

Studenckie Koło Naukowe Progress

# FORWARD



magazyn studencki

nr: 13 (11/2013)

Uniwersytet Łódzki

ISSN 1899-5748



**Mit zbitej szyby**

**Biometria**

przyszłością bankowości?

Nie bójmy się **leasingu  
zwrotnego**

Czy **wolność** służy  
**przestępczości?**

**Inwestowanie  
w nieruchomości**

biznes dla cierpliwych?

**Dmuchanie w gwizdek**

czyli rzecz o whistleblowingu

# PAC

## PROGRESS ACCOUNTING COMPETITION

OGÓLNOPOLSKI KONKURS Z RACHUNKOWOŚCI

Progress Accounting Competition  
składa się z czterech etapów:

---

### Etap pierwszy

**Termin: 02.12.2013 -  
19.01.2014**

**Cel:** Rejestracja uczestników.

**Miejsce:** Strona internetowa konkursu  
[www.pac.org.pl](http://www.pac.org.pl).

### Etap drugi

**Termin: 20.01.2014 -  
09.02.2014**

**Cel:** Selekcja uczestników.

**Miejsce:** Strona internetowa konkursu  
[www.pac.org.pl](http://www.pac.org.pl).

**Przebieg:** Drużyny zarejestrowane w pierwszym etapie konkursu przystępują do rozwiązania testu.

---

### Etap trzeci

**Termin: 10.02.2014 -  
02.03.2014**

**Cel:** Selekcja uczestników.

**Miejsce:** Strona internetowa konkursu  
[www.pac.org.pl](http://www.pac.org.pl).

**Przebieg:** Uczestnicy mierzą się z zadaniami z zakresu rachunkowości. Etap ten pozwoli wyłonić 10 najlepszych drużyn.

### Etap czwarty

**Termin: 14.03.2014**

**Cel:** Wyłonienie zwycięzcy.

**Miejsce:** Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny UŁ.

**Przebieg:** W trakcie finału konkursu uczestnicy rozwiążą case study przygotowane przez Partnerów Głównych projektu.





## magazyn studencki

SKN Progress

Uniwersytet Łódzki  
Wydział Ekonomiczny – Socjologiczny  
Instytut Finansów  
ul. Rewolucji 1905 r. 41  
90-214 Łódź  
Siedziba: FP10  
Tel: 728-899-221  
Fax (0-42) 635-51-05

progress@progress.org.pl  
www.progress.org.pl

Wszystkie materiały chronione są prawem autorskim. Przedruk lub rozpowszechnianie w jakiegokolwiek formie i jakimkolwiek języku bez pisemnej zgody wydawcy jest zabronione. Wydawcy magazynu nie ponoszą odpowiedzialności za błędy czy konsekwencje wynikające z zastosowania informacji w nim zawartych.

Koordynator:  
Dominika Siedlecka  
d.siedlecka@progress.org.pl

Redaktor naczelna:  
Sylvia Bartoli  
s.bartoli@progress.org.pl

Redakcja:  
Dagmara Abel  
Mateusz Graczyk  
Szymon Kejna  
Karolina Sobiecka  
Ewelina Stachecka

Projekt graficzny i skład:  
Kosmiczni.com

Patronat honorowy nad naszym pismem objęli:

prof. zw. dr hab. Włodzimierz Nykiel  
Rektor Uniwersytetu Łódzkiego

dr hab. Paweł Starosta  
prof. nadzw. UŁ  
Dziekan Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego

dr hab. Monika Marcinkowska, prof. nadzw. UŁ  
Dyrektor Instytutu Finansów na Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym Uniwersytetu Łódzkiego



BIOMETRIA PRZYSZŁOŚCIĄ BANKOWOŚCI? 4.

BORN GLOBAL COMPANIES: NEW MARKET OPPORTUNITIES FOR INTERNATIONAL ENTREPRENEURS 6.

DMUCHANIE W GWIZDEK – CZYLI RZECZ O WHISTLEBLOWINGU 8.

ZNACZENIE REGUŁ FISKALNYCH I PROGÓW DŁUGU PUBLICZNEGO DLA STABILNOŚCI FINANSÓW PUBLICZNYCH 12.

RACJONALIZACJA PODEJŚCIA PAŃSTWA I UNII DO ROLNIKÓW ORAZ PRZEDSIĘBIORCÓW KLUCZEM DO WYJŚCIA Z KRYZYSU? 15.

BIULETYN SKN PROGRESS 18.

MIT ZBITEJ SZYBY 20.

INWESTOWANIE W NIERUCHOMOŚCI – BIZNES DLA CIERPLIWYCH? 22.

FRANCYZA SPOSOBEM NA WŁASNY BIZNES? 24.

NIE BÓJMY SIĘ LEASINGU ZWROTNEGO 28.

SHADOW BANKING 31.

CZY WOLNOŚĆ SŁUŻY PRZESTĘPCZOŚCI? 33.

KREATYWNOSĆ – CHWILOWA MODA CZY POTRZEBA JUTRA? 35.



TRENDY BIZNESOWE



ANALIZA



BIULETYN



TWOJE FINANSE



TEORIA PRAKTYKA



PRAWO



EDUKACJA I KARIERA

## Drodzy czytelnicy!

Oddajemy Wam do rąk kolejny, trzynasty numer Magazynu Studenckiego FORWARD.

Jak co pół roku, zaskoczyliście redakcję ilością przysłanych maili ze zgłoszeniami. Wasze zainteresowanie możliwością opublikowania swojego tekstu przerosło nasze oczekiwania. W trzynastym numerze magazynu umożliwiliśmy również recenzję artykułu, z czego skorzystało aż pięciu autorów, co nas niezmiernie cieszy. Mamy nadzieję, że dalej będziecie z nami tworzyć Magazyn FORWARD, tak aby wraz z każdym wydaniem zmieniał się wraz z Waszymi potrzebami.

W minionym roku akademickim 2012/2013 SKN Progress obchodziło dwudziestolecie istnienia. Był to szczególny czas dla wszystkich aktualnych i byłych członków koła. Z tej okazji w czerwcu zorganizowano uroczystą Galę Urodzinową SKN Progress – więcej informacji o tym wydarzeniu znajdziecie w Biuletynie.

Specjalnie dla Was stworzyliśmy także nową zakładkę – Teoria Praktyka, w której będziecie mogli zapoznać się z artykułami specjalistów.

*Zapraszamy do lektury!*  
*Redakcja Magazynu Forward*

*Sylvia Bartoli*      *Dominika Siedlecka*

*Dagmara Abel*

*Karolina Sobiecka*      *S. Kejna*      *Graczyk*

Oprócz tego dowiecie się czy w przyszłości PIN-y będą jeszcze używane, o tym jak działać w słusznej sprawie używając „whistleblowingu”. Dodatkowo odkryjecie tajemnicę franczyzy, poznacie odpowiedzi na pytania czy wolność służy przestępczości i jak inwestować w nieruchomości.

Zapraszamy do lektury!

Zachęcamy do kontaktu z nami i wyrażania swoich opinii o magazynie i artykułach:  
redakcja.forward@progress.org.pl  
www.forward.progress.org.pl



Sylvia Bartoli  
s.bartoli@progress.org.pl  
Finanse i Rachunkowość  
Uniwersytet Łódzki  
Studenckie Koło Naukowe  
Progress  
Recenzent:  
dr Iwa Kuchciak



# biometria przyszłością bankowości?

Wraz z postępowaniem technologicznym, również w bankowości klientów czekają zmiany. Możliwe, że za kilka lat kody PIN używane do weryfikacji użytkownika znikną, a zamiast nich pojawi się inny sposób na zweryfikowanie klienta. Jaki? – Biometria. Obejmuje ona różne metody: od odcisku palca, przez skanowanie tęczy oka, aż do skanowania konturu twarzy<sup>1</sup>. Najbardziej popularną od kilku lat metodą staje się skanowanie naczyń krwionośnych, między innymi za pomocą technologii Finger Vein<sup>2</sup>.

## PRZODUJĄCA JAPONIA, POLSKA NADGANIA

W Japonii od 2005 roku zaczęto używać biometrii w celu poprawienia bezpieczeństwa systemów płatności<sup>3</sup>. Stało się to między innymi z powodu wyraźnej liczby przestępstw popełnianych podczas używania karty płatniczej<sup>4</sup>. Dlatego zgodnie z zaleceniem Związku Banków Japonii wdrożono systemy biometryczne w największych instytucjach finansowych takich jak: Bank Mizuho, Bank of Tokyo Mitsubishi, Sumimoto-Mitsui Banking Corporation, Japan Post<sup>5</sup>. Najbardziej popularnymi rozwiązaniami okazały się skanery naczyń krwionośnych, które zostały zainstalowane już w ponad 80 000 bankomatów w całej Japonii<sup>6</sup>.

