidacji.

W mianowniku współczynnika wypłacalności uwzględniane były aktywa i ekspozycje z tytułu udzielonych pozabilansowych zobowiązań warunkowych, ważone wagami ryzyka. Podmioty podzielono na kilka klas, a należnościom od poszczególnych pomiotów przyporządkowywano wagę ryzyka (0%, 10%, 20%, 50%, 100%) w zależności od klasy, do której podmiot został zakwalifikowany. Pozycje pozabilansowe sprowadzane są najpierw do tzw. ekwiwalentów bilansowych za pomocą współczynników konwersji kredytowej (0%, 20%, 50%, 100% w zależności od stopnia ryzyka). Mianownik współczynnika wypłacalności przyjęło się nazywać „aktywa ważone ryzykiem” (AWR). Wymóg kapitałowy z tytułu ryzyka kredytowego jest obliczany jako 8% aktywów ważonych ryzykiem.

Umowa kapitałowa była kilkakrotnie modyfikowana. Najważniejsze zmiany dotyczyły ujęcia w pomiarze adekwatności kapitałowej także ryzyka rynkowego oraz możliwości uwzględnienia instrumentów innowacyjnych w podstawowym kapitale własnym (mogły stanowić najwyżej 15% kapitału podstawowego).

Zmiany te znalazły odzwierciedlenie w kalkulacji współczynnika wypłacalności: licznik uwzględniał dodatkowo nowe składniki kapitału regulacyjnego, a w mianowniku występowała 12,5-krotność sumy wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka rynkowego i ryzyka kredytowego. Zaostrzenie wymogów kapitałowych poprzez uwzględnienie ryzyka rynkowego zostało złagodzone poprzez możliwość uwzględnienia w kapitale regulacyjnym dodatkowych składników. Minimalna granica dla współczynnika wypłacalności pozostała na poziomie 8%.

Ostatnia dekada ubiegłego wieku charakteryzowała się dynamicznym rozwojem rynków finansowych. W związku z koniecznością dalszego wzmocnienia solidności i stabilności międzynarodowego systemu bankowego Komitet pod koniec lat dziewięćdziesiątych rozpoczął prace nad zmianami Bazylei I, a w 2004 roku została opublikowana nowa umowa kapitałowa (NUK), czyli *Międzynarodowa konwergencja pomiaru kapitału i standardów kapitałowych: zrewidowane podejście*, potocznie Bazylea II. Metodologia adekwatności kapitałowej opisana w NUK została oparta na trzech filarach:

- filar pierwszy – ustanawia minimalne, regulacyjne wymogi kapitałowe,
- filar drugi – podkreśla znaczenie badania nadzorczego w zakresie adekwatności kapitałowej instytucji i wewnętrznego procesu oceny kapitału: każda instytucja finansowa jest zobowiązana do wewnętrznej oceny adekwatności kapitałowej oraz przyszłych potrzeb w zakresie kapitału,
- filar trzeci – wprowadza obowiązek udostępniania informacji o strukturze kapitału banku, profilu ryzyka oraz adekwatności kapitałowej w celu poprawy poziomu dyscypliny rynkowej.

W zakresie minimalnych wymogów kapitałowych najważniejsze zmiany to: uwzględnienie w wymogach kapitałowych ryzyka operacyjnego, stworzenie bardziej precyzyjnego systemu wag obliczania wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego w metodzie standardowej oraz dopuszczenie stosowania wewnętrznych modeli do obliczania wymogów kapitałowych z tytułu ryzyka kredytowego (metoda wewnętrznych ratingów – IRB) i operacyjnego.

W kapitale regulacyjnym wprowadzono kilka mniej znaczących zmian. Np. banki korzystające z metody IRB mogły zaliczyć do kapitału uzupełniającego nadwyżkę rezerw nad oczekiwanymi stratami do maksymalnej wysokości 0,6% aktywów ważonych ryzykiem. Wprowadzono też bardziej restrykcyjne ujmowanie niektórych pomniejszeń, takich jak zaangażowanie kapitałowe w bankach i instytucjach finansowych czy niedobór rezerw w porównaniu z oczekiwanymi stratami: w 50% pomniejszając kapitał podstawowy, a w 50% kapitał uzupełniający. Wymagany minimalny poziom współczynnika wypłacalności pozostał na dotychczasowym poziomie 8%.

Najnowsze standardy w zakresie adekwatności kapitałowej oraz zarządzania płynnością, znane jako Bazylea III, zostały przedstawione w dokumencie [BCBS 2011] i powstały jako reakcja na kryzys finansowy w latach 2007–2009.

Bazylea III (BIII) wprowadziła istotne zmiany w definicji kapitału regulacyjnego, w jego strukturze, poprzez wprowadzenie dodatkowo dwóch nowych wskaźników kapitałowych oraz w ujmowaniu pomniejszeń. Podwyższono wymagania kapitałowe poprzez wprowadzenie dotychczas nieznaną instytucji buforów kapitałowych oraz zaproponowano nieoparty na ryzyku wskaźnik dźwigni, jako miarę uzupełniającą w odniesieniu do współczynników kapitałowych opartych na ryzyku. Zmiany w wymogach kapitałowych dotyczyły głównie ryzyka kredytowego kontrahenta.

W nowej definicji kapitału regulacyjnego (Total Capital – TC) wyróżnia się dwie kategorie:

- kapitał podstawowy (T1), który służy pokryciu strat z normalnej działalności:
  - rdzenny kapitał podstawowy (Common Equity Tier 1 – CET1)
  - pozostały kapitał podstawowy (Additional Tier 1 – AT1)
- kapitał uzupełniający (Tier 2 – T2), który służy pokryciu strat w razie upadłości.

Do rdzennego kapitału podstawowego zaliczono instrumenty kapitałowe, premie emisyjne z nimi związane, składowe kapitału własnego, które powstały z zysków zatrzymanych oraz pomniejszenia CET1.

Do pozostałego kapitału podstawowego zaliczono instrumenty kapitałowe, spełniające nieco mniej restrykcyjne warunki niż instrumenty CET1, premie emisyjne z nimi związane oraz pomniejszenia kapitału AT1.



Najważniejsze pozycje funduszy uzupełniających to instrumenty kapitałowe, spełniające mniej ostre warunki niż te zaliczane do AT1, odnoszące się do nich premie emisyjne oraz pożyczki podporządkowane.<sup>1</sup>

Odpowiednią strukturę jakościową kapitału regulacyjnego gwarantują wskaźniki kapitałowe w odniesieniu do CET1 i T1 oraz ich minimalne wartości, określone odpowiednio na poziomie 4,5% oraz 6%.

Dodatkowo została wprowadzona instytucja buforów kapitałowych. Bufory kapitałowe rozumiane są jako dodatkowy kapitał, który utrzymują banki w uzupełnieniu do minimalnych wymogów kapitałowych, obowiązkowo lub fakultatywnie, w zależności od rodzaju bufora. Wszystkie bufory są aplikowane do kapitału najwyższej jakości CET1 i będą w pełni obowiązywać od roku 2019. Bufory kapitałowe podwyższają minimalne poziomy współczynników kapitałowych o kilka punktów procentowych. Rozróżnia się pięć głównych kategorii buforów kapitałowych: ochronny, antycykliczny, ryzyka systemowego, globalnych instytucji o znaczeniu systemowym oraz bufor innych instytucji o znaczeniu systemowym.

Do 2019 roku obligatoryjnie wskaźniki wypłacalności powinny wzrosnąć z 8% (Bazylea II), do 13% (Bazylea III), a w bankach globalnych do 16,5% (CRDIV), a więc nawet i ponad dwukrotnie (poprzez zwiększenie liczby buforów, czasami opcjonalnych, przy jednoczesnej poprawie ich jakości, co oznacza dodatkowy wzrost kapitałów najwyższej jakości, oraz wyższych wymaganiach kapitałowych odnośnie niektórych pozycji, szczególnie pozabilansowych, a także dodatkowych wyłączeniach w kalkulacji funduszy własnych). Stanowi to ogromne wyzwanie dla banków.

Standardy ostrożnościowe oparte na Bazylei III zostały wprowadzone do europejskiego porządku prawnego w czerwcu ubiegłego roku w formie dwóch aktów prawnych [UE 2013a i UE 2013b], potocznie nazywanych pakietem CRD IV/CRR.

### **Wpływ regulacji Bazylei III na poziom wskaźników kapitałowych i ich komponentów**

Komitet Bazylejski wraz z publikacją zaleceń regulacji BIII rozpoczął od 2009 roku monitoring ich wpływu na kapitały banków (w oparciu o badania QIS) [BCBS 2010]. W badaniu tym w roku 2009 wzięły udział 263 banki z 23 kraje. Banki te zostały podzielone na dwie grupy. W grupie 1(BG1) znalazło się 94 banków, których kapitał Tier 1 przekraczał 3 mld euro i które prowadzą aktywnie działalność na rynku międzynarodowym, 169 banków pozostałych znalazło się w grupie 2 (BG2). Od czerwca 2011 (H1 2011) badania te są pro-

<sup>1</sup> Szczegółowa lista warunków, jakie muszą spełniać elementy zakwalifikowane do poszczególnych kategorii kapitału regulacyjnego znajduje się w BCBS (2011).

wadzone w cyklu półrocznym na tej samej grupie banków, obejmującej 223 banki (101 BG1 oraz 122 BG2) [BCBS 2013].

Regulacje BIII wpłynęły istotnie z jednej strony na zmniejszenie poziomu kapitału regulacyjnego, a z drugiej strony na wzrost wymogów kapitałowych, co w efekcie wywoływało jednokierunkowy wpływ na niedobór kapitału regulacyjnego, niezbędnego do osiągnięcia nowych, podwyższonych wskaźników kapitałowych.

Istotne obniżenie wskaźników kapitałowych wystąpiło szczególnie w dużych bankach o charakterze międzynarodowym – w 2009 roku wskaźnik kapitałowy TC obniżył się w BG1 z 14,0% do 8,4% /-5,6 pp./, a w BG2 z 12,8% do 10,3% /-2,5 pp./. W roku 2013 różnice te wynoszą odpowiednio -3,5p.p. oraz -3,2p.p., a więc są prawie identyczne w obydwu grupach banków. Odmienność w dostosowywaniu się do nowych regulacji jest jeszcze bardziej widoczna w przypadku wskaźnika CET1, gdyż różnica dla BG1 w 2013 roku wyniosła tylko -1,5p.p. przy -5,4p.p. w roku 2009, a dla BG2 odpowiednio -1,6p.p. oraz -2,9p.p. Można zatem zauważyć, iż banki duże są zorientowane na jak najszybsze spełnienie nowych wymagań regulacyjnych, szczególnie tych w zakresie kapitałów najwyższej jakości, co może być podyktowane chęcią poprawy reputacji i wzrostu zaufania. Wolniej zmiany te przebiegają w bankach mniejszych, które wcześniej charakteryzowały się relatywnie wysokimi wskaźnikami kapitałowymi i są bardziej zorientowane na rozwój (tabela 1.).

**Tabela 1. Średnie współczynniki wypłacalności według grup banków (w%) w latach 2009–2013**

Banki	Rok badania	CET1		Tier 1		Ogółem	
		Aktualne	BIII	Aktualne	BIII	Aktualne	BIII
BG1	2009	11,1	5,7	10,5	6,3	14,0	8,4
	2011 1H	10,2	7,1	11,5	7,4	14,1	8,6
	2011	10,4	7,7	11,6	8,0	14,1	9,2
	2012	11,4	9,2	12,5	9,5	15,1	10,6
	2013 1H	11,0	9,5	12,0	9,8	14,6	11,1
BG2	2009	10,7	7,8	9,8	8,1	12,8	10,3
	2011 1H	10,4	8,8	11,2	9,1	14,7	11,1
	2011	10,4	8,7	11,1	9,1	14,6	11,0
	2012	10,4	8,8	10,8	9,2	14,3	11,1
	2013 1H	10,8	9,2	11,2	9,6	14,6	11,4

\*Według danych na 31 grudnia w latach 2009–2012, a w roku 2013 na 30 czerwca.

Źródło: BCBS (2010); BCBS (2014), ss. 28–29.

Warto zaznaczyć, iż przed zmianami BIII współczynniki kapitałowe były w 2009 roku wyższe w każdej kategorii kapitału w BG1, a po uwzględnieniu zmian wyższe poziomy osiągały one w BG2. W roku 2013 BG1 osiągnęły już prawie wszystkie wskaźniki kapitałowe wyższe niż BG2 (tabela 2.). Banki globalne bardzo szybko dostosowują zatem poziom kapitałów, a jeszcze bardziej poziom i strukturę aktywów do przyszłych wymogów regulacyjnych.

Poprawa wskaźników kapitałowych była wynikiem głównie redukcji, wywołanego nowymi regulacjami, niedoboru kapitałów. W połowie 2011 roku niedobór kapitału CET1 (7%) w badanych BG1 wynosił 486 mld euro, a BG2 32 mld euro, natomiast w połowie 2013 roku zmniejszył się odpowiednio do 58 mld oraz 28 mld euro, co w przypadku BG1 oznacza prawie 12-krotne obniżenie niedoboru kapitału. W BG1 poziom kapitału CET1 wzrósł w tym okresie o 564 mld euro, a w bankach grupy 2 tylko o 24 mld euro. W ciągu 2 lat (czerwiec 2011 – czerwiec 2013) kapitał najwyższej jakości (CET1) wzrósł zatem w BG1 o 28,3%, a w BG2 o 11,7%, co wpłynęło na znaczący udział tej kategorii kapitału w kapitale regulacyjnym (z 72% /H1 2011 według BII/ do 86% /H1 2013 według BIII/ w BG1 oraz z 70% do 81% w BG2). Poziom pozostałych kategorii kapitału regulacyjnego (T1 oraz T2) zmienił się w tym okresie nieznacznie. Średnio rzecz ujmując, badane banki osiągnęły już poziom współczynnika wypłacalności CET1 z buforem ochronnym (7%), który będzie obowiązywał dopiero w 2019 roku [BIS 2014].

Największy wpływ na spadek kapitału ostrożnościowego w BIII mają pomniejszenia kapitałów własnych, a następnie zmiany w kalkulacji AWR. Te pierwsze są szczególnie wysokie na poziomie kapitału CET1 i na początku okresu badawczego (2011H1), wynosiły w BG1 32%, a w BG2 27%. Wśród nich największe znaczenie mają pomniejszenia z tytułu: wartości niematerialnych i prawnych (odpowiednio -19% i -13%), podatku odroczonego (-3,2% i -0,8%), udziałów w instytucjach finansowych (-2,9% i -4,4%) oraz innych (takich jak niedobór rezerw celowych w porównaniu ze stratą oczekiwaną, aktywa z tytułu świadczeń pracowniczych po okresie zatrudnienia itd.).

Wzrost AWR według nowych regulacji (o 19,4% w BG1 oraz o 6,3% w BG2) wynika natomiast głównie ze zmian wag ryzyka ekspozycji obejmujących ryzyko kontrahenta.

Osiągnięcie tak istotnej, systematycznej poprawy wskaźników wypłacalności w BG1 wynikało zarówno z istotnego wzrostu kapitału T1 (w ciągu 2 lat o 26%), jak i spadku AWR o 3,5%, podczas gdy w BG2 nastąpił wzrost AWR (o 8%) oraz niższy wzrost kapitału T1 (o 13%, a więc był dwukrotnie wolniejszy). BG1 są zatem znacznie bardziej zdeterminowane do szybkiego osiągnięcia wskaźników ujętych w regulacjach BIII, a do tego mają większe ku temu możliwości (np. stosowanie zaawansowanej metody obliczania wymogu

kapitałowego, sprzedaż spółek). Ma to duże znaczenie dla poprawy bezpieczeństwa funkcjonowania banków o charakterze międzynarodowym. Natomiast banki mniejsze o znaczeniu krajowym, pomimo iż znajdowały się w lepszej sytuacji wyjściowej, będą miały większe problemy z jednoczesnym rozwojem swojej działalności i sprostaniem nowym wymogom regulacyjnym (tabela 2.).

**Tabela 2. Zmiany RWA oraz kapitału Tier 1 w okresie H1 2011 (=100%) – H1 – 2013%**

		H1 2011	H2 2011	H1 2012	H2 2012	H1 2013
Grupa 1	Tier 1	100,0	105,4	114,3	120,4	126,2
	RWA	100,0	98,7	97,1	94,9	96,5
Grupa 2	Tier 1	100,0	102,9	108,8	108,2	113,0
	RWA	100,0	103,8	104,9	108,1	108,0

Źródło: BCBS (2014), s. 34.

Ogólnie rzecz ujmując można powiedzieć, iż zostały spełnione założenia dotyczące wdrożenia zmian regulacji ostrożnościowych, a mianowicie konieczność podwyższenia kapitału, szczególnie kapitału najwyższej jakości, pełnego zabezpieczenia kapitałowego pozycji związanych z odroczonym podatkiem dochodowym oraz świadczeniami dla byłych pracowników (po okresie zatrudnienia), a także pełniejszego uwzględnienia ryzyka kontrahenta. W większym stopniu efektami regulacji BIII obciążone będą jednak nie kapitały banków dużych o charakterze międzynarodowym, których działalność związana jest z wyższym stopniem ekspozycji na ryzyko (do tej pory niedoszacowane), lecz banki mniejsze. Ta pierwsza grupa banków częściej stosuje bowiem zaawansowane metody obliczania wymogów kapitałowych oraz nowoczesne metody zarządzania kapitałem, które pozwalają na elastyczniejsze dostosowanie się do nowych wymogów. Badanie 89 modeli IRB w różnych bankach przeprowadzone przez EBA w 2013 roku wykazało, iż pozwalają one często na znaczne, nie do końca uzasadnione, obniżenie AWR. Dla przykładu: przyjęcie do szacowania ryzyka portfela kredytów hipotecznych zamiast pięcioletniej tylko dwuletniej bazy danych pozwoliło niektórym bankom obniżyć wymóg kapitału do 1/8 w porównaniu z wymogiem kapitału wyliczanym przez inne banki [Nasiripour i in. 2013]. Ogólnie ujmując, niektóre banki wykorzystując własny model, obliczały na identycznych portfelach o ponad 40% niższy wymóg kapitałowy od innych [Mackenzie 2013]. Deutsche Bank poprzez modyfikacje swojego modelu IRB zredukował AWR o 12% w roku 2012, a SEB Bank o 14% [Masters, Jenkins 2013].

Znaczne rozbieżności w obliczaniu wymogów kapitałowych w oparciu o wewnętrzne modele skłaniają Komitet Bazylejski do wprowadzenia zmian w nowych zasadach, polegających na ograniczeniu dowolności w wykorzystywanych modelach IRB banków, rozważane jest również wprowadzenie dodatkowych wskaźników wypłacalności, jak np. wskaźnika kapitału nieważonego ryzykiem oraz wskaźnika wypłacalności ujmującego AWR obliczone metodą standardową (z identycznymi dla wszystkich banków wagami ryzyka). Rozważane jest także wprowadzenie za przykładem Szwecji oraz Danii w modelach wewnętrznych minimalnych (floors) wag ryzyka dla wybranych ekspozycji (np. kredytów hipotecznych), prowadzących do zmniejszenia różnicowania wymogów kapitałowych. Niewykluczona jest również rewizja wag ryzyka wybranych ekspozycji w 2014 roku [Jenkins 2013].

### Podsumowanie

Regulacje ostrożnościowe postrzegane są jako jeden z najistotniejszych filarów sieci bezpieczeństwa bankowego. Stąd celem nowych regulacji ostrożnościowych w ramach Bazylei III był przede wszystkim wzrost bezpieczeństwa sektora bankowego poprzez zwiększenie kapitałowej absorpcji efektów kryzysów finansowych, a także wzmocnienie międzynarodowych zasad kalkulacji kapitału regulacyjnego oraz wymogów kapitałowych. Cele te są jak najbardziej uzasadnione, patrząc z perspektywy niedawnego kryzysu finansowego. Nie ulega jednak wątpliwości, iż „silosowe” podejście [Dembinski 2011] przy ich wprowadzaniu nie tylko zawęży ich kontekst ekonomiczny i społeczny, ale wręcz może obniżyć ich skuteczność i efektywność, szczególnie w odniesieniu do mniejszych banków oraz gospodarek dopiero się rozwijających.

Zapowiedzią takich tendencji mogą być pierwsze lata adaptacji banków różnej wielkości do nowych regulacji. Zaaplikowanie podobnej dawki lekarstwa „co słoniom, także i myszkom” może prowadzić do niewyleczenia tych pierwszych, a bezwładu tych drugich. Pierwsze symptomy takich zjawisk można już zaobserwować w wynikach badań prowadzonych przez BCBS. Banki największe podniosły istotnie w ciągu dwóch lat wskaźnik kapitałowy CET1 – do poziomu, który będzie obowiązywał dopiero w roku 2019. Uczyniły to jednakże nie tylko poprzez wzrost kapitałów własnych, ale także poprzez modyfikacje zaawansowanych modeli wewnętrznych, wykorzystywanych w kalkulacji wymogów kapitałowych w odniesieniu do ryzyka kredytowego oraz ograniczanie AWR.

Banki mniejsze natomiast, o charakterze lokalnym, dostosowują wzrost kapitałów nie tyle do nowych regulacji ostrożnościowych (bo podwyższone standardy spełniały i wcześniej), co do rozwoju swojej działalności (wskaźnik CET1 wzrósł w latach 2011–2013 w tej grupie banków o 0,4p.p., podczas gdy w grupie banków dużych o 2,4p.p.), gdyż w tym okresie wzrósł ich wymóg kapitałowy. Możliwości wzrostu kapitałów własnych w tej grupie banków są również ograniczone, co może wpłynąć negatywnie na ich dalszy rozwój.

Ujawniające się mechanizmy adaptacyjne różnych grup banków do nowych, restrykcyjnych regulacji stwarza wręcz konieczność rewizji przez Komitet Bazylejski pewnych założeń i ich różnicowania, a przede wszystkim wprowadzenia ograniczeń dowolności w wykorzystywanych modelach wewnętrznych banków.

### **Bibliografia**

Capiga M., Gradoń W., Szustak G. (2010), *Sieć bezpieczeństwa finansowego*, CeDeWu.pl, Warszawa.

Dembinski P.H. (2011), *Finanse po zawale*, Studio Emka, Warszawa.

Gallati R. (2003), *Risk Management and Capital Adequacy*, McGraw-Hill, New York.

Iwanicz-Drozdowska M. (2008), *Bezpieczeństwo rynku usług finansowych. Perspektywa Unii Europejskiej*, SGH, Warszawa.

Kasiewicz S., Kurkliński L. (2012), *Szok regulacyjny a konkurencyjność i rozwój sektora bankowego*, Warszawski Instytut Bankowości, Warszawa.

Koleśnik J. (2011), *Bezpieczeństwo systemu bankowego. Teoria i praktyka*, Difin, Warszawa.

Marcinkowska M. (2014), *Corporate Governance w bankach. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

### **Publikacje Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego**

BCBS (2010a), *An assessment of the long-term economic impact of stronger capital and liquidity requirements* [online], <http://www.bis.org/publ/bcbs173.htm>, August, Basel.

BCBS (2010b), *Results of the comprehensive quantitative impact study* [online], [www.bis.org/publ/bcbs186.htm](http://www.bis.org/publ/bcbs186.htm), December, Basel.

BCBS (2011), *Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems - revised version* [online], <http://www.bis.org/publ/bcbs189.htm>, June, Basel.

BCBS (2013), *Basel III Monitoring Report* [online], <http://www.bis.org/publ/bcbs262.htm>, September, Basel.

BCBS (2014), *Basel III Monitoring Report* [online], <http://www.bis.org/publ/bcbs278.htm>, March, Basel.

### **Akty normatywne**

UE (2013a), *Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady, 2013/36/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie warunków dopuszczenia instytucji kredytowych do działalności oraz nadzoru ostrożnościowego nad instytucjami kredytowymi i firmami inwestycyjnymi, zmieniająca dyrektywę 2002/87/WE i uchylająca dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE.*

UE (2013b), *Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 575/2013 z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie wymogów ostrożnościowych dla instytucji kredytowych i firm inwestycyjnych, zmieniające rozporządzenie (UE) nr 648/2012.*

### **Artykuły prasowe**

Jenkins P. (2013), *Banks watchdogs backs away from strict requirements*, "Financial Times", no. September 29.

Kalicki K. (2013), *Kryzysowe skutki nowego „ładu” regulacyjnego w sektorze bankowym*, „Bank”, nr czerwcowy.

Mackenzie K. (2013), *RWAs, straight outta Basel*, "Financial Times", no. July 08.

Masters B., Jenkins P. (2013), *Study fuels fears on bank safety*, "Financial Times", no. January 31.

Masters B. (2013), *Basel committee willing to rethink complex bank*, "Financial Times", no. July 08.

Nasiripour S., Masters B., Alloway T. (2013), *Basel eyes set periods for banks' risk models*, "Financial Times", no. February 17.





Małgorzata Niklewicz-Pijaczyńska

Uniwersytet Wrocławski

## Nadużywanie praw z patentu w obrocie gospodarczym

### Abuse of patent rights on the market

**Abstract:** The article discusses issues related to the protection of industrial property. In particular, it focuses on the problem of patent rights abuse by both those that are authorized and third parties. Unfair exploitation of industrial property rights constitutes an actual challenge for economic policy and providing economic security in business transactions. To emphasize the importance of the problem, the publication includes qualitative and quantitative analysis of patents and patent applications submitted to the national and international protection.

**Key-words:** patent, industrial property, abuse of rights.

### Wprowadzenie

Bezpieczeństwo ekonomiczne ujmowane jako kompilacja problemów na płaszczyźnie wyłącznie polityczno-militarnej, wobec dynamiki procesów gospodarczych, wydaje się podejściem zbyt wąskim. Dzisiejsze rozumienie bezpieczeństwa ekonomicznego ma bowiem znacznie szerszy od tradycyjnie definiowanego wymiar. O ile wcześniej adekwatne wydawało się określanie go jako „zdolności gospodarki do suwerennego przewyciężania skutków wynikających z ekspansji napięć w międzynarodowych stosunkach ekonomicznych” [Zieliński 1986, s. 74], o tyle wyzwania współczesnego rynku, w którym gospodarki ustawicznie ze sobą rywalizują, powodują, że obszar ten należy zdecydowanie rozszerzyć m.in. o aspekty związane z bezpiecznym funkcjonowaniem gospodarki. Gospodarki, której współczesną bronią jest konkurencja. Dlatego bardziej adekwatne wydaje się ujmowanie bezpieczeństwa ekonomicznego jak „stanu rozwoju krajowego systemu gospodarczego, który zapewnia wysoką sprawność jego funkcjonowania – poprzez należyte wykorzystanie wewnętrznych czynników rozwoju – oraz zdolność do skutecznego przeciwstawienia się

zewnątrznym naciskom, mogącym doprowadzić do zaburzeń rozwojowych” [Stachowiak 1994, s. 189]. Jednym z tematów znajdujących się w obszarze niniejszej problematyki są zagadnienia związane z ochroną oraz nadużywaniem praw własności przemysłowej. Problematyka ta „związana jest nierozzerwalnie z kreatywnością, wynalazczością i twórczą inwencją podmiotów, które przez przekształcenie idei o charakterze technicznym w konkretny wytwór, nabywają względem niej szczególny rodzaj własności” [Niklewicz, Wachowska 2012, s. 85]. System ochrony praw własności przemysłowej ma w założeniu realizować funkcję gwarancyjną, dając pewność nagrody w zamian za poniesiony wysiłek twórczy. Innowatorzy starają się chronić opracowane przez siebie rozwiązania, ustalając monopol na zawarte w nim informacje. Mogą to uczynić albo poprzez utrzymanie jej w murach organizacji jako tajemnicy handlowej, albo wykorzystując prawa własności przemysłowej [Harhoff, Henkel, Hippel 2003]. Prawa te obejmują szeroko rozumiane stosunki związane z korzystaniem, ochroną i obrotem przedmiotami własności przemysłowej i powiązane są z kategorią wiedzy zwaną wiedzą jawnie chronioną, która kodowana jest poprzez rysunki, opisy i szczegółową dokumentację techniczną, a następnie może zostać skomercjalizowana poprzez ucieleśnienie w konkretnych wyrobach [Niklewicz, Wachowska 2012, s. 87]. Szczególnie żywo pobrzmiewa dziś dyskusja na temat utrzymania praw wyłącznych na wynalazki, które ich zwolennicy postrzegają jako bastion instytucjonalnie gwarantowanego zwrotu kosztów oraz system bodźców stymulujących innowacyjność, natomiast przeciwnicy jako przyczynę zatrzymania postępu technicznego. Podnoszą oni jeszcze inną istotną kwestię, z którą system patentowy w swej pierwotnej formie radzi sobie tylko w pewnym zakresie lub wcale. Ma ona charakter dwupłaszczyznowy, jako że dotyka dwóch stron, wynalazcy jako uprawnionego oraz osób trzecich. Pierwszy aspekt związany jest z nadużywaniem praw z patentu przez jego twórcę, które może prowadzić do powstania niepożądanych z punktu widzenia rynku jako całości monopolu lub podejmowania przez twórcę nieuczciwych działań, zmierzających do osłabienia lub wyeliminowania konkurencji. Drugi, często wymykający się spod kontroli instytucjonalnej, polega na takim wykorzystywaniu praw patentowych przez osoby trzecie, które pozbawia praw twórcę pierwotnego, a w konsekwencji wypacza istotę systemu jako takiego. Zarówno jeden, jak i drugi katalog przypadków prowadzi do naruszenia bezpieczeństwa ekonomicznego w obrocie gospodarczym, którego główną bronią jest technologia.

Celem artykułu jest prezentacja niedozwolonego wykorzystywania praw wyłącznych w obrocie gospodarczym. Jednocześnie poprzez analizę danych dotyczących międzynarodowej i krajowej aktywności patentowej podmiotów rynkowych, starano się wykazać, że problem niezgodny z ustawodawczym

zamierzeniem wykorzystywania praw własności przemysłowej jest problemem aktualnym, a zaniechanie jego rozwiązania może prowadzić do osłabienia fundamentów współczesnych gospodarek – gospodarek opartych na wiedzy.