Również w Polsce od kilku lat można zaobserwować wzrost zainteresowania sektora bankowego nowymi systemami weryfikacji klienta<sup>7</sup>. Pierwszymi polskimi bankami, które sięgnęły do tej innowacyjnej metody były banki spółdzielcze. W oddziale Banku Polskiej Spółdzielczości w Warszawie oraz w Podkarpackim Banku Spółdzielczym w Sanoku w 2010 roku zainstalowano bankomaty wykorzystujące technologię biometryczną<sup>8</sup>. W przeciągu trzech lat od pierwszego kontaktu z japońską innowacją, technologię zaczęło wykorzystywać także w Getin Banku<sup>9</sup>, Banku BPH<sup>10</sup>, Toyota Bank, Pekao SA, a inne banki komercyjne pracują nad jej wdrożeniem.

## POWODY ZASTOSOWANIA

Wśród głównych powodów stosowania biometrii w bankowości wymienia się:

- Potrzebę uwierzytelniania klientów banku.
- Zwiększający się odsetek przestępstw polegających na nielegalnym kopiowaniu zawartości paska magnetycznego karty płatniczej i wytworzeniu kopii służącej do nieuprawnionych płatności – skimming.
- Problemy z subiektywną oceną weryfikacji tożsamości w oddziałach w oparciu o dokument tożsamości, wzornik podpisów, zdjęcie.
- Zwiększająca się ilość przestępstw w oddziałach bankowych.
- Problemy z obsługą grup społecznych wykluczonych cyfrowo i finansowo.
- Nieodpowiedni poziom bezpieczeństwa w bankowości elektronicznej.

Użytkownicy tradycyjnych bankomatów są przede wszystkim narażeni na kradzież środków finansowych. W ostatnich latach główną metodą kradzieży, którą posługiwali się „przestępcy bankomatowi” był skimming – czyli skopiowanie zawartości karty płatniczej w trakcie wykonywania operacji przez klienta i wytworzenie kopii karty, której później przestępca może używać do realizowania płatności. Jednakże producenci kart coraz częściej wyposażają karty w chip ze standardem EMV, co uniemożliwia stworzenie kopii. To niestety nie jedyny sposób, który mogą zastosować przestępcy. Bardziej

wyszukanym jest atak na oprogramowanie bankomatu, za pomocą którego dokonuje się kradzieży danych autoryzacyjnych<sup>11</sup>.

Według danych organizacji *European ATM Security Team (EAST)* liczba ataków na bankomaty w 2011 roku wzrosła o 68% w stosunku do roku 2010. Wzrost popularności standardu EMV przyczynił się bez wątpienia do zmniejszenia się o 26% przypadków skimmingu. Tym samym liczba takich przestępstw osiągnęła najniższy poziom od 2008 roku. Dobrą informacją jest też fakt, że w 2011 roku o 13% zmniejszyła się wartość strat w efekcie ataków „elektronicznych”. Jednak straty powodowane przez przestępstwa bankomatowe ogółem w Europie są bardzo wielkie, co obrazuje tabela<sup>12</sup>. Niepokojącym faktem jest informacja, że pomimo spadku ilości zgłoszonych incydentów w 2012 roku, kwota strat wzrosła.

Jednakże ważnym powodem wprowadzenia technologii na polski rynek było przeciwdziałanie wykluczeniu finansowemu. Brak pracy, niskie lub zerowe dochody, nieumiejętne gospodarowanie środkami finansowymi, niepełnosprawność stanowią główne przyczyny wykluczenia finansowego. Właśnie osoby z takim problemem są zwykle nieatrakcyjnym klientem dla instytucji finansowych ze względu na duże koszty, które generują: koszty związane z wydaniem karty płatniczej, opłaty intercharge za korzystanie z niektórych usług przy użyciu bankomatów i ryzyko niespłacenia zaciągniętych kredytów. Rozwiązaniem tych wszystkich wymienionych problemów jest

Europejskie Statystyki Przestępstw bankomatowych (EAST)						
Rok	2008	2009	2010	2011	2012	% +/- 11/12
Liczba zgłoszonych incydentów (w tysiącach)	6,153	6,197	6,649	11,220	9,595	-14%
Kwota strat (w mln Euro)	€263	€157	€144	€112	€131	+17%

Tabela 1. Liczba ataków na bankomaty i straty w Europie  
Źródło: EAST

technologia biometryczna wykorzystywana w bankomatach. Pozwala ona na zmniejszenie kosztów obsługi wykluczonych finansowo klientów w bankach spółdzielczych.

Pierwszy bankomat z technologią Finger Vein Podkarpackiego Banku Spółdzielczego miał przede wszystkim za zadanie umożliwienia wypłat zasiłków dla bezrobotnych i świadczeń socjalnych, oprócz standardowej wypłaty środków z konta. Tradycyjna forma wypłat wiązała się z wieloma niedogodnościami, takimi jak długie oczekiwanie w kolejce, ręczne sprawdzanie tożsamości – czasochłonność, również dla pracowników banku oznaczało to pewne trudności: codzienne ręczne tworzenie raportu do urzędu, otrzymywanie papierowych list z zasiłkami do banku, wypłaty w wyznaczonym czasie. Po wprowadzeniu innowacyjnego bankomatu plik z zasiłkami jest wysyłany drogą elektroniczną, raport do urzędu generowany jest automatycznie przez system. Weryfikowanie klienta następuje poprzez czytnik biometryczny, a wypłata odbywa się w bankomacie tylko przy pomocy skanu żył. Zrezygnowano ze stosowania kart ze względu na duży koszt ich wystawiania. Dzięki czemu osoby z małymi dochodami mogą posiadać konto i wykonywać podstawowe operacje bankowe<sup>13</sup>.

## ZASADA DZIAŁANIA

Technologie biometryczne służą do weryfikacji lub identyfikacji oraz zapewniają szybki dostęp do informacji. W tym celu wykorzystuje się mierzalne cechy fizyczne lub behawioralne. Biometria Finger Vein® opiera się na cechach fizycznych, a mianowicie na wzorze naczyń krwionośnych znajdujących się wewnątrz ludzkiego palca. Wzór ten jest unikalny u każdego człowieka, a dodatkowo ponieważ znajduje się on wewnątrz ciała, jest bardzo trudny do podrobienia. Dzięki temu stanowi on idealną daną biometryczną, którą można z powodzeniem wykorzystać podczas weryfikacji tożsamości osób.

Jak działa taka technologia? Bardzo prosto. Palec prześwietlany jest światłem bliskiej podczerwieni, a hemoglobina absorbuje to światło podczas naświetlania. Później kamera w czytniku uzyskuje wyraźny obraz naczyń krwionośnych, który jest następnie odpowiednio przetwarzany i analizowany pod kątem cech unikalnych. Na ich podstawie powstaje unikalny wzorec biometryczny stanowiący bazę w procesie uwierzytelniania. Podczas weryfikacji porównuje się pobraną daną ze wzorcem. Aby zarejestrować nasz wzór w systemie wystarczy tylko 20 sekund, a późniejsza weryfikacja trwa do 0,5 sekundy. Warto również zwrócić uwagę na niski współczynnik FAR (mówiący o prawdopodobieństwie akceptacji przez czytnik osoby nieuprawnionej), który wynosi 0,0001%, co świadczy o wysokim bezpieczeństwie tej technologii<sup>14</sup>.

Warto zauważyć, iż technologia Finger Vein® jest wyposażona w szereg zabezpieczeń, które dodatkowo zabezpieczają proces uwierzytelniania przed fałszerstwem. Czytniki zamontowane w bankomatach wyposażone są w systemy szyfrujące oraz poddawane są testom żywotności tak, aby zapewnić ich najlepszą wydajność. Użytkownik może czuć się bardziej bezpiecznie i jednocześnie zachować prywatność, gdyż pobierana dana, czyli skan naczyń krwionośnych, znajduje się wewnątrz ciała.

## PRZYKŁADY WYKORZYSTANIA

Wraz ze wzrostem zainteresowania ze strony sektora bankowego, poszerzają się również obszary zastosowania technologii biometrycznej.

Pierwszym urządzeniem, w którym zastosowano innowacyjną metodę weryfikacji był bankomat.

Wzorce biometryczne są przechowywane w bezpiecznym środowisku na serwerze centralnym, natomiast porównanie wzorca z daną odbywa się przez czytnik zamontowany w bankomacie, po podaniu danych identyfikacyjnych, np. numer PESEL, numer klienta.

Głównymi zastosowaniami biometrii w bankomatach są<sup>15</sup>:

- Uwierzytelnianie wypłat dla klientów banku.
- Uwierzytelnianie wypłat zasiłków społecznych (w tym emerytur, rent i zasiłków dla bezrobotnych).
- Uwierzytelnianie transakcji kartowych, jako zabezpieczenie dodatkowe.