### **Ochrona patentowa i jej ocena w świetle teorii ekonomii**

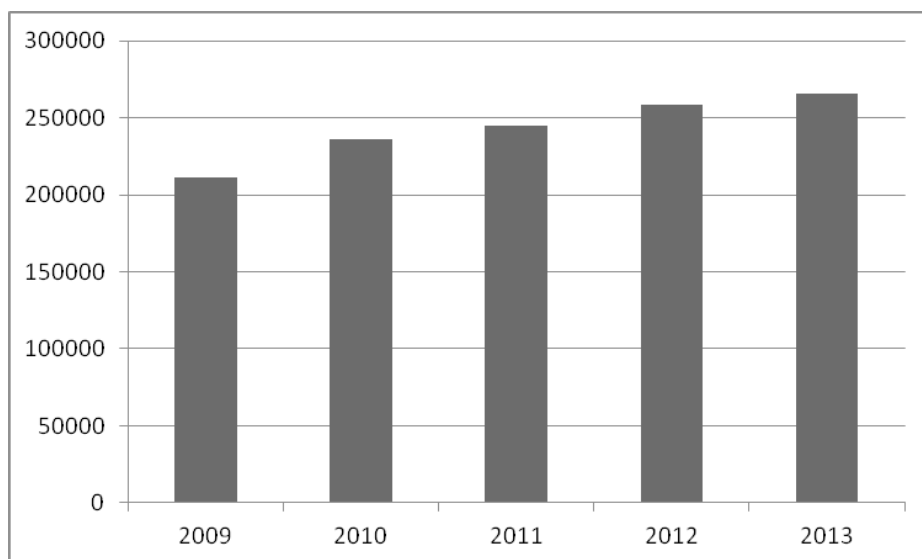
Prawa patentowe dają możliwość wyłącznego, zawodowego i zarobkowego wykorzystywania wynalazku na wszystkich polach jego eksploatacji. Mają szeroki zakres obejmujący zarówno wytwarzanie, używanie, oferowanie, wprowadzenie do obrotu lub importowanie produktu, jak i sposobu będącego przedmiotem wynalazku. Wyłączność patentowa sprawia, że osoby trzecie stają za symboliczną szybą. Mają co prawda dostęp do dokumentacji związanej z opatentowanym rozwiązaniem, nie mogą natomiast wykorzystywać wynalazku bez zgody uprawnionego i w obszarze, jaki leży w jego interesie. Dlatego też „znajomość i stosowanie zasad efektywnej gospodarki chronionej dobrami niematerialnymi staje się we współczesnym świecie jednym z istotnych warunków podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej” [Kotarba 2000, s. 7]. Wykładnia związana z możliwościami ekonomicznej eksploatacji jest sposobem identyfikacji praw własności przemysłowej. W przeciwieństwie do często traktowanej jako synonim własności intelektualnej, dają one możliwość przynoszenia dochodów nie tylko wówczas, gdy zostaną udostępnione podmiotom zewnętrznym, ale również w sytuacji wykorzystywania wynalazku we własnym zakresie [Jakubecki 2002, s. 47]. Patent stanowi zatem uzasadnioną gratyfikację poniesionych w związku z danym rozwiązaniem kosztów. Tym samym jednym z celów ochrony patentowej jest kreowanie zachęt na poziomie, który maksymalizuje różnicę pomiędzy wartością przedmiotów własności przemysłowej a kosztem społecznym poniesionym dla ich powstania. Regulacja własności przemysłowej obejmuje normy prawne, regulujące stosunki związane z ochroną przedmiotów tej własności, korzystaniem z nich i obrotem. Reguluje zatem stosunki materialne, procesowe i ustrojowo-organizacyjne [Szewc, Jyż 2003, s. 4]. Besen i Kirby zwracają uwagę, że jest to konieczne dla stymulowania optymalnej, z punktu widzenia społeczeństwa, aktywności twórczej [Besen, Kirby 1989]. Na konieczność tworzenia instytucjonalnych ram ochrony wynalazczości oraz angażowania się państwa w tej materii wskazywali również J.K. Arrow [1962] oraz Breyer [1970]. Zwracali oni uwagę, że ochrona patentowa jest jednym z najważniejszych narzędzi rządowych pobudzania działalności gospodarczej. Dzięki tym zabiegom wykorzystywanie praw własności przemysłowej przez przedsiębiorstwo „umożliwia uzyskanie dobrej pozycji na rynku, a często także osiągnięcie przewagi nad konkurentem dzięki usprawnieniu i unowocześnieniu produkcji (...) oraz uzyskanie wyraźnej tożsamości gospodarczej, z którą wiąże się określona jakość produktów, a tym samym popular-

ność wśród klientów” [Dereń 2001, s. 105]. Ale system patentowy od zawsze wzbudzał również kontrowersje. Argumenty, jakie przeciwko niemu padają, opierają się na tezie, że jest on niczym innym jak mechanizmem prowadzącym do powstawania usankcjonowanych prawnie monopolów. Monopol patentowy jest tworem sztucznym i absolutnie sprzecznym z ideałami wolnego rynku. Jednocześnie to, że jego gwarantem są instytucje państwowe czyni z niego instytucję szczególnie trwałą. Jak większość, także ten nie miałby szansy przetrwać w warunkach własności prywatnej. Jego przeciwnicy podkreślają, że jest on rzeczywistym przejawem przemocy państwa nadającego przywileje mniejszości kosztem danej społeczności [Niklewicz-Pijaczyńska 2013, s. 21]. Coraz częściej pojawiają się także opinie, że system ochrony własności przemysłowej nie tylko nie stymuluje, ale wręcz przeciwnie ogranicza postęp technologiczny [Lerner 1995]. W literaturze przedmiotu zwraca się również uwagę, na marginalizację znaczenia patentu w strategii konkurencyjnej przedsiębiorstw [Taylor, Silberston 1973; Levin i in. 1987; Mansfield 1985; Harabi 1995; Arora i in. 2000; Cohen i in. 2000]. Powyższe zastrzeżenia oraz doświadczenia praktyki gospodarczej doprowadziły do ukształtowania się nowego spojrzenia na własność przemysłową, tzw. free revealing (swobodnego ujawniania). Koncepcja ta oznacza, że twórca innowacji uwalnia prawa własności przemysłowej przypisane do wynalazku, dobrowolnie je ujawniając wszystkim zainteresowanym stronom na równych warunkach, a informacje te stają się szczególnego rodzaju dobrem publicznym [Harhoff, Henkel, von Hippel 2003].

Wobec powyższych, sprzecznych ocen systemu patentowego pojawia się pytanie: czy w świecie ogromnej dynamiki technologicznej znajdują się jeszcze podmioty czy organizacje zainteresowane korzystaniem z instytucjonalnej ochrony praw własności?

### **Patenty i zgłoszenia patentowe w Europejskim i Polskim Urzędzie Patentowym**

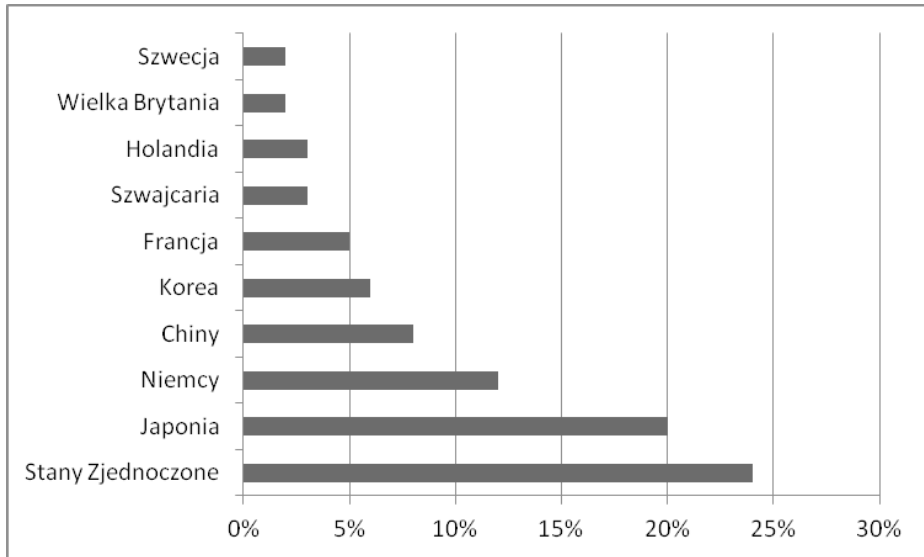
Argumentom przeciwników praw wyłącznych przeczą trendy na międzynarodowym rynku patentów. Jak wynika z opublikowanego przez Europejski Urząd Patentowy w marcu 2014 raportu, rok 2013 okazał się rekordowy pod względem liczby zgłoszonych wniosków (rys. 1.).

**Rysunek 1. Liczba zgłoszeń patentowych do EPO w latach 2009–2013**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EPO.

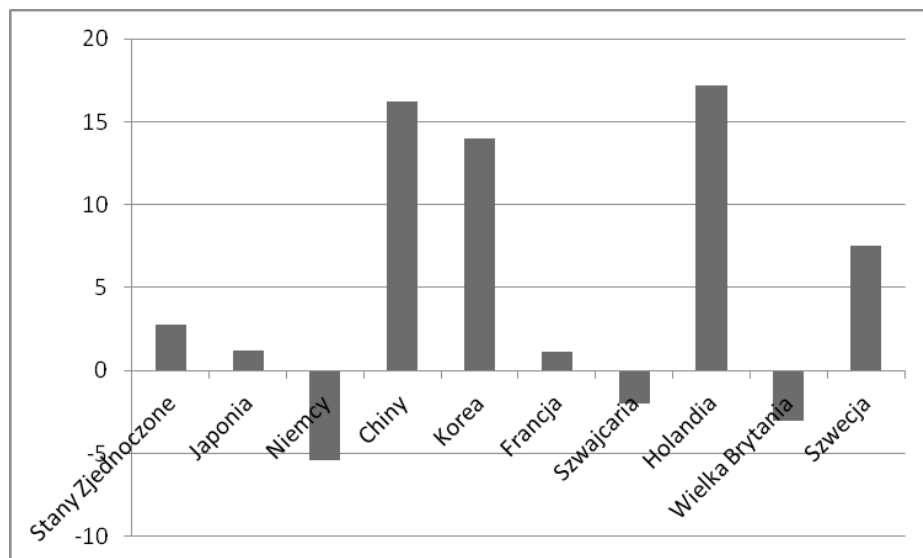
O ile w roku 2009 liczba zgłoszeń kształtowała się na poziomie 211355 wniosków, o tyle w roku następnym wynosiła już 235731. W ciągu kolejnych lat liczba zgłoszeń wynosiła odpowiednio: 244991 w roku 2011, 258473 w roku 2012 i 265690 w roku 2013. Tym samym jedynie w roku 2013 w stosunku do roku poprzedniego wzrost liczby zgłoszeń wyniósł 2,8% (znaczny w tym udział miał przyrost zgłoszeń z krajów azjatyckich). W ciągu analizowanych pięciu lat ogólna liczba wniosków patentowych wzrosła o 54335 zgłoszeń. Zdecydowanym liderem w tym obszarze konsekwentnie pozostają Stany Zjednoczone, do których w roku 2013 należało 24% spośród wszystkich zgłoszonych wniosków o przyznanie ochrony (rys.2.).

**Rysunek 2. Liczba zgłoszeń patentowych w ujęciu procentowym według kraju w roku 2013**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EPO.

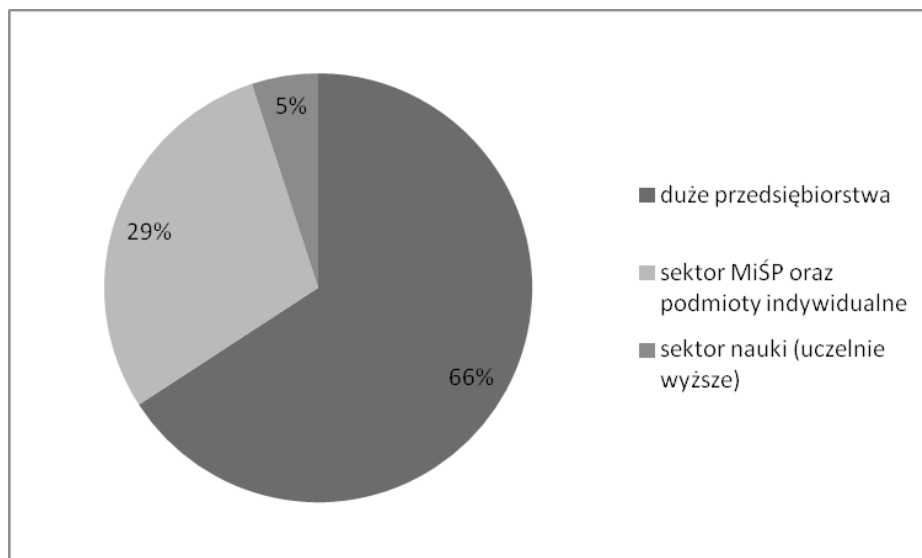
Równie konsekwentnie za Stanami Zjednoczonymi plasuje się Japonia, z której pochodzi 20% zgłoszeń. Zgłoszenia patentowe pozostałych krajów plasują się zdecydowanie poniżej, dla Niemiec wielkość ta wynosi 12%, Chin i Korei odpowiednio 8% i 6%, dla Francji zaś 5%. Przy czym zestawienie pięćdziesięciu najaktywniejszych zgłoszeniowo państw pokazuje, że rosnący trend jest dominujący, jedynie w odniesieniu do siedemnastu krajów zaobserwowano spadek liczby zgłoszeń w roku 2013 w porównaniu z rokiem 2012. Wśród 10 wymienionych powyżej państw trzy zgłosiły mniejszą liczbą wniosków niż w roku poprzednim, były to Niemcy, Szwajcaria oraz Wielka Brytania (rys.3).

**Rysunek 3. Dynamika zgłoszeń patentowych w roku 2013 w porównaniu do roku 2012**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EPO.

Największy przyrost wniosków patentowych dotyczył Holandii – o 17,2% (ogólna liczba 7606 wniosków w roku 2013), Chin – o 16,2% (ogólna liczba 22292 wniosków) oraz Korei – o 14% (ogólna liczba 16857 wniosków). Niestety wśród krajów, które zgłosiły mniejszą liczbę wniosków w stosunku do roku poprzedniego, jest także Polska, która zajęła dwudziestą dziewiątą pozycję w rankingu pięćdziesięciu najaktywniejszych wnioskodawców. Liczba polskich zgłoszeń patentowych wyniosła 510, jednocześnie jest to wielkość mniejsza o 3,3% w porównaniu z rokiem 2012. W liczbie zgłoszeń dominują duże podmioty rynkowe, ich udział w ogólnej liczbie zgłoszeń wyniósł w roku 2013 aż 66% (rys.4.).

**Rysunek 4. Procentowy udział podmiotów w ogólnej liczbie zgłoszeń w roku 2013**

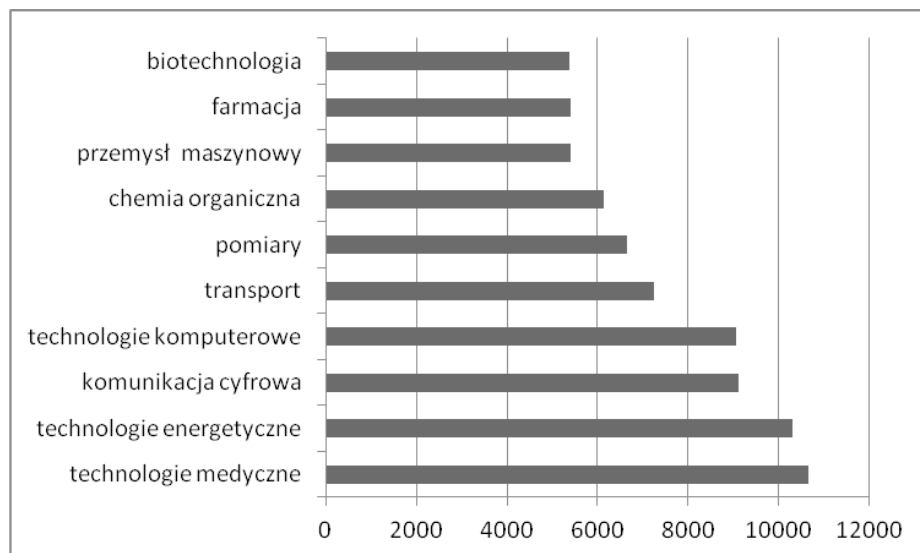


Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EPO.

Ponad połowę mniej zgłoszeń pochodziło z sektora małych i średnich przedsiębiorstw oraz indywidualnych wynalazców. Natomiast z sektora nauki, uwzględniającego przede wszystkim uczelnie wyższe, do EPO trafiło zaledwie 5% z ogólnej liczby zgłoszeń patentowych. Wśród branż dominujących pod względem aktywności patentowej znajdują się technologie medyczne, energetyczne oraz komunikacji cyfrowej (rys.5).



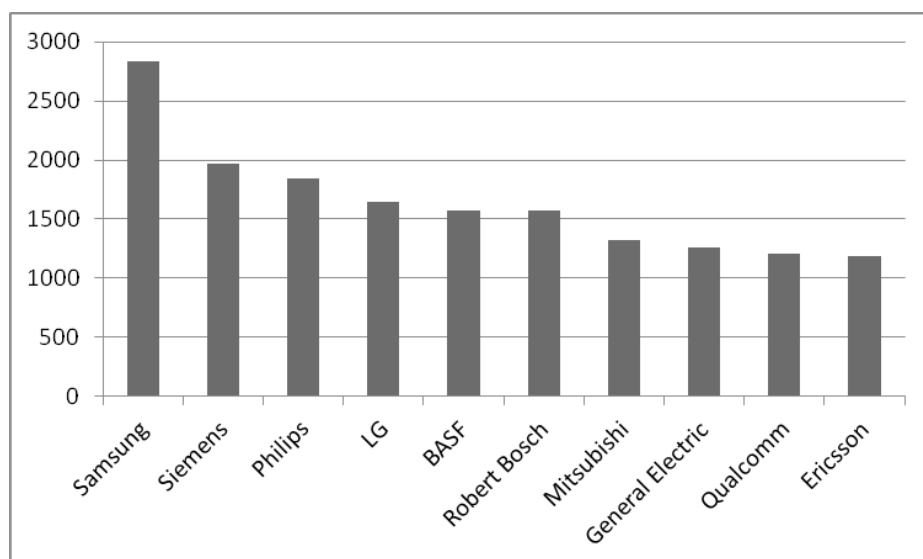
**Rysunek 5. Dziedziny technologii z największą liczbą zgłoszeń patentowych w roku 2013**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EPO.

Trzy pierwsze branże zgłosiły w sumie 30076 wniosków o przyznanie ochrony patentowej. Wśród pozostałych sektorów znaczącą aktywnością wynalazczą wykazały się technologie komputerowe, transport, pomiary, chemia organiczna, przemysł maszynowy, farmacja i biotechnologia. Suma ich aktywności w tym obszarze ukształtowała się na poziomie 45262 wniosków patentowych.

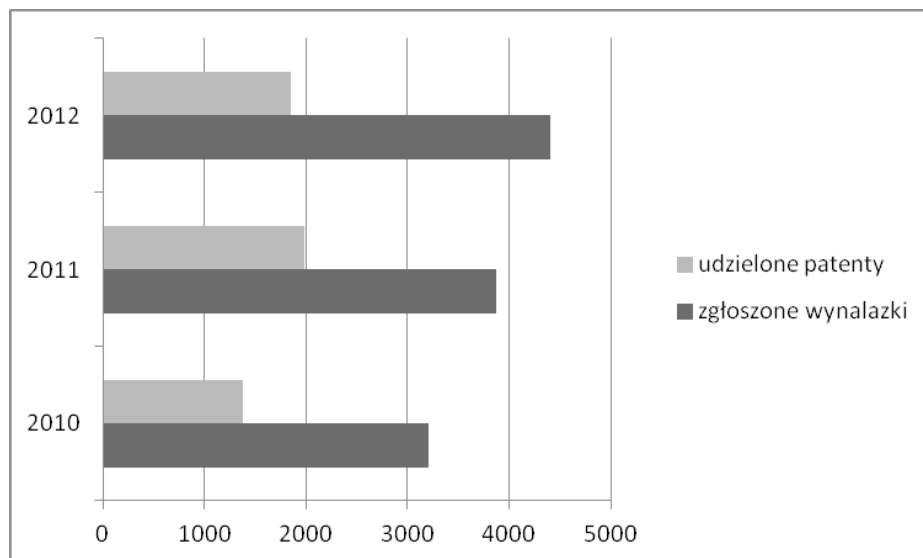
Warto również spojrzeć na zestawienie prezentujące dziesięć najaktywniejszych patentowo firm. Ich niekwestionowanym liderem, z liczbą 2833 wniosków był Samsung, który zdecydowanie wyprzedził pozostałe przedsiębiorstwa ujęte w rankingu (rys.6).

**Rysunek 6. Firmy z największą liczbą wniosków patentowych w roku 2013**

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EPO.

Dla porównania powyższe dane można zestawzić z wynikami raportu Urzędu Patentowego RP (UP), które pokazują kształtowanie się aktywności wynalazczej podmiotów krajowych (rys. 7.) oraz podmiotów zagranicznych (rys. 8.) w ramach zgłoszeń do polskiego UP. Najnowszy raport kończy się na roku 2012, ale w sposób wyrazisty pokazuje tendencje w obszarze ochrony własności przemysłowej.

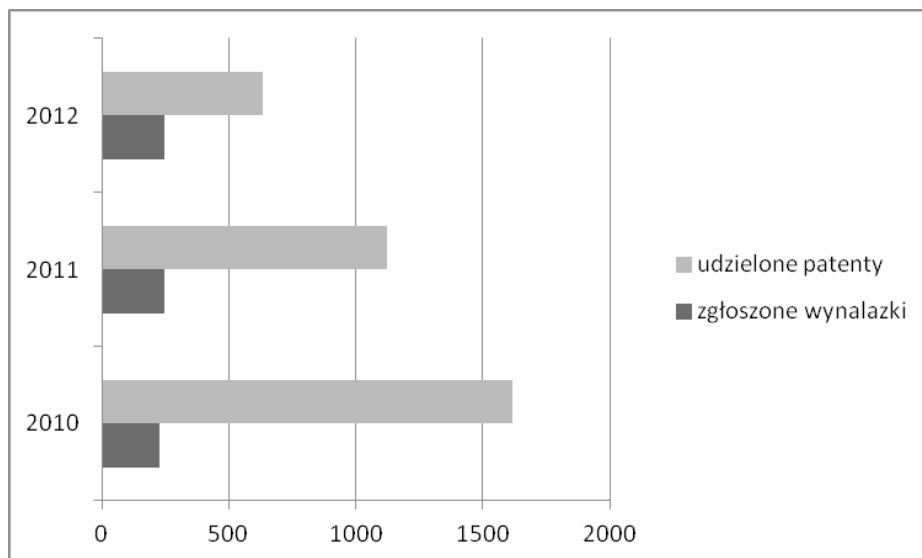
**Rysunek 7. Liczba zgłoszeń wynalazków oraz udzielonych patentów na rzecz podmiotów krajowych w latach 2010–2012**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UPRP

W odniesieniu do podmiotów krajowych odnotowuje się wyraźną tendencję wzrostową pod względem liczby zgłaszanych do ochrony rozwiązań. O ile w roku 2010 było ich 3203, o tyle w dwa lata później 4410. Natomiast liczba udzielonych patentów pozostaje w zasadzie na podobnym poziomie, przy czym w roku 2012 udzielono o 463 patenty więcej niż w roku bazowym. Zdecydowana dominacja liczby zgłoszeń nad udzielonymi prawami może być sygnałem m.in. słabej atrakcyjności komercyjnej wynalazków. W odniesieniu do podmiotów zagranicznych wielkości te kształtują się diametralnie odmiennie. Po pierwsze, o ile liczba zgłoszeń utrzymuje się na porównywalnym poziomie, o tyle spada wielkość udzielonych praw patentowych.

**Rysunek 8. Liczba zgłoszeń wynalazków i udzielonych patentów na rzecz podmiotów zagranicznych w latach 2010–2012**



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UPRP.

Po drugie aktywność podmiotów zagranicznych ogniskuje się na liczbie patentów, zgłoszeń jest stosunkowo mało, natomiast udzielonych patentów wielokrotnie więcej. Wyraźnie widoczny jest konsekwentny spadek liczby przyznanych im praw wyłącznych (co wynika m.in. z niewielkiej liczby zgłoszeń, gdyż patenty odnoszą się do wniosków z lat poprzednich).

### Nadużywanie praw z patentu

Przytoczone powyżej dane, dotyczące wzrostu aktywności patentowej, nie są zjawiskiem zaskakującym wobec potencjalnych korzyści, które można dzięki niej uzyskać. Stosunkowo często pojawia się jednak pokusa nadużywania praw wyłącznych. Są to wszystkie te sytuacje, w których uprawniony zaczyna wykorzystywać swoje prawo w sposób rażąco sprzeczny z legalną istotą wyłączności. Tymczasem założeniem zarówno przepisów antymonopolowych, jak i postanowień ustawy „Własność przemysłowa” jest i owszem usankcjonowanie tolerowanie czasowej pozycji monopolistycznej podmiotu uprawnionego, ale w zamian za kreowanie własnej oraz stymulowanie zewnętrznej innowacyjności. Nadrzędnym celem jest więc podnoszenie dobrobytu społecznego poprzez nęczenie rozwoju gospodarczego. Dlatego też stworzono rozległy system przepisów chroniących konkurencję, który pomaga w rozróżnieniu „(...) pomiędzy postanowieniami określającymi zakres przyznanych praw a postanowieniami

stanowiącymi próbę ograniczenia swobody gospodarczej jednej ze stron, wykraczającego poza zakres przedmiotu praw na dobrach niematerialnych, w sposób stanowiący ograniczenie konkurencji” [Fischer 1971, s. 77]. W przypadku praktyk monopolistycznych mogą nosić one znamiona bezprawności czynnej lub biernej (działania lub zaniechania). Istotą bezprawności „jest ograniczenie samodzielności kontrahentów, konkurentów i konsumentów, wymuszające uczestnictwo w obrocie na zasadach mniej korzystnych, niżby to miało miejsce w warunkach wolnej konkurencji, przez podmiot gospodarczy lub grupę takich podmiotów lub związek podmiotów gospodarczych, w następstwie niezgodnego z prawem nadużycia władzy rynkowej, jaką daje pozycja zajmowana na rynku” [Szewc, Jyż s. 177]. Nadużywanie polega w szczególności na uniemożliwianiu korzystania z wynalazku przez osoby trzecie, wówczas gdy jest to konieczne do zaspokojenia potrzeb rynku krajowego, a wyrób jest dostępny społeczeństwu w niedostatecznej ilości lub jakości albo po nadmiernie wysokich cenach. Użycie sformułowania w szczególności otwiera w tym przypadku możliwość wskazania innych niż wymienione sposobów nadużywania prawa z patentu. Zastosowanie powyższego rozwiązania ma zastosowanie dopiero po trzech latach od momentu uzyskania prawa. Ustawodawca starał się przy tym zabezpieczyć prawa osób trzecich w taki sposób, by wolność korzystania z praw własności uprawnionego nie naruszała jednocześnie ich wolności w ściśle określonych sytuacjach. Należy do nich m.in. przywilej komunikacyjny, stanowiący, iż „nie narusza się patentu przez korzystanie z wynalazku dotyczącego środków komunikacji i ich części lub urządzeń, które znajdują się na obszarze RP czasowo, a także przedmiotów, które znajdują się na tym obszarze w komunikacji tranzytowej”. Celem przepisu jest wyeliminowanie sytuacji, gdy część środka lokomocji jest chroniona patentem w kraju, w którym przebywa jedynie czasowo. Nie stanowi naruszenia praw wyłącznych również korzystanie z wynalazku dla celów państwowych lub badawczych oraz korzystanie z rozwiązania w zakresie zrealizowania czynności niezbędnych do spełnienia wymogów formalnych, związanych z wprowadzeniem danego towaru na rynek. Nie stanowi również naruszenia praw uprawnionego sporządzenie przez aptekę leku według indywidualnej recepty lekarskiej. „Ów przepis można uznać za słuszną przeciwwagę dla monopolu patentowego w sytuacjach dla człowieka podstawowych – zagrożenia życia i zdrowia. Monopol patentowy nie może uniemożliwiać leczenia pacjentów w indywidualnych przypadkach, o ile możliwe jest wytworzenie w aptece leków tradycyjną metodą mieszania różnych składników” [Dereń 2001, s. 65]. Ponadto każde wprowadzenie na rynek za przyzwoleniem twórcy towaru wytworzonego według wynalazku skutkuje względem niego utratą praw wyłącznych (tzw. wyczerpanie prawa). Istotnym rozwiązaniem jest instytucja licencji wzajemnej. Ma ona zastosowa-

nie wówczas, gdy uprawniony z patentu z pierwszeństwem wcześniejszym, nie godząc się na zawarcie umowy licencyjnej, uniemożliwia zaspokojenie potrzeb rynku krajowego poprzez zastosowanie wynalazku, wkraczającego w obszar patentu wcześniejszego. Warunkiem jest jednak, by patent zależny wprowadzał istotny postęp techniczny o poważnym znaczeniu gospodarczym, a w przypadku technologii półprzewodników przesłanką jest bezzasadne ograniczanie konkurencji. Powyższym postanowieniom wtórują **komplementarnie rozwiązania** zawarte w regulacjach antymonopolowych. Jest to konsekwencją założenia, że wyłączność patentowa stanowi co prawda wyjątek od rynkowej zasady swobody konkurencji, jednak ich używanie nie stanowi uzasadnienia dla naruszeń zasad konkurencji. Sytuacja taka będzie miała miejsce w przypadku nadużywania pozycji dominującej, jaką uprawniony z patentu niewątpliwie posiada. Pozycja dominująca oznacza, że podmiot może działać w sposób niezależny od konkurentów, kontrahentów jak i konsumentów (domniemywa się, że dzieje się to wówczas, gdy posiada on 40% udziału w rynku właściwym). Przy czym samo posiadanie pozycji dominującej absolutnie nie daje podstaw do interwencji Urzędu Ochrony Konkurencji (paradoksem byłoby karać podmiot za to, że posiada silną pozycję rynkową, do którego dążenie jest przecież motywacją przedsiębiorczości), jednak jej nadużywanie już tak. Przykładem takiego działania może być ograniczanie przez podmiot dominujący produkcji, zbytu lub postępu technicznego lub narzucanie takich warunków umów, które przynoszą mu nieuzasadnione korzyści. W ramach regulacji prawa antymonopolowego stosować można wyjątkowo wywodzący się z rozwiązań amerykańskich, kontrowersyjny casus essential facilities (kluczowa infrastruktura). Ma on zastosowanie wówczas, gdy podmiot dominujący odmawia dostępu nie do samych zastrzeżonych praw, lecz infrastruktury niezbędnej do wytworzenia produktów innego przedsiębiorstwa. Wśród budzących zastrzeżenia prawa antymonopolowego praktyk jest m.in. tworzenie tzw. gąszczy patentowych (klastrów), zgłaszanie patentów częściowych oraz wnioskowanie o ochronę „słabych patentów”. Pierwsza strategia polega na zgłaszaniu licznych patentów w odniesieniu do jednego wynalazku. Celem kreowania gąszczy patentowych jest opóźnienie lub zablokowanie wejścia na rynek konkurencji. Problem ten jest szczególnie istotny w przypadku branży farmaceutycznej, gdyż działanie takie opóźnia wprowadzenie do obrotu tańszych zamienników leków oryginalnych, czyli tzw. geriatyków. Idea zgłaszania patentów częściowych sprowadza się z kolei do zachowania możliwości dalszego ich rozpatrywania i utrzymania w mocy, nawet wówczas, gdy rdzeń w postaci patentu głównego zostanie odrzucony z przyczyn merytorycznych lub formalnych [Niklewicz-Pijaczyńska 2013, s. 336]. Natomiast celowa taktyka zgłoszenia „słabych patentów” dotyczy tych rozwiązań, które nie spełniają przesłanek merytorycznych do uzyska-

nia ochrony, jednak na czas trwania procedury patentowej skutecznie blokują konkurentów.