Kolejnymi miejscami, gdzie można zastosować technologię, są<sup>16</sup>:

- Oddziały bankowe – obsługa i uwierzytelnianie tożsamości klienta stają się wydajniejsze, szybsze i bezpieczniejsze od subiektywnych metod, takich jak dowód osobisty, wzornik podpisu lub karta z kodem PIN. Standardowe metody nie gwarantują 100% bezpieczeństwa i wydłużają proces obsługi klienta. Weryfikacja za pomocą technologii Finger Vein® odbywa się za pomocą czytnika umieszczonego w oddziale banku, który jest połączony z serwerem centralnym.
- Kioski informacyjne i wirtualne oddziały bankowe – to idealne narzędzia do samodzielnego dostępu do oferty bankowej, konta, czy też wykonania operacji przez klienta. Mogą uzupełniać tradycyjne kanały kontaktu i obsługi klienta, dzięki czemu w oddziałach posiadacze kont nie będą musieli czekać w długich kolejkach, a banki zminimalizują koszty obsługi.
- Terminale płatnicze – w zależności od

zastosowanego systemu, można będzie wykonywać transakcję za pomocą karty w połączeniu z biometrią lub wykonać transakcję tylko i wyłącznie opartą na biometrii. Drugie rozwiązanie pozwalałoby na wykonanie transakcji bez konieczności posiadania gotówki, karty, czy innego narzędzia pozwalającego na dokonanie płatności. Jest to rozwiązanie dla osób ceniących sobie wygodę.

- Skrytki depozytowe.

Biometrię można również zastosować w podpisie elektronicznym – biometrycznym, dzięki któremu możemy autoryzować transakcje, podpisywać dokumenty oraz zredukować papierowy obieg dokumentów w oddziałach bankowych.

## PRZYSZŁOŚĆ?

Czy za kilka, kilkanaście lat zamiast podawać PIN przy wypłacie gotówki z bankomatu wystarczy tylko nasz palec? Czy idąc do oddziału bankowego będziemy musieli pamiętać o zabraniu ze sobą dokumentu tożsamości? A może oddziały bankowe przestaną istnieć i zastąpią je wirtualne banki albo kioski? Z całą pewnością można stwierdzić, że rozwój technologii nie ominie również sektora bankowego. W jakim stopniu zostanie on otwarty dla klientów oraz od nakładów finansowych, które jest w stanie ponieść sam bank.

## Przypisy:

1. Bellis Mary, Biometric Innovations. Introduction to Biometrics, <http://inventors.about.com/od/bstaintentions/a/Biometrics.htm>, 10.07.2013
2. Technologia opracowana przez japońską firmę Hitachi, którą po raz pierwszy wykorzystano w 2005 roku.
3. Stan Z. Li, Anil Kumar Jain, Encyclopedia of Biometrics, 1 – Z. Tom 2, USA 2009 Springer Science+Business Media, s. 436
4. Bank of Japan, Payment and Settlement Systems Report, <http://www.boj.or.jp/en/research/brp/psr/data/psr2006.pdf>, 30.06.2013
5. Biometric ATMs in Japan: Fighting Fraud with Vein Pattern Authentication, <http://www.celent.com/reports/biometric-atms-japan-fighting-fraud-vein-pattern-authentication>, 30.06.2013
6. Oneil Erin, ATM Machines Use Biometrics to Combat Fraud, <http://banking.about.com/od/securityandsafety/a/biometricatms.htm>, 12.07.2013
7. Kuchciak I., Bankowość biometryczna – nowe wyzwania stojące przed polskim sektorem bankowym, Annales UMCS, 2011, Sectio H, tom XLV, z. 2, s. 225-235
8. Samcik Maciej, Pierwszy w Polsce bankomat biometryczny!, [http://wyborcza.pl/1,75248,7748128,Pierwszy\\_w\\_Polsce\\_bankomat\\_biometryczny\\_\\_\\_Klienci\\_wyplaca.html](http://wyborcza.pl/1,75248,7748128,Pierwszy_w_Polsce_bankomat_biometryczny___Klienci_wyplaca.html), 12.07.2013
9. Informacja: Biometria Finger Vein w oddziałach Getin Banku, <http://www.getinbank.pl/dla-ciebie/inne-uslugi/inne-uslugi/biometria-finger-vein-w-oddzialach-getin-banku/oferta>, 15.07.2013
10. Materiały informacyjne producenta, <http://www.hitachi.pl/veinid/newsy.html#14>, 12.07.2013
11. Czy ataki na bankomaty to nadal zmore dla banków i ich klientów?, <http://www.automatykabankowa.pl/czy-ataki-na-bankomaty-to-nadal-zmore-dla-bankow-i-ich-klientow/>, 30.06.2013
12. Lachlan Gunn, ATM fraud analysis report, <https://www.european-atm-security.eu/content/files/EAST%20ATM%20Fraud%20Analysis%20Report%20v%201.1.pdf>, 30.06.2013
13. Studium przypadku: Rok po wdrożeniu biometrii do wypłat zasiłków. Podkarpacki Bank Spółdzielczy, [http://www.hitachi.pl/veinid/files/o\\_finger\\_vein/referencje/case\\_study\\_PBS.pdf](http://www.hitachi.pl/veinid/files/o_finger_vein/referencje/case_study_PBS.pdf), 30.06.2013
14. Materiały informacyjne producenta: Finger Vein: jak działa?, <http://www.hitachi.pl/veinid/FV.html>, 13.07.2013
15. Materiały informacyjne producenta: Bankowość biometryczna. Obszary zastosowania, [http://www.hitachi.pl/veinid/biometric\\_banking.html](http://www.hitachi.pl/veinid/biometric_banking.html), 11.07.2013
16. Materiały informacyjne producenta: Bankowość biometryczna. Obszary zastosowania, [http://www.hitachi.pl/veinid/biometric\\_banking.html](http://www.hitachi.pl/veinid/biometric_banking.html), 11.07.2013

# BORN GLOBAL COMPANIES: NEW MARKET OPPORTUNITIES FOR INTERNATIONAL ENTREPRENEURS

Mgr Elena Pawęta  
elena.paweta@gmail.com  
Ekonomia  
Studia doktoranckie  
Uniwersytet Łódzki  
Opiekun naukowy:  
prof. zw. dr hab. Bożena  
Mikołajczyk



Entering international markets seems to be challenging for a company, as it requires advanced marketing strategy, new market knowledge and additional financial resources. Traditional internationalisation models assume that firms have a well-established home base before venturing abroad. Internationalisation is viewed as a process, progressing through a series of stages. The relatively new international business phenomenon, a “born global company”, argues with the traditional stage approach to internationalisation. The born globals are usually understood as ventures which start their operations on the global scale without developing in their home markets first. Evolving of such companies is influenced by a number of factors that drive companies into international markets from or near its founding.

## WHAT IS A BORN GLOBAL COMPANY?

The first evidence on born globals appeared in 1993 when Michael Rennie presented the results of a research on Australian exporters for McKinsey company. The research defined two different types of exporters. First type have achieved sustainable base in their home markets before turning their sights to the potential growth available through export. They possessed strong skills, solid financial resources, product portfolio – their

business was well established. Even after entering foreign markets, they still focused mainly on the home market. Another type of the exporters did not slowly start the international operations – they were born global. Those firms began exporting, on average, two years after their foundation and achieved up to 76% of their total sales through exports. Born globals were found in different industries, but they all used new technologies, developed a new product or a new way of doing business what gave them a competitive advantage against large multinational

firms. It turned out that the traditional way of internationalisation is not necessary for competing globally.

This new phenomenon evoked huge interest among international business specialists all over the world. The research was carried out on the distinctive characteristics of born global companies, the new business environment characteristics and entrepreneurial characteristics of the owners of these companies.



The main characteristics of born globals are that these companies are highly active in the international markets from or near their founding, they possess limited financial and tangible resources, their managers have a strong international outlook and international entrepreneurial orientation. Such companies target niche markets that may be too small for large multinational companies. Specialized and customized products are getting more popular, therefore niche markets bring more possibilities for born globals. Exporting is the most popular way of early international expansion, as it allows to stay flexible, enter or withdraw a new international market relatively easy.

Modern information and communication technologies help born globals in the process of early internationalization. Smaller companies with limited financial resources now have a possibility to communicate with customers and partners worldwide at practically zero cost.

### EARLY INTERNATIONALISATION TRIGGERS

What factors drive companies into international markets from or near its founding? There are several "internationalisation triggers" which push companies to go global:

*Export pull.* The pull effect appears when there is demand for a certain product or service which cannot be satisfied by local suppliers. In such a case local buyers satisfy their needs by sourcing from abroad. In response to this demand, many born globals appear on the international market and occupy these narrow market niches.

*Export push.* Born globals are usually managed by internationally oriented entrepreneurs, who possess a powerful drive to sell their products abroad. Viewing much of the world as their marketplace, they apply a push strategy of actively promoting their offerings to foreign markets. Mostly, born globals act through foreign intermediaries, but they can also undertake extensive advertising and promote products directly to foreign buyers.

*Worldwide monopoly position.* Some firms develop a monopoly or near-monopoly position in a certain product or service, and this gives huge competitive advantage in the international business. The monopoly usually derives from tacit knowledge, unique product or process or other assets inseparable from the controlling firm.