Nieuczciwa ekonomiczna eksploatacja praw patentowych zdarza się jednak coraz częściej również po drugiej stronie. Jednym z nadużyć praw patentowych przez podmioty nie będące twórcą rozwiązania jest wzorowana na wirtualnej rzeczywistości strategia oparta na „trollowaniu”. Zjawisko to polega na świadomym wykorzystywaniu rozbieżności i luk pomiędzy poszczególnymi przepisami w celu zarejestrowania wynalazku na swoje konto, a następnie po przejściu procedury weryfikacyjnej wyłącznego czerpania z niego korzyści. Trollowanie patentowe jest jaskrawym naruszeniem prawa wynalazcy do swobodnego wykorzystania opracowanego przez siebie rozwiązania. Jest też przykładem ewidentnego zaburzenia bezpieczeństwa ekonomicznego, oparte go na swobodnym dysponowaniu prawami własności. Istota funkcjonowania firmy trollującej sprowadza się zasadniczo do jednego celu – pasożytowania na cudzych pomysłach i ich patentowaniu. Firmy te same niczego nie produkują, a cała ich struktura organizacyjna podporządkowana jest wychwytywaniu potencjalnie zyskownych i niezastrzeżonych rozwiązań. Czasem firmy te osiągną znaczną wielkość, a ich spór z niezależnym wynalazcą przypomina walkę Davida i Goliata [Chien 2009]. Zjawisko to jest szczególnie nasilone w Stanach Zjednoczonych, w których patentuje się właściwie wszystko. Na podstawie danych dotyczących sporów wszczętych w USA, C. Chien udowodniła, że 61% spraw dotyczących własności przemysłowej zostało założonych przez firmy bazujące na trollowaniu patentowym [Chien 2009]. Powoduje to skutki paradoksalne. Przedsiębiorstwa i podmioty będące twórcami wynalazku opracowują specjalną taktykę obronną, zgłaszając do opatentowania wszystkie opracowane przez siebie rozwiązania „na wszelki wypadek”. Wyciągają bowiem wnioski z casusu T. Forda procesującego się z G. Seldenem. Selden był właścicielem patentu tzw. lokomotywy drogowej, napędzanej silnikiem spalinowym. Patent ten był na tyle ogólny, że jego właściciel z powodzeniem uzyskiwał opłaty licencyjne od producentów aut (0,75% od ceny każdego egzemplarza). Sam Selden nigdy nie zbudował żadnego samochodu. Ostatecznie szala zwycięstwa przechyliła się na stronę Forda, jednak w trakcie sporu pojawiła się realna groźba sprzedaży będącej jego własnością spółki General Motors (Selden zagroził klientom firmy, że każdy kto kupi w niej samochód zostanie przez niego pozwany). Sprawę definitywnie zamknęło dopiero wygaśnięcie spornego patentu [Greenleaf 2011].

### Podsumowanie

Wbrew nawoływaniom teoretyków przekonywujących do otwierania procesów innowacji i swobodnego przepływu wiedzy, praktyka gospodarcza zdaje się coraz bardziej czerpać z możliwości oferowanych przez instytucjonalny system ochrony własności przemysłowej. Zrasta się on coraz mocniej ze współcześnie rozumianym pojęciem bezpieczeństwa ekonomicznego, powiązanim immanentnie z zaspokojeniem określonych potrzeb. Zaspokajają bowiem po pierwsze oczekiwania twórców co do perspektywy godziwego wynagrodzenia za podjęty wysiłek twórczy i poniesione w związku z nim nakłady oraz po drugie społeczeństwa, które oczekuje, że dzięki instytucjonalnej ochronie będzie mogło czerpać z cudzej inwencji. Nabycie praw wyłącznych może jednak w określonych sytuacjach prowadzić do ich nadużywania, w celu nie tyle osiągnięcia korzyści ich posiadaniem uzasadnionych, lecz zakłócenia lub wyeliminowania konkurencji. Tym samym ustawodawca, choć w założeniu respektuje uprzywilejowaną pozycję wynikającą z praw wyłącznych, ingeruje jednak wszędzie tam gdzie zachowania podmiotów uprawnionych naruszają ustalony zakres. O ile jednak z „tradycyjnymi” przypadkami nadużywania pozycji dominującej oraz praktykami naruszenia konkurencji ze strony uprawnionego system radzi sobie w miarę efektywnie, o tyle współczesne strategie pasożytniczego wykorzystywania cudzej kreatywności przez osoby trzecie nadają problemowi nowy wymiar. Bywają bowiem na tyle wyrafinowane, że coraz trudniej je wychwycić i im przeciwdziałać. Możliwe więc, że wobec negatywnych zjawisk prowadzących do wypaczenia istoty uczciwej i wymiernej ochrony patentowej, podmioty uprawnione nie mają wyjścia. Mogą samodzielnie opatentować swój wynalazek lub w razie opieszałości zrobi to za nich ktoś inny – na swój rachunek i dla swojego, wyłącznego zysku. Jednocześnie wobec trendów zachodzących na międzynarodowym rynku patentów tradycyjne pytanie o to, czy opłaca się patentować wynalazki, należy zastąpić bardziej adekwatnym, czy nazbyt ryzykowne nie jest nie patentowanie opracowanych przez siebie rozwiązań? Dziś coraz częściej zwycięża bowiem nie ten, kto wymyślił, lecz ten kto pierwszy opatentował.

### Bibliografia

- Arora A., Fosfuri A., Gambardella A. (2000), *Licensing in the chemical industry*, Unpublished Working Paper, Carnegie Mellon University, Pittsburgh, PA.
- Arrow K. (1962), *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*, NBER Chapters [w:] *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, National Bureau of Economic Research.
- Besen S., Kirby S. (1989), *Private Copying, Appropriability, and Optimal Copying Royalties*, "Journal of Law and Economics", Vol. 32, no. 2.



- Breyer S. (1970), *The Uneasy Case for Copyright: A Study of Copyright in Books, Photocopies, and Computer Programs*, "Harvard Law Review", Vol. 84, no. 2.
- Chien C. (2009), *Of Trolls, David Goliats and Kings: Narratives and Evidence in the Litigation of High-Tech Patents*, NCL Rev 1571, Vol. 87.
- Cohen W., Nelson R., Walsh J. (2000), *Protecting their intellectual assets: appropriability conditions and why U.S. manufacturing firms patent (or not)*, "Working Paper", 7522 NBER.
- Dereń A.M. (2001), *Prawo własności przemysłowej*, Ośrodek Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz.
- Greenleaf W. (2011), *Monopoly on Wheels: Henry Ford and the Selden Automobile Patent*, Wayne State University Press.
- Harabi, N. (1995), *Appropriability of technical innovations – an empirical analysis*, "Research Policy", Vol. 24, no. 6.
- Harhoff D., Henkel J., von Hippel E. (2003), *Profiting from voluntary information spillovers: how users benefit by freely revealing their innovations*, MIT Sloan School of Management, Research Paper Series.
- Jakubecki A. (2002), *Postępowanie zabezpieczające w sprawach z zakresu prawa własności intelektualnej*, Kantor Wydawniczy Zakamycze, Kraków.
- Kotarba W. (2000), *Ochrona własności przemysłowej w gospodarce polskiej*, OiZwP ORGMASZ, Warszawa.
- Lerner J. (1995), *Patenting in the Shadow of Competitors*, "Journal of Law and Economics", Vol. 38, no. 2.
- Levin, R., Klevorick, A., Nelson, R., Winter S. (1987), *Appropriating the returns from industrial research and development*, "Brookings Papers on Economic Activity", 3.
- Mansfield E. (1985), *How rapidly does new industrial technology leak out?*, "Journal of Industrial Economics", Vol. 34, no. 2.
- Niklewicz-Pijaczyńska M. (2013), *Monopol a wyłączność patentowa. Wybrane aspekty prawne i ekonomiczne*, Naukowe Wydawnictwo IVG, Szczecin.
- Niklewicz-Pijaczyńska M., Wachowska M. (2012), *Wiedza – Kapitał ludzki – Innowacje*, Prawnicza i Ekonomiczna Biblioteka Cyfrowa, Wrocław.
- Szewc A., Jyż G. (2003), *Prawo własności przemysłowej*, C.H.Beck, Warszawa.
- Stachowiak Z. (1994), *Bezpieczeństwo ekonomiczne* [w:] W. Stankiewicz (red.), *Ekonomika obrony*, AON, Warszawa.
- Taylor C., Silberston, Z. (1973), *The Economic Impact of the Patent System: A Study of the British Patent System*, Cambridge University Press, Cambridge, MA.
- Zieliński R. (1986), *Kierowanie gospodarką socjalistyczną w świetle teorii bezpieczeństwa ekonomicznego* [w:] Kolodziejak Z. (red.), *Bezpieczeństwo ekonomiczne. Teoria i praktyka*, Uniwersytet Łódzki, Łódź.



Rozdział 3.

## **Problemy zarządzania w systemie gospodarczym**



Lidia Karbownik  
Uniwersytet Łódzki

## Koniunktura gospodarcza a poziom bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw sektora TSL w Polsce

### The business tendency and the level of financial security of the enterprises from transport, forwarding and logistic sector in Poland

**Abstract:** The measurement and evaluation of financial security are extremely important for both internal and external stakeholders of enterprise. The regular evaluation allows to identify factors of unsystematic risk, but also allows to take certain actions aimed at its improvement. In extreme cases, these actions can protect the business entity from bankruptcy.

The main goal of the paper is to verify the statistical significance of the impact of the business tendency in the “Transportation and storage” section on the level of financial security of the enterprises from transport, forwarding and logistic sector in Poland. For the realization of fundamental goal of the article it has been put the research hypothesis stating that the business tendency has a significant impact on the financial security of the enterprises from TSL sector in Poland.

This hypothesis seems to be justifiable in view of the more frequent opinions that enterprises from transport, forwarding and logistic sector, like other economic entities in Poland, have been subjected to strong strength test in the years 2008–2009, due to the global economic crisis.

**Key-words:** business cycle, financial security, financial position, Polish enterprises, transport, forwarding and logistic sector.

#### Wstęp

Pomiar oraz ocena bezpieczeństwa finansowego są niezwykle ważne zarówno dla interesariuszy wewnętrznych, jak i zewnętrznych przedsiębiorstwa. Regularnie przeprowadzana ocena umożliwia nie tylko identyfikację czynników ryzyka niesystematycznego, lecz stanowi także o możliwości podjęcia

określonych działań, mających na celu jego poprawę. W skrajnych przypadkach działania te mogą uchronić dany podmiot gospodarczy przed upadłością.

Podmioty gospodarcze funkcjonują w określonym otoczeniu makroekonomicznym. W związku z tym podlegają – jako składniki systemu – takim samym prawidłowościom jak cała gospodarka. Kryzys w gospodarce [Słownik ekonomiczny... 1994, s. 90]<sup>1</sup> przekłada się na pojedyncze przedsiębiorstwa albo ich grupy. Dodatkowo może być on wywołany przez czynniki należące do otoczenia konkurencyjnego, jak i wynikać z wnętrza samego przedsiębiorstwa. Stan koniunktury gospodarczej [GUS – Departament Przedsiębiorstw 2013, s. 5]<sup>2</sup> traktowany jest przeto jako jeden z podstawowych czynników decydujących o skłonności przedsiębiorstw do upadłości. W okresach wzrostu gospodarczego poprawia się bowiem kondycja finansowa przedsiębiorstw i słabnie ich zagrożenie upadłością [Skowronek-Mielczarek 2007, ss. 218–219].

Zasadniczym celem opracowania jest zatem weryfikacja statystycznej istotności wpływu wskaźnika ogólnego klimatu koniunktury w sekcji „Transport i gospodarka magazynowa” na poziom bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw sektora TSL w Polsce. Dla realizacji celu opracowania sformułowana została hipoteza badawcza stanowiąca, iż koniunktura gospodarcza wywiera istotny wpływ na poziom bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw sektora TSL w Polsce.

Hipoteza ta wydaje się być uzasadniona z uwagi na coraz częściej pojawiające się opinie, iż przedsiębiorstwa sektora TSL, podobnie jak i inne podmioty gospodarcze w Polsce, zostały w ciągu lat 2008–2009 poddane silnej próbie wytrzymałości, spowodowanej ogólnoswiatowym kryzysem gospodarczym. Ponadto zaprezentowane dotychczas w literaturze przedmiotu modele nie uwzględniają wskaźników klimatu koniunktury, dodatkowo w niezadowalającym stopniu pozwalają prognozować upadek bądź kontynuację funkcjonowania i rozwój przedsiębiorstw sektora TSL w Polsce. Zostały one także oszacowane dla szerokiego zakresu podmiotów gospodarczych, należących do wielu sektorów, a przedsiębiorstwa o wyraźniej specyfice prowadzonej działalności wymagają modelu dopasowanego do tej specyfiki.

### **Podmioty i podstawy metodyczne badań empirycznych**

Badaniem koniunktury w usługach obejmowane są m. in. podmioty zaklasyfikowane według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD) 2007 do sekcji

---

1 W sferze gospodarczej kryzys definiuje się jako zjawisko załamania równowagi między popytą a popytem na dobra i usługi.

2 Pod pojęciem koniunktury gospodarczej rozumie się najczęściej stan aktywności gospodarczej przedsiębiorstw i dokonujące się w niej zmiany, w tym stan głównych czynników ją determinujących (m. in. popytu, podaży, zatrudnienia, inwestycji).

„Transport i gospodarka magazynowa (sekcja H)”<sup>3</sup>. Badanie jest prowadzone z częstotliwością miesięczną. Pytania mają w większości charakter jakościowy i odwołują się do subiektywnych ocen formułowanych przez respondenta. Pytania te dotyczą opinii na temat wybranych czynników mających wpływ na kształtowanie się bieżącej i przyszłej (w perspektywie trzymiesięcznej) sytuacji przedsiębiorstw [GUS – Departament Przedsiębiorstw 2013, ss. 5–35, 44–45].

Na potrzeby realizacji celu niniejszego opracowania wykorzystany został wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury dla sekcji „Transport i gospodarka magazynowa”<sup>4</sup>, bowiem kluczowa działalność usługowa spółek sektora TSL wykazywana w dokumentacji składanej do Krajowego Rejestru Sądowego wchodziła w zakres tej sekcji.

Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury pozwala na bardziej ogólne, syntetyczne spojrzenie na stan koniunktury w danym sektorze gospodarki. Wskaźnik ten może przyjąć wartości od -100 do +100, przy czym wartości poniżej zera są oceniane jako negatywne (wskazujące na gorszą koniunkturę), zaś powyżej zera – jako pozytywne (wskazujące na dobrą koniunkturę) [GUS – Departament Przedsiębiorstw 2013, ss. 5–35, 44–45].

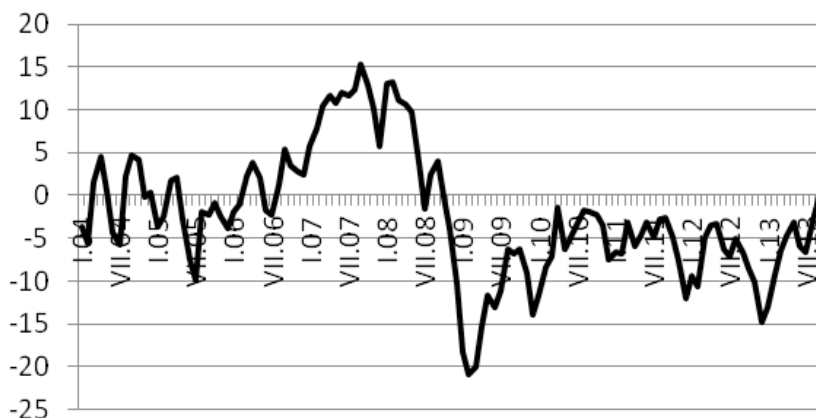
Badania koniunktury dostarczają informacji o kierunkach zmian obserwowanych w gospodarce, a nie o poziomie danego czynnika w danym momencie. Tym samym istotny jest kierunek zmian obserwowany w danym segmencie gospodarki, zaś gromadzone w badaniach koniunktury opinie mogą być źródłem pierwszych, nadchodzących z rynku sygnałów o ożywieniu lub załamaniu gospodarki [GUS – Departament Przedsiębiorstw 2013, ss. 30–31]. Wzrost (spadek) wskaźnika jest sygnałem poprawy (pogorszenia) koniunktury (zob. wykres 1.).

---

3 Badania koniunktury metodą testu koniunktury prowadzone są przy użyciu ankiet, zawierających pytania o podstawowe wielkości ekonomiczne, istotne dla oceny sytuacji przedsiębiorstw. Ten rodzaj badania wzbogaca i uzupełnia wiedzę o sytuacji gospodarczej kraju (zob. [http://inf.stat.gov.pl/gus/5840\\_2794\\_PLK\\_HTML.htm](http://inf.stat.gov.pl/gus/5840_2794_PLK_HTML.htm)).

4 Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury gospodarczej jednostek jest wskaźnikiem złożonym, liczonym jako średnia arytmetyczna sald odpowiedzi na pytania dotyczące bieżącej (pyt. 4) i przewidywanej (pyt. 13) ogólnej sytuacji jednostki w zakresie prowadzonej działalności usługowej. „Dobry” klimat koniunktury odnotowywany jest, gdy powyższy wskaźnik jest większy od zera. W przeciwnym wypadku klimat jest oceniany jako „zły” (zob. <http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/m-uslugi.pdf>).

### Wykres 1. Wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury w sekcji „Transport i gospodarka magazynowa”



Źródło: Główny Urząd Statystyczny (2014), *Koniunktura w przemyśle, budownictwie, handlu i usługach 2000–2014*, [online], [http://inf.stat.gov.pl/gus/5840\\_2794\\_PLK\\_HTML.htm](http://inf.stat.gov.pl/gus/5840_2794_PLK_HTML.htm), dostęp: 4 czerwca 2014.

Docelowa próba badawcza objęła 44 podmioty, tj. 22 spółki upadłe, jak i 22 spółki niezagrożone upadłością [zob. dobór próby analitycznej: Karbownik 2014]. Analizie poddane zostały dane finansowe przedsiębiorstw za lata 2004–2009.

Dla zweryfikowania hipotezy badawczej, sformułowanej dla realizacji celu niniejszego opracowania, zostało najpierw dokonane uporządkowanie liniowe badanych podmiotów gospodarczych za pomocą taksonomicznego miernika rozwoju<sup>5</sup>. Zastępuje on opis badanych obiektów (spółek) przy użyciu wielu cech (zmiennych) opisem za pomocą jednej agregatywnej wielkości.

Z powodu braku dostępu do szczegółowych danych finansowych badanych spółek sektora TSL, „zerową” wartość poszczególnych pozycji w ich sprawozdaniach finansowych, jak również z uwagi na trudności z obliczeniem lub jednoznaczną interpretacją analizowanego miernika – ustalenie poziomu bezpieczeństwa finansowego badanych przedsiębiorstw [Karbownik 2012a, ss. 82–83, 88–89; Karbownik 2014] już na wstępnym etapie zostało ograniczone do analizy 20 zmiennych diagnostycznych (zob. tabela 1.).

W wyniku postępowania badawczego podjęta została próba ustalenia ostatecznej listy zmiennych. Krytyczna wartość współczynnika zmienności została ustalona na poziomie  $v=0,2$ . Wszystkie analizowane mierniki spełniły kryterium dostatecznego zróżnicowania i żadnego z nich nie wyeliminowano z badań na tym etapie.

<sup>5</sup> Tak skonstruowany miernik przyjmuje wartości z przedziału  $[0;1]$ , przy czym wyższe jego wartości należy interpretować jako korzystniejszy poziom bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa. Wartości te są tym wyższe im dany obiekt jest mniej oddalony od wzorca, zatem im wyższa jest jego wartość, tym wyższy jest poziom bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw sektora TSL.



**Tabela 1. Wybrane finansowe mierniki oceny bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw\***

Lp.	Kryteria oceny bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa	Mierniki oceny bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa	
m <sub>1</sub>	Sprzedaż	Wskaźnik dynamiki przychodów ze sprzedaży	$S_t/S_{t-1}$
m <sub>2</sub>	Płynność finansowa	Współczynnik bieżącej płynności finansowej	CA/CL
m <sub>3</sub>		Współczynnik przyspieszonej płynności finansowej	(CA - In - SDE)/CL
m <sub>4</sub>		Współczynnik szybkiej (wysokiej) płynności finansowej	(CA - In)/CL
m <sub>5</sub>		Współczynnik natychmiastowej płynności finansowej	C/CL
m <sub>6</sub>	Sprawność działania	Współczynnik rotacji należności	S/SAR
m <sub>7</sub>	Dynamika i struktura aktywów	Dynamika aktywów ogółem	$TA_t/TA_{t-1}$
m <sub>8</sub>		Udział aktywów obrotowych w sumie bilansowej	CA/TA
m <sub>9</sub>		Udział środków pieniężnych w aktywach obrotowych	C/CA
m <sub>10</sub>	Struktura kapitału i wypłacalność	Współczynnik autonomii	E/TA
m <sub>11</sub>		Współczynnik ogólnego zadłużenia	TL/TA
m <sub>12</sub>		Współczynnik zadłużenia długoterminowego	D/TA
m <sub>13</sub>		Udział pasywów obrotowych w sumie bilansowej	(SRrb+OtSR+CLb+SAL)/TA
m <sub>14</sub>		Udział zobowiązań krótkoterminowych w sumie bilansowej	CLb/TA
m <sub>15</sub>		Współczynnik zadłużenia kapitału własnego	D/E
m <sub>16</sub>	Struktura kapitałowo-majątkowa	Współczynnik sfinansowania aktywów obrotowych zobowiązaniami krótkoterminowymi i rezerwami krótkoterminowymi	(CLb + SRrb + OtSR + SAL)/CA

$m_{17}$	Rentowność i zyskowność	Współczynnik rentowności aktywów ogółem	$EAT/TA$
$m_{18}$	Rezerwy finansowe	Współczynnik zabezpieczenia finansowego rezerwami kapitałowymi	$R_c/TA$
$m_{19}$		Współczynnik zabezpieczenia finansowego rezerwami sensu stricto**	$R_f/TA$
$m_{20}$		Współczynnik zabezpieczenia finansowego biernymi rozliczeniami międzyokresowymi kosztów	$AL/TA$

\* Pogrubioną czcionką oznaczone są stany średnie danej zmiennej.

\*\* Tj. klasyczne rezerwy rachunkowości.

gdzie:

TA – aktywa (majątek) ogółem (= pasywa ogółem lub suma bilansowa),

TA<sub>t</sub> – aktywa ogółem na koniec okresu,

TA<sub>t-1</sub> – aktywa ogółem na początek okresu,

CA – aktywa bieżące,

In – zapasy,

SAR – należności bieżące,

C – środki pieniężne i inne aktywa pieniężne,

SDE – rozliczenia międzyokresowe krótkoterminowe czynne,

E – kapitał własny,

D – zadłużenie (zobowiązanie) długoterminowe,

TL – zobowiązania ogółem,

SR<sub>rb</sub> – krótkoterminowe rezerwy na świadczenia emerytalne i podobne,

O<sub>t</sub>SR – pozostałe rezerwy krótkoterminowe,

CL – zobowiązania bieżące,

CL<sub>b</sub> – zobowiązania krótkoterminowe,

AL – rozliczenia międzyokresowe bierne,

SAL – rozliczenia międzyokresowe krótkoterminowe bierne,

S – przychody netto ze sprzedaży (produktów (usług), towarów i materiałów),

- St – przychody netto ze sprzedaży (produktów (usług), towarów i materiałów) na koniec okresu,  
St-1 – przychody netto ze sprzedaży (produktów (usług), towarów i materiałów) na początek okresu,  
EAT – zysk netto,  
Rl – rezerwy na zobowiązania,  
Rc – rezerwy kapitałowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Duraj A.N. (2010), *Nadzór korporacyjny a bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstw*, [w:] Urbanek P. (red.), *Nadzór korporacyjny w warunkach kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 346–349; Franc-Dąbrowska J. (2006), *Bezpieczeństwo finansowe a efektywność zaangażowanych kapitałów własnych*, *Roczniki Nauk Rolniczych*, Warszawa, seria G, t. 93, z. 1, s. 122; Pawłowicz L. (red.) (2005), *Ekonomika przedsiębiorstw: zagadnienia wybrane*, ODDK Gdańsk, Gdańsk, s. 42–45; Zuba M. (2011), *Wpływ poziomu wartości majątku na bezpieczeństwo finansowe wybranych spółdzielni mleczarskich w Polsce*, *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, Warszawa-Poznań-Wrocław, t. XIII, z. 1, s. 485; Л.А. Запорожцева, *Финансовая безопасность предприятия при переходе на МСФО, Проблемы. Мнения. Решения, Международный Бухгалтерский Учет, сентябрь 2011, № 36 (186), с. 46–47* [L.A. Zaporozhtseva, *Financial safety of the enterprise at transition on IFRS*, *International accounting*, September 2011, Number 36 (186), s. 49]; Karbownik L. (2012), *Kasowe i memoriałowe mierniki oceny bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa*, [w:] Duraj J. (red.) (2012), *Instrumenty i sposoby zarządzania kapitałem przedsiębiorstwa*, „*Acta Universitatis Lodzianis*”, Folia Oeconomica 267, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź, s. 88.

W wyniku kolejnej selekcji w dalszych rozważaniach uwzględnionych zostało jedynie 10 cech diagnostycznych. Sytuacja ta wyniknęła ze znaczącej zależności pomiędzy zmiennymi. Analiza została zatem przeprowadzona przy uwzględnieniu jedynie tych, dla których współczynnik korelacji rang Spearmana osiągnął wartość poniżej 0,8 w całym badanym okresie (przy poziomie istotności 0,05).

Ostatecznie do tworzenia syntetycznego miernika oceny bezpieczeństwa finansowego zostały zakwalifikowane następujące mierniki: m1, m2, m5, m6, m8, m12, m17, m18, m19 oraz m20.

W kolejnym etapie przekształcone zostały nominanty na stymulanty [Kolenda 2006, ss. 21–40], posługując się przy tym kwartyłem 1 (będącym dolną granicą przedziału) i kwartyłem 3 (będącym górną granicą przedziału). Dokonany wybór pozwolił wykluczyć obserwacje nietypowe – mające istotny wpływ na wartość średniej arytmetycznej danej zmiennej diagnostycznej.

Dla każdego badanego przedsiębiorstwa (na podstawie obliczonych odległości danych od wzorca i antywzorca) wyznaczony został syntetyczny miernik oceny bezpieczeństwa finansowego, nazywany także *metacechą*. Jego budowa pozwoliła na zagregowanie informacji dotyczących różnych obszarów tej oceny. Jego wartości odpowiednio dla każdego rozpatrywanego roku wykorzystano jako zmienną objaśnianą.

Zmiennymi objaśniającymi modelu były:

- **przychody netto ze sprzedaży produktów (usług), towarów i materiałów (tj. sprzedaż)** – mierzące wielkość przedsiębiorstwa, choć również alternatywnie rozważano logarytm naturalny urealnionej<sup>6</sup> wartości aktywów ogółem przedsiębiorstwa, jednakże wpływ tej zmiennej okazał się statystycznie nieistotny na poziomie istotności 10%, co może wynikać potencjalnie m. in. z różnic w wycenie majątku związanych z przyjętymi zasadami rachunkowości [por. Doryń 2011, s. 115 [za:] Geringer, Beamish, daCosta 1989, s. 113]. Ponadto, na bieżącą wartość aktywów ogółem wpływ wywiera ich wielość w okresach poprzednich, stąd zawierają one „historyczne” informacje. Wartość sprzedaży z kolei odnosi się natomiast niemal wyłącznie do okresu bieżącego.
- **wskaźnik zysku operacyjnego do sprzedaży** – bowiem głównym obszarem aktywnego oddziaływania przedsiębiorstwa na tworzenie warunków trwałej zdolności kreowania zysku netto jest działalność operacyjna, a w szczególności działalność na rynku sprzedaży świadczonych usług. Tym samym wynik (zysk) ze sprzedaży usług stanowi zasadniczą podstawę sukcesu przedsiębiorstwa, rozumianego w kontekście zarówno celu działalności finansowej, jak i tworzenia trwałych warunków otrzymywania przez przedsiębiorstwo zysku netto [Duraj 2004, s. 175].
- **wskaźnik kapitału pracującego do aktywów ogółem** – gdyż sprawność w zakresie zarządzania kapitałem obrotowym stanowi jedną z kluczowych wielkości wymiernych liczbowo, oddziałujących na zdolność płatniczą przedsiębiorstwa [Olszewski 1992, ss. 12–23, Jerzemowska 2006, ss. 333–334], a wartość kapitału obrotowego powinna pozostawać w odpowiedniej relacji do podstawowych kategorii finansowych (w tym m. in. aktywów ogółem przedsiębiorstwa – określając w jakim stopniu finansuje on całość aktywów danego podmiotu gospodarczego) [Nowak 2008, ss. 209–210],

6 Wartości nominalne zostały zdeflowane wskaźnikiem cen usług transportu i gospodarki magazynowej za lata 2006–2011, podanym w: Główny Urząd Statystyczny – Departament Handlu i Usług, Urząd Statystyczny w Opolu (2013), *Ceny w gospodarce narodowej w 2012 r.*, Warszawa, s. 283; z uwagi na brak danych w ww. publikacji za lata 2004–2005 wykorzystano wskaźnik cen usług transportu, gospodarki magazynowej i łączności, podany w: Główny Urząd Statystyczny (2008), *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, Warszawa, s. 449 i Główny Urząd Statystyczny (2007), *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, Warszawa, s. 445.

- **zmienna zero-jedynkowa PKS** – zaobserwowano bowiem, iż wszystkie spółki z grupy PKS wchodziły w skład tych podmiotów gospodarczych, które ogłosiły upadłość.
- **wskaznik ogólnego klimatu koniunktury** (tj. subiektywna ocena formułowana przez respondentów), bowiem w okresie dekonunktury gospodarczej następuje zmniejszenie popytu na dobra konsumpcyjne. Sytuacja ta przyczynia się do powstania znaczących strat operacyjnych w jednostkach gospodarczych i ujemnych przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej. Wzrost konkurencji, a zatem również spadek cen dóbr konsumpcyjnych [Adamik-Citak 2009, s. 167], może prowadzić do zagrożenia upadłością przedsiębiorstwa.

W celu weryfikacji stabilności oszacowań parametrów w opracowaniu wykorzystano kolejno KMNK (Klasyczną Metodę Najmniejszych Kwadratów) dla danych połączonych (*pool*) oraz estymatory danych panelowych – z efektami indywidualnymi ustalonymi (*fixed effects* – *FE*) oraz losowymi (*random effects* – *RE*) [szerzej o zastosowanych metodach m. in. w: Wooldridge 2002, Hsiao 2003, Baltagi 2005, Verbeek 2012, Kufel 2014]<sup>7</sup>.

Wykorzystanie modeli panelowych pozwala m. in. na uwzględnienie indywidualnej heterogeniczności przedsiębiorstw, a konsekwencją jej nieuwzględnienia może być niezgodność estymatora i obciążenie oszacowań [szerzej na temat konsekwencji wykorzystania danych panelowych pisze m. in. Kacprzyk 2014, rozdział 4].

Niezbędne obliczenia wykonane zostały w programach Microsoft Excel, Statistica 10, Taksonomia numeryczna oraz STATA 10.0.

### **Analiza wpływu koniunktury gospodarczej na bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstw sektora TSL w Polsce**

W celu ustalenia wpływu koniunktury gospodarczej na bezpieczeństwo finansowe badanych przedsiębiorstw skonstruowano model postaci:

$$BF_{i,t} = f(S_{i,t}, POS_{S_{i,t}}, WCTA_{i,t}, PKS_{i,t}, KN_{i,t})$$

gdzie:

BF – syntetyczny miernik bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa,

<sup>7</sup> W przypadku modelu z efektami ustalonymi (FE) pominięto zmienną PKS. Nie jest ona zmienna w czasie, zatem jej wpływ został ujęty w zmiennej zero-jedynkowej, wyrażającej efekt indywidualny przedsiębiorstwa.

S – wielkość przedsiębiorstwa wyrażona logarytmem naturalnym wartości przychodów netto ze sprzedaży produktów (usług), towarów i materiałów (w cenach stałych z 2011 r.)<sup>8</sup>,

POS\_S – zysk (strata) netto ze sprzedaży odniesiony(a) do wartości przychodów netto ze sprzedaży produktów (usług), towarów i materiałów,

WCTA – kapitał pracujący podzielony przez wartość aktywów ogółem przedsiębiorstwa (na koniec okresu),

PKS – zmienna zero-jedynkowa przyjmująca wartość 1, jeśli przedsiębiorstwo należy do grupy PKS,

KN – ww. wskaźnik ogólnego klimatu koniunktury dla sekcji „Transport i gospodarka magazynowa” (średnia wartość dla każdego roku poddanego analizie),

i, t – subskrypty jednostek przekroju i czasu.

Strategia modelowania polegała na przechodzeniu od ogółu do szczegółu. Po oszacowaniu parametrów równania kolejno odrzucano zmienne, dla których prawdopodobieństwo popełnienia błędu I rodzaju było najwyższe. W rezultacie otrzymano równania o wszystkich zmiennych statystycznie istotnych. Wyniki oszacowań przedstawia tabela 2.

---

<sup>8</sup> Wartości nominalne zostały zdeflowane wskaźnikiem cen usług transportu i gospodarki magazynowej za lata 2006–2011 podanym w: Główny Urząd Statystyczny – Departament Handlu i Usług, Urząd Statystyczny w Opolu (2013), *Ceny w gospodarce narodowej w 2012 r.*, Warszawa, s. 283; z uwagi na brak danych w ww. publikacji za lata 2004–2005 wykorzystano wskaźnik cen usług transportu, gospodarki magazynowej i łączności podany w: Główny Urząd Statystyczny (2008), *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, Warszawa, s. 449 i Główny Urząd Statystyczny (2007), *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, Warszawa, s. 445.

**Tabela 2. Wyniki oszacowań modelu objaśniającego poziom bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw sektora TSL w Polsce**

	(1) pool	(2) FE	(3) RE
S	0.005*** (1.91)	0.016*** (4.66)	0.007* (1.89)
WCTA	0,024*** (3.85)		0.019 *** (3.34)
PKS	-0.056*** (-4.53)		-0.059*** ( -4.00)
KN	0.001* (1.65)	0.001** ( 1.68 )	0.001* (1.77)
cons	0.359*** (7.93)	0.189*** (3.47)	0.341*** ( 6.09)
N = 190			

\*p&lt;0.10

\*\*p&lt;0.05

\*\*\*p&lt;0.01

W nawiasach podano wartość statystyk t-Studenta.

Źródło: obliczenia własne w programie Stata 10.0.

Uzyskane wyniki wskazują na dodatni i statystycznie istotny wpływ zmiennej wyrażającej koniunkturę gospodarczą na syntetyczny miernik bezpieczeństwa finansowego we wszystkich analizowanych modelach. Jednocześnie oszacowanie parametru jest stabilne i wynosi 0,001.

Wpływ pozostałych zmiennych przedstawiał się następująco:

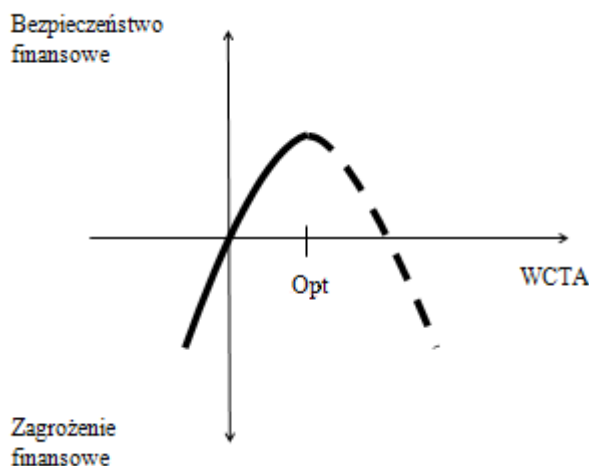
- wzrost wielkości przedsiębiorstwa (przybliżony wolumenem sprzedaży) był statystycznie istotny i związany ze wzrostem syntetycznego miernika bezpieczeństwa finansowego we wszystkich analizowanych modelach,
- przedsiębiorstwa PKS cechował statystycznie istotny niższy poziom syntetycznego miernika bezpieczeństwa finansowego niż pozostałe badane podmioty gospodarcze,
- wpływ wskaźnika WCTA był dodatni i statystycznie istotny jedynie w modelach (1) i (3)<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> Może to wynikać z niewielkiej zmienności tego wskaźnika w czasie w badanych przedsiębiorstwach. Wpływ takiej zmiennej w modelu z efektami stałymi jest ujęty w efekcie indywidualnym (por. Doryń

W przypadku zmiennej WCTA, z uwagi na fakt, że zarówno zbyt niski, jak i zbyt wysoki jej poziom nie jest korzystny z punktu widzenia kondycji finansowej przedsiębiorstwa, testowano hipotezę o jej nieliniowym wpływie na poziom bezpieczeństwa finansowego badanych podmiotów gospodarczych. W tym celu do analizowanego modelu włączono, oprócz zmiennej WCTA, również drugą jej potęgę ( $WCTA^2$ ). Zmienna ta okazała się jednak być nieistotna na poziomie istotności 10%, co prawdopodobnie wynika z faktu, iż w próbie badawczej dominowały przedsiębiorstwa o zbyt niskim poziomie kapitału pracującego w stosunku do aktywów ogółem.

W 79 przypadkach spośród 190 analizowanych wartość kapitału pracującego przyjmowała wartości ujemne, natomiast mediana zmiennej WCTA wyniosła 0,048, co należy raczej uznać za relatywnie niski poziom analizowanego miernika. Należy przeto oczekiwać, że dodatnie oszacowanie parametru stojącego przy zmiennej WCTA, przy braku istotności wpływu  $WCTA^2$ , wyraża dodatni wpływ tej zmiennej na poziom bezpieczeństwa finansowego w przypadku niskich poziomów relacji kapitału pracującego do aktywów ogółem. Sytuację tę przedstawiono na rysunku 1.

**Rysunek 1. Generalna zależność między wskaźnikiem WCTA a poziomem bezpieczeństwa (zagrożenia) finansowego przedsiębiorstwa**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Sierpińska M., Jachna T. (2004), *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 76–80.

2011, s. 116 i literatura tam cytowana).



Przy relatywnie niskim poziomie WCTA wpływ tej zmiennej na poziom BF jest dodatni (linia ciągła), natomiast ze względu na relatywnie niski jej poziom w próbie badanych przedsiębiorstw nie udało się zaobserwować wpływu ujemnego dla wysokich jej poziomów (linia przerywana).

### Zakończenie

W wyniku zastosowania KMNK dla danych połączonych (*pool*) oraz estymatorów danych panelowych – z efektami indywidualnymi ustalonymi (*fixed effects*) oraz losowymi (*random effects*) oszacowane zostały niezwykle proste w interpretacji modele oceny bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw sektora TSL w Polsce.

Modele te umożliwiają identyfikowanie nieprawidłowości w funkcjonowaniu jednostek gospodarczych, gwarantując tym samym wczesne ostrzeżenie różnorodnych grup interesariuszy o obniżeniu się bezpieczeństwa finansowego tychże przedsiębiorstw.

Przeprowadzone badanie empiryczne pozwoliło potwierdzić hipotezę o wpływie koniunktury gospodarczej na poziom bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw sektora TSL. We wszystkich analizowanych modelach zmienna KN była statystycznie istotna i wpływała dodatnio na poziom syntetycznego miernika oceny bezpieczeństwa finansowego badanych spółek.

Podjęte w niniejszym opracowaniu zamierzenie uzasadnione było potrzebą wypełnienia luki badawczej, istniejącej w studiach teoretycznych i empirycznych, poświęconych zdolności przedsiębiorstwa do uzyskania oraz utrzymania finansowych warunków kontynuacji i rozwoju jego działalności gospodarczej. Ma ono charakter wzbogacający w relacji do innych opracowań. Jednakże badania nad wpływem koniunktury gospodarczej na bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstw sektora TSL powinny zostać pogłębione chociażby o analizę innych (prostych) wskaźników oceny badanego zjawiska, a artykuł ten jest jedynie przyczynkiem do prowadzenia dalszej analizy.

### Bibliografia

- Adamik-Citak M. (2009), *Creative accounting in the era of economic crisis*, [w:] Wereda W., Starnawska S., *Cyclical, financial safety, and business creativity as the challenges of the modern world*, University of Podlasie, Siedlce.
- Baltagi B.H. (2005), *Econometric Analysis of Panel Data*, 3rd Edition, John Wiley&Sons, Ltd.
- Doryń W. (2011), *Wpływ internacjonalizacji na wyniki ekonomiczne polskich przedsiębiorstw przemysłowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

- Duraj A.N. (2010), *Nadzór korporacyjny a bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstw*, [w:] P. Urbanek (red.), *Nadzór korporacyjny w warunkach kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Duraj J. (2004), *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Franc-Dąbrowska J. (2006), *Bezpieczeństwo finansowe a efektywność zaangażowanych kapitałów własnych*, Roczniki Nauk Rolniczych, seria G, t. 93, z. 1, Warszawa.
- Geringer J.M., Beamish P.W., daCosta R.C. (1989), *Diversification Strategy and Internationalization: Implications for MNE Performance*, „Strategic Management Journal”.
- Główny Urząd Statystyczny – Departament Handlu i Usług, Urząd Statystyczny w Opolu (2013), *Ceny w gospodarce narodowej w 2012 r.*, Warszawa.
- Główny Urząd Statystyczny – Departament Przedsiębiorstw (2013), *Badanie koniunktury gospodarczej*, Warszawa.
- Główny Urząd Statystyczny (2007), *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, Warszawa.
- Główny Urząd Statystyczny (2008), *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, Warszawa.
- Główny Urząd Statystyczny (2014), *Koniunktura w przemyśle, budownictwie, handlu i usługach 2000–2014*, [online], [http://inf.stat.gov.pl/gus/5840\\_2794\\_PLK\\_HTML.htm](http://inf.stat.gov.pl/gus/5840_2794_PLK_HTML.htm).
- Hsiao Ch. (2003), *Analysis of Panel Data*, 2nd Edition, Cambridge University Press.
- Jerzemska M. (2006), *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa.
- Kacprzyk A. (2014), *Instytucjonalne determinanty wzrostu gospodarczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Karbownik L. (2012a), *Kasowe i memoriałowe mierniki oceny bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa* [w:] Duraj J. (red.), *Instrumenty i sposoby zarządzania kapitałem przedsiębiorstwa*, „Acta Universitatis Lodziensis”, Folia Oeconomica 267, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Karbownik L. (2014), *Dyskryminacyjny model predykcji bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstw sektora TSL w Polsce*, „Logistyka”, nr 2.
- Kolenda M. (2006), *Taksonomia numeryczna. Klasyfikacja, porządkowanie i analiza obiektów*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Kufel T. (2014), *Ekonometria. Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu GRETL*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Nowak E. (2008), *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa.

- Olszewski D.W. (1992), *Zdolność płatnicza przedsiębiorstwa – koncepcje i metody oceny*, „Bank i Kredyt”, nr 6.
- Pawłowicz L. (red.) (2005), *Ekonomika przedsiębiorstw: zagadnienia wybrane*, ODDK Gdańsk, Gdańsk.
- Sierpińska M., Jachna T. (2004), *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Skowronek-Mielczarek A. (2007), *Controlling, analiza i monitoring w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Centrum Doradztwa i Informacji Difin Sp. z o.o., Warszawa.
- Słownik ekonomiczny i finansowy* (1994), Wydawnictwo Książnica, Katowice.
- Verbeek M. (2012), *A Guide to Modern Econometrics*, 4th Edition, Wiley.
- Wooldridge J.M. (2002), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, The MIT Press, Cambridge, Mass.
- Запорожцева Л.А. (2011), *Финансовая безопасность предприятия при переходе на МСФО, Проблемы. Мнения. Решения, Международный Бухгалтерский Учет, сентябрь 2011, № 36 (186), с. 46–47* [L.A. Zaporozhtseva, *Financial safety of the enterprise at transition on IFRS*, „International accounting”, September, Number 36 (186).
- Zuba M. (2011), *Wpływ poziomu wartości majątku na bezpieczeństwo finansowe wybranych spółdzielni mleczarskich w Polsce, Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, Warszawa-Poznań-Wrocław, t. XIII, z. 1.
- <http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/m-uslugi.pdf> [online], dostęp 24 maja 2012.



Elżbieta Klamut

University of Social Sciences

## Optimization of tax burdens versus retaining financial liquidity

“...the tax which each individual is bound to pay ought to be certain, not arbitrary”  
*A. Smith*

“This is too difficult for a mathematician. It takes a philosopher...”  
*A. Einstein*

**Abstract:** Maintaining financial liquidity is one of the major challenges for the management of a business entity. During the payment crisis it is important to strive to collect all receivables within shortest possible period. Solutions in the form of tax optimization may underpin retaining liquidity. An entrepreneur in attempting to maintain liquidity should exploit the opportunities provided by tax optimization.

**Key-words:** liquidity, receivables, taxes, VAT, optimization.

### Introduction

The pervasive crisis triggers payment backlogs among numerous entrepreneurs. Non-payments lead to insufficient financial resources to discharge their own liabilities, and thus thwart their possibilities of purchasing materials, goods or services. Unfortunately, entrepreneurs across the small and mid-sized companies (SMEs) sector have a limited access to other financing sources so as to adequately fend off liquidity loss. Failure to make payments for supplies results in recording a debtor into a debtors' register, and thereby stymying their opportunities for seeking credits, loans or even new supplies. Overall, they are frustrated, but they cannot escape the “chain of arrears”. Possibly the only option is to declare bankruptcy.

The aim of this paper is to address the question of whether an entrepreneur has an opportunity of boosting its financial liquidity through tax optimization. This target is delivered through illustrating these two issues: liquidity and optimization. The paper outlines only some selected methods used for tax optimization, pertaining more to the shortage of possibilities of fulfilling tax liabilities.

The amendment of the VAT and income tax put in place in 2013 slightly regulates payments for supplies because an option of deducting purchased goods and services costs from income tax is dependent on the supply payment. The lack of payments from customers produces delays in payment of their own invoices, and hence that causes increased income tax because it is impossible to deduct costs included in invoices without their having been settled. The spectre of lack of liquidity motivates entrepreneurs to intensified debt collection which may be noticed in the bolstered liquidity indices for SMEs. This intensity made this index soar to 14.6, that is, compared to the previous survey, by 1.4 percentage point.

In Poland in 2013 the value of outstanding invoices totalled over PLN 14.9 billion from around 334,000 debtors [Bibby MSP Index 2013]. Already in the Q4 business entities (around 44%) claimed that they did not experience bigger problems with obtaining their payments. Furthermore, there was a decline in the number of entities that implemented recovery programmes, held back investments and dismissed employees. An improved payment liquidity mitigates the risk of business operations, and curbs the necessity to reduce the staff and declare bankruptcy. The surveys cited reveal that enterprises being aware of payment backlogs approach more cautiously the formulation of their commercial loan policy.

To tackle the phenomenon, i.e. payment backlogs, the Ministry of Finance introduced a regulation to reinforce the recovery of receivables. The Act of 16 November 2012 on reduction of some administrative burdens in the economy [Journal of Laws of 2012, item 1342] amended both the personal income tax law as well as corporate income tax law by disciplining debtors. The measure involves the obligation to correct tax deductible expenses when the amount invoiced was not paid within 30 days of the payment deadline agreed by the parties. If the payment term is longer than 60 days then outstanding costs have to be paid within 90 days from the moment the amount is charged into tax deductible expenses. In the event when an entrepreneur fails to charge unpaid invoiced expenses into tax deductible expenses he is not obliged to correct expenses, though he cannot reduce the tax base which is to his own disadvantage.

### Enterprise's financial liquidity

During the ongoing crisis almost 60% of Polish [Skaner MSP 2013] business entities face problems with obtaining timely receivables. Non-payment generates payment backlogs and thus may result in the demise of the business.

Since financial liquidity appears to be so vital it is necessary to look at the issue closely and address the question of what it tends to be and how to maintain it. The liquidity is defined in manifold ways. One of them holds [Waśniewski 2002, p. 427] that this is a positive state of legal tenders, an individual's capacity of converting assets into cash, a coverage ratio between liabilities and assets, and the possibility of covering liabilities of the business entity at any time.

However, the financial liquidity is predominantly defined as an ability to timely discharge all current liabilities. Actually it comes into spotlight of the enterprise itself (which it stands for and develops) but also its surrounding, that is investors (interested in future gains), creditors (seeking to receive timely debt payment) as well as employees (expecting timely payment of remunerations), the Social Insurance Company (ZUS), fiscal offices (interested in timely payments and size of budget revenues) etc.

The focus should be placed on frequent interchangeable use of terms "liquidity" and "solvency". In essence, *liquidity*, as mentioned before, is a capacity of liquidating assets at a pace that allows for timely fulfilment of current and future liabilities, whereas *solvency* suggests that a business entity possesses financial resources on a bank settlement account in an amount sufficient to pay liabilities over the coming days or month or quarter, or even a year.

For what reason is liquidity given such prominence? It is the loss of liquidity that mostly prompts bankruptcies among enterprises. Over the recent three months in 2013 numerous small and mid-sized enterprises, continued to experience problems with getting their receivables for supplies and services, though the situation has since improved. The surveys show that some enterprises had even to wait over 6 months for their payments [Skaner MSP 2013].

**Table 1. Timely payments in Poland (Q3 2013)**

Non-payment period	Percentage of enterprises (%)
Period up to 2 weeks	30.1
Period up to 4 weeks	23.4
Period over a month	41.7

Source: own study based on: Skaner MSP, 2013.

Not all entrepreneurs have the same attitude to the delay period. For some persons this is a period over 7 days, whereas for others, the most numerous group by far, this is 30 days (cf. Table 2.)

**Table 2. Definition of delay according to SME's entrepreneurs (in %)**

Delay period	Measure April 2013	Measure October 2013
7 days	24	16
14 days	26	24.4
30 days	32	34.7
60 days	8	9.8
90 days	4	5.8

Source: study based on: Bibby MSP Index 2013 , www.kerala.pl (12.06.2014).

Faced with such immense payment problems and the need to pay tax liabilities, the entrepreneurs' approach to non-payment for supplies or services comes as a surprise. Actions seeking to recover receivables should be taken immediately after the lapse of the payment deadline, or even beforehand. Monitoring of payments proves to be a necessity as the earlier the resources are recovered by an entrepreneur, the less funds he is forced to acquire to shore up the entity's liquidity.

**Table 3. A moment when actions are taken to recover receivables**

Time when actions are taken	Measure April 2013	Measure October 2013
Immediately following the deadline – monitoring	74.2	62.9
Ongoing monitoring – no problems	12.0	12.4
When customers are receiving credit	8.0	10.7
When a customer fails to pay to others	0.4	3.6
Other reasons	2.4	3.1
When an entity faces the liquidity loss	1.3	2.7

Source: study based on: Bibby MSP Index 2013 , www.kerala.pl (12.06.2014)



Admittedly, effected changes designed to settle only paid tax expenses tend to be beneficial to entrepreneurs because they put pressure on customers to pay their invoices, otherwise they cannot deduct these amounts from unpaid invoices from the tax base. The act referred entered into force on 1 January 2013 and when analysing the survey findings (Table 4.) it transpired that the “whip” in the form of deducting expenses begins to produce effects; entrepreneurs reported that payments are made in the same and better fashion almost at the same level, yet the number of those believing in a deteriorating situation fell substantially.

**Table 4. Payment discipline according to SMEs’ entrepreneurs**

Customers’ payments	Measure April 2013	Measure October 2013
Worse payments (irregularly)	40,9	28,0
The same	50,7	60,7
Better payments	6,7	10,2

Source: study based on: Bibby MSP Index 2013 , [www.kerala.pl](http://www.kerala.pl) (12.06.014).

The number of entrepreneurs claiming that their customers make late payments significantly fell when compared to the survey conducted a year earlier. Meanwhile the number of entrepreneurs with an optimistic attitude towards the customers’ payments marginally rose relative to previous surveys.

#### **Management of receivables**

The core question raised is how Polish entrepreneurs handle financial difficulties and what tools are used to overcome these problems. At the start it is worth examining the payment patterns among entrepreneurs across Europe.

**Table 5. Average period for collection of accounts receivable (DSO) across Europe (in %)**

Country / delayed payments	Up to 30 days	Over 30 days	> 60 days
Austria / Switzerland	72.3	25.6	2.2
Scandinavia	65.1	31.6	3.3
Benelux	57.9	39.2	2.9
Russia/Ukraine	47.9	28.6	23.5
Baltic states	41.7	42.9	15.5
Turkey	37.3	42.7	20.2
Czech Republic, Hungary, Slovakia	39.3	48.3	12.6
Great Britain/ Ireland	32.4	52.0	15.5
Romania, Bulgaria, Croatia	28.9	43.0	27.1
France	25.6	48.8	25.6
Italy	20.1	33.8	46.3
Iberian Peninsula	20.0	50.7	29,3
<b>Poland</b>	<b>42.2</b>	<b>43.0</b>	<b>14.8</b>
Germany	78.4	16.5	5.3

Source: own study based on: Creditreform report after: *Jak płaci Europa? Opóźnienia w płatnościach*, www.bankier.pl (12.06.2014).

The above tables imply that Polish entrepreneurs are among the group of those most reliable in settling their accounts within 30 days. In Poland delays in payments of invoices typically totalled around 2-3 weeks according the surveys carried out in December 2013, which suggests a marginally improved trend. Adequately swift payments help entities to retain liquidity at a satisfactory level.

Liquidity enhancement may be executed in multiple ways. Basically, this relies on the size of the entity, its risk propensity, its assets, etc. Family-run companies focused on long-term operations showing a low risk propensity and thus increasing their liquidity through the use of their own or family savings, rarely resort to credits. However the majority of enterprises when faced with liquidity loss typically make use of external financing sources such as credits as well as to a lesser extent, leasing and factoring. Another form to restore the liquidity is recovery of receivables. Nevertheless, delays in payments for supplies, that is financing through liabilities towards suppliers, also serve as a method of boosting liquidity. Overall, this method is easy and almost cost-free. Entrepreneurs admit that this is an alternative for dilatory payments by customers as well as in the case of litigation actions and lengthy operations by courts.

Holding back supplies to unreliable customers is also a measure to prevent from slipping into the liquidity trap. Entrepreneurs give preference to “preventing than remedying”. Delivering goods or rendering services will expose them to costs, particularly since the costs may be increased by adding recovery expenses, the need to secure resources for operations equalling the missing amount (e.g. credits costs).

**Table 6. Methods for mitigating the risk of late payments used by the SMEs**

<b>Manner for monitoring accounts receivable</b>	<b>Measure April 2013</b>	<b>Measure October 2013</b>
Reminding about receivables (various notification manners)	76.9	81.1
No performance of orders until overdue payments are made	41.6	49.8
Regular confirmation of balance statement	51.6	43.1
Signing acceptance reports (always)	28.9	40.0
Verification of authorisation to accept the invoice	16.0	31.1
Verification of customer's financial state	47.1	36.4
Other forms	1.6	8.0
No operations	7.8	9.3
No own operations, operations taken by an external company	4.0	11.6
Receivable insurance	2.7	2.0

Source: study base on: Bibby MSP Index 2013 , [www.kerala.pl](http://www.kerala.pl) (12.06.2014).

The situation of debtors slightly improved at the end of 2013. According to the Polish Chamber of Commerce in January 2014 the entrepreneur's index of receivables rose up to 92%. In practice this means that an increasing number of business entities enjoy an improved payment standing and settle receivable accounts in a swifter manner. Essentially, this signals betterment in business circumstances, and thus translates into investments and employment.

Enhanced liquidity does not suggest that entrepreneurs may run undisturbed activities. Just the opposite, they have to continually monitor their customers as well as verify their credibility and liquidity, in other words they need to trace the debtors' registers on an ongoing basis. Information on debts, specifically towards the Social Insurance Company (ZUS) and fiscal authorities, may emerge in the registers, and thus hint at serious problems experienced by entities as liabilities towards these institutions are fulfilled in the first place.

### **Tax optimization**

At the onset the theory of optimal taxation devised in 1927 by F. Ramsey failed to win recognition among some economists<sup>1</sup>. An important contribution into its further development was made by, among others: E. Mendoza C. Heady, G.D. Myles, R.H. Gordon, J.E. Stiglitz, M. Feldstein, J. Hines, R. Barro, P.A. Diamond, A.B. Atkinson.

All business activities are burdened with a number of obligations and payments towards the states agencies. These include both tax burdens for operations as well as personnel employed. Typical and primary burdens related to business activities conducted are income taxes [Journal of Laws of 2012, item 361 and 1540] and VAT [Journal of Laws of 2012, item 1324].

**Table 7. Tax and non-tax burdens on business activities**

<b>Event – taxable object</b>	<b>Tax / non-tax burdens</b>
Generating income	personal income tax corporate income tax lump-sum tax on recorded revenue constant amount tax
Consumption of real product	tax on goods and services excise tax, customs duty gambling and lottery tax dog tax local fee – visitor's tax stamp duty

<sup>1</sup> In the surveys Ramsey focused on charging indirect tax on goods. In the taxation theory also income taxes were in the spotlight. The quota taxes (lump-sum, e.g. poll tax) named the first-best were adopted as solution of the issues discussed by Ramsey.

Use of production factors by producers within the production	excise tax, customs duty environmental fee motor vehicle tax farm tax forest tax local fee - market social insurance (ZUS), labour fund (FP), guaranteed employee benefits fund (GFŚP) contributions
Savings (accumulation)	personal income tax corporate income tax tax on capital gains
Investment (increasing real capital)	corporate income tax social insurance (ZUS) contribution labour fund (FP) contribution guaranteed employee benefits fund (GFŚP) contribution
Owning assets	real estate tax motor vehicle tax farm tax forest tax agriculture social insurance fund (KRUS) contribution
Taking over assets	gift and inheritance tax
Transactions performer (sale/ purchase/ replacement)	tax on civil law transactions

Source: Grądalski, 2004, p. 114.

Income taxes are the most onerous burdens, particularly personal income tax as it affects the vast majority of entrepreneurs in Poland and encumbers their income. In principle, VAT should be neutral to an entrepreneur, yet it may pose a threat to their liquidity.

Tax optimization is defined as: “selection of lawfully manner for accomplishing a specific economic result while minimizing its related tax burdens” [Kudert, Jamroży 2013, p. 58]. This suggests that every taxpayer has the right to exploit such lawful methods of tax minimization so as to attain maximum gains. Many other authors manifest their views in the same vein: “Shaping tax burdens using means permitted by the tax laws arises from: the option right, discretionary freedoms, stimulating norms, modelling factual or legal state and

legal amendments” [Iniewski, Nikończyk 2011, p.16 et al.]. Minimized burdens entail not only curtailed proceeds to the budget but also maximisation of business effect, that is profits, and therefore retaining financial assets at the disposal of the company.

After all, the question is how to optimize tax burdens so as to avoid the threat of liquidity loss. Yet there are few methods for avoiding liquidity problems while using the tax optimization to this end [Munnich, Zdudenk 2012, p. 56, Kunowska 2002, p. 64].

A legislator allowed VAT payers to discharge their tax liabilities on a quarterly basis. This concerns so-called small taxpayers whose generated gross sale value did not exceed EUR 1.3 million in the preceding year (equivalent calculated on the basis of a NBP (the National Bank of Poland) average rate as of 1 October on the preceding year). This is so-called cash method. However, the form did not gain popularity among entrepreneurs.

Payment of tax on a quarterly basis means less statements as well as more time for verifying the records and payment of tax later. Equally important, this gives a greater time-span for recovery of receivable accounts. Large business entities may enhance their liquidity through the option of advanced payment of tax in the amount of 1/3 of the tax for the preceding quarter. Principally, this provides an opportunity of shifting in time the necessity to disburse financial resources.

Numerous entrepreneurs apply diverse methods for shifting in time the necessity to pay tax liabilities, these are as follows:

- issue of the invoice no later than on the 7<sup>th</sup> day from delivery of goods or rendering services, thus shifting the tax duty by even one month, that is the successive settlement period, e.g. supply on 27 May, invoice on 2 June, payment of VAT tax is due on 25 July,
- cash method used to settle VAT – tax duty arises following payment of receivables by a customer (no later than 90 days from delivery of goods or rendering services),
- settlement of the income tax on a quarterly basis – small taxpayers and individual beginning business operations may make advance personal income tax payments quarterly, not monthly,
- payments made by instalments – in the event where there are no funds, it is likely to pay tax liabilities by instalments, delay in tax arrears. This is connected with additional costs. However, if a taxpayer defaults in payment within the newly set time limit, the previous time limit for the tax liability is restored, which entails increased costs,
- deferment of payments.

Tax arrears indicates the tax value not paid within the time limit. This is also the tax in the form of an instalment or advance not paid within the specific time limit. Taxpayers should make efforts not to fall into tax arrears, however if that occurs, they may seek out opportunities for deferring these payments in time (Table 8.).

**Table 8. Types of problems faced by payments of tax burdens and their solutions**

<b>Problem occurred</b>	<b>Solution of the problem</b>	<b>Requirements</b>
Reported or expected delay in customer's payment	Shift of tax payment by one settlement period	Close and proper cooperation with a customer, transactions performed at the turn of the month (settlement periods).
Prolonged flow of financial resources within the entity	Quarterly settlements of income tax by taxpayers	Taxpayers commencing their business operations and so-called small taxpayers (EUR 1.2 million in revenues)
	Cash method for settlement of VAT	Small taxpayers
Liquidity loss – temporary lack of possibilities of paying the tax	Possibility of payment of numerous liabilities in instalments or deferment of tax payment date	Submission of adequate application to the head of the fiscal office, important taxpayer's interest or public interest has to occur, need to pay extension fee. The relief has to meet the requirements set in laws on public assistance (with regard to taxpayers running business operations)

Tax arrears occurred	Possibility of payment of arrears in instalments or their cancellation	Requirements the same as above.
	Possibility of cancellation of partial tax arrears	Submission of adequate application to the head of the fiscal office, important taxpayer's interest or public interest has to occur. The relief has to meet the requirements set in laws on public assistance (with regard to taxpayers running business operations)
	Possibility of reducing interests charged on arrears (even 75% of interests)	Submission of corrected statement together with adequate substantiation. Payment of arrears within 7 days.

Source: own study based on: Tax Care.pl. (12.06.2014).

The laws laid out in the Tax Ordinance Act [journal of Laws of 2014, item 567] create various possibilities of shifting in time the necessity to pay tax liabilities or their arrears so that a taxpayer could regain liquidity and continue business operations, frequently the only source of living. Specifically, these laws prove to be effective when hit by natural disasters, emergency circumstances when the arrears occur, etc. Nevertheless, decisions on cancellation are made very rarely, and thus a taxpayer should not expect such measures to be taken without serious reasons.