*Product – market conditions necessitating international involvement.* Young firms may produce such specialized products or

components that domestic demand proves insufficient. Such companies begin selling in the international market because of the small size of their domestic market. In many cases management is driven to cover the costs of new product development as quickly as possible. This necessitates internationalisation, as companies are forced to sell goods to as many markets as possible.

*Superior product offerings.* Many born globals internationalize because of a superior product that gains acceptance worldwide. Usually, it is an innovative unique and high-quality product which allows to gain competitive advantage in the international markets.

*Global network relationships.* Born global companies often collaborate with international partners that have complementary resources. Such network relationships can help to be more competitive against larger rivals, to discover new business opportunities, to lower risk and uncertainty on the international markets.

*Global niche markets* create a demand for unique or innovative products or services, which can be satisfied by highly technological, innovative companies with the strong international outlook.

### WHO IS A GLOBAL ENTREPRENEUR?

A born global company can emerge only with the help of an entrepreneur who possesses a certain set of individual characteristics. The global entrepreneur is the one who has achievement motivation, strong internal locus of control, risk-taking propensity, proactive personality and a global orientation.

Individuals with strong *achievement motivation* frequently find their way to entrepreneurship and are more successful in their ventures. Entrepreneurs with high need to achieve want to solve problems, set targets and strive to meet these targets. Such entrepreneurs with high need for achievement in the global arena are more likely to found globally oriented firms. The *internal locus of control* refers to control over one's own life. Those who possess such quality do not feel controlled by luck or chance, their actions and the result of these actions are under their command. The *risk-taking propensity* is very important for born global ventures, although it is common for all entrepreneurs, as creating new venture always involves risk. The *proactive personality* of entrepreneurs reflects their orientation towards the environment. They look for opportunities and take aggressive approach to the market, what reflects the nature of the born global firm.

A *global orientation* is a set of characteristics obtained by modern managers and entrepreneurs. Those people experience less psychic distance to foreign markets because they travel more, they are more educated and more proficient in foreign languages, they are less risk averse, adaptable and willing to change. Such personal characteristics appear because of their international work experience, extensive international travel and schooling abroad. Such experience allows them to get to know the foreign market conditions and successfully enter international markets. Therefore entrepreneurs with a strong global orientation are more likely to start a born global firm.

### NEW OPPORTUNITIES

The current global market trends made it easier for new ventures to enter international markets. The born global phenomenon, showing that the early internationalisation has become more common, opens new opportunities for young entrepreneurs.

Huge technological advances persuade more and more entrepreneurs to internationalise their businesses. New innovative technologies, products and services give opportunities for born global companies whose founders possess the above mentioned characteristics. The main and the absolute condition for starting a born global company is a born global mindset. The growing international experience, language skills, level of education of our young managers clearly shows that the born global trend will continue to develop.

(Endnotes):

- Andersson S., Evangelista F., The entrepreneur in the Born Global firm in Australia and Sweden, "Journal of Small Business and Enterprise Development" 2006, 13(4), pp. 642 – 659.
- Autio E., Sapienza H.J., Almeida J.G., Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth, "Academy of Management Journal" 2000, 43(5), pp. 909-924.
- Cavusgil S.T., Knight G., Born global firms: A new international enterprise. New York: Business Expert Press 2009.
- Chetty S., Campbell-Hunt C., A strategic approach to internationalization: A traditional versus a "born-global" approach, "Journal of International Marketing" 2004, 12(1), pp. 57-81.
- Gabrielsson M., Kirpalani V.H.M., Dimitratos P., Solberg C.A., Zucchella A., Born globals: Propositions to help advance the theory, "International Business Review" 2008, 17(4), pp. 385-401.
- Johnson J., Factors Influencing the Early Internationalization of High Technology Start-ups: US and UK Evidence, "Journal of International Entrepreneurship" 2004, 2(1-2), pp. 139-154.
- Knight G.A., Cavusgil S.T., The born global firm: A challenge to traditional internationalization theory. In S. T. Cavusgil, T. Madsen (Eds.), Advances in International Marketing, JAI Press, Greenwich, CT, 1996, pp. 11-26
- Kudina A., Yip G.S., Barkema H.G., Born Global, "Business Strategy Review" 2008, 19(4), 38-44.
- Loane S., Bell J.D., McNaughton R., A cross-national study on the impact of management teams on the rapid internationalization of small firms, "Journal of World Business" 2007, 42(4), pp. 489-504.
- Madsen T.K., Servais P., The internationalization of born globals – An evolutionary process. "International Business Review" 1997, 6(6), pp. 1-14.
- Moen O., The born globals: A new generation of small European exporters, "International Marketing Review" 2002, 19(2/3), pp. 156-175.
- Oviatt B.M., McDougall P.P., Toward a theory of international new ventures, Journal of International Business Studies 1994, 25(1), pp. 45-64.
- Pedersen T., Petersen B., Explaining gradually increasing resource commitment to a foreign market, "International Business Review" 1998, 7(5), pp. 483-501.
- Persinger E., Civi E., Walsh S., The born global entrepreneur in emerging economies, "International Business & Economics Research Journal" 2007, 6(3), pp. 73-82.
- Rennie M.W., Global competitiveness: born global, "McKinsey Quarterly" 1993, 4, pp. 45-52.

# Dmuchiwanie w gwizdek czyli rzecz o whistleblowingu<sup>1</sup>



**Lena Grzesiak**  
grzesiak.l@interia.pl  
Finanse i rachunkowość  
Uniwersytet Łódzki  
Recenzent:  
**dr Agnieszka**  
Skoczylas-Tworek



Sędzia podczas meczu piłkarskiego, który zauważył faul na zawodniku, alarmuje poprzez gwizdanie w gwizdek. W filmach anglosaskich policjanci, ujrawszy przestępcę, najpierw gwizdają w gwizdek, później dopiero przystępują do właściwych czynności. Gdzie jednak wspólny mianownik z *whistleblowingiem*? Niniejszy artykuł podejmuje tematykę *whistleblowingu* – czyli, upraszczając, „donosicielstwa” w dobrej wierze. Celem publikacji jest pokazanie, że temat ten nie jest ani błahy, ani tym bardziej niepoważny, bowiem niesie ze sobą liczne rozterki *whistleblowerów*, jak też mieszane uczucia otoczenia i pytania natury etycznej. Jednocześnie jest to temat drażliwy i o dyskusyjnej konotacji, bowiem demaskacja społeczna, z jednej strony,

może być traktowana jako akt najwyższego bohaterstwa i podejmowana dla dobra ogółu, nawet kosztem osoby sygnalizującej, z drugiej strony – zdrady organizacji i braku lojalności wobec osób będących jej częścią.

Czytając ten artykuł będziesz mógł się dowiedzieć, czy jest to bardziej „miękką” nazwa donosicielstwa, informatorów, tajnych współpracowników i jeszcze innych pejoratywnych skojarzeń rodem niczym z poprzedniej epoki, czy może jest to raczej ujawnianie w dobrej wierze, a więc dla dobra ogółu.

## PODSTAWY TEORETYCZNE

O tym że nic nie zastąpi spostrzegawczości i czujności pracowników wie każdy. Są oni zazwyczaj najbliższymi procesów występujących w organizacji, więc mogą w porę zapobiec ewentualnym nieprawidłowościom. Zatem, co mogą zrobić pracownicy, gdy w ich najbliższym otoczeniu dochodzi do czynów oszukańczych, czy nadużyć? Pierwszym skojarzeniem, które się narzuca, to ujawnianie poprzez informowanie, demaskację i sygnalizowanie w dobrej wierze, czyli właśnie nic innego jak *whistleblowing*.

Z *whistleblowingiem* (ang. *whistle* – gwizdek, *blow* – dmuchać) związani są „ludzie, którzy,



(...) nie chcą dłużej w milczeniu godzić się na być może nielegalne działania, nieprawidłowości lub zagrożenia dla człowieka i środowiska, a zamiast tego pragną je demaskować (...). Przekazują oni krytyczne uwagi właściwej jednostce w obrębie organizacji czy przedsiębiorstwa, działu, w którym pracują albo też informują odpowiednie organy zewnętrzne, osoby trzecie lub prasę. (...) To informator, który ujawnia nieprawidłowości, działania nielegalne (np. korupcję lub sprzedaż danych objętych tajemnicą) albo zagrożenia, o których dowiedział się w swoim miejscu pracy<sup>2</sup>. Występuje wiele różnych form *whistleblowingu*, należą do nich<sup>3</sup>:

- *whistleblowing* motywowany (*legal-backed whistleblowing*) obejmuje zbiór elementów, które poprzez swoją obecność motywują informatorów do ujawnienia informacji będących w ich posiadaniu;
- *whistleblowing* naturalny (*autonomous whistleblowing*) to spontaniczne demaskowanie nieprawidłowości (zwłaszcza, gdy naruszają one bezpieczeństwo pracownika i zagrażają otoczeniu).