This paper does not provide insight into optimization of tax burdens not directly related to their payment. Though it does not mean that optimization involving decreasing the tax base has no relevance to financial liquidity. Every optimization is deployed to curb levies to the state, no matter whether this is consistent with the laws or not and whether this refers to VAT or income tax. Many business entities quite frequently exploits illegal methods for reducing, for instance, liabilities arising from VAT<sup>2</sup> as well as income tax. The strategies intended to minimize tax burdens come in many forms, from legal through to unlawful ones, and depending on what type of levy should be reduced, e.g. income tax or remaining taxes.

The most recognizable enterprises utilizing tax optimization throughout the world include . Amazon, Starbucks, Google. In additional, it is required to mention transnational companies such as Inditex, one of the largest clothing chains across the world, which using various optimization strategies made the Zara brand's owner a tremendously wealthy man. In Poland business entities are increasingly putting in place optimization measures so as to become more competitive, chiefly in global markets. The entities that have not embraced optimization may to some extent be marginalized in world markets as well as in domestic markets.

Tax havens enjoy huge popularity on a global scale as regards optimizations strategies to lessen tax burdens. This is one of the most common tools used by large businesses offering little or no tax liability in the specific territories across the world. The overriding objective of actions taken by companies is shaping economic relations so as to transfer income from the country (being the seat of the company) into a unit of residency in a tax haven. Globalization, free trade and unfettered capital flow allow individuals to make use various opportunities for tax optimization.

### Summary

The laws guiding the possibilities for more unrestrained payment of tax burdens are placed in various acts and regulations which hence hinders taxpayers from exploiting them when optimizing tax and boosting liquidity. According to previous data of the Ministry of Finance (Q1 2013) a mere 16% of taxpayers decided to pay their taxes on a quarterly basis, whereas as many as 77% paid their tax liabilities on a monthly basis. Maybe this results from taxpayers' fear for loss of control or lack of awareness of opportunities for quarterly settlement, or just out of habit. Even though Poles increasingly tap into any novelties in

---

2 Szerzej: Klamut E., (2013), *Problem „pustych faktur” w kontekście finansów publicznych* [in:] Kamiński T. (ed.), *Sektor finansów w rozwoju gospodarczym kraju*, Akademia Finansów i Biznesu Vis-tula Warszawa.

management and technology, yet they continue to stick to traditional forms concerning the settlement of tax liabilities. Such behaviour may be reinforced by the conservative approach of their accountants, especially those of an older generation.

Over recent months, as evidenced by the surveys accomplished, the situation in timely payment of receivables has slightly improved, but it is difficult to judge whether the trend is on a permanent track, so that entrepreneurs may not worry about their future. Nobody can count on others, so it is critical to rely on oneself. Therefore, entrepreneurs should continuously monitor their receivable accounts and make timely response to all irregularities in their payments. Fundamentally, it is so easy to lose liquidity, but it is hard though to restore it, and the loss costs may destroy both a small as well as large entrepreneurs.

An entrepreneur – as a taxpayer, is likely to harness available opportunities of retaining financial resources at its own disposal through, among others, tax optimization or curtailed burdens paid (decreased tax base), or postponing (shifting in time) the necessity to their settlement (deferment, instalments, etc.). Broadly speaking, such measures enable the entrepreneur to pursue new financing sources and restore balance of payments when confronted with difficulties in maintaining the liquidity.

### **Bibliography**

- Grądzki F. (2004), *Wstęp do teorii opodatkowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Kunowska K. (2002), *Jak małe i średnie przedsiębiorstwa mogą wpływać na własne obciążenia podatkowe*, *Tax Management In Small and Medium – Sized Companies*, Zeszyt Naukowy. Finanse, Bankowość, Ubezpieczenia, Nr 1, p. 64.
- Kudert S., Jamroży M. (2013), *Optymalizacja opodatkowania dochodów przedsiębiorstw*, ABC Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Mazur Ł. (ed.), (2012), *Optymalizacja podatkowa*, LEX a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Michalski G. (2010), *Strategiczne zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, CeDeWu, Warszawa.
- Munnich M., Zdudenk A. (2012), *Stanowienie i stosowanie prawa podatkowego w Polsce. Optymalizacja podatkowa a obejście prawa podatkowego*, Wydawnictwo KUL, Lublin.
- Ramsey F. (1927), *A Contribution to the Theory of Taxation*, *Economic Journal*, vol 37.
- Raport Bibby MSP Index, październik 2013.

---

Creditreform report after: *Jak płaci Europa? Opóźnienia w płatnościach*, www.bankier.pl.

Rosiński R. (2010), *Polski system podatkowy. Poszukiwanie optymalnych rozwiązań*, Warszawa.

Skaner MSP, październik 2013, www.keralla.pl.(12.06.2014).

Szymborska-Sutton A., *Polskie firmy: rzetelność warto potwierdzić*, www.eGospodarka.pl. (15.06.2014).

Act of 11 March 2004 on tax on goods and services, Journal of Laws of 2012, No. 177, item 1342.

Act of 26 July 1991 on personal income tax, Journal of Laws of 2012, item 361.

Act of 15 February 1992 on corporate income tax, Journal of Laws of 2012 No. 74, item 1540.

Act of 16 November 2012 on reduction of some administrative burdens in economy, Journal of Laws of 2012, item 1342.

Act of 9 April 2010 on disclosure of economic information and exchange of economic data, Journal of Laws of 2010, No. 81, item 530.

Act of 29 August 1991 r., tax ordinance, i.e. Journal of Laws of 2014, item 567.

Waśniewski T., Skoczylas W. (2002), *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*, Wyd. Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.



Jan K. Solarz

Spółeczna Akademia Nauk

## Collateral Value Risk In Safety Nets

**Abstract:** This paper studies collateral value risk implications for safety nets in our economy. Collateral Value Risk is blamed for some failure in the use of financial theory in real world. This risk is driven by many underlying factors, including central banks as a major player in the collateral markets and greater use of securitized assets to collateral borrowing. While regulators' new guidelines eliminate systemic risk, this comes at the cost of an inefficiently overcollateralised clearing system. The study supports the adoption of policies promoting management of Collateral Value Risk.

JEL classification: E42, E58, G01, G28.

**Key-words:** collateral, financial safety nets, market value risk.

### Introduction

National central banks are responsible for promoting robust and efficient settlement system as part of its work to ensure financial stability. An essential precondition for financial stability is that the interbank systems are designed in such a way that any problems in one bank do not spread through the system to other banks.

Most high-value payment systems settle payments on a real-time gross settlement (RTGS) basis. This prevents the build-up of large interbank exposures, which would otherwise occur if high-value payments were settled on a deferred net basis. Central banks generally make liquidity available to RTGS participants on a collateralized basis, in which case participants incur an opportunity cost in obtaining liquidity because the securities posted as collateral cannot be used for other purposes.

To guard against the “credit risk” that one’s counter-party may default or go bankrupt before the date agreed for the exchange contracting parties usually require each other to post “collateral” security-assets bound by a separate obligation, independently securing fulfillment of the primary obligation [Riles 2011,p. 1].

About 60% of transactions being collateralized for a total of over US \$1.3 trillion by 2006. The key attraction of taking collateral is that it puts the holder ahead of other creditors if counterparty defaults, rather than say undertaking further swaps with that part or others to cancel out or hedge the credit risk, or dealing only with demonstrably more creditworthy or trusted parties. Banks that collateralize are permitted to lower their capital adequacy requirements, thus achieving a delegation of state authority to monitoring systemic risk to private parties.

The aim of this paper is to pay attention on the implications of collateral knowledge for safety net in economy. It is argued that collateral knowledge should be taken into consideration by shadow banking researchers, because the right for the collateral-holder to “re-hypothecate” or use it as collateral in other swaps create space for non-banking financial activity.

The rest of the paper is as follows. Section I links Collateral Value Risk to Asset Market Value international standards. Section II straddles “re-hypothecate” of collateral with shadow banking. Section III discusses that collateral knowledge will impact safety net in economy. Section IV concludes with some policy suggestion.

### **International standards of asset market value**

The Processes Polices & Accounting review 2014 is focused on the bank processes and polices, in particular those related to key accounting decisions. Each section of the review will be designed to perform an assessment of bank practices against either relevant accounting standards or objective criteria provided by the CPMO.

The specific thematic areas to be addressed within the questionnaire template are:

- Classification of financial instruments: the classification and measurement of financial assets into Amortized Cost vs. Fair Value as per IAS 39 as well as treatment of equity positions, hedge accounting & derecognition;
- Application of fair value hierarchy: the classification of valuation inputs and corresponding exposures into the Levels of the IFRS 13 fair value hierarchy, where level 3 exposures are those for which valuation is based on unobservable model input parameters;

- 
- Non-Performing Exposures (NPE) definitions: the definition of “Non-performing” relative to the EBA simplified approach for the AQR, including treatment of forborne assets;
  - Forbearance and restructuring: the restructuring policy, definition, identification and tracking of forborne assets, including the implication on provisioning;
  - Provisioning processes and policies: the definition of “impaired”, appropriateness of impairment triggers, and policies and processes regarding the calculation of provisions;
  - Collateral valuation and disposal processes: the processes regarding collateral valuation across collateral types and conservativeness of written policies;
  - Credit valuation adjustment calculation: the existence and coverage of the bank’s calculation of a credit valuation adjustment for derivatives;
  - Groups of connected clients and country of the ultimate borrower: the processes in place to identify connected clients, and determine the ultimate borrower’s country of risk.
  - Deconsolidation processes: the processes in place to decide when assets should be deconsolidated from the balance sheet;
  - Reserves for legal costs: the approach the bank takes to defining reserves for litigation etc [Asset 2014].

The output of the review may include remedial actions, relating to changes to collateral valuation policies (e.g. use of external appraiser valuation, approach to considering hope value), following the CA.

The existence of a calculation of Collateral Valuation Risk is included in this review:

- Type of valuation (e.g. market value, long term economic value, replacement value ,DCF etc.);
- Bank adjustments to collateral valuations through use of index price movements;
- Priority of channel for disposal (e.g. auction, direct sale, sale through Third party etc.);
- Expected and historical time to sale (from default to point of disposal);
- Prudence of collateral valuation yield assumptions by region, primary/secondary, urban/rural and use.

---

**Re-hypothecate of collateral**

Re-hypothecation is the practice by banks and brokers of using, for their own purposes, assets that have been posted as collateral by their clients. Clients who permit re-hypothecation of their collateral may be compensated either through a lower cost of borrowing or a rebate on fees.

In a typical example of re-hypothecation, securities that have been posted with a prime brokerage as collateral by a hedge fund are used by the brokerage to back own transactions and trades. While re-hypothecation was a common practice until 2007, hedge funds became much more wary about it in the wake of the Lehman Brothers collapse and subsequent credit crunch in 2008–2009. In The United States, re-hypothecation of collateral by broker-dealers is limited to 140% of the loan amount to a client. In many other markets, there are no such limits.

Any re-hypothecated initial margin must be treated as customer collateral and segregated from propriety assets—a condition that extends to the third party after re-hypothecation. Crucially, the customer must also be protected from the risk of loss of initial margin in the event the dealers or third party, or both, collapse.

In a repo, the buyer becomes the owner of the collateral at the start of the transaction and can dispose of the collateral when and as he wishes. His right of "re-use" is not a right granted by the seller. It is an automatic right arising from property ownership.

There has been very little research in this area. One of the first papers on this topic showed how the collapse in rehypothecation levels was contributing to global deleveraging after Lehman's demise ([Shin, Adrian 2009]. Adrian and Shin [2009] provide an analytical model where collateral assets can be cycled by pledging and re-pledging; the model shows that during a crisis, the cumulative haircuts (or 'margin spiral') on pledged collateral can be sizable. Gorton [2010] shows that during a crisis, haircuts on collateral can result in a run on the shadow banking system. Singh and Aitken [2009] show that counterparty risk during and in the aftermath of the recent crisis resulted in a decrease of up to \$5 trillion in high-grade collateral due to reduced re-hypothecation, decreased securities lending activities and the hoarding of unencumbered collateral.

Some suggestions from researches follow:

- Supervisors of large banks that report on a global consolidated basis may need to enhance their understanding of the off-balance sheet funding that these banks receive via re-hypothecation from other jurisdictions.



- 
- The asymmetry between U.K. and the U.S. on the use of client's collateral is an example that highlights the recent policy recommendations to limit leverage and jurisdictional arbitrage.
  - The reduction in pledgable collateral received by the large banks (and the associated churning factor) has a direct impact on global liquidity. Re-hypothecation data and the associated churning factor might be considered by major central banks to augment their tools for understanding the shadow banking system and associated liquidity within the global financial system [Singh, Aitken 2010].

The collateral intensive nature of shadow banking generates two mechanisms of interconnectedness: the risk management framework and the re-use/re-hypothecation channel. Both have systemic implications, together generating an important political conflict for management of shadow banking because private leverage is born in, and can destabilize, government debt markets [Gabor 2010].

Annual reports of large banks suggest that financial collateral (including collateral re-use estimated US\$4-5 trillion) is sizable and comparable with monetary aggregate like M2 or broad money [Singh 2013].

The stock of collateral can decline as investors become more concerned about counterparty risk, making them less willing to lend securities and making collateral safely sit idle in segregated accounts. It can also be affected by central bank measures, such as large-scale asset purchases which drain good quality collateral from the system, or a widening of the pool of collateral-eligible assets which increases the pledge-ability of these assets as collateral to the central banks. Collateral velocity-defined as the volume of secured transactions divided by the stock of source collateral-is affected by counterparty concerns and general risk aversion (due to higher haircuts), which then manifest as restrictions on the re-use of collateral.

The Figure No 1. Highlights that velocity of collateral has been impacted due to central bank actions in recent years. The velocity lower from 3 of end of 2007 to 2,2 of end-2012. While this decline may be seen differently by financial stability regulators, the overall financial lubrication (i.e. via money or financial collateral) interface with recent action of some central banks that mop up good collateral from the financial system.

**Figure 1. Sources of Pledged Collateral, Collateral Velocity, and Collateral, 2007 and 2010-12.(In trillions of U.S. dollars; velocity in units)**

Year	Hedge funds	Other	Total sources	Volume of secured operations	Velocity
2007	1.7	1.7	3.4	10.0	3.0
2010	1.3	1.1	2.4	5.8	2.4
2011	1.3	1.0	2.35	6.1	2.5
2012	1.8	1.0	2.8	6.0	2.2

Source: M. Singh, *Collateral and Monetary Policy*, IMF Working Paper 186/2013,p. 9.

The economy needs the collateral services that these securities can offer, which transfer with possession, not ownership. Securities in the market domain have a velocity, those at the central bank do not. So, excess reserves does not substitute for good collateral and thus there is a net reduction in overall financial lubrication.

#### **Collateral knowledge In safety net**

The build-up of systemic risk over the financial cycle is an endogenous outcome-a man-made construct and the job of collateral knowledge is to try to smoothen this cycle as much as possible. "Collateral amplification" has been an important way to think about procyclicality. This mechanism operates because easier credit would by itself increase the value of collateral, thereby further encouraging the supply of credit. During the boom, firms and households borrow too much because they ignore the fact that their collective leverage decisions make the economy more vulnerable to negative shocks.

Bank for International Settlements [Asset 2013] study suggests that liquidity regulation and OTC margin requirements might ultimately boost demand for high-quality collateral by some \$4 trillion over several years. That figure, though In absolute terms, is much smaller than measures of global supply. The supply of AAA-and AA-rated government bonds, for example, has risen by over \$11 trillion since 2007; the stock of non-cash collateral eligible for derivatives transactions is some \$50 trillion; and the major central banks have transformed more than \$4 trillion of collateral ( some high quality, some less so) into the most liquid asset of all-central bank reserves-through their quantitative easing programmes.

There certainly are some important limits to so-called "collateral fluidity". A good share of securities collateral is in the hands of funds who don't want to lend, or cannot. Central bank reserves can only help to meet cash collateral needs of non-banks if banks choose to on-lend in the form of repo. Securities collateral can get "locked up" in entities such as CCPs or central banks who do not on-lend, for good reason. Large firms sometimes struggle to mobilize their own collateral across internal business lines. And there are other operational rigidities posed by systemic barriers or habits.

If such economic incentives are for the future, regulatory incentives to innovate are here now. The prospect of beneficial capital treatment and freeing up scarce balance sheet, has increasingly driven sell-side firms to look for ways to improve their tools for locating right collateral, at the cheapest price: so-called "collateral optimization". The optimization can happen both within firms, and between firms. Within most large firms, on both the sell and the buy side, there is significant scope to draw together previously balkanized collateral silos across product lines, national borders and clearing and settlement systems.

Where firms cannot locate the collateral they need internally, they will have to look externally- to the so-called "collateral upgrade trade", in which collateral demanders exchange lower-grade assets for the higher-grade collateral they need, for a fee. If collateral optimization in all its forms can bring real benefits, it also poses some challenges, both to firms and to the system as a whole. First, the more frequent "churn" in collateral positions, as firms re-optimize poses, operational risks. Second, optimization is likely to lead to lower buffers of excess collateral, increasing liquidity risk. Third, concentration risk could also rise if everyone's cheapest to deliver algorithms start to identify similar assets. And, fourth, more aggressive collateral transformation increases the risks those accepting a collateral downgrade may not fully understand the extra risks they have taken on.

Framework of trade-off between liquidity and stability presented figure No 2.

**Figure 2. Investors' Liquidity and Stability References**

<b>Stability/liquidity</b>	<b>Stable</b>	<b>Loss-bearing</b>
Redeemable	FDIC-insured deposits GSE debt Money-like	Bond/fixed income Equities ETF-s Mutual funds
Locked	Stable-value funds CDS	Hedge funds Private equity

Source: *Asset Management and Financial Stability*, Office of Financial Research, Washington 2013, p. 13.

---

## Conclusions

Money is worth as much as its collateral. Collateral is “title to transfers other collaterals” or “security collaterals”. Both the collateral taker and the collateral giver belong to the financial sector.

Collateral no needs In public registration, notary requirements or court. Collaterals are protected against insolvency risk. Investor are treated as unsecured creditors in relation to their securities.

Considering the collapse of Lehman and of other systemically important firms it is apparent that such clients’ interests have not been adequately protected under existing EU legislation. There should be a clear definition on “who owns what” that should operate as a uniform substantive law rule for purpose of protecting and establishing all proprietary aspects and rights in book-entry securities regardless of the nature of the securities holding systems.

There is definitely a shadow banking area in the securities sector related to collaterals and securities holdings in general that it has to be attributed to the unregulated right of use or re-hypothecation by the intermediaries of the collaterals and respectively of the deposited clients’ securities.

This right of use should not be prohibited but rather should be subject to appropriate regulation at an EU level so as to hinder financial stability threats caused by the intermediaries defaults and protect the investors’ properties in securities.

## References

- Adrian T., Shin H.S. (2009), *Collateral Shortage and Debt Capacity*, IMF Technical Note.
- Asset encumbrance, financial reform and the demand for collateral assets*, BIS, Basel 2013.
- Asset Quality Review*, ECB, 2014.
- Gabor D. (2010), *Shadow Interconnectedness: the political economy of (European) shadow banking*, UWE Bristol.
- Gorton G. (2010), *Questions and Answers About Financial Crisis*, NBER Working Paper 15787.
- Riles A. (2011), *Collateral Knowledge. Legal Reasoning in the Global Financial Markets*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Singh M. , Aitken J. (2009), *Deleveraging after Lehman – some evidence from rehypothecation*, IMF Working Paper 09/42.
- Singh M., Aitken J. (2009), *Counterparty Risk, Impact on Collateral Flows and Role for Central Counterparties*, IMF Working Paper 09/173.

---

Singh M., Aitken J. (2010), *The(sizable) Role of Re-hypothecation in the Shadow Banking System*, IMF Working Paper 172.

Singh M. (2013), *Collateral and Monetary Policy*, IMF Working Paper 186.



Krzysztof M. Książkowski

Uniwersytet Warszawski

## **Bezpieczeństwo ekonomiczne w działalności służb specjalnych w Polsce. Analiza krytyczna**

### **Economic Security in Intelligence Agencies' Activity. A Critical Approach**

**Abstract:** The aim of the paper is to present role of intelligence agency in strengthening economic security of Republic of Poland. Author examine strategic and planning documents on security from the perspective of economic security concept. He considers that current regulations as well as presented by the polish government concerning ISA, IA, MIS, CACB are not adequate to today's economic threats.

**Key-words:** security, economic security, ISA, IA, MIS, CACB.

#### **1. Założenia badawcze**

W polityce i strategii państw istotną rolę odgrywają służby specjalne, które podejmują działania mające minimalizować zagrożenia dla przetrwania państwa, które jest pojmowane w pięciu wymiarach: terytorium, ludności, władzy, suwerenności i poziomowi życia. Celem artykułu jest analiza związków między zagrożeniami dla bezpieczeństwa ekonomicznego a działalnością polskich służb specjalnych. Właściwa diagnoza zagrożeń umożliwi dostosowanie do nich struktur państwa i narzędzi, które umożliwią realizację polityki państwa w tym obszarze. Pomijając metody działań służb specjalnych, które są odmienne od powszechnie znanych z codziennego życia, są one strukturą w tym wypadku państwa, do której można zastosować te same metody, jak w przypadku sfery biznesu. Przyjmując to założenie należy zwrócić uwagę na konieczność określania jasnych celów organizacji, co jest podstawą teorii zarządzania w tym zarządzania ludźmi [Drucker 1989; Boxal, Purcell 2011; Hall, Pilbeam, Cordridge 2013]. Ma to szczególne znaczenie w specyficznym obszarze działania służb specjalnych wymagającym między innymi

długotrwałego przygotowania, wysokiego poziomu stresu i czasu koniecznego na osiągnięcie sukcesu. Odmienne niż w środowisku biznesu, sukcesy czy porażki nie są powszechnie znane, a mechanizm zmian struktury wymaga zabiegów, które mają charakter polityczny, ergo czasami нефunkcjonalny. Z tego powodu opinia o działaniu służby, z którą w wysokim stopniu się utożsamiają pracownicy, wpływa na ich samoocenę, jak również na ich postrzeganie przez społeczeństwo. Również w teorii zarządzania organizacja i podział pracy jest kluczowym zagadnieniem [Rogers 1975] umożliwiającym efektywne realizowanie celów. Autor stawia tezę o niedostosowaniu zadań i struktur służb specjalnych do wyzwań dla Polski, co jest efektem procesu ekonomizacji bezpieczeństwa. Rozwijając tą tezę, służby specjalne nie spełniają teoretycznych podstaw zarządzania zasobami ludzkimi i organizacji, ergo nie mogą w sposób efektywny chronić bezpieczeństwa Polski.

## 2. Obszar bezpieczeństwa ekonomicznego

Bezpieczeństwo ekonomiczne nie jest pojęciem nowym. W okresie zimnej wojny zasadnicze znaczenie w politykach i strategiach państw odgrywały czynniki militarne. W takiej sytuacji zagadnienia ekonomiczne były podporządkowane wzmocnieniu siły militarnej. Takie pojmowanie bezpieczeństwa ekonomicznego jest już dzisiaj nieadekwatne do charakteru wyzwań i zagrożeń, przed którymi stają państwa. Jednym z pierwszych badaczy, który zauważył to zjawisko jest B. Buzan [1991, s. 16], który w swojej publikacji z 1991 roku *People, States and Fear: An Agenda for International Security Studies in Post-Cold War* stwierdził, iż bezpieczeństwo ekonomiczne wraz z bezpieczeństwem militarnym, politycznym, społecznym i ekologicznym to kluczowe obszary badań nad bezpieczeństwem. Na zmianę w znaczeniu i postrzeganiu bezpieczeństwa ekonomicznego wpływ ma proces ekonomizacji bezpieczeństwa, który opisuje zjawisko wzrostu znaczenia czynnika ekonomicznego w zachowaniu bezpieczeństwa narodowego [Książkowski 2011, ss.13–27]. Ekonomizacja oznacza uznanie przez państwa sfery ekonomicznej jako płaszczyzny rywalizacji, konkurencji, jako obszaru, na którym możliwe i uzasadnione jest używanie siły do realizacji własnych interesów. Wskutek procesu ekonomizacji czynnik ekonomiczny zaczyna samodzielnie wpływać na politykę i strategię państw. Proces ekonomizacji bezpieczeństwa jest obiektywnie warunkowany przez zjawiska, te zachodzą w stosunkach międzynarodowych i wewnątrz państw, a należą do nich: postęp naukowo-techniczny, wzrost współzależności międzynarodowych, wzrost rywalizacji między państwami o zasoby i kapitał, wzrost poziomu zadłużenia międzynarodowego, występowanie stref głodu, wzrost wagi i oddziaływania na stosunki międzynarodowe podmiotów niepaństwowych. Obszar bezpieczeństwa ekonomicznego wyznaczany jest definicją bezpieczeństwa eko-



onomicznego i postępującym procesem ekonomizacji bezpieczeństwa. Mnogość definicji bezpieczeństwa ekonomicznego skłoniła autora w 2004 roku do wprowadzenia własnej definicji wyrastającej z ekonomii politycznej stosunków międzynarodowych jako „niezakłócone funkcjonowanie gospodarek, to znaczy utrzymanie podstawowych wskaźników rozwojowych oraz zapewnienie komparatywnej równowagi z gospodarkami innych państw” [Księżopolski 2004, s.39–54]. W następstwie prowadzonych badań empirycznych [Księżopolski 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012a,b,c,d,e, 2013a,b,c,d] stwierdzono użyteczność tej definicji w pracach badawczych na pograniczu ekonomii instytucjonalnej, bezpieczeństwa, nauk politycznych. Łącząc te nurty definicja stała się rdzeniem efektywnego i holistycznego sposobu analizy zjawisk z perspektywy bezpieczeństwa ekonomicznego. Obszar badań bezpieczeństwa ekonomicznego jest również ograniczany przez inne pojęcia, słusznie lub nie, łączone z bezpieczeństwem ekonomicznym, a mianowicie bezpieczeństwo społeczne (*societal security*), i bezpieczeństwo człowieka (*human security*). Bezpieczeństwo społeczne (*societal security*) zostało wprowadzone w 1991 roku przez Barry’ego Buzana. Bezpieczeństwo społeczne odnosiło się do zrównoważonego rozwoju tradycyjnych wzorów: języka, kultury, religii, tożsamości narodowej oraz zwyczajów i zachowań państwa. Zdefiniowane zostało jako zdolność społeczeństwa do przetrwania, mimo zmieniających się warunków oraz aktualnych i przyszłych zagrożeń. Kładąc nacisk na język, kulturę, religię i zwyczaje [Buzan 1991, s. 23], główną wartością chronioną czyni się tu tożsamość narodową [Waever 1993]. Niezależnie od podobieństw językowych, bezpieczeństwo społeczne to zupełnie inny obszar, niemający elementów wspólnych z bezpieczeństwem ekonomicznym. Z kolei bezpieczeństwo człowieka wywodzi się z filozofii liberalizmu; człowiek jest w nim elementem centralnym, a warunki konieczne, aby był bezpieczny obejmują wolność i równość. Termin ten został użyty w raporcie UNDP (United Nations Development Programme) z 1994 roku. Bezpieczeństwo człowieka zostało tam zdefiniowane jako warunki, w których ludzie wolni są od nieszczęść związanych z rozwojem ludzkości. Oznacza to po pierwsze brak chronicznych niebezpieczeństw, jak głód, choroby, ucisk. Po drugie ochronę przed nagłymi i dotkliwymi zakłóceniami sposobu codziennego funkcjonowania w pracy, domu lub społecznościach [UNDP *Human Development Report* 1994, s. 23]. W myśleniu o bezpieczeństwie człowieka wyróżniamy dwie szkoły – szerokiego i wąskiego ujęcia problemu. Zgodnie z wąskim ujęciem bezpieczeństwa człowieka, brak bezpieczeństwa człowieka (*human insecurity*) wynika z powodów politycznych [Sfeir-Younis 2004, ss. 383–396], natomiast szerokie ujęcie przyczyn tych upatruje się w niedorozwoju, którego skutkiem są słabe rządy, słabe możliwości państw, korupcja, podziały w społeczeństwie, wyjałowiona ziemia. Wymienione czynniki są od

siebie zależne i zmienne [Fouinat 2004, ss. 289–297]. W wyznaczeniu obszaru bezpieczeństwa ekonomicznego pomocna jest również typologia zagrożeń bezpieczeństwa ekonomicznego. Oczywiście jest, iż nie każdy czynnik zakłócający wzrost gospodarczy można uznać za zagrożenie dla bezpieczeństwa ekonomicznego. Analiza zagrożeń dla bezpieczeństwa doprowadziła do wyodrębnienia czterech wymiarów bezpieczeństwa ekonomicznego, czyli finansowego, surowcowo-energetycznego, żywnościowego oraz dostępu do wody. Wymiary są to de facto cztery podzbiory zagrożeń, które łącznie tworzą zbiór zagrożeń dla bezpieczeństwa ekonomicznego. Podzbiory charakteryzują się wewnętrznym uporządkowaniem i precyzją wyodrębnienia. Wymiary bezpieczeństwa ekonomicznego są ze sobą logicznie powiązane i współzależne, co powoduje, iż wzajemne relacje między wymiarami bezpieczeństwa ekonomicznego wpisują się w obszar badawczy, z tym zastrzeżeniem, iż zastosowanie metody redukcyjnej zawęży obszar badania. W ramach każdego z tych wymiarów występują zagrożenia, które wpływają na bezpieczeństwo ekonomiczne państw. Mają one źródło w działaniach innych państw, przybierając formę wojen gospodarczych, sankcji ekonomicznych czy uzależniania, a mających wpłynąć na bezpieczeństwo państw, czyli terytorium, ludność, władzę, suwerenność oraz poziom i jakość życia obywateli. Drugim źródłem zagrożeń bezpieczeństwa ekonomicznego są te będące wynikiem funkcjonowania aktorów pozapaństwowych, na przykład banków czy funduszy inwestycyjnych. Zagrożenia te podlegają ciągłej ewolucji, rozszerzając lub zawężając tym samym obszar badań nad bezpieczeństwem ekonomicznym. Występujące zagrożenia, które możemy próbować określać i mierzyć, powodują działania państw, które stanowią na nie odpowiedź. Można dokonać ich systematyzacji, dzieląc na działania wewnętrzne i międzynarodowe (dwustronne i wielostronne). Stosując kryterium narzędzi prowadzonej polityki, można wyodrębnić narzędzia: ekonomiczne, administracyjno-prawne i dyplomatyczne.

### **3. Rola służb specjalnych w zapewnieniu bezpieczeństwa ekonomicznego. Analiza dokumentów strategicznych**

Działania podejmowane w celu zapewnienia bezpieczeństwa ekonomicznego odpowiadają na zagrożenia realne lub potencjalne, które stoją przed państwami. Państwa w swoich politykach i strategiach podejmują dwojaki rodzaj działania, zmierzające do wzmocnienia bezpieczeństwa ekonomicznego takie jak: poprawę własnego komponentu bezpieczeństwa ekonomicznego, negatywne oddziaływanie na komponent bezpieczeństwa ekonomicznego innego państwa. W związku z tym działania państw są w istocie przeciwdziałaniami, mającymi na celu poprawę własnego komponentu bezpieczeństwa. Działania państw muszą się odnosić do dwojakiemu rodzajowi zagrożeń – pochodzących od

innych państw, jak również generowanych przez aktorów pozapaństwowych [Książkowski 2004, s. 45].