Ponadto można także dokonać podziału demaskacji społecznej, pod względem kierunku przekazywania informacji o nieprawidłowościach, na<sup>4</sup>:

- *whistleblowing* wewnętrzny, który wiąże się z tym, że informator sygnalizuje o nieprawidłowościach władzom jednostki. Chce on tym samym doprowadzić do usunięcia zaburzeń oraz zniwelować zagrożenia;
- *whistleblowing* zewnętrzny, w ramach którego informator sygnalizuje „poza przedsiębiorstwo” do władz nadrzędnych danej jednostki albo do odpowiednich władz publicznych. Bardzo często ten rodzaj *whistleblowingu* ma miejsce w przypadku, gdy to sam zarząd dopuszcza się uchybień. Ten przypadek „donoszenia” jest bardziej wątpliwy, bowiem nie daje on szansy władzom macierzystym usunąć problemu.

Z powyższych informacji jasno wynikają następujące kwestie. Zarząd może pełnić podwójną rolę: strażnika, do którego można raportować o występujących nadużyciach albo stanowić źródło tych nadużyć („władza kusi...”). Ponadto gotowość pracowników do ujawniania nadużyć może być rozpatrywana w dwóch aspektach: powiadamianie zwierzchnika albo instytucji zewnętrznych o nieprawidłowościach występujących w firmie.

Biorąc pod uwagę przytoczoną definicję *whistleblowingu* oraz opisane jego rodzaje, warto zastanowić się nad rolą i zadaniem *whistleblowera*. Charakteryzuje się on następującymi cechami:

- zwraca uwagę na wykroczenia popełniane

w organizacji i informuje o nich właściwe osoby;

- troszczy się o działalność organizacji;
- zwalcza przestępczość korporacyjną;
- pełni dużą rolę w wykrywaniu korupcji, defraudacji i niegospodarności, a jego czyn pozwala na zapobieganie świadomym, bądź nie, nadużyciom czy korupcji;
- kieruje się szlachetnymi pobudkami działając w dobrej wierze;
- jest strażnikiem wartości;
- jest uczciwy, odważny i bezkompromisowy.

### CO ZGŁASZAĆ?

Warto także w tym miejscu wskazać, co najczęściej jest, bądź może się stać przedmiotem zgłoszeń „strażników wartości”. Oto kilka wybranych przykładów<sup>5</sup>:

- nieprawidłowości księgowe;
- naruszenie prawa;
- zagrożenie zdrowia, bezpieczeństwa;
- fałszowanie sytuacji rzeczywistej;
- nadużycia pracownicze;
- przemoc, *mobbing*.

Bez względu na rodzaj i przedmiot zagrożenia, nie powinno się podchodzić bezkrytycznie do otrzymanych informacji. Wręcz przeciwnie, należy je weryfikować, albowiem inną kwestią jest informowanie w dobrej wierze, a innym pozostaje fakt, że donosicielem może kierować po prostu chęć zemsty czy zyskania poklasku, etc.. Takiego zachowania nie należy określać *whistleblowingiem*, tylko zwykłym donosicielstwem. Bowiem w definicję demaskacji społecznej wpisany jest altruizm i szlachetne pobudki, które kierują informatorem, motywowany jest on względami etycznymi. Strażnik wartości działa w dobrej wierze, a informacje przez niego ujawnione są istotne dla pracodawcy bądź społeczeństwa. Ponadto sygnalista powinien czuć, że to, co widział bądź słyszał pozwoli mu sformułować ewentualne zarzuty. Niedopuszczalna jest sytuacja, kiedy *whistleblower* oskarża innych, bo „wydaje się mu, że coś jest nie w porządku”, nie ma tu miejsca dla pochopnych wniosków, albowiem działa on na rzecz organizacji i społeczeństwa<sup>6</sup>. Ważnym jest również, aby nie utożsamiać sygnalistów z handlarzami informacją. Poprzez swoje działanie wyrażają oni troskę o organizację, przyczyniając się tym samym do rozwiązywania problemów, a „nie zamiatania ich pod dywan”<sup>7</sup>.

### WIDMO WILCZEGO BILETU

„Zły to ptak, co własne gniazdo kala”. Dlaczego więc sygnalista ponosi ciężar tak dużego ryzyka? Jednym z wyjaśnień może być

fakt, że chce on mieć wpływ na swoje otoczenie. Nie godzi się z nieprawidłowościami, które panują w organizacji, w której pracuje. Dzięki temu pełni on dużą rolę w wykrywaniu korupcji, defraudacji i niegospodarności, a odwaga działającego dla dobra organizacji *whistleblowera* pozwala na zapobieganie świadomym, bądź nie, nadużyciom czy korupcji. Swoim działaniem strażnik wartości może przyczynić się do zmniejszenia ewentualnych strat. Nikt nie zaprzeczy, że działający w dobrej wierze sygnalista jest źródłem informacji o problemach występujących w przedsiębiorstwie.

Problem może jednak stanowić fakt, że pracownicy, którzy zdecydują się na ujawnianie nieprawidłowości w organizacjach często mogą stać się ofiarą. Dodatkowo konsekwencją dla strażnika wartości może być długotrwały stres, prześladowania ze strony kolegów, trudności zawodowe, a w ekstremalnych przypadkach nawet utrata pracy czy zdrowia<sup>8</sup>. Z drugiej strony, dlaczego pracownicy, mimo że posiadają wiedzę nt. nieprawidłowości nie zdecydują się „bić na alarm”? Jednym z powodów może być po prostu brak wiary, że działanie to przyniesie jakiegokolwiek skutek. Inną przyczyną może być zwyczajny strach, że stracą pracę a cała sprawa obróci się *de facto* przeciwko nim. Bardzo często sygnalista może też czuć wewnętrzne przekonanie, że jego głos stanie się głosem wołającego w puszczy. Jeszcze inną kwestią może być podejście innych ludzi do zjawiska informowania o problemach. Działanie takie może wymagać epokowej wręcz zmiany w świadomości pracowniczej.

### „MILCZ, ALBO POWIEDZ COŚ TAKIEGO, CO JEST LEPSZE OD MILCZENIA”<sup>9</sup>

Demaskator decydując się na poważny krok ujawnienia, niewątpliwie przeżywa wielki problem natury moralnej. Targają nim sprzeczne emocje, z jednej strony nie chce milczeć i żyć „sam na sam” ze swoją wiedzą, ma poczucie braku reakcji, ogarnia go frustracja. Z drugiej jednak strony, jeśli zdecyduje się podzielić swoimi odczuciami, wtedy bardzo zaryzykuje np. swoim dalszym przetrwaniem w firmie, wykluczeniem czy byciem przedmiotem zastraszenia. Nigdy nie wiadomo jak zareaguje na „te wiadomości” szef<sup>10</sup>. Koledzy też mogą mu zarzucić nieelojalność wobec samych współpracowników. Jednak, niezależnie, jakiej by decyzji nie podjął, „nigdy nie pozbędzie się tego, o czym myśli”.

### PRZYPADK 1 – „MILCZENIE JEST CNOTĄ GŁUPCÓW”<sup>11</sup>

Zalóżmy, że osoba, która jest w posiadaniu informacji zdecyduje się je ujawnić. Poniżej

przedstawione zostały konsekwencje takie czynu:

- ujawnienie przestępczości, nadużyć w organizacjach;
- dostarczenie informacji nie do przecenienia, pod warunkiem jednak, że informacje te zostaną prawidłowo wykorzystane przez osoby, którym zgłoszono nadużycia;
- minimalizowanie bezprawnych działań;
- istotne znaczenie prewencyjne;
- a nade wszystko sygnalista będzie miał czyste sumienie i zrzucony ciężar z serca.

Prawdopodobnie najsłynniejszym sygnalistą na świecie jest Sherron Watkins. To ona ujawniła malwersacje i fałszowanie bilansów finansowych w koncernie energetycznym Enron<sup>12</sup>.

### PRZYPADEK 2 – „MILCZENIE NIE ZAWSZE JEST ZŁOTEM”

Teraz przyjmijmy, że osoba będąca w posiadaniu informacji o nadużyciach nie zdecydowała się ich ujawnić. *Notabene* prawdopodobnie ma to związek z zaszłościami historycznymi, które mimochodem obciążają nasz sposób myślenia, bowiem informowanie z reguły kojarzyło się z donoszeniem i współpracowaniem z władzą. Czy zastanawiałeś się kiedyś, Drogi Czytelniku, jakie to może mieć ogromne skutki, gdy ktoś z firmy zna przypadki łamania prawa, a boi się przyznać lub ukrywa to w obawie przed wyrzuceniem z pracy, czy reperkusjami ze strony kolegów. Historia zna przypadki, kiedy nie zaalarmowano w porę o istniejących problemach, nadużyciach, oszustwach i nieprawidłowościach, a oto tylko kilka z nich, które przyniosły fatalne w skutkach konsekwencje<sup>13</sup>:

- rok 1988 okazał się tragiczny dla 167 osób, które zginęły w wyniku katastrofy platformy wiertniczej *Piper Alpha Oil*. Zatrudnieni wiedzieli o istniejących nieprawidłowościach BHP, ale z obawy o swoje posady woleli „pozostać cicho”;
- rok wcześniej w wyniku tzw. katastrofy *Zeebrugge*, zginęły 193 osoby na skutek sytuacji podobnej do powyższej – ludzie obawiali się zgłosić swoje uwagi odnośnie stanu bezpieczeństwa z uwagi na możliwość negatywnych następstw ze strony załogi i kadry kierowniczej;
- innym przypadkiem był *Bank of Credit & Commerce*, w którym to dokonano oszustw na łączną sumę £2 miliardów. Prowadzone śledztwo wykazało, że audytor, który posiadał wiedzę na temat tego, co się dzieje w firmie i ośmielił się coś powiedzieć został wyrzucony z pracy, podczas gdy pozostali nie mówili nic, gdyż obawiali się o swoje stanowiska. Wniosek nasuwa się sam...

### CZY MOŻNA JAKOŚ DODAC ODWAGI POTENCJALNYM SYGNALISTOM?

Czy pracodawca może zachęcić swoich pracowników do sygnalizowania nieprawidłowości? Wyjściem może być tu stworzenie tzw. gorących linii telefonicznych (*emailowych*), czyli narzędzi, które dałyby możliwość przekazywania informacji o występujących nieprawidłowościach i umożliwiłyby „donoszenie po cichu”<sup>14</sup>. Wg szacunków tego typu rozwiązania przyjęło 30% dużych pracodawców w Polsce<sup>15</sup>.

W tych krajach, w których kultura korporacyjna organizacji reprezentuje wysoki poziom, gotowość pracowników do zgłaszania nieprawidłowości wpisana jest w spójny system etyczny strategicznego zarządzania przedsiębiorstwem. Ważne jest, aby instytucja nie dopuściła do odwetu na sygnaliście. Ponadto istotne jest, aby wypracowała ona odpowiednią „kulturę demaskacji”, tworząc system bodźców które dodają odwagi strażnikowi wartości w podjęciu trudnej decyzji związanej z ujawnianiem błędów, a nade wszystko ważne jest, by stworzyła mechanizm umożliwiający sprawne przekazywane informacji wyższym szczeblom zarządzającym<sup>16</sup>. O tworzeniu specjalnego środowiska sprzyjającego demaskacji społecznej wiedzą z pewnością Amerykanie.

### AMERYKAŃSKI PRAGMATYZM

Administracja publiczna w USA zachęca i chroni bijących na alarm strażników wartości, albowiem Amerykanie wiedzą, że potrzebne są specjalne motywujące bodźce. Świecą oni przykładem, bowiem posiadają specjalny Program Ochrony Whistleblowerów. W sierpniu 2011 r. weszła tam w życie ustawa *Dodda – Franka*<sup>17</sup>, nakierowana w głównej mierze na umocnienie ochrony sygnalistów. Przez SEC<sup>18</sup> na mocy w/w ustawy została utworzona specjalna jednostka, której zadaniem jest gromadzenie oraz weryfikacja informacji o potencjalnych nadużyciach i występujących nieprawidłowościach związanych ze spółkami notowanymi na Wall Street. Dodatkowo ustawa *Dodda-Franka* wprowadza system nagród dla sygnalistów za ujawnione nieprawidłowości – sygnalista może liczyć nawet na wartość 30% grzywny<sup>19</sup>, która została nałożona na przedsiębiorstwo postępujące nieetycznie. Pierwsza nagroda, która została wypłacona wynosiła *bagatela* prawie 50 tys. dolarów<sup>20</sup>.

### A W POLSCE ?<sup>21</sup>

Brak jest ochrony w polskim systemie prawnym i umocowania prawnego *whistleblowingu*. Fundacja Batorego przedstawiła 17 grudnia 2012 roku założenia ustawy o ochronie osób sygnalizujących nieprawidłowości w środowisku zawodowym. W myśl tej koncepcji poczyniono odwołania m.in. do norm, które zostały przyjęte w innych krajach takich jak np. Wielka Brytania, Rumunia czy Węgry. *Clou* tego założenia to ochrona broniącego wartości *whistleblowera* przed odwetem i represjami, ponadto projekt ten konkretyzuje kwestie proceduralne odnośnie zgłaszania nieprawidłowości. Jednak nie wiadomo, czy ktokolwiek zdecyduje się przedstawić projekt ustawy w Sejmie<sup>22</sup>.

Czy statystyczny Polak „zagwizdałby” gdyby miał ku temu słuszne powody? Okazuje się, że wg badań CBOS 7/10 osób byłoby skłonnych poinformować o występujących w organizacji nieprawidłowościach. Z drugiej strony donosicielstwo a sygnalizowanie i wskazywanie nadużyć są w oczach 1/10 tożsame. Jednocześnie traktują oni sygnalizowanie jako przejaw braku „lojalności”<sup>23</sup>. Badania wykazały również, że Polacy są bardziej skłonni sygnalizować nieprawidłowości instytucjom zewnętrznym, ale raczej anonimowo niż pod własnym nazwiskiem. Ponadto badania wykazały, że opinia Polaków odnośnie demaskacji nieprawidłowości klarowna nie jest i wszystko zależy od sytuacji, kontekstu i konsekwencji etc<sup>24</sup>.

### GDZIE JESTEŚ KONTROŁO, GDZIE JESTEŚ AUDYCIE?

W tym miejscu warto zadać kilka pytań: czy potrzeba aż tak radykalnych środków do wykrywania nadużyć w firmach? Czy system kontroli wewnętrznej i audyt wewnętrzny już nie wystarczą? Przyczyny, dla których m.in. audyt wewnętrzny jest niewystarczający, są dwie. Pierwszą z nich jest fakt, że audyt wewnętrzny sam w sobie nie jest ukierunkowany na wykrywanie nadużyć. Jego celem, zgodnie z tym, co stanowią Międzynarodowe Standardy Praktyki Zawodowej Audytu Wewnętrznego<sup>25</sup>, jest przysporzenie wartości i usprawnienie działalności organizacji. Po drugie: trudno jest wykryć cokolwiek w sytuacji, gdy występuje zmowa milczenia wśród pracowników, a audyt wewnętrzny, aby dobrze działał, musi dysponować m. in. rzetelnymi i prawdziwymi informacjami od pracowników.

Reasumując, istniejące przepisy prawne nakazujące obywatelom ich przestrzeganie, ułomność ludzkiej natury, jej skłonność do „omijania” prawa oraz niedoskonałość kontroli – te trzy kwestie przyczyniają

się do silniejszej potrzeby występowania *whistleblowingu*<sup>26</sup>.

Czy po przeczytaniu tego artykułu zdecydujesz się „dmuchnąć w gwizdek”? Wyobraź sobie taką sytuację: jesteś pracownikiem ogromnej korporacji. Pracujesz w dziale zakupów. Masz pewność, że Twój kierownik, w zamian za kierowanie zamówień do konkretnego dostawcy, dostaje ogromnej wielkości łapówki. Pewności dodaje fakt, że Twój Przyjaciel widział ostatnio Twojego kierownika w towarzystwie dyrektora najczęściej wybieranego dostawcy. Czy zdecydujesz się „zagwizdać w gwizdek” do prezesa firmy lub instytucji zewnętrznej? Czy w przypadku podejrzenia nadużyć, powiesz im twardo i stanowczo NIE? Ryzujesz?

A zatem, czy po przeczytaniu tego artykułu możesz ze stuprocentową pewnością odpowiedzieć, czy *whistleblowing* to bohaterstwo czy zdrada? Ja już wiem, a Ty?