W Polsce zapisy dotyczące służb specjalnych nie są jednoznaczne. W artykule 11 ustawy o Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego wymienia się jako służby specjalne Agencję Bezpieczeństwa Wewnętrznego, Agencję Wywiadu, Centralne Biuro Antykorupcyjne, Służby Wywiadu Wojskowego, Służby Kontrwywiadu Wojskowego, jednak w Polsce nie tylko tym służbom przysługuje prawo do działań operacyjno-rozpoznawczych. W niniejszym opracowaniu przyjęto wykładnię zawężającą, z tego powodu tylko te służby będą przedmiotem zainteresowania. Zasadniczymi kwestiami w działalności służb specjalnych jest identyfikacja zadań przez nie wykonywanych, a następnie odpowiednie struktury, które je zrealizują.

Kluczowymi dokumentami z punktu widzenia określania zadań dla służb specjalnych są obecnie dwa dokumenty: *Strategia bezpieczeństwa narodowego z 2007 roku* oraz *Biała księga bezpieczeństwa narodowego Rzeczypospolitej Polskiej z 2011 roku*. W pierwszym z dokumentów zagadnieniu bezpieczeństwa ekonomicznego poświęcono jeden z punktów części III, nazywając go „bezpieczeństwo ekonomiczne”. W tej części wskazano, iż „silna i konkurencyjna gospodarka to jeden z podstawowych atutów w polityce wewnętrznej i zewnętrznej, a także czynnik służący umacnianiu narodowej tożsamości” [Strategia bezpieczeństwa narodowego R.P. 2007, s. 18]. Następnie omówiono zagadnienia energetyczne, finansowe, przemysłowy potencjał obronny, infrastrukturę transportową i łączności, zaliczając te zagadnienia do obszaru bezpieczeństwa ekonomicznego. Taki sposób ujęcia przedmiotu w części odpowiada logice, ponieważ zagadnienia szczegółowe mieszają się z ogólnymi. Efektem jest pojawienie się w strategii bezpieczeństwa w obszarze bezpieczeństwa ekonomicznego zagadnienia tramwajów. Z punktu widzenia przedstawionych powyżej definicji, typologii, takie rozszerzenie pojęcia obszaru bezpieczeństwa ekonomicznego nie znajduje uzasadnienia. W dokumencie brak również jasnego wyznaczenia zagrożeń, a w konsekwencji i działań w podziale na te, które wymagają podjęcia środków polityki wewnętrznej, a które zewnętrznej, a być może i jednych i drugich. Na trudności w precyzyjnym określeniu środków wpływa również odwołanie we wcześniejszych punktach tej części do bezpieczeństwa wewnętrznego i międzynarodowego. Z kolei zadania służb specjalnych zostały opisane w punkcie 102. „Szczególnej uwadze podlega zapobieganie i przeciwdziałanie (...), ochrona zdolności obronnych i ekonomicznych kraju, warunkujących jego międzynarodową pozycję, eliminowanie bądź zmniejszanie ryzyka zakłócenia bezpieczeństwa wewnętrznego i porządku konstytucyjnego oraz korupcji, jak również przeciwdziałanie niepożądanym działaniom obcych służb specjalnych. Służby specjalne zapewniają kontrwy-

wiadowcza ochronę kraju, zwłaszcza w odniesieniu do funkcjonowania głównych elementów infrastruktury krytycznej, gospodarki państwa i jego systemu obronnego” [*Strategia bezpieczeństwa narodowego R.P.* 2007, s. 18]. Takie określenie zadań służb specjalnych wskazuje na pasywne działania służb, które mają jedynie realizować poprawę własnego komponentu, a nie osłabiać komponent innych państw. Przytoczone zapisy, decydujące o miejscu w hierarchii celów bezpieczeństwa ekonomicznego i działań służb specjalnych, są luźno powiązane ze stwierdzeniem zawartym w punkcie 22 strategii, gdzie mowa jest o „wzroście znaczenia ekonomicznego wymiaru bezpieczeństwa, zwłaszcza bezpieczeństwa energetycznego” [*Strategia bezpieczeństwa narodowego R.P.* 2007, s.7]. Warty podkreślenia jest fakt, iż w punkcie 102 strategii nie ma odwołania do pojęcia wcześniej wprowadzonego bezpieczeństwa ekonomicznego, a jedynie do pojęcia „ochrony zdolności ekonomicznych kraju”, które jest pojęciem niejasnym, wymagającym doprecyzowania, czego w niniejszym dokumencie nie ma. Reasumując, w *Strategii bezpieczeństwa narodowego R.P.* z 2007 roku autorzy nie odwołują się do katalogów zagrożeń, które w nauce są powszechnie znane, ignorując reżim pojęciowy, a przez to wprowadzając zamęt w definiowaniu zagrożeń i obszarów zainteresowania państwa, które powinny być eksplorowane przez służby specjalne.

Drugim istotnym dokumentem z punktu widzenia określania zadań służb specjalnych jest *Biała księga bezpieczeństwa narodowego R.P.* z 2011 roku. Warty zaznaczenia jest fakt, iż po kryzysie 2008 roku coraz mniej naukowców i polityków może ignorować tezę o zagrożeniach pozapaństwowych dla bezpieczeństwa ekonomicznego, wynikających z funkcjonowania rynków np. rynków finansowych i zjawiska spekulacji destabilizującej [Książkowski 2004]. W *Białej księdze... do wyzwań i zagrożeń dla Polski* autorzy zaliczyli „niezakłócony rozwój gospodarczy państwa, stabilną sytuację finansową i spójną, dalekosiężną politykę społeczną uwzględniającą przeciwdziałanie nadchodzącemu niżowi demograficznemu” [*Biała księga bezpieczeństwa narodowego R.P.* 2013, s. 13]. W zestawieniu z definicją bezpieczeństwa ekonomicznego, przytoczoną powyżej, autorzy *Białej księgi... częściowo ją uwzględnili, choć zapomnieli dodać drugiej jej części o zachowaniu komparatywnej równowagi z gospodarkami innych państw. Zabieg ten ma charakter logicznego zabiegu, wpisującego się w *Strategię bezpieczeństwa... z 2007 r.*, ograniczającego działania służb specjalnych jedynie do charakteru pasywnego. W warstwie nauki o bezpieczeństwie kategoria bezpieczeństwa powinna być relatywizowana w stosunku do podmiotu, strony, przeciwnika. Porównujemy się i stwierdzamy, czy jesteśmy bezpieczni czy nie, ergo jakie działania powinniśmy podjąć, aby to bezpieczeństwo zapewnić. W warstwie praktycznej takie ujmowanie zagadnienia oznacza, iż Polska nie będzie stosowała najbardziej efektywnego*

środka oddziaływania, jakim jest dyskredytowanie państw, rządów czy osób. Zastosowanie takiej polityki w stosunku do Rosji jako efekt jej agresywnej polityki w stosunku do Ukrainy w istotny sposób może osłabić możliwości pozyskania inwestorów i pożyczek koniecznych do realizacji np. gazociągu Rosja – Chiny, który z punktu widzenia interesów bezpieczeństwa ekonomicznego Polski i Unii Europejskiej jest wysoce niepożądany. Drugą istotną wątpliwością jest włączenie do „niezakłóconego rozwoju gospodarczego państwa” zagadnienia „stabilnej sytuacji finansowej” oraz „spójnej, dalekosiężnej polityki społecznej” choć z definicji bezpieczeństwa ekonomicznego wynika, iż spełnienie kryterium jego zachowania wymaga zachowania jego wymiarów, w tym wymiaru finansowego, a efekty polityki społecznej będą widoczne we wszystkich wymiarach bezpieczeństwa ekonomicznego. Co ciekawe, autorzy nie odnoszą się w całym dokumencie do bezpieczeństwa ekonomicznego, wprowadzając na to miejsce bezpieczeństwo gospodarcze, które jednak nie jest zdefiniowane. Wskazuje to na brak kontynuacji między *Strategią bezpieczeństwa...* z 2007 roku, a *Białą księgą...* Stosowanie pojęcia bezpieczeństwa gospodarczego odnosi się do całokształtu działalności gospodarczej, wytwarzania dóbr i świadczenia usług zgodnie z popytem, ergo nie jest nauką, lecz stanem, który jest w tym dokumencie szeroko opisany, ale nie analizowany. Z tej perspektywy bezpieczeństwo i higiena pracy zaliczane są do obszaru bezpieczeństwa gospodarczego. Z kolei ekonomia jest nauką, która bada zachowania jednostek, społeczeństw, państw, które wykorzystują ograniczone zasoby do zaspakajania swoich potrzeb. W tym pojęciu mieści się więc to, co robią państwa, korporacje, jednostki, to, co powoduje lub może powodować zagrożenia dla przetrwania. Reasumując, z perspektywy nauki właściwsze jest stosowanie pojęcia – bezpieczeństwo ekonomiczne, a praktyki – bezpieczeństwo gospodarcze.

W dalszej części książki autorzy podkreślają „w koncepcji tej przyjęto całościowe podejście do bezpieczeństwa, co pozwoliło na wyodrębnienie poszczególnych dziedzin bezpieczeństwa: obronnej, ochronnej, społecznej i gospodarczej, którym przyporządkowano określone sektory oraz podmioty realizujące zadania strategiczne bezpieczeństwa narodowego” [*Biała księga bezpieczeństwa narodowego R.P.* 2013, s. 19]. Zestawienie dziedzin społecznej i gospodarczej znajduje również potwierdzenie w definicjach na końcu opracowania, gdzie stwierdzono, iż „w ramach zintegrowanego bezpieczeństwa narodowego Polski (bezpieczeństwa państwa) można wyróżnić dwa jego konstytucyjne obszary: bezpieczeństwo zewnętrzne i wewnętrzne oraz cztery podstawowe dziedziny: obronność (obrona narodowa, czyli bezpieczeństwo militarne), ochrona (bezpieczeństwo cywilne, niemilitarne) oraz bezpieczeństwo społeczne i bezpieczeństwo gospodarcze (w istocie można też mówić o bezpieczeństwie społeczno-gospodarczym, a w tym o społecznym i gospodarczym wsparciu bezpie-

czeństwa)” [*Biała księga bezpieczeństwa narodowego R.P.* 2013, s. 247]. Przyjęcie takiego sposobu myślenia w sposób istotny odbiega od koncepcji zawartych w *Strategii bezpieczeństwa...* z 2007 roku, ponieważ podporządkowuje się kwestie bezpieczeństwa gospodarczego zagadnieniom militarnym, dla których stanowią one „wsparcie”. Koncepcja ta jest obecnie błędna, co potwierdzają badania prowadzone w kraju i za granicą np. te dotyczące procesu ekonomizacji bezpieczeństwa. Trudno zgodzić się z twierdzeniem realistów i neorealistów, szeroko reprezentowanym w księdze, zakładającym nadrzędność czynnika militarnego w polityce państw [Buzan 1991; Książkowski 2004, 2011].

W sensie definicyjnym bezpieczeństwo ekonomiczne i bezpieczeństwo społeczne to dwa różne pojęcia, co zostało przedstawione powyżej i ich łączne zestawianie jest istotnym błędem [Książkowski, 2011, ss. 13–27]. Łączenie tych zagadnień powoduje, iż kwestie ekonomiczne stają się bardziej rozbudowane i luźno związane z bezpieczeństwem państwa, ergo z koniecznością działania służb specjalnych. Autorzy nie zastosowali kryterium redukcji i systematyzacji, czego efektem jest de facto brak jasnych zadań dla służb specjalnych, ergo brak możliwości ich efektywnego działania. Znajduje to swoje odzwierciedlenie w części dokumentu określającego zadania służb specjalnych, które zdaniem autorów *Białej księgi...* tworzą tzw. potencjał ochronny [*Biała księga bezpieczeństwa narodowego R.P.* 2013, s. 52]. Jeśli zestawimy to z „czterema głównymi grupami zadań bezpieczeństwa”, to ochrona jest wymieniana jako jedna z nich wraz z obronnością, bezpieczeństwem społecznym i gospodarczym [*Biała księga bezpieczeństwa narodowego R.P.* 2013, s. 247]. Prowadzi to do wniosku, iż służby specjalne nie będą działać w obszarze bezpieczeństwa gospodarczego, a jeśli już, to w sposób ograniczony. Potwierdzeniem tego faktu jest opis roli ABW, gdzie zagadnienia takie nie występują. Obecnie ABW częściowo realizuje działania związane z bezpieczeństwem ekonomicznym, takie jak: bezpieczeństwo energetyczne, przestępstwa podatkowe i pranie brudnych pieniędzy, zwalczanie korupcji zagrażającej interesom ekonomicznym państwa, zwalczanie przestępczości narkotykowej [*Raport z działalności Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego* 2013, ss. 21–25]. Działania mają jednak charakter wewnętrzny. Z kolei do zadań AW zaliczono „uzyskiwanie, analizę i przekazywanie właściwym organom informacji mogących mieć istotne znaczenie dla bezpieczeństwa i międzynarodowej pozycji Polski oraz jej potencjału ekonomicznego i obronnego” [*Biała księga bezpieczeństwa narodowego R.P.* 2013, s. 247]. CBA ma za zadanie „zwalczanie działalności godzącej w interesy ekonomiczne państwa” [*Biała księga bezpieczeństwa narodowego R.P.* 2013, s. 247]. W zestawieniu z Ustawą o ABW widać brak spójności w określaniu obszaru działań i wzajemnych kompetencji. Na marginesie warto dodać, iż w celu ochrony bezpieczeństwa ekonomicznego państwa muszą być zaangażowane również inne



służby, które nie są nazywane specjalnymi, ale mają uprawnienia operacyjno-rozpoznawcze lub też odgrywają istotną rolę w zapewnieniu tego bezpieczeństwa np. urzędy kontroli skarbowej.

Reasumując, dokumenty planistyczne dotyczące bezpieczeństwa nie dają jasnych informacji precyzujących zadania konkretnych służb w zapewnieniu bezpieczeństwa ekonomicznego. Zbyt ogólnie sformułowane cele powodują, iż obszar bezpieczeństwa ekonomicznego pozostaje na marginesie działań służb specjalnych, co stanowi istotny błąd w polityce państwa. Widoczny jest brak ciągłości intelektualnej i koncepcyjnej, co jest wymogiem formułowania dokumentów o charakterze strategicznym, które powinny mieć charakter długoterminowy i stały.

Efektem bałaganu kompetencyjnego, jak również mylnie sformułowanych strategii, jest nie podejmowanie lub podejmowanie zbyt późnych działań w obszarze bezpieczeństwa ekonomicznego przez służby specjalne. Brak ciągłości działań i systematyczności prowadzi do problemów w polityce. Problemy te to na przykład funkcjonowanie przez kilka lat Amber Gold – firmy, której specyfika działalności spowodowała prawdopodobnie narażenie bezpieczeństwa ekonomicznego poprzez ewentualny mechanizm piramidy finansowej. Kolejną kwestią jest wydawanie koncesji na poszukiwanie i wydobywanie gazu z łupków w Polsce. Znaczenie tego projektu ma charakter fundamentalny dla zapewnienia bezpieczeństwa ekonomicznego w Polsce [Książopolski 2012, ss. 3–35], jednocześnie firmy powiązane z kapitałem rosyjskim bez problemu uzyskiwały koncesje. Celem działania było blokowanie poszukiwań i wydobywania gazu z łupków w Polsce. Dopiero kryzys ukraiński doprowadził do podjęcia w dniu 16 maja 2014 r. decyzji o nie przedłużeniu koncesji poszukiwawczych gazu i ropy firmie RWE Dea i zapowiedź dalszych tego typu kroków. Na marginesie warto dodać, iż w styczniu 2012 r. w związku z procesem koncesyjnym na poszukiwania gazu z łupków ABW zatrzymała 7 osób, z tego 4 pracowników urzędów centralnych (trzech z ministerstwa środowiska). Zastanawiające, iż wydano zgodę na udzielenie koncesji podmiotom powiązanim z Federacją Rosyjską oraz dopuszczenie osób podatnych na korupcję do procesów istotnych z punktu widzenia bezpieczeństwa ekonomicznego Polski. Podobnie dziwi brak podejmowanych działań, zmierzających do przeciwstawienia się narracji rosyjskiej np. wypowiedź dyrektora generalnego Lukoil-Bułat Subajew z dnia 30 października 2013 r., który wskazywał, iż w sektorze energetycznym obowiązują tylko reguły ekonomii. Wypowiedzi te stoją w sprzeczności zarówno z dokumentami strategicznymi, jak i wykonawczymi Federacji Rosyjskiej, jak również z praktyką prowadzonej przez nią polityki [Książopolski 2011, ss. 239–266]. Można oczywiście uważać tego rodzaju wypowiedź za nieistotną z punktu widzenia bezpieczeństwa ekonomicznego, lecz znaczenie opinii pu-

blicznej w kształtowaniu polityki bezpieczeństwa ma istotne znaczenie (szkoła kopenhaska), *ergo* prezentacja stanowisk reprezentujących interesy bezpieczeństwa Polski powinna być dostępna dla szerokiej opinii publicznej. Co gorsza, brak odpowiedzi na narracje rosyjską widoczny jest nie tylko w Polsce, ale również w Unii Europejskiej, co ogranicza wpływ Polski na procesy decyzyjne w Unii Europejskiej. Na marginesie również zastanawiające jest pomijanie i marginalizowanie w dyskusji na temat bezpieczeństwa energetycznego zagadnień energetyki odnawialnej, która z punktu widzenia interesów rosyjskich jest wielkim zagrożeniem, a z perspektywy Polski szansą. Opisane powyżej wydarzenia wskazują na błędne określenie priorytetów i zadań dla służb specjalnych na poziomie analityczno-strategicznym.

#### **4. Reforma służb specjalnych z perspektywy zagrożeń bezpieczeństwa ekonomicznego**

Reforma służb specjalnych z perspektywy problemów wzmocnienia bezpieczeństwa ekonomicznego Polski jest jak najbardziej pożądanym działaniem, lecz musi ona być realizowana przy innych założeniach, niż te w obecnie obowiązujących dokumentach strategicznych. Przez podporządkowanie ABW bezpośrednio Ministrowi Spraw Wewnętrznych ABW „ma stać się służbą wyspecjalizowaną w przeciwdziałaniu zagrożeniom terrorystycznym, w kontrwywiadzie i w ochronie informacji niejawnych. Ponadto (...) będzie odpowiedzialna za ściganie najpoważniejszych przestępstw przeciwko interesom ekonomicznym państwa, to znaczy przestępstw zagrażających Skarbowi Państwa powstaniem uszczerbku w wysokości co najmniej 16 mln zł (...). Wzmocniony zostanie pion informacyjny ABW, nastawiony na wczesne rozpoznawanie zagrożeń” [*Rządowy projekt ustawy o Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego* 2014]. Z kolei Agencja Wywiadu ma zajmować się między innymi zagadnieniami zbierania informacji „mogącymi mieć istotne znaczenie dla bezpieczeństwa zewnętrznego Rzeczypospolitej Polskiej, w szczególności (...) zagrożeń dla interesów ekonomicznych Rzeczypospolitej Polskiej” [*Rządowy projekt ustawy o Agencji Wywiadu* 2014]. Z kolei „Centralne Biuro Śledcze (CBS), przejmie od ABW realizację zadań związanych ze zwalczaniem poważnych przestępstw kryminalnych, w tym handlu narkotykami i działalności zorganizowanych grup przestępczych, a także tych przestępstw gospodarczych” [*Rządowy projekt ustawy o Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego* 2014], tzn. poniżej 16 mln zł. Centralne Biuro Antykorupcyjne stanie się „wiodącą służbą odpowiedzialną za ściganie najpoważniejszych, zagrażających państwu przestępstw korupcyjnych”. Reforma służb specjalnych, która jest obecnie przedmiotem prac Sejmu R.P., jest w wielu kwestiach słuszna, jednak nie odpowiada ona charakterowi zagrożeń i możliwości, jakie pojawiają się w wyniku procesów zachodzących



w otoczeniu Polski. Najważniejszym błędem jest ograniczanie roli służb tylko do zadań pasywnych w dziedzinie bezpieczeństwa ekonomicznego, czyli między innymi ograniczenie działań służb w zakresie bezpieczeństwa ekonomicznego do wzmocnienia wewnętrznego wymiaru finansowego oraz do zbierania informacji przez AW na temat zagrożeń dla bezpieczeństwa ekonomicznego.

Przedstawiona analiza obecnie obowiązujących dokumentów strategiczno-planistycznych z perspektywy koncepcji bezpieczeństwa ekonomicznego, jak również pragmatyka działań prowadzonych przez służby specjalne, potwierdzają przedstawioną tezę o niedostosowaniu zadań i struktur służb specjalnych do wyzwań dla Polski. Brak precyzyjnej diagnozy zagrożeń, a następnie ich klasyfikacji i systematyzacji prowadzi do formułowania błędnych twierdzeń, których efektem jest tworzenie struktur organizacyjnych i administracja zasobami ludzkimi oraz aktywami w sposób nieefektywny.

### Bibliografia

- Buzan B. (1991), *People, States and Fear: An Agenda for International Security Studies in Post-Cold War*, New York.
- Drucker P. (1989), *The Practice of Management*, London.
- Boxal P., Purcell J. (2011), *Strategy and Human Resource Management*, Palgrave Macmillan.
- Fouinat F. (2004), *A Comprehensive Framework for Human Security*, "Conflict, Security & Development", t. 4, nr 3.
- Hall D., Pilbeam S., Cordridge M. (2013), *Contemporary themes in strategic people management. A case-base approche*, New York.
- Książopolski K.M. (2004), *Ekonomiczne zagrożenia bezpieczeństwa państwa: metody i środki przeciwdziałania*, Warszawa.
- Książopolski K.M. (2011), *Bezpieczeństwo ekonomiczne*, Warszawa.
- Książopolski K. M., K. Pronińska (red.) (2012), *Bezpieczeństwo ekonomiczne w perspektywie politologicznej – wybrane problemy*, Warszawa.
- Książopolski K.M., K. Pronińska, A. Sulowska (red.) (2013), *Odnawialne Źródła Energii w Polsce. Wybrane problemy bezpieczeństwa, polityki i administracji*, wyd. Elipsa, Warszawa.
- Książopolski K.M. (red.) (2009), *Bezpieczeństwo wewnętrzne i bezpieczeństwo międzynarodowe*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa.
- Książopolski K.M. (2013), *The Impact of Securitization and Economization of Security on the Establishment of an International Climate Protection Regime*, "e-Politikon", nr VII, edycja specjalna Klimat i Polityka.

Książkowski K.M. (2013), *Wpływ rozwoju infrastruktury na energetyczny wymiar bezpieczeństwa ekonomicznego Polski. Case LNG w Świnoujściu* [w:] Piątek J.J., Podgórzanska R. (red.), *Terminal LNG w Świnoujściu a bezpieczeństwo energetyczne regionu i Polski*, Szczecin.

Książkowski K.M. (2013), *Finansowy wymiar bezpieczeństwa ekonomicznego Polski w dobie kryzysu strefy euroatlantyckiej*, „e-Politikon”, nr VI.  
Książkowski K.M. (2013), *Problem HIV/AIDS jako zagrożenie dla bezpieczeństwa ekonomicznego państw* [w:] Lizak W., Solarz A. (red.), *Ochrona zdrowia w stosunkach międzynarodowych. Wybrane zagadnienia*, Warszawa.

Książkowski K.M. (2013), *Sankcje ekonomiczne jako narzędzie realizacji polityki zagranicznej państw* [w:] Haliżak E., Pietraś M. (red.) (2013), *Poziomy analizy stosunków międzynarodowych*, Warszawa.

Książkowski K.M. (2013), *Wojny ekonomiczne w stosunkach międzynarodowych* [w:] Bodziany M. (red.), *Spółczesność a wojna we współczesnym ładu międzynarodowym*, Wrocław.

Książkowski K.M. (2012), *Wpływ wydobycia gazu łupkowego na bezpieczeństwo ekonomiczne Polski*, „e-Politikon”, nr III.

Książkowski K.M. (2012), *Bezpieczeństwo ekonomiczne państw Europy Środkowej i Wschodniej w dobie kryzysu. Aspekt finansowy i energetyczny* [w:] Partycki S. (red.), *Kryzys finansowy – przebieg i skutki społeczno-gospodarcze w Europie Środkowej i Wschodniej*, Lublin.

Książkowski K.M. (2011), *Bezpieczeństwo ekonomiczne Federacji Rosyjskiej a jej polityka zagraniczna w relacjach z Unią Europejską* [w:] Tymanowski J. (red.), *Federacja Rosyjska w procesie demokratyzacji*, Warszawa.

Książkowski K.M. (2009), *Działania państw podejmowane w celu zapewnienia bezpieczeństwa ekonomicznego* [w:] Sułek M., Symonides J. (red.), *Państwo w teorii i praktyce stosunków międzynarodowych*, Warszawa.

Książkowski K.M. (2009), *Znaczenie bezpieczeństwa ekonomicznego w funkcjonowaniu państw* [w:] Pięta J., Pruski B. (red.), *Współczesne dylematy bezpieczeństwa – teoria i praktyka*, Warszawa.

Książkowski K.M. (2008), *Wpływ migracji na bezpieczeństwo ekonomiczne państw* [w:] Kacprzak L., Konopka J. (red.) (2008), *Bezpieczeństwo państw a procesy migracyjne*, Piła.

Książkowski K.M. (2007), *Wpływ rozszerzenia Unii Europejskiej na bezpieczeństwo ekonomiczne państw Europy Środkowej – aspekty energetyczne*, „Studia Europejskie”, nr 1/2007.

Książkowski K.M. (2006), *Wpływ poszerzenia Unii Europejskiej na bezpieczeństwo ekonomiczne państw Europy Środkowo-Wschodniej*, „Stosunki Międzynarodowe – International Relations”, t. 34, nr 3–4.

Roger R. (1975), *Organizational theory*, Boston.

Raczkowski K. (2012), *Percepcja bezpieczeństwa ekonomicznego i wyzwania dla zarządzania nim w XXI wieku* [w:] Raczkowski K. (red.) *Bezpieczeństwo ekonomiczne. Wyzwania dla zarządzania państwem*, Wolters Kluwer, Warszawa.,

Sfeir-Younis A. (2004), *Violation of Human Rights is a Threat to Human Security*, "Conflict, Security&Development", t. 4, nr 3.

Waever O., Buzan B., Kelstrup M., Lamaitre P. (1993), *Identity, Migration and the New Security Agenda in Europe*, Pinter, London.



Kinga Stopczyńska  
Uniwersytet Łódzki

## Rola kreowania wizerunku firmy w kreowaniu silnej pozycji rynkowej

### The role of corporate image in creating a strong market position

**Abstract:** Creating the image of the company is no longer a purely communication activity, its scope is much larger and focuses on the wider strategy of the company. That's how it is perceived by the wider audience – customers, business partners, but can set its future success in the market, or provide for the defeat. Market practice shows that brands that operate in a professional manner with regard to proper management of the image are successful not only in local markets but also globally. The key fact here is just appropriate management of the image, and not just taking action in the field of creative solutions. Determination, commitment and above all well-thought-out strategy of the cause, it becomes possible to create brands that are close to customers, fit into the world of their emotions, experiences and expectations.

**Key-words:** image, communication, loyalty, strategy.

### Wprowadzenie

Dzisiejszą rzeczywistość gospodarczą charakteryzuje rosnąca konkurencja pomiędzy funkcjonującymi na rynku podmiotami. Chcąc osiągnąć sukces rynkowy, firma jest zmuszona do tego, aby pomyśleć o konieczności silnego i stałego zaistnienia w świadomości swych klientów. Okazuje się, iż nie jest to wcale takie proste, jak mogłoby się wydawać – działania te mają bowiem z jednej strony przynieść zamierzone efekty ekonomiczne, a jednocześnie wpłynąć na psychikę ludzi, ich sposób postrzegania rzeczywistości, a czasami nawet na ich system wartości. To zadanie o tyle skomplikowane, iż wymaga od tego, kto się go podejmie, pełnego zaangażowania, dużego profesjonalizmu działania, ale także niekonwencjonalności myślenia, otwartości na nowe pomysły.

Oryginalność, kreatywność – to słowa, które każdemu przedstawicielowi świata biznesu kojarzą się z sukcesem – nie każdy jednak myśli o nich w połączeniu z kreowaniem wizerunku firmy, co niestety stanowi błąd. Nie bez powodu cały system budowania wizerunku uważany jest za jeden z ważniejszych sposobów komunikowania się firmy z jej klientami, a jego pozytywne efekty możemy podziwiać na przykładzie wykorzystania go przez potentatów na rynkach światowych. Od tak dawna stosowany w krajach wysoko rozwiniętych zyskuje sobie coraz większą popularność również w naszym kraju, postrzegany jest bowiem jako nieomal „zbawienny lek na wiele bolączek współczesnego życia gospodarczego”, takich jak np.:

- znużenie i irytacja klasycznymi formami promocji firmy np. reklamą,
- prawne ograniczenia zakazu reklamy pewnych branż,
- tendencje do redukcji publicznych środków dla określonych zadań społecznych,  
czy też
- wzrastająca zależność pomiędzy wolnym czasem, reklamą.

Celem artykułu jest analiza tego, w jaki sposób odpowiedni wizerunek firmy może wpływać na jej pozycję rynkową, a także dokonanie przeglądu poczynań firm, którym właśnie dzięki wykreowanym wizerunkom udało się to osiągnąć. Do zbadania celu i problemu zastosowano metodę obserwacji uczestniczącej, metodę badania dokumentów źródłowych oraz analizę krytyczno-porównawczą. Artykuł powstał na bazie źródeł literaturowych, ale także obserwacji własnych autorki, która na co dzień również jako praktyk zajmuje się właśnie zagadnieniami wizerunku.

### Pojęcie wizerunku firmy

Pojęcie „*image*” pochodzi od łacińskiego słowa „*imago*” oznaczającego obraz, symbol lub od „*imaginatio*” określającego wyobrażenie, urojenie, marzenie [Lieber 1995, s. 56]. W języku polskim istnieje rzeczownik „*imaginacja*”. W *Słowniku wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych* pod redakcją W. Kopalińskiego wyjaśnia się, iż *imaginacja* to – (bujna) fantazja, wyobraźnia, zdolność wyobrażania, akt tworzenia; urojenie, wytwór wyobraźni (*imago* – obraz, *imaginatio* – wyobrażenie, *imaginari* – wyobrażać (sobie) [Kopaliński 1994, s. 151].

Słownik Webstera podaje, iż „*image*” [*Webster New Encyclopedie Dictionary*, 1994, s. 68] to:

- dostrzegalne (zauważalne) wyobrażenie czegoś, stanu, obrazu, ideału,
- obraz lub odpowiednik (kopia) obiektu wytworzonego poprzez odbicie (odzwierciedlenie) lub załamanie promieni przez małą szczelinę,

- 
- rzeczywiste (naturalne) podobieństwo albo coś, co jest podobne do czegoś, odpowiednik,
  - wyobrażenie w umyśle czegoś niedostrzegalnego poprzez zmysły w danym momencie,
  - obraz myślowy albo idea,
  - sposób, w jaki osoba lub rzecz jest powszechnie postrzegana lub zauważana, w szczególności poprzez mass media (tj. telewizję, czasopisma).