#### Przypisy:

1. Często określa się go też mianem demaskacji społecznej.
2. red. Holger-Michael Arndt, Dieter Miebach, „Sport bez korupcji. Podręcznik dobrych praktyk”, Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji, [za:] Hans P., blog *Whistleblowing-szczerość bez strachu*, dostępny na stronie <http://whistleblowing.blog.onet.pl/> w dniu 14.06.2013 r.
3. Hans P., blog *Whistleblowing-szczerość bez strachu*, ... op. cit.
4. Rogowski W., Rudecka I., Demaskacja społeczna (*whistleblowing*) i jej konsekwencje w obszarze administracji publicznej i przedsiębiorczości – badania pilotażowe, dostępny na stronie <http://ww2.senat.pl/k7/dok/opinia/2011/oe-172.pdf> w dniu 13.06.2013 r.
5. Hans P., *Whistleblowing-etyczne donosicielstwo*, dostępny na stronie <http://www.zo.ue.poznan.pl/files/Whistleblowing%20v4%2020101025.pdf> w dniu 15.06.2013 r.
6. Zamorowska K., Rozmowa z Anną Wojciechowską – Nowak z Programu Przeciw Korupcji Fundacji im. Stefana Batorego, dostępny na stronie [http://pewp.pl/index.php?option=com\\_content&view=article&id=139-polski-whistleblower-nie-znajdzie-ochrony-w-sdzie-pracy&catid=34-wymiar-sprawiedliwosci&Itemid=53](http://pewp.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=139-polski-whistleblower-nie-znajdzie-ochrony-w-sdzie-pracy&catid=34-wymiar-sprawiedliwosci&Itemid=53) w dniu 15.06.2013 r.
7. Saunders E. J., Audyt i kontrola wewnętrzna w przedsiębiorstwach i administracji publicznej, Wydawnictwo EDUKATOR, s. 296
8. Hans P., *Whistleblowing-etyczne donosicielstwo*, dostępny na stronie <http://www.zo.ue.poznan.pl/files/Whistleblowing%20v4%2020101025.pdf> w dniu 15.06.2013 r.
9. Pitagoras, [za:] <http://www.cytaty.info/cytat/milczalbowpowiedzcos.htm>, dostępny w dniu 19.06.2013 r.
10. Ważne jest jednak, aby kierownictwo doceniło akt odwagi swoich pracowników, którzy zdecydowali się poinformować o swoich nieprawidłowościach.
11. Francis Bacon [za:] <http://cytaty.moje.pl/Milczenie/> – dostęp z dnia 17.06.2013 r.
12. Saunders E. J., Audyt i kontrola... op. cit., s. 302.
13. [http://www.pikw.pl/przyklady-skutkow-niealarmowania-oszustwach-i-nieprawidlowosci-oraz-ukrywaniu-powaznych-problemow\\_art\\_190.html](http://www.pikw.pl/przyklady-skutkow-niealarmowania-oszustwach-i-nieprawidlowosci-oraz-ukrywaniu-powaznych-problemow_art_190.html) – dostęp z dnia 10.06.2013 r.
14. Rogowski W., *Whistleblowing, czyli czego się nie robi dla pozyskania zaufania inwestorów*, dostęp online pod adresem <http://rogowski.files.wordpress.com/2008/10/pcg-210-2007-rogowski-whistleblowing.pdf> w dniu 10.06.2013 r.
15. Rosińska A., Najwyższy czas chronić *whistleblowera*, wpis na blogu Ernst & Young dostępny na stronie [www.blog.ey.pl/audytstledczy/najwyzszy-czas-chronic-whistleblowera/](http://www.blog.ey.pl/audytstledczy/najwyzszy-czas-chronic-whistleblowera/) – dostęp w dniu 13.06.2013 r.
16. <http://gb.pl/banki/informacje/whistleblowing-czy-pospolita-kradziez.html>
17. Ustawa o Reformie Wall Street i Ochronie Konsumenta, w skrócie zwana ustawą Dodd-Franka od nazwisk jej autorów – senatora Christophera Dodd’a i kongresmena Barneya Franka, [za:] <http://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/analizy/sad-nad-ustawa-dodda-franka/>, dostęp w dniu 15.06.2013 r.
18. Amerykańska Komisja Papierów Wartościowych i Giełdy, Security Exchange Commission
19. Można się zastanawiać czy mechanizm ten nie rodzi pokusy nadużyć?
20. [za:] Grzegorz J., *Whistleblowing po amerykańsku*, wpis na blogu Ernst & Young, dostępny na stronie <http://www.blog.ey.pl/audytstledczy/whistleblowing-po-amerykansku/> w dniu 15.06.2013 r.
21. A jeśli chcesz wiedzieć więcej nt. poglądów Polaków zapraszam do lektury raportu z badań ilościowych przeprowadzonych przez CBOS „Bohaterowie czy donosiciele? Co Polacy myślą o osobach ujawniających nieprawidłowości w miejscu pracy?” dostępnego pod adresem [www.batory.org.pl/upload/files/...Raport\\_Sygnalisci.pdf](http://www.batory.org.pl/upload/files/...Raport_Sygnalisci.pdf)
22. Kwiecień A., Projekt ustawy o ochronie osób sygnalizujących nieprawidłowości w środowisku zawodowym, wpis na blogu Ernst & Young, dostępny na stronie <http://www.blog.ey.pl/audytstledczy/projekt-ustawy-o-ochronie-osob-sygnalizujacych-nieprawidlowosci-w-srodowisku-zawodowym/> – dostęp w dniu 13.06.2013 r.
23. [za:] Rosińska A., Najwyższy czas chronić *whistleblowera*, dostęp online <http://www.blog.ey.pl/audytstledczy/najwyzszy-czas-chronic-whistleblowera/> w dniu 13.06.2013 r.
24. Raport z badań ilościowych przeprowadzonych przez CBOS „Bohaterowie czy donosiciele? Co Polacy myślą o osobach ujawniających nieprawidłowości w miejscu pracy?”
25. Wyznaczają ramowe zasady wykonywania i upowszechniania szerokiego zakresu audytu wewnętrznego oraz określają podstawowe zasady praktyki audytu wewnętrznego.
26. Rogowski W., Rudecka I., Demaskacja społeczna (*whistleblowing*) i jej konsekwencje w obszarze administracji publicznej i przedsiębiorczości – badania pilotażowe, dostępny na stronie <http://ww2.senat.pl/k7/dok/opinia/2011/oe-172.pdf> w dniu 13.06.2013 r.

**KPMG**

cutting through complexity

W KPMG tworzymy przyjazne środowisko pracy, w którym wszyscy dobrze się czują i mogą w pełni rozwijać swój potencjał.

Poszukujemy kandydatów, którzy chcieliby doskonalić swoją wiedzę w firmie audytorsko-doradczej lub rozwijać swoje kompetencje w obszarze doradztwa prawnego w stowarzyszonej z KPMG w Polsce Kancelarii D.Dobkowski sp.k.

Jeśli potrafisz spojrzeć na daną sytuację z różnych perspektyw, język angielski nie jest Ci obcy i zawsze marzyłeś, aby Twoja praca miała znaczenie, **odnieś swój sukces z KPMG!**

YouTube



Dostępne w  
App Store

KPMG Poland

kariera.kpmg.pl

## Zaplanuj karierę z KPMG!





Michał Laskowski  
 michal-laskowski@hotmail.com  
 Uniwersytet Łódzki  
 Międzynarodowe  
 stosunki gospodarcze  
 Recenzent:  
 Dr Marcin Konarski



## Znaczenie reguł fiskalnych i progów długu publicznego dla stabilności finansów publicznych

Znaczenie reguł i progów długu publicznego dla stabilności finansów publicznych, od czasu wybuchu kryzysu zadłużeniowego w Unii Gospodarczej i Walutowej (UGiW; *Economic and Monetary Union – EMU*) w 2009 roku<sup>1</sup>, jest tematem ożywionej dyskusji zarówno wśród ekonomistów, praktyków biznesu, jak i polityków. Taki stan rzeczy wynika z siły powiązań gospodarczych zachodzących między sektorem publicznym (finansami publicznymi, polityką fiskalną oraz polityką długu publicznego) a sektorem prywatnym dla którego wydatki budżetowe, finansowane dochodami podatkowymi lub zadłużeniem publicznym, są istotnym źródłem efektywnego popytu<sup>2</sup>. W dyskursie tym często podnoszone są argumenty, że przestrzeganie reguł wydatkowych i limitów zadłużenia zawartych w Pakcie Stabilności i Wzrostu<sup>3</sup>, Traktacie z Maastricht<sup>4</sup> oraz od niedawna potwierdzonych w Traktacie o stabilności koordynacji i zarządzaniu w Unii Gospodarczej i Walutowej (tzw. Pakcie Fiskalnym) mogłyby przyczynić się do łagodniejszego przebiegu kryzysu w strefie euro, a w przyszłości zapobiegać występowaniu podobnych zaburzeń. Miałyby się to dokonać dzięki zapisanym, w wyżej wymienionych aktach prawnych, regułom fiskalnym oraz limitom długu publicznego i deficytu budżetowego, mającym zagwarantować przestrzeganie przez państwa Unii Europejskiej, a w szczególności Unii Gospodarczej i Walutowej ustanowionych w 1992 roku

fiskalnych kryteriów konwergencji stanowiących, że deficyt budżetu państwa nie może być wyższy niż 3% PKB a dług publiczny nie może przekraczać 60% PKB<sup>5</sup>. W tym miejscu należy dostrzec, że podobne obostrzenia polityki fiskalnej nie są jedynie domeną europejskich krajów. W 2012 roku reguły fiskalne, zapisane w aktach prawa krajowego i międzynarodowego były stosowane przez 80 państw świata<sup>6</sup>. W niniejszym artykule przedstawię podstawowe rodzaje reguł fiskalnych, wskażę przykłady stosujących je państw i ugrupowań integracyjnych oraz przytoczę argumenty za i przeciw ich stosowaniu w kontekście utrzymania dodatniego tempa wzrostu gospodarczego przy zachowaniu stabilności finansów publicznych.