W znaczeniu ogólnym, potocznym – to portret, podobizna, obraz. W znaczeniu bardziej szczegółowym (w odniesieniu do firmy) najbliższy znaczeniowo jest mu obraz bądź wyobrażenie. Psychologowie „wizerunek” określają jako „obraz polegający na odzwierciedleniu w świadomości spostrzeganych poprzednio składników rzeczywistości” [Przetacznikowa, Makiełło-Jarża 1982, s. 56]. Wizerunek nigdy nie jest wierną kopią wyobrażanego przedmiotu – sam proces postrzegania ma charakter subiektywny. Dlatego może być dowolnie, wedle życzenia jego twórcy ukształtowany. Dostarczając określonych, wyselekcjonowanych informacji, jesteśmy w stanie wpłynąć na daną jednostkę tak, że będą one wyznacznikiem jej zachowania [Miller, Galanter, Pribram 1980, s. 77]. W szerszym ujęciu można używać ponadto terminów „tworzenie wizerunku organizacji” oraz „wizerunek organizacji”.

Podjęcie marketingowe do wizerunku wydaje się być zgodne z wyżej przytoczonym, jednak przy bliższej analizie dostrzec można pewne różnice. Wizerunek utożsamiany jest z jednym z ważniejszych elementów, jakim jest komunikacja. Najczęściej mówi się o kreowaniu wizerunku firmy, jako efekcie działań public relations. Problem z ujęciem marketingowym polega na zawężeniu istoty wizerunku do działań ściśle marketingowych, a tymczasem jest on szerszy i dotyczy szeregu działań wykraczających poza marketing. Kolejnym problemem z ujęciem wizerunku w obszarze stricte marketingowym jest rozszerzenie pojęcia wizerunku o pojęcie wizerunku marki. Spotkać się można nawet z ograniczaniem rozważań na temat wizerunku jedynie do kształtowania marki produktu [Budzyński 2003, s. 34]. Zdaniem J. Pencza wizerunek firmy stanowi projekcję osobowości firmy, którą ludzie postrzegają, z którą się identyfikują i wobec której wyrażają własne odczucia i opinie [Penc 1998, s. 54]. Według J. Altkorna jest to wypadkowa działań firmy oraz cech osób, do których działania te są adresowane [Altkorn 2004, s. 45]. J.W. Wiktor wskazuje, iż wizerunek w pełnym tego słowa znaczeniu jest postrzeganym odbiorem przedsiębiorstwa, jego produktu i całej oferty – inaczej mówiąc – stanowi odbicie tożsamości przedsiębiorstwa w świadomości adresatów i odbiorców przekazu [Wiktor 2001, s. 32].

Charakterystyczną cechą wielu współczesnych firm jest odchodzenie od bezpośredniej promocji cech użytkowych produktów na rzecz promowania od-czuć, budowania emocji i na ich bazie kreowania swojej silnej pozycji [Altkorn 2004, s. 34].

### **Wizerunek a tożsamość przedsiębiorstwa**

Wizerunek często jest mylony z tożsamością firmy. Rozróżnienie tych pojęć może być trudne, ponieważ ich obszary znaczeniowe nakładają się na siebie. Istotę tożsamości firmy stanowi jej osobowość, to znaczy ujednolicone zasady postępowania, wyrażające przyjęty przez organizację system wartości. Osobowość firmy to również jej indywidualna inicjatywa, a także przyjęte wzorce komunikacyjne. Wraz z upływem czasu staje się ona coraz lepiej znana zarówno pracownikom, jak i otoczeniu. Czasami mówi się o niej „kultura organizacyjna” lub „dusza” firmy.

Tożsamość wypływa więc z wnętrza firmy – to sposób, w jaki organizacja manifestuje swoją filozofię. Tożsamość firmy to cele, treść i formy działania, które organizacja pragnie przekazać oraz utrwalić w otoczeniu – elementy służące publiczności do identyfikacji firmy. Budowanie tożsamości organizacji opiera się na ciągłym poszukiwaniu równowagi między komunikowaniem jej rozwoju i aspiracji firmy oraz dokonaniem i tradycją, wzbudzającymi zaufanie klientów – zachowanie ciągłości przy jednoczesnym nadążaniu za nowoczesnością. Elementami tożsamości organizacji są:

- filozofia zarządzania (*corporate behaviour*),
- kultura organizacyjna (*corporate design*),
- komunikacja firmy (*corporate communications*),
- potencjał inteligencji (*corporate intelligence*).

Tożsamość organizacji wyraża się w indywidualnym charakterze – w formie wizualnej (działania wizualne stanowią ważny element wewnętrznej kultury firmy) i niewizualnej (kontakty osobiste, kontakt pośredni za pomocą słów, obrazów, bezpośrednio odbierane lub zasłyszane opinie o firmie, zachowanie personelu, sukcesy, niepowodzenia).<sup>1</sup>

Zasadniczą różnicę między tożsamością i wizerunkiem można sprowadzić do stwierdzenia, że wizerunek jest zawsze czymś zewnętrznym w stosunku do firmy, w odróżnieniu od tożsamości, która stanowi jej istotę. Powstaje on w oparciu o tożsamość, jako jej swoiste odbicie. Wizerunek jest bowiem obrazem firmy wśród szerokiej publiczności. Tożsamość przedsiębiorstwa zaś jest sumą elementów, które identyfikują je, wyróżniając spośród innych przedsiębiorstw [Budzyński 2000, s. 67].

<sup>1</sup> Powołuję się na: Pia, *Reputacją firmy jest jej wizerunek i tożsamość* [online], <http://www.opoka.org.pl/biblioteka/X/XB/retorykawt.html>, na podstawie: Pycio I., *ABC public relations*.



Pozytywny wizerunek firmy, wykreowane o niej wyobrażenie, stanowi niezwykle ważny czynnik przyczyniający się do wzmocnienia stosowanych przez nią działań, ma na celu budowanie jej siły rynkowej.

### **Zarządzanie wizerunkiem firmy**

Zanim jednak zainicjowane zostaną działania wizerunkowe, warto zadbać o to, by sam wizerunek miał szansę w ogóle zaistnieć. Bez wyrazistego, pozytywnego wizerunku nie można liczyć na takie pożądane ludzkie odruchy klientów, jak lojalność, wierność, sympatia, przywiązanie, nie mówiąc już o miłości, a co za tym idzie budowaniu przewagi rynkowej. Jeśli jest on niezauważalny, niknie w powodzi wielu podobnych bądź też nie jest właściwie kojarzony – istnieje realne ryzyko, iż adresaci wybiorą inny, dostrzeżony przez nich, a tym samym lepszy. Zatem wizerunek firmy, który na co dzień zakorzeniony jest w świadomości istotnych dla firmy grup otoczenia (z klientami na czele), stanowi bardzo konkretną, wręcz mierzalną wartość, liczoną we wzrastającej ilości lojalnych klientów i poziomie pozytywnego nastawienia wszystkich grup otoczenia. Proste przełożenie powyższego na wyniki finansowe jest wręcz oczywiste.

Ogromnym błędem popełnianym niestety nadal przez wiele firm jest uznawanie spraw komunikacji z otoczeniem za drobny i mało istotny element ich funkcjonowania. Dobra praktyka rynkowa wskazuje, iż optymalnym rozwiązaniem jest wpisanie działań wizerunkowych jako stałego elementu strategii komunikacyjnej i wykorzystywanie go na różnych poziomach strategicznych firmy.

Kreacja wizerunku to wysoko wyspecjalizowana dziedzina zarządcza. Budowanie wizerunku firmy trwa latami, stając się wręcz polityką przedsiębiorstwa, która musi być konsekwentnie realizowana i opierana na jego celach. Musi ona przynosić wymierne zyski (np. zwiększać ilość klientów). Strategia firmy powinna również uwzględniać postrzeganie przedsiębiorstwa i jego produktów w przyszłości, a doskonale sprawdzą się tu właśnie działania wizerunkowe.

Firmy działające w sferze gospodarki globalnej najczęściej decydują się na kreowanie wizerunków globalnych, budując w ten sposób przekaz spójny i tworząc globalną sieć klientów. Jednak doświadczenie pokazuje, iż dzisiejszy rynek wymaga mocnego ugruntowania marek na rynkach lokalnych, dlatego tak popularne są akcje podejmowane w danym regionie przy jednoczesnym spójnym funkcjonowaniu ich ze strategią globalną. Istotne wydaje się ustalenie podstawowych komponentów wspólnych dla wszystkich aspektów wizerunku, a także wskazanie tych, które będą eksponowane jedynie w programach ukierunkowanych na społeczność lokalną [Budzyński 2003, s. 18].

Zarządzanie wizerunkiem w obecnych warunkach skupia się na kilku podstawowych zasadach:

- koniecznością jest zgranie wszystkich elementów wizerunku ze strukturą organizacyjną firmy,
- wizerunek wymaga poszukiwania elementów indywidualnych i wyłącznie charakterystycznych dla firmy. Należy więc tak nim zarządzać, aby gwarantował on nam przewagę nad konkurentami poprzez swą unikatowość, co z kolei ułatwi zapamiętanie firmy przez odbiorcę,
- elementem gwarantującym powodzenie zarządzania wizerunkiem firmy jest konsekwencja realizacji przyjętej strategii wizerunkowej,
- przy dobrym planowaniu koszty zarządzania wizerunkiem spadają automatycznie, a wprowadzenie kolejnych elementów programu odbywa się w sposób efektywny, efektowny i płynny,
- wszystkie charakterystyczne dla danej firmy elementy powinny stać się nośnikami atrybutów wizerunku firmy,
- wykorzystanie w komunikacji z klientem narzędzi wiążących się z postępem technicznym jest obecnie ważnym elementem wizerunku przedsiębiorstwa,
- firma zorientowana na swój wizerunek jawi się jako firma stabilna, a więc całość działań mających na celu kreację wizerunku powinna być deklarowana na rynek.

### **Wizerunek firmy w kreowaniu silnej pozycji rynkowej**

Głównym celem właścicieli oraz menedżerów jest odnajdywanie, eksplorowanie, budowanie i utrzymywanie silnej pozycji konkurencyjnej firmy i jej marek. U podstawy takiej tezy tkwi przekonanie, że dzięki tej przewadze organizacje będą się rozwijać, osiągać zyski oraz generować ponadprzeciętne wyniki [Kozielski 2007, s. 5]. Firmy działające zgodnie z koncepcją marketingową wdrażają odpowiednie programy marketingowe, których zadaniem jest określenie decyzji dotyczących wydatków na marketing, wyboru marketingu-mix i alokacji funduszy przeznaczonych na promocję [Drzazga 2006 s. 52]. Pomimo solidnego budżetu reklamowego, który kojarzymy z takimi markami jak np. McDonlad's czy Coca-Cola, przeznaczonego na działania komunikacyjne, utrzymanie silnej pozycji na rynku stanowić może prawdziwe wyzwanie [Ries, Ries 1998, s. 31].

Kreowanie wizerunku w znaczący sposób przekłada się na osiągnięcie przez firmę silnej pozycji nie tylko w oczach klientów, ale również jej partnerów biznesowych obecnych i potencjalnych. Skupia się ono bowiem na budowaniu autorytetu i wiarygodności, nie na podstawie reklam, promocji sprzedaży czy

sprzedaży bezpośredniej, a na komunikacji z otoczeniem – podejmowanym z nim dialogiem. Konsumenci codziennie są atakowani przez setki przekazów reklamowych, tym samym powstający w ich wyniku szum informacyjny powodować może chaos. W dzisiejszych czasach nie wystarczy marki wyłącznie stworzyć, ona musi się narodzić w świadomości klienta. Żadna nowa marka nie ma szans na przebicie się na rynku, jeśli nie wzbudzi zainteresowania i przychylności ze strony publiczności – jeśli nie będzie na tyle inspirująca i innowacyjna, aby zmotywować klienta do zapoznania się z nią. Doskonałym pomysłem jest przygotowanie oferty unikatowej, stanowiącej wyróżnik w branży nie tylko z punktu widzenia samego produktu, ale i całego pakietu emocji z nim związanych i co najważniejsze odpowiednie tego komunikowanie:

- CNN – pierwszy kablowy kanał informacyjny
- Heinken – pierwsze piwo importowane
- Hertz – pierwsza firma wynajmująca samochody
- Intel – pierwszy procesor komputerowy
- „Playboy” – pierwszy magazyn dla mężczyzn
- Domino’s – pierwsza sieć pizzerii z dostawą do domu
- Xerox – pierwsza kopiarka wykorzystująca zwykły papier

Chlubnym przykładem na polskim rynku może być PAT&RUB by Kinga Rusin. To pierwsza polska marka kosmetyków opartych wyłącznie na wysokiej jakości substancjach pochodzenia naturalnego i tym samym charakteryzujących się wysoką jakością. Działania wizerunkowe podejmowane przez markę możemy uznać za jedno z najbardziej wzorowych i konsekwentnie prowadzonych. Marka w chwili obecnej wykorzystuje kilka kanałów, za pomocą których realizuje działania social media marketing i są to: Facebook, Twitter, Blog, oczywiście korzysta także z bardziej standardowej formy komunikacji, jaką jest strona korporacyjna. Jej działania bazują jednak przede wszystkim na ścisłym kontakcie z klientami poprzez ciągły z nimi dialog i inspirowanie ich do poszukiwania marki i informacji o niej. Opinia innych na temat marki ma o wiele większe znaczenie niż to, co ma do powiedzenia jej twórca. O silnej pozycji tej marki świadczyć mogą chociażby kolejne zdobywane nagrody m.in. nagroda – Best Buys 2013, nagroda – Najlepsze dla Urody 2012, The Best of Sephora.

Jednak polską marką, która odniosła największy sukces w skali globalnej jest firma założona przez Wojciecha Inglota. Zbudował on najbardziej znaną na świecie polską markę kosmetyczną. Poza samą Polską produkty znaleźć można w 160 firmowych sklepach w 45 krajach. Nie można się dziwić, iż Wojciecha Inglota dostrzegły nie tylko krajowe, ale i zagraniczne media. O twórcy przemysłowego przedsiębiorstwa pisał niedawno „Financial Times”. Ogromny suk-

ces i jego skala jest normalna dla przedsiębiorstw krajów Europy Zachodniej, jednak na rynku polskim nadal bywa dużym zaskoczeniem. Marką Inglot interesują się zarówno kolorowe magazyny, na czele z „Vogue’em” czy „Elle”, jak gazety, które mają wpływ na opinie, w tym „The New York Times”. Warto wspomnieć o setkach blogerek, których zadaniem jest opisywanie nowinek ze świata urody. Oceniając wielkość asortymentu, można doliczyć się około 2 tysięcy produktów dostępnych w sklepach. Zaczynając od tych najsłynniejszych – lakierów do paznokci, poprzez szminki, cienie do powiek, kredki, skończymy na odżywkach do pielęgnacji ciała. Wizażyści szaleją na punkcie kosmetyków marki Inglot. Są one w różnych kolorach, przez co każdy znajdzie coś dla siebie. Wojciech Inglot powtarzał swym współpracownikom: padniemy, jeśli nie będziemy inni niż konkurenci. I tak oto stworzono markę, która bez żadnej reklamy osiągnęła sukces na skalę globalną [Błaszczak 2012].

Przykładem kolejnej firmy, która zrodziła się z kreowania marki jest polska firma produkująca fartuchy COOKie. Fartuchy COOKie charakteryzują się tym, iż skrojone są z grubej bawełny. Największym atutem jest ich wygląd – wyglądają niczym sukienki bądź jak suknie balowe. Już od jakiegoś czasu podbijają serca Polek [*Fartuchy kuchenne jak sukienki – COOKie* 2014]. Założycielki firmy podkreślają, że najważniejsze jest, aby kobieta w kuchni wyglądała atrakcyjnie. Do tego nuta erotycznego wyglądu produktu i komfort pracy przy gotowaniu rośnie [*Kobiety pomysł na biznes* 2011]. Wizerunek ten spodobał się na tyle klientkom, iż mimo dość wysokiej ceny jak za taki produkt, staje się on coraz bardziej popularny i co najważniejsze pożądanym. Zakładając COOKie, kobiety mogą przemienić się jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki i wyglądać niczym wystrzałowy Kopciuszek w wersji imprezowo-balowej nawet podczas przygotowywania posiłków na rodzinny obiad [*Fartuchy kuchenne jak sukienki – COOKie* 2014]. To właśnie stworzenie nowej kategorii, nowego produktu oraz dodatkowo propagowanie przez założycielki idei, że w kuchni można wyglądać pięknie i atrakcyjnie, wpłynęło na to, że media zainteresowały się marką.

Dla oceny polityki wizerunku można wykorzystać dane dotyczące aktywności reklamowej firm w branży kosmetycznej. Od wielu lat w Polsce pierwsze miejsce w rankingach marketingowych i wizerunkowych zajmują koncerny zagraniczne: L’Oreal, Nivea, Avon. Ci gracze rynkowi to liderzy innowacji, przy mocnej znajomości rynku i zachowania kupujących stale budują markę jakości i nowatorstwa. Wysokie zyski i dobre prognozy na przyszłość to dalsza ekspansja sprzedaży i rozpoznania na rynku. Reklama i promocja to jeden z głównych elementów. Firmy te zbudowały pewien styl, zyskując zaufanie klientek oraz prestiż marki europejskiej o mocnej tradycji i akceptacji kupujących.

Najmocniejszą polską firmą jest Dr Irena Eris/Lirene. Ta firma jako pierwsza zdobyła uznanie i stabilną pozycję na rynkach zagranicznych. Poprzez tworzenie kompetencji marki, czyli oparcie wizerunku o najwyższe standardy międzynarodowe oraz wiedzę z zakresu badań kosmetycznych, firma gwarantuje jakość i nowoczesność produktów. Firma współpracuje z instytutami badawczymi i rozwojowymi w Polsce i Europie w ramach działań naukowo badawczych oraz w ramach partnerstwa w branży. Projekty partnerskie to wymiana doświadczenia, wiedzy naukowej na konferencjach i spotkaniach. Współpraca międzynarodowa pozwoliła firmie Eris na dostosowanie umiejętności i kwalifikacji z zakresu zarządzania i promowania firmy. Pozytywną ocenę tych działań przez klientów potwierdzają chociażby nagrody za innowacyjne projekty i pomysły i to nie tylko w Polsce, ale również w skali międzynarodowej. Od kilku lat czytelnicy „Twojego Stylu”, „Marie Clair”, „Glamour” wybierają tę markę jako producenta najlepszych, wyjątkowych kosmetyków. Co jeszcze planuje firma? Dr Irena Eris obecnie dalej rozwija kosmetykę pielęgnacyjną dla szerokiego odbiorcy. Kosmetyki ochronne, kosmetyki specjalistyczne oraz rewitalizujące to główny trend na następne lata w Europie.<sup>2</sup> To właśnie tego typu działania, będące kombinacją ciągłego progresu technologicznego, połączone z dobrze zbalansowaną kampanią wizerunkową stanowią o sukcesach marek. Regularnie prowadzone obserwacje rynku wskazują, iż przyszłość marek – szczególnie tych, które chcą na stałe na nim zagościć i rozwijać się na nim, w dużej mierze związana jest właśnie z kreowaniem ich wizerunków.

Należy pamiętać, jak ważną rolę w procesach zakupowych klientów odgrywają elementy takie jak jakość produktu, jego dostępność, cena produktu, odpowiednia ekspozycja – również odpowiednia ekspozycji komunikacyjna. Te wszystkie czynniki składają się na sukces, jakim może być odpowiedni wizerunek, a co za tym idzie rosnąca z dnia na dzień silna pozycja firmy na rynku. Już na samym początku, kiedy to jest on w fazie projektów, kiedy to prowadzony powinien być ciągły dialog z klientem w celu zbadania jego preferencji, potrzeb – przekazujemy klientowi komunikat, iż jesteśmy firmą dbającą o niego, a tym samym o silną pozycję konkurencyjną. Dobrze zaprojektowany i przygotowany produkt w krótkim czasie stanie się wizytówką firmy. Szczególnie istotna będzie tu jakość, która powinna być zbieżna z oczekiwaniami grupy docelowej. Zadaniem firmy kreującej swój wizerunek będzie przede wszystkim komunikowanie tej informacji na rynku. W przypadku produktu duże nakłady finansowe ponoszone są obecnie na kreowanie silnej marki produktu, z drugiej strony ta sama silna marka pozwala nam na kreację obrazu naszej firmy.

<sup>2</sup> Powołuję się tu na: D.S. [online], <http://blogi.newsweek.pl/Tekst/gospodarka/594424,budowanie-firmy-czyli-uznanie-i-marka-na-rynku-kosmetycznym.html>, dostęp: 15 lipca 2014.

Wyodrębniono pewną nową kategorię marek określanych jako „marki wartości duchowych”, tak zwane marki trzeciej generacji. Reprezentują one specyficzne wartości, z reguły będące wypadkową osobowości i filozofii założyciela firmy. Nie tyle są odpowiedzią na potrzeby klientów, co wręcz je tworzą. Nie tłumaczą one „co robią dla konsumenta”, ani nie próbują narzucić obrazu typowego użytkownika – raczej odwołują się do wyższych potrzeb samorealizacji jednostki.

Dyrektor londyńskiego biura Landor opisuje je następująco – „Dziś marki wartości duchowych są swego rodzaju religią. Ludzie zwracają się do nich, szukając sensu. Marki odnoszące dziś sukces to te, które reprezentują silne poglądy i oryginalne idee. Są to marki, które wyrażają pasję i siłę do zmiany świata i, poprzez wyjątkową komunikację, do przekonania ludzi do swego sposobu myślenia (...) Marki, które kształtują świat, pozostając wierne sobie, okazują się największymi, najbardziej podziwianymi i najzyskowniejszymi” [*Brands Are The New Religion* 2014].

Wyjątkowa rola marek wartości duchowych wynika poniekąd z utraty zaufania konsumentów do instytucji tradycyjnie stanowiących filary współczesnych społeczeństw (rządy, kościoły, policja, armia), czemu towarzyszy wzrost zaufania do niektórych firm.

Wizerunek organizacji tworzony może być także poprzez wykorzystanie tzw. marek ekspresyjnych, bazujących na płci, osobowości, statusie klienta. Marka o silnych wartościach ekspresyjnych pozwala konsumentowi identyfikować się z określoną grupą odniesienia, prezentować na zewnątrz idealny obraz własny.

Bardzo ważnym elementem dla kreacji wizerunku firmy jest również funkcjonalność produktu, pamiętać bowiem należy, iż klienci zazwyczaj (wyjątek stanowią ci dotknięci paradoksem Veblena) kupują produkt dla jego wartości użytkowych. Wartości funkcjonalne są tym, co marka „daje” konsumentowi. Wartości funkcjonalne związane są z korzyściami wynikającymi ze składu, sposobu użytkowania, efektów działania, wyglądu, kosztu itp. (przykłady tych wartości to m.in. naturalny, wygodny, technologicznie zaawansowany, bezpieczny, skuteczny, szybki, oszczędny); same w sobie rzadko służą do odróżniania marki od konkurentów, jako że większość dostawców w danej branży oferuje niemal identyczne wartości funkcjonalne (lub też jest w stanie szybko je skopiować).

Odpowiedni pozytywny wizerunek zapewni nam wykorzystanie takich narzędzi, jak nazwa marki, logo, symbol marki. Elementy te wspierają proces komunikowania określonych wartości, jakie marka sobą reprezentuje. Nazwa marki jest tego znakomitym przykładem – rzecz jasna ma to miejsce w przypadku nazw dobranych celowo dla przekazania pewnych cech produktu lub



wywołania pozytywnych skojarzeń np. woda mineralna FIJI (symbolika miejsca pochodzenia wody). Logo marki może też reprezentować klasę produktów oraz poziom cenowy, do których marka należy; służy także lepszej identyfikacji pracowników firmy z określonymi wartościami (logo marki Chanel).

Symbol marki może wyrażać jej atrybuty (np. postać Mr Propera, muskułarnego marynarza, reprezentująca siłę środka do mycia) – symbol jest w tym przypadku instrumentem pomagającym konsumentowi w zapamiętaniu wyróżniających korzyści, dostarczanych przez markę. Symbole, a zwłaszcza postaci rysunkowe, mogą też wzbudzać pozytywne uczucia: wywołują uśmiech, są lubiane, mają silne konotacje i łatwo je zapamiętać. Łatwiejsze zapamiętywanie jest wynikiem tego, iż znaki graficzne składają się z bodźców o bardziej złożonej strukturze i zawierają wiele w wysokim stopniu specyficznych sygnałów. Wieloletnie wykorzystywanie symbolu sprawia, że staje się on integralną częścią tożsamości marki, a same postaci nabierają charakteru wręcz mitycznego (np. clown Ronald z McDonald's).

Wysoki poziom satysfakcji klienta doprowadza do wzrostu jego lojalności, a to z kolei ma ogromny wpływ na długofalową sytuację finansową firmy. Gdy konsument jest zadowolony z zakupu, bardzo prawdopodobne jest, że kupi nasz produkt następnym razem i stanie się naszym stałym klientem. Wyniki badań przeprowadzonych przez Lasha i TARP wykazują, że:

- wśród klientów zadowolonych średnia stopa ponownego zakupu wynosi 92% [*Badanie wizerunku marki i satysfakcji klienta 2014*].

Powyższe dane jasno wskazują, jak istotne jest odpowiednie podejście do działań wizerunkowych i jak może przekładać się to na utrzymanie odpowiedniej pozycji firmy/marki.

### **Zakończenie**

Firmy dbające o swój wizerunek dopracowują go w każdym szczególe, jak już wcześniej wspomniano, istnieje także konieczność wytworzenia efektu synergii pomiędzy wszystkimi instrumentami mającymi zagwarantować kreację odpowiedniego obrazu. Firmy zdają sobie doskonale sprawę z tego, jak ogromny potencjał biznesowy i rynkowy tkwi w odpowiednim wizerunku i w jaki sposób odczucia z nim związane przekładać będą się na postawy publiczności rynkowej. Odpowiednio przygotowany slogan np. „L'Oréal, bo jestem tego warta” lub „Wella perfectly you”, dodatkowo wzbogacony odpowiednio silną oprawą wizerunkową spowodują, iż firma ma naprawdę duże szanse na sukces, ponieważ komunikowany przekaz ma niemal natychmiastową szansę zaistnienia w świadomości klientów, budując krok po kroku potrzebę posiadania danego dobra.

Ponieważ kreacja wizerunku firmy stała się niemal ich obowiązkiem, wiele z nich chcąc wzmocnić sam przekaz, myśląc o swojej przyszłości rynkowej, korzysta z tzw. ambasadorów marki. Są to najczęściej osoby publiczne, znane i uznane wśród klientów, których wizerunek przystaje do naszego produktu i bez problemu może zostać na niego przetransponowany, np. Jennifer Lopez – ambasador firmy Louis Vuitton.

Jeśli dodamy do tego mix złożony z odpowiedniej ceny i miejsca sprzedaży produktu, możemy być pewni, iż klient nie zostanie obojętny na nasz przekaz. To co niezwykle ważne, to fakt, iż sam wizerunek będzie przekładał się na relacje firmy z podmiotami z nią współpracującymi, stanowiąc o wzroście zaufania, zaangażowania w kolejne inwestycje. Istotnym dla powodzenia prowadzonych w zakresie wizerunkowym działań jest jednak fakt zdania sobie sprawy przede wszystkim z konieczności integracji ich z szeroko pojętą strategią firmy, a także z długookresowości, jaka jest immanentną cechą takich poczynań. Sukces w postaci silnej pozycji rynkowej firmy będzie ich wypadkową.

### **Bibliografia**

- Altkorn J. (2004), *Wizerunek firmy*, Wyższa Szkoła Biznesu, Dabrowa Górnicza.
- Budzyński W. (2001), *Public Relations – zarządzanie reputacją firmy*, Poltex, Warszawa.
- Budzyński W. (2003), *Wizerunek firmy, kreowanie, zarządzanie, efekt*, Poltex, Warszawa.
- Drzazga M. (2006), *Systemy promocji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
- Kopaliński J.W. (1994), *Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Kozielski R. (2007), *Determinanty sukcesu organizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Lieber B. (1995), *Personalimage – Explorative Studium zum Image und zur Attraktivität von Unternehmen als Arbeitsgeber*, Reiner Hampp Verlag, München.
- Webster New Encyclopedie Dictionary*, Konemann, Cologne.
- Miller G., Galanter E., Pribram K. (1980), *Plany i struktura zachowania*, PWN, Warszawa.
- Penc J. (1998), *Rynkowy wizerunek firmy*, Marketing Serwis, nr 4.
- Przetacznikowa M., Makiełło-Jarża G. (1982), *Podstawy Psychologii ogólnej*, Warszawa.
- Ries A., Ries L. (1998), *22 Niezmiennne prawa zarządzania marką*, Pruszyński i S-ka SA, Warszawa.



---

Wiktor J.W. (2001), *Promocja. System komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem*, PWN, Warszawa.

D.S. (2011) [online], <http://blogi.newsweek.pl/Tekst/gospodarka/594424,budowanie-firmy-czyli-uznanie-i-marka-na-ryнку-kosmetycznym.html>, dostęp: 15 lipca 2014.

Paulina (2013), *Badanie wizerunku marki i satysfakcji klienta*, ankietka.pl [online], <http://www.ankietka.pl/blog/index.php/badanie-wizerunku-marki-i-satysfakcji-klienta/>, dostęp: 11 lipca 2014.

Pia, *Reputacją firmy jest jej wizerunek i tożsamość*, Opoka [online], <http://www.opoka.org.pl/biblioteka/X/XB/retorykawt.html>, na podstawie: Pycio I., *ABC public relations*, dostęp: 21 maja 2014.

Błaszczak A. (2012), *Kolorowy instynkt Ingłota*, „Sukces” [online], <http://www.sukcesmagazyn.pl/artykul/896704.html?p=1>, dostęp: 20 czerwca 2014.

WU, *Fartuchy kuchenne jak sukienki – COOkie*, Polki.pl [online], <http://moda.wieszjak.pl/zakupy/311818,Fartuchy-kuchenne-jak-sukienki--COOkie.html>, dostęp: 13 marca 2014.

*Kobiety pomysł na biznes* (2011), Dzień dobry TVN [online], <http://dziendobry.tvn.pl/wideo,2064,n/fartuchy-jak-balowe-suknie,16810.html>, dostęp: 10 maja 2014.

*Brands Are The New Religion*, Landor, [www.landor.com](http://www.landor.com) [online], dostęp: 11 czerwca 2014.



Michał Lisowski

Wyższa Szkoła Menedżerska w Białymstoku

## Znaczenie managera w systemie gospodarczym

### The importance of manager in the economic system

**Abstract:** The author has put emphasis on the significance of the management studies in the development of economic systems as well as provided analysis of the evolution of economic systems and the notion of management. The paper highlights the significance of managers, employees and consumers in the development of the modern economic systems. The article draws attention to the flaws in the training process of students who would be able to implement their ideas and innovations after their graduation.

**Key-words:** management, economic system, manager, theory, practice, ties.

### Wstęp

Głównym celem artykułu jest podzielenie się wiedzą na temat nauk o zarządzaniu w systemie gospodarczym – najważniejszego czynnika łączenia teorii z praktyką.

Artykuł został napisany z zachowaniem metody koncentracji na wzajemnych relacjach między szeroko rozumianą praktyką gospodarczą a aktualnymi wynikami z badań naukowych, podejmowanych w systemie edukacji w Polsce i na świecie. Źródłem wiedzy były wybrane publikacje (krajowe i zagraniczne) o najnowszych osiągnięciach nauk o zarządzaniu w relacji z ekonomią, socjologią oraz praktyką gospodarczą autora w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem w roku 1975 w Paryżu, Hamburgu i Bolonii, a następnie w kierowania wielkimi zakładami pracy oraz utworzenia w roku 2003 wyższej uczelni kształcącej między innymi menedżerów nowej generacji.

Niniejszy artykuł jest ważny i aktualny, gdyż począwszy od roku 1991 w Polsce utworzono prawie w każdym województwie szkołę wyższą z kierunkiem studiów zarządzanie. Jednak absolwenci tego kierunku nie spowodowali zmniejszenia luki między nauką a praktyką gospodarczą.

W artykule delikatnie zwrócono uwagę na przestarzałe metody zarządzania państwowym i niepaństwowym przedsiębiorstwem. Szczególne miejsce w artykule zajmują propozycje dialogu między zarządzającymi a zarządzanymi, a rezultaty tego dialogu będą zachęcać do doskonalenia rozwijającej się polskiej gospodarki rynkowej.

Szczególną uwagę w artykule autor zwraca na potrzebę wykształcenia nowoczesnych i zdolnych menedżerów, którzy będą przygotowani do doskonalenia polskiej gospodarki i zbudują nowe więzi między nauką o zarządzaniu a praktyką gospodarczą. Jest to problem nowy, ważny i aktualny oraz wymaga upowszechniania nowych demokratycznych metod zarządzania. Na dany moment w piśmiennictwie nie ma kompleksowych rozwiązań, jak budować nową jakość w zarządzaniu. Niniejszy artykuł jest dobrą przesłanką zachęcającą do upowszechniania budowania więzi między naukami o zarządzaniu a praktyką gospodarczą.

Artykuł składa się z wstępu, trzech śródtytułów – system gospodarczy w literaturze przedmiotu, charakterystyka pojęcia zarządzanie, menedżer w systemie gospodarczym, zakończenia, streszczenia w języku angielskim oraz bibliografii.

### **System gospodarczy w literaturze przedmiotu**

Począwszy od czasów prehistorycznych człowiek potrafił wytwarzać i sprzedawać rezultaty swojej pracy, co oznacza, iż już w tamtych czasach praca jednego człowieka zaspokajała potrzeby wielu. Zwykle ludzie chcą więcej konsumować, niż są w stanie wytworzyć. Gdyby wytwory pracy były wykonywane cały czas z tych samych materiałów i surowców oraz przy zastosowaniu tylko jednej metody i jednego człowieka, nie byłoby problemu wyboru towaru lub usługi. W takiej sytuacji nie byłoby potrzeby poszukiwania innych rozwiązań przy wykonywaniu produktów lub usług. W rzeczywistości człowiek potrzebuje różnych towarów i usług, a to już wymaga planowania, organizowania działalności gospodarczej, tworzenia struktur gospodarczych oraz budowania ścieżek rozwoju.

Nie ulega wątpliwości, iż nieustanne wymogi konsumentów to nie tylko zbiór zapotrzebowania na towary i usługi, ale system powiązań z wieloma procesami. Stąd wypływa logiczny wniosek, iż już w starożytności zapotrzebowanie na towary i usługi tworzyło pierwsze załączki systemu gospodarczego i teorii systemów gospodarczych. Zapewne ówczesne teorie systemów gospodarczych w porównaniu ze współczesnymi kryteriami wyodrębnienia nauki trudno nazwać nauką. Warto jednak pamiętać, iż na przestrzeni wieków ulegała przemianom gospodarka i nauka ją opisująca. Te powody wywołują chęć poznania, w jaki sposób nauka wpływała na rozwój systemów gospodarczych i jaki wpływ miały systemy gospodarcze na rozwój nauki oraz które oddziaływanie było i jest mocniejsze.

W tabeli 1. przedstawiono najważniejsze zdarzenia dla rozwoju gospodarczego świata.

**Tabela 1. Najważniejsze zdarzenia dla rozwoju gospodarczego świata**

Okres	Zdarzenie	Miejsce	Znaczenie
10000–3000 p.n.e.	rewolucja rolnicza	Bliski Wschód	początek uniezależnienia się ludzi od przyrody – stałe osadnictwo
3000 p.n.e.	stworzenie pisma	Bliski Wschód	możliwość gromadzenia informacji (wiedzy) oraz ich przekazywania
od 1500	ekspansja zamorska Europy	świat	początek gospodarki światowej
od 1600	rewolucja naukowa	Europa	początek swobodnego rozwoju myśli – sprzyjający innowacyjności
od 1750	rewolucja ludnościowa	Europa	początek gospodarki przemysłowej
od 1800	rewolucja przemysłowa	Europa	– uniezależnienie się (relatywne) ludzi od przyrody
od 1930	eksplozja demograficzna	świat	wzrost uzależnienia ludzi od przyrody (jej zasobów)

Źródło: Bartkowiak R. (2003), *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa, s. 28.

Z analizy treści zawartych w tabeli 1. widać, jak wraz z rozwojem cywilizacji rozwijała się gospodarka świata. Szczególną uwagę warto zwrócić na dane zawarte w kolumnach: okres, zdarzenie i znaczenie. Widać, jak na przestrzeni wieków zasadniczo zmieniała się struktura społeczno-gospodarcza. Niemal do końca XVIII wieku społeczeństwo utrzymywało się z rolnictwa. Dopiero na początku XIX wieku nastąpił rozwój produkcji przemysłowej. Na dany

moment przemysł jest dominującą dziedziną gospodarki, a gospodarka rynkowa najsprawniejszą formą gospodarowania. Zdaniem A. Hansena „W czasach współczesnych prawem życia gospodarczego (Law of economic life) jest ciągła zmienność. Każdy okres jest w pewnym sensie okresem przejściowym” [Bartkowiak 2003, s. 27]. Zgodnie z powyższym stwierdzeniem i znanym powiedzeniem Heraklita z Efezu – „panta rhei” [Kowalak 2004, s. 6], zmieniały się poglądy i systemy gospodarcze.

W wielu publikacjach ekonomicznych nie ma jednoznacznego określenia systemu gospodarczego. Autorzy przeważnie opisują oddziaływanie państwa na procesy i aspekty ludzkiego postępowania. Na przykład R. Milewski za P.A. Samuelsonem i W.D. Nordhausem system gospodarczy określa jako „układ stosunków i organizacji, który kształtuje prawa i regulacje rządzące działalnością gospodarczą, determinuje prawo własności czynników produkcji, rozdziela uprawnienia do podejmowania decyzji w zakresie produkcji i konsumpcji, determinuje bodźce motywujące różne podmioty gospodarcze, a w ostateczności rozstrzyga kwestie co, jak i dla kogo ma być produkowane” [Milewski 2004, s. 30]. Natomiast B. Winiarski twierdzi, iż „podstawę rozwiązań systemowych tworzy zawsze ustrój społeczno-gospodarczy, regulujący najważniejsze stosunki ekonomiczne w danym kraju” [Winiarski 1994, s. 24]. Zdaniem M. Nasiłowskiego „współczesnej gospodarce potrzebna jest ekonomia analizująca nowy mechanizm ekonomiczny, opierający się na podstawowych regułach gospodarki rynkowej, a nie uznaniowych wyborach centralnego decydenta” [Nasiłowski 2004, s. 486].

Reasumując powyższy materiał analityczny należy stwierdzić, iż na świecie i w Polsce nie było stałego modelu systemu gospodarczego. Wobec powyższego stwierdzenia i nieustająco rozwijającego się postępu naukowo-technicznego konieczne jest podnoszenie konkurencyjności polskiej nauki i gospodarki oraz poszukiwania nowoczesnych mierników dobrobytu. Zagadnienie jest na tyle ważne i aktualne, że niektórzy autorzy w literaturze ekonomicznej piszą, iż w roku 2020 niemal 75% miejsc pracy w Europie będzie w szeroko rozumianym sektorze usług i do tego czasu o 800 tysięcy zmniejszy się liczba pracowników w sektorze produkcyjnym.

Wyżej wymienione fakty wymagają nowego podejścia do zapewnienia spokojnego życia swoich obywateli. Na dany moment polskie uczelnie są zdane same na siebie. Struktura ofert edukacyjnych różni się od struktury poszukiwanych pracowników. Liczba studentów w uczelniach publicznych różni się od liczby studentów w uczelniach niepublicznych, a różnica ta wynika przeważnie z sytuacji finansowej kandydatów na studia. Mało widoczne są więzi otoczenia gospodarczego z uczelniami, a to ma istotny wpływ na strukturę gospodarczą w kraju.

### **Charakterystyka pojęcia zarządzanie**

Niemal od zarania ludzkości o aktywności fizycznej i psychicznej decydował wschód i zachód słońca. Czas dzienny był wypełniony różnego rodzaju zajęciami na przykład: myślistwem, zbieractwem, rybołówstwem oraz wytwarzaniem dóbr powszechnego użytku. Noc z powodu ciemności przeznaczona była na wypoczynek i sen.

Znaleziska z dawnej epoki świadczą, iż ludzie w tamtych czasach potrafili organizować, wytwarzać i sprzedawać dobra powszechnego użytku. W ten sposób rozwijał się handel i żegluga. Budowano miasta drogi i mosty. Nastąpił również rozwój kultury, nauki, sztuki, sportu i rozrywki. Obowiązkiem niewolników była praca na rzecz swoich panów. Panowie czasu wolnego mieli pod dostatkiem, a niewolnicy mieli go niewiele i całkowicie przeznaczali go na regenerację sił do następnego dnia pracy.

Nowa sytuacja społeczno-gospodarcza spowodowała znaczące przemieszczanie ludności wiejskiej do miast. Dawni rzemieślnicy potrzebowali nowych pracowników i technik do wytwarzania nowych towarów i usług. Koordynacja pracy innych stała się zawodem, a kapitał ludzki główną przewagą konkurencyjną. W początkowej fazie rozwoju właściciele zakładów pracy jednocześnie pełnili funkcje zarządcze. Taki model funkcjonowania zakładów produkcyjnych i usługowych trwał do pierwszej połowy XIX wieku. Druga połowa XX wieku zapoczątkowała ogromne zmiany społeczno-gospodarcze w rozwoju ludzkości. Przede wszystkim dominujące rolnictwo ustąpiło miejsca produkcji przemysłowej. W wyniku niepohamowanego podziału pracy nastąpił podział na pracę kierowniczą i wykonawczą, co oczywiście podzieliło społeczeństwo i decydowało o dalszym losie ludzi.

Poznanie rozwoju gospodarczego jest ważne, chociażby ze względu na jego ciągłość. Rozwijała się również nauka ją opisująca, a stworzenie pisma trzy tysiące lat przed naszą erą przyspieszyło upowszechnianie ludzkiej wiedzy i wpłynęło na zróżnicowanie poziomu życia ludzi. Pierwsze metody badań w drugiej połowie XVII wieku przyczyniły się do rozwoju myśli naukowej i pierwszych opisów o sposobie gospodarowania. Niektóre teorie gospodarowania są ważne do dzisiaj, a niektóre z dzisiejszego punktu widzenia mają tylko wartość historyczną. Zatem do koordynacji działań była potrzebna wiedza z wielu dyscyplin naukowych i dzięki tej wiedzy można było kontaktować się z innymi i wywierać na nich wpływ. Koordynację działań innych osób Raczkowski K. i Mikułowski W. określają zarządzaniem [2014, s. 13]. Natomiast według Domańskiego J., Kotarby W. i Krupy T. [2014, s. 39] zarządzanie jest procesem realizowanym przez człowieka, rozumianego w ujęciu teorii personalistycznej.

Dzisiaj, aby skutecznie konkurować na wolnym rynku, należy stale poszukiwać nowych rozwiązań w zarządzaniu. Chociaż nowych koncepcji w zarządzaniu jest wiele, bardziej lub mniej trafnych, jednak warto poznawać inne podejścia. Tym bardziej, iż nie wiemy, co w życiu może się przydać.

We współczesnej literaturze o zarządzaniu coraz częściej się zauważa, iż najważniejszym czynnikiem w zarządzaniu są ludzie. A więc intelekt ludzki i praca w zespole stanowią istotny wpływ na efekty funkcjonowania każdej organizacji. Słynny Henry Ford – producent samochodów marki Ford twierdził, iż źródłem wielu problemów jest rozbudowana struktura hierarchiczna, przede wszystkim ze względu na skomplikowany i długi obieg dokumentacji oraz skupianie się na władzy i rytuałach. Z powodu wyżej wymienionych i innych problemów pełna odpowiedzialność za struktury organizacyjne, właściwy dobór pracowników i doskonalenie kwalifikacji pracowników leżą po stronie osób zajmujących się zarządzaniem. W tym miejscu warto przypomnieć, iż niektórzy kandydaci do pracy w swoich życiorysach zawodowych utajają swoje braki w doświadczeniu i upiększają swoje życiorysy. A więc stworzenie atmosfery pracy, w której pracownicy będą się czuć swobodnie i szczerze się wypowiadać, to wielka umiejętność nie tylko pracodawcy, ale wszystkich osób zatrudnionych na stanowiskach kierowniczych. By tak było, osoby zatrudnione na stanowiskach kierowniczych muszą inicjować taki proces, okresowo go wzmacniać oraz upowszechniać korzyści wynikające ze stworzenia i utrzymania organizacji opartej na wzajemnym zaufaniu. Zaufanie to lepsza współpraca, lepsze produkty, mniejsza rotacja pracowników, lepsza obsługa klientów i większa odpowiedzialność za swoją pracę.

Nieustannie rosnące wymagania konsumentów upoważniają do sformułowania wniosku, iż proces zarządczy to nie tylko zbiór zasad postępowania z pracownikami, ale system powiązań z wieloma procesami. System, który poprzez wewnętrzną motywację pracowników stworzy czytelne zasady awansu zawodowego. Filozofia takiego postępowania i traktowania pracowników będzie dobrą przesłanką do osiągnięcia doskonałości, a tym samym będzie wspierać strategię rozwoju zakładu pracy. Jednak takie postępowanie wymaga wysiłku nie tylko pracowników zatrudnionych na stanowiskach kierowniczych, ale i osób zatrudnionych na najwyższych stanowiskach w strukturach organizacyjnych oraz nie może być czynnością jednorazową.

Nie ulega wątpliwości, iż „większość problemów, z którymi zakład pracy musi się borykać, tworzą jego pracownicy. Dlatego w ostatecznym rozrachunku pracownicy zakładu pracy decydują o jego sukcesie, klęsce – co najbardziej powszechne – o jego przeciętności”. „Tym bardziej trzeba podejmować zdecydowane działania, by konsekwentnie w firmie kreować i nagradzać takie postawy, które stanowią wzór do naśladowania i mogą być modelowym przykładem dla innych” [Borkowska 2006, s. 27].



Zacytowana wyżej problematyka pozyskiwania i utrzymywania pracowników w gospodarce rynkowej znajduje się w centrum zainteresowania pracodawców, pracowników, firm doradczo-konsultingowych oraz ludzi nauki, gotowych do prowadzenia badań naukowych z zakresu zarządzania i ekonomii oraz wnoszenia naukowego wkładu w sukces nowoczesnych systemów gospodarczych.

Z tych powodów zarządzanie w nieustannie rozwijających się systemach gospodarczych stało przed wieloma nowymi, dotychczas nieznanymi zmianami w otoczeniu i wewnątrz zakładu pracy. Jednocześnie warto pamiętać, iż nieustannie zmieniają się poglądy ludzi na temat życia gospodarczego i nauki. Na przykład z badań Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego wynika, iż 40% przedsiębiorców nigdy nie próbowało korzystać z pomocy ośrodków naukowych, a aż 56% przedsiębiorców nie widzi takiej potrzeby. Nie ma wątpliwości, iż taka sytuacja wynika z barier psychologicznych obu stron. Z jednej strony niewystarczającej wiedzy przedsiębiorców, a z drugiej strony braku otwartości nauki na komercjalizację wyników swoich prac naukowych. Na potrzeby niniejszego artykułu i sprawdzenia więzi między nauką a biznesem autor opracował anonimową ankietę skierowaną do 117 naczelników dyrektorów znaczących firm na Podlasiu o następującej treści:

W zarządzaniu moją firmą z literatury o zarządzaniu:

- korzystam systematycznie
- korzystam od czasu do czasu
- w ogóle nie korzystam
- nie planuję korzystać.

Na tak postawione pytania 6 dyrektorów odpowiedziało, że korzysta systematycznie, co stanowi 5,1 % ogółu zapytanych, 8 dyrektorów odpowiedziało, iż korzysta od czasu do czasu, 1 dyrektor odpowiedział, iż w ogóle nie korzysta, 102 dyrektorów w ogóle nie udzieliło odpowiedzi co stanowi 87% ogółu zapytanych.

Wyżej opisana sytuacja między nauką a przedsiębiorcami potwierdza spostrzeżenia autora niniejszego artykułu, iż począwszy od lat dziewięćdziesiątych XX wieku w Polsce powiększa się luka między teorią zarządzania a praktyką. Jak gdyby przedsiębiorcy zapomnieli, że dzięki postępowi naukowo-technicznemu rozwija się gospodarka narodowa i rozwijają się systemy gospodarcze. W innym przypadku ludzie żyliby na poziomie kamienia łupanego. Warto w tym miejscu podkreślić, iż począwszy od trzytysięcznego roku p.n.e. nauka zawsze była bardziej ceniona niż inne dziedziny ludzkiej działalności. Zatem, aby zarządzanie wiedzą w organizacji było skuteczne, musi mieć charakter kompleksowy i stanowić element zarówno zarządzania strategicznego, jak i operacyjnego [Domański, Kotarba, Krupa 2014, s. 36].

Zdaniem autora dobrze byłoby unowocześnić polski system kształcenia, poczynawszy od przedszkola. Na dany moment polskie szkoły i uczelnie nie uczą samodzielnego myślenia lecz przekazują gotową wiedzę, którą trzeba zapamiętać do kolejnego egzaminu. Szkoły wyższe nie uczą „sztuki zadawania pytań”, będącej podstawą postępu naukowo-technicznego. W tym miejscu autor chce przypomnieć, iż na dobre pomysły „wpadają” nie firmy, a pojedyncze osoby. Wspaniałe powieści i teoria względności jest dziełem pojedynczych osób, a nie zespołów. Dotychczasowe pojmowanie zarządzania w sposób liniowy to znaczy planowanie, organizowanie, motywowanie itd., to mało. Dzisiejsze zakłady pracy funkcjonują w przestrzeni. Trzeba zaczynać od wizji, a przedszkolacy są w tym najlepsi. Zaprezentowane pomysły na udoskonalenie zarządzania w strukturze nowoczesnego systemu gospodarczego są aktualne i realne, przecież „zdolność do wprowadzania pomysłów w życie nie jest przejawem artystycznego geniuszu i może ją nabyć każdy. Trzeba jedynie udoskonalić zdolności organizacyjne, zaangażować w działania większą grupę ludzi oraz rozwinąć umiejętność przywódctwa” [Belsky 2011, s. 9].

Dobrze, że mija czas, kiedy szefowie różnych organizacji zatrudniali pracowników według własnego upodobania bez jasno określonych kryteriów opartych na naukach o zarządzaniu i tym samym narażali zakłady pracy na zastój lub jałowość. Do pracy należy przyjmować ludzi otwartych na innowacje, dbających o własny image i image swojego zakładu pracy, uwzględniających osiągnięcia nauki i techniki w kraju i na świecie. Inaczej mówiąc, nowoczesna gospodarka potrzebuje wielkich ludzi zatrudniających wielkich ludzi, z którymi będą chcieli pracować.

### **Menedżer w systemie gospodarczym**

Poczynawszy od pierwszej połowy XX wieku ekonomiści i socjologowie w swoich publikacjach dostrzegają duże znaczenie pracy związanej z kierowaniem, panowaniem i władzą. Osobę odpowiedzialną za rezultaty pracy i inicjowanie zmian określają menedżerem. Chociaż precyzyjnej definicji pojęcia menedżer nie ma, jednak wszyscy autorzy charakteryzując menedżera widzą w nim człowieka zdolnego do podejmowania ważnych decyzji i odpowiedzialnego za rezultaty pracy.

Słowo menedżer w polskiej rzeczywistości społeczno-gospodarczej pojawiło się na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku. Był to okres czasami nazywany transformacją lub przejściem od gospodarki centralnie sterowanej do gospodarki rynkowej. W tym okresie liderzy politycznych zmian zajęli się polityką, a majątek państwowy „krok po kroku” był przekazywany w prywatne ręce. Przeważnie w ręce osób, które posiadały środki pieniężne i zaryzykowały gospodarowanie majątkiem własnym i na własny rachunek. Większość nowych

właściciele nie posiadało merytorycznego przygotowania do zarządzania majątkiem w nowych, dotychczas nieznanych warunkach społeczno-politycznych. Nowa makroekonomiczna sytuacja gospodarcza potrzebowała ludzi o nowych umiejętnościach w relacjach międzyludzkich, precyzyjnie przygotowanych do swobodnego doboru personelu, metod zarządzania oraz codziennych działań decyzyjnych. Dla początkujących właścicieli i osób zarządzających było to zadanie bardzo trudne, gdyż ówczesne społeczeństwo było przyzwyczajone do nieustannego dyskusowania i modyfikowania planów społeczno-gospodarczych, niekoniecznie swoich zakładów pracy.

W latach czterdziestych XX wieku amerykański socjolog James Burnham sformułował „teorię przejścia od społeczeństwa kapitalistycznego czy burżuazyjnego do społeczeństwa menedżerskiego” [Banaszak 2006, s. 19]. W swoich wywodach na podstawie analizy systematycznego rozwoju procesów produkcji i społecznego podziału pracy na rządzących i rządzonych stwierdził, iż w nowych warunkach gospodarowania menedżerowie posiadają kontrolę nie tylko nad gospodarką, ale i państwem. W uzasadnieniu powyższego podkreślił rosnącą rolę menedżera w posiadaniu środków produkcji, a tym samym klasy rządzącej. Jednocześnie zauważył, iż w nowych warunkach gospodarowania w sposób niewymuszony będą zmieniać się instytucje gospodarcze, społeczne i państwowe. Przewidział, iż dotychczasowi kapitaliści będą odsuwani od władzy nad gospodarką. Powyższe uzasadnił tym, iż złożone i wyspecjalizowane czynności organizacyjne i koordynacyjne w procesie produkcji wykonywane będą przez menedżerów i będą mieć decydujące znaczenie dla całego procesu produkcji. Są to wywody nieustannie aktualne, gdyż każda własność wymaga dobrego zarządzania.

Powszechnie wiadomo, iż menedżerowie oprócz posiadanej wiedzy i umiejętności w komunikowaniu się, ciągle doskonalą swoje kwalifikacje i poszerzają wiedzę na temat rynku. Tworzą firmy konsultingowe, kupują akcje lub udziały w przedsiębiorstwach państwowych i niepaństwowych, doradzają w radach nadzorczych, zarządzają kapitałem własnym i powierzonym do zarządzania. Oprócz pracy własnej do realizacji swoich celów i celów kierowanej przez siebie organizacji zatrudniają i zwalniają pracowników. Wnikają i przyswajają reguły rządzące gospodarką rynkową.

Wolna gospodarka rynkowa to ciągła rywalizacja podmiotów gospodarczych w celu osiągnięcia zysków materialnych i niematerialnych, zarówno w strukturach krajowych, jak i międzynarodowych. Warto przypomnieć, iż w świecie biznesu działalność gospodarcza ma sens wtedy, kiedy przychody są większe od poniesionych kosztów. Organizacje gospodarcze osób fizycznych lub prawnych, które nie spełniają podstawowego warunku biznesu „wypadają z gry” rynkowej. Dodatkowo w tym miejscu można podkreślić, iż współczesny

konsument jest wymagający i jednocześnie wyrachowany, czyli oczekuje produktu lub usługi, która zapewni mu większą wartość dodaną niż produkt czy usługa konkurenta.

Wnikliwa analiza wyżej wymienionego materiału i zmian zachodzących w polskiej rzeczywistości odzwierciedla, jak na przestrzeni ostatnich dwudziestu pięciu lat zmieniało się podejście do zarządzania i roli menedżera w społeczeństwie. Przede wszystkim okazało się, iż tradycyjne pojmowanie menedżera jako dobrego organizatora i osoby zapewniającej właścicielowi majątku dobre wyniki finansowe, a pomijanie takich czynników rozwoju jak wpływ działalności zakładu pracy na naturalne środowisko i społeczną odpowiedzialność biznesu, to mało.

Nowoczesny menedżer to osoba otwarta na innowacje, dbająca o własny image i image swojej organizacji, uwzględniająca osiągnięcia nauki i techniki w kraju i na świecie. W literaturze przedmiotu podkreśla się, iż nowoczesny menedżer to osoba o wysokim poziomie intelektualnym, z interdyscyplinarnym wykształceniem i międzynarodowym doświadczeniem. To osoba, która rozumie istotę współczesnych i nowoczesnych problemów pracy ludzkiej i czasu wolnego, którego z różnych powodów jest coraz więcej. Zatem można wnioskować, iż nadal w rozwoju społeczno-gospodarczym będą zachodzić zmiany dzięki utalentowanej i wykształconej kadrze.

Dzisiaj być dobrym menedżerem to przede wszystkim wiedzieć, na czym się stoi, pamiętać o przeszłości i wyciągać właściwe wnioski oraz mieć wizję realnej przyszłości. A do tego potrzebne jest interdyscyplinarne wykształcenie z zakresu nauk filozoficznych, psychologicznych, pedagogicznych, matematycznych, ekonomicznych, prawnych, technicznych, politycznych i tym podobnych, kompatybilnych do wykonywanych produktów lub usług. Pisząc te słowa autor zdaje sobie sprawę, iż są istotne nie tylko słowa, a realne działania warunkujące, kto będzie kształcić, gdzie będą prowadzone zajęcia naukowo-dydaktyczne i kogo będzie się kształcić. To są podstawowe pytania wobec aktualnego i nieustającego niżu demograficznego w Polsce, który już dotyka szkoły, a za kilkanaście lat dotknie i zakłady pracy. Problem na tyle jest ważny i aktualny, gdyż polska gospodarka i szkolnictwo wyższe jeszcze nie zaliczają się do światowej czołówki. Chociaż w kraju zmieniają się sposoby studiowania i powszechnie wiadomo, iż od jakości wykształcenia zależy przyszła praca zawodowa, to jednak uzyskanie pracy może odbywać się na zasadzie konkursu. Czytając te słowa nikt chyba nie będzie mieć wątpliwości, iż przed menedżerami w przyszłości będą stawiane nowe wymagania, dotychczas nieznanne, ale na pewno dotyczyć będą tworzenia proaktywnej, prorozwojowej i proinnowacyjnej atmosfery w zakładzie pracy oraz spłaszczania struktur zarządzania.

W literaturze ekonomicznej wiek XX jest określany jako okres postępu naukowo-technicznego, a początek wieku XXI jako gospodarki opartej na wiedzy. Oznacza to, iż wiedza jest największą wartością w podejmowaniu decyzji w przedsiębiorstwie. Na dany moment wiedzę i intelekt w przedsiębiorstwie trudno jest mierzyć. Natomiast pewne jest to, iż nowe struktury gospodarcze będą kreować menedżerowie posiadający znaczący kapitał intelektualny. Ekonomisci coraz częściej dostrzegają w wykształceniu nie tylko wartość indywidualną, ale i wartość społeczną. Oprócz kapitału ludzkiego wymieniają kapitał społeczny jako czynnik rozwoju gospodarki narodowej. Mało natomiast jest publikacji na temat wpływu innych dyscyplin naukowych na rozwój gospodarczy i PKB. Obecne sprawozdania finansowe z działalności społeczno-gospodarczej organizacji społecznych i gospodarczych nie wiele się różnią od krytykowanej dawnej epoki, zwanej PRL. Zarządzanie każdą organizacją w oparciu tylko o wyniki wcześniej uzyskane to mało. To tak jak jechać samochodem do przodu i patrzeć we wsteczne lusterko. W sprawozdaniach finansowych nadal nie uwzględnia się wartości intelektualnych pracowników, ale za to uwzględnia się pracę ludzką jako koszty poniesione w działalności gospodarczej. Szkoda, że niektórzy przedsiębiorcy zapomnieli, iż „przyczyną powstawania kosztów w przedsiębiorstwie są nie wytworzone produkty, a wykonywane procesy” [Jaworska 2007].

### Zakończenie

Analiza materiału badawczego użytego do napisania niniejszego artykułu, charakteryzującego znaczenie nauk o zarządzaniu w systemie gospodarczym oraz obmyślenie rezultatów polskiego kształcenia w zakresie przedsiębiorczości, jego wpływu na rozwój nowoczesnej gospodarki rynkowej pozwalają na sprecyzowanie następujących wniosków i zaproponowanie następujących praktycznych rozwiązań:

- zapoczątkowane zmiany polityczno-gospodarcze na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku mają istotny wpływ na rozwój gospodarki narodowej oraz na rozwój nauk o zarządzaniu w budowaniu społeczeństwa obywatelskiego;
- na dany moment udział pracowników w polskich organizacjach gospodarczych ma charakter pośredni i jest niewielki;
- bezpośredni udział pracowników w organizacjach gospodarczych jest sporadyczny, a efektywność tego udziału nie ma większego znaczenia dla rozwoju gospodarki;
- pracownicy organizacji gospodarczych dopiero uczą się współzarządzania „swoją” organizacją i ich wiedza nieustannie rozwija się;

- 
- w przeszłości zadania organizacji gospodarczych były przyjmowane tylko przez kadrę najwyższego szczebla;
  - dzisiaj problemem jest doskonalenie aktywności niektórych pracowników w zarządzaniu „swoją” organizacją gospodarczą, być może w przyszłości i całej załogi;
  - nieustannie rozwijająca się polska gospodarka rynkowa potrzebuje absolwentów szkół średnich i wyższych, zdolnych do innowacji i budowania nowoczesnych struktur gospodarczych;
  - w celu zwiększenia poziomu współpracy nauk o zarządzaniu z biznesem przedsiębiorczości należy uczyć począwszy od przedszkola;
  - warto zapamiętać, iż wartością nowoczesnych gospodarek rynkowych jest wiedza, a nie praca fizyczna.

### **Bibliografia**

- Banaszak S. (2000), *Menedżerowie w strukturze społecznej*, WSKiZ, Poznań.
- Bartkowiak R. (2003), *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa.
- Belsky S. (2011), *Realizacja genialnych pomysłów*, HELLION, Gliwice.
- Borkowska S. (2006), *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, IPiSS, Warszawa.
- Domański J., Kotarba W., Krupa T. (2014), *W pryzmatach zarządzania*, Marketing i rynek 5/2014, Warszawa.
- Jaworska M. (2007), *Koszty jako ważna kategoria decyzyjna każdego przedsiębiorstwa funkcjonującego w gospodarce rynkowej* [w:] M. Babis, G. Wolska (red.), *Przeobrażenia na rynku łączności i kierunki jego rozwoju*, U.S., Szczecin.
- Kowalak T. (2004), *Eseje demokracji*, WSE, Białystok.
- Milewski R. (2004), *Podstawy ekonomii*, PWN, Warszawa.
- Nasiłowski M. (2004), *System rynkowy*, Key Text, Warszawa.
- Raczkowski K., Mikułowski W. (2014), *Specyfika i zakres definiowania zarządzania publicznego*, SAN, Warszawa.
- Winiarski B. (1994), *Polityka ekonomiczna*, A.E. im. Oskara Langego, Wrocław.