Rozważania na temat reguł fiskalnych i progów zadłużenia należy rozpocząć od zdefiniowania tych pojęć. Na podstawie toczącej się w mediach dyskusji na temat ograniczeń ekspansji polityki fiskalnej można odnieść wrażenie, że reguły fiskalne (zwane niekiedy regułami wydatkowymi) oraz limity deficytu budżetu państwa i długu publicznego są dwiema odmiennymi kategoriami rozwiązań prawnych. Wrażenie to jest prawidłowe tak długo, jak długo nie przyjmujemy klasyfikacji restrykcji prowadzonej przez rząd polityki fiskalnej ze względu na kryterium celu. Wówczas reguły fiskalne i progi zadłużenia okazują się być współzależne a miejscami tożsame, ponieważ celem zapisania ich w dyrektywach polityki makroekonomicznej jest ograniczenie występowania i wzrostu

deficytu budżetu państwa, co w długim okresie skutkuje stabilizacją poziomu długu publicznego i kosztów jego obsługi. Właśnie kryterium celu jest podstawą definicji reguł fiskalnych sformułowanej przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW, *International Monetary Fund – IMF*). Zgodnie z nią reguły wydatkowe można zdefiniować jako długoterminowe ograniczenia polityki fiskalnej polegające na wprowadzeniu do porządku prawnego, wyrażonych liczbowo, ograniczeń agregatów budżetowych<sup>7</sup>. Powyższe zdefiniowanie pociąga za sobą dwie istotne implikacje. Po pierwsze reguły fiskalne są tożsame z limitami deficytu i długu państw, ponieważ mają jednakowy cel. Po drugie reguły fiskalne muszą być zapisane na trwałe w porządku prawnym stosującego je państwa, co zapewnia ich stabilność w długim okresie i sugeruje konieczność umieszczenia ich w aktach prawnych o randze ustawy lub wyższej.

Wysoki poziom ogólności sformułowanej przez MFW definicji reguły fiskalnej może sugerować, że nie istnieje zbyt wiele sposobów ograniczania ekspansji fiskalnej władzy wykonawczej. W praktyce jest jednak inaczej. Fakt, że różnie skonstruowane reguły wydatkowe funkcjonują w ok. 80 państwach sprawia, że możliwe jest wyróżnienie kilku typów reguł wydatkowych ze względu na agregat budżetowy jakiego dotyczą<sup>8</sup>:

- Reguły deficytu budżetowego lub zrównoważonego budżetu (*Balanced – budget or deficit rules*). Opierają się one

na bilansie budżetu, czyli relacji między wydatkami i dochodami budżetowymi. Najczęściej przyjmują postać procentowego progu deficytu w relacji do PKB. Przykładem takiej reguły jest budżetowe, fiskalne kryterium z Maastricht. Inną postacią tego typu reguły jest ustalenie maksymalnej, dopuszczalnej relacji wydatków do dochodów, często łączone z zakazem finansowania deficytem wydatków innych, niż inwestycyjne.

- Reguły zadłużeniowe (*Borrowingrules*). Najpopularniejszą z nich jest, zapisany w konstytucjach wielu krajów, zakaz finansowania długu publicznego bezwrotnymi pożyczkami zaciąganymi w banku centralnym. Często można spotkać również reguły zadłużeniowe ograniczające możliwość sprzedaży skarbowych, dłużnych papierów wartościowych rezydentom lub nierezydentom.
- Reguły długu publicznego (*Debt rules*). W najczęściej spotykanej formie polegają na zapisaniu procentowego progu relacji długu publicznego do PKB. Rzadziej występują jako wyrażone liczbowo progi wartości emisji dłużnych, skarbowych papierów wartościowych w relacji do dochodów budżetu państwa lub pozabudżetowych funduszy celowych (fundusze emerytalne, fundusze ubezpieczeń społecznych).

Każdy z wymienionych wyżej typów reguł fiskalnych ma swoje wady i zalety<sup>9</sup>. Reguły deficytu budżetowego lub zrównoważonego budżetu pozwalają na bardzo efektywne utrzymywanie równowagi budżetowej lub deficytu budżetowego na przyjętym, bezpiecznym poziomie. Co więcej, w warunkach działania zasady rocznego budżetowania<sup>10</sup> są łatwe do wprowadzenia i kontrolowania, zarówno przez instytucje państwa, jak i opinię publiczną. Jednocześnie tego typu reguły są nieczułe na krótkookresowe (krótsze niż okres na jaki formułowany jest budżet) zmiany charakteru polityki fiskalnej rządu. Ponadto w okresie spowolnienia gospodarczego sztywny limit deficytu budżetowego ogranicza możliwość podejmowania przez rząd interwencji w gospodarce, co czyni reguły budżetowe procyklicznymi (tj. zwiększającymi amplitudę wahań aktywności gospodarczej). Dodatkowo reguły budżetowe stosunkowo łatwo ominąć poprzez zmiany w aktach prawnych stanowiących definicję dochodów i wydatków budżetu państwa. Często zdarza się tak, że władza wykonawcza chcąc zwiększyć deficyt budżetowy, jednocześnie nie łamiąc reguły budżetowej, manipuluje kategoriami dochodów, wydatków oraz przychodów i rozchodów budżetu państwa, poprzez księgowanie faktycznych wydatków budżetowych jako rozchodów przez co nie wpływają one na przekroczenie wyznaczonego regułą limitu<sup>11</sup>. Reguły zadłużeniowe są mniej przejrzyste w porównaniu z regułami deficytu budżetowego lub zrównoważonego budżetu. W związku z tym trudniej jest kontrolować

ich przestrzeganie i co za tym idzie politycy wykazują większą skłonność do ich naruszania a następnie znoszenia. Jednakże ich stosowanie jest niezwykle ważne ze względu na niebezpieczeństwo wywołania, przez finansowanie długu publicznego emisją pieniądza, inflacji spowodowanej czynnikami monetarnymi<sup>12</sup> i w dalszej konsekwencji kryzysu walutowego<sup>13</sup>. Wreszcie reguły długu publicznego, w porównaniu z poprzednimi typami reguł fiskalnych, dają większą kontrolę nad rozmiarami ekspansji fiskalnej sektora publicznego, ponieważ nie można ich znieść poprzez zmianę legalnych definicji wydatków i dochodów budżetu państwa, gdyż agregaty zadłużenia publicznego obejmują nie tylko budżet centralny, ale również budżety jednostek samorządu terytorialnego oraz pozabudżetowe publiczne fundusze celowe. Jednocześnie szerokość agregatu, stanowiącego ich podstawę, komplikuje prowadzenie statystyk, utrudniając weryfikację przestrzegania reguły.

Zatem z powyższych rozważań wynika, że z punktu widzenia stabilności finansów publicznych, optymalnym rozwiązaniem jest stosowanie kilku reguł wydatkowych jednocześnie. Badania przeprowadzone przez MF<sup>14</sup> udowadniają, że przeciętnie każdy kraj stosuje kombinację co najmniej dwóch reguł fiskalnych. Państwa zaliczane przez Fundusz do grupy krajów rozwiniętych, stosują przeciętnie aż cztery reguły fiskalne jednocześnie (jeżeli zsumować reguły zapisane w prawie krajowym i traktatach). Warto jednak w tym miejscu dostrzec, że sam fakt istnienia reguł fiskalnych w prawie krajowym i międzynarodowym nie oznacza, iż związane nimi kraje sumiennie ich przestrzegają. Przykład państw UGiW: Grecji, Hiszpanii, Portugalii, czy nawet Niemiec udowadniają, że pomimo pozostawania w mocy kryteriów konwergencji z Maastricht, deficyt budżetowy oraz dług publiczny mogą być dalece wyższe od referencyjnych wartości odpowiednio 3% i 60% PKB. Wiele państw świadomych procykliczności reguł fiskalnych, wprowadziło do ich podstaw prawnych derogacje, pozwalające na czasowe zawieszenie obowiązywania limitów polityki fiskalnej bez konieczności wprowadzania zmian w prawodawstwie. Brazylia, Niemcy, Hiszpania oraz Szwajcaria dopuszczają możliwość wyłączenia obowiązywania reguł fiskalnych w czasie recesji. Pretekstem dla czasowego uchylania reguł wydatkowych w wymienionych krajach mogą być także rozległe klęski żywiołowe oraz spowodowane czynnikami niezależnymi od rządu zagrożenia dla stabilności i spójności systemu finansowego. Warto dostrzec, że rządy wspomnianych państw, aby zawiesić obowiązywanie reguł fiskalnych muszą uzyskać zgodę parlamentu<sup>15</sup>. Co istotne, znakomita większość reguł fiskalnych, obowiązujących w różnych państwach świata, jest ustanowiona przez umowy

międzynarodowe (z taką sytuacją mamy do czynienia w ok. 47 krajach). O połowę mniej liczna jest grupa państw, w których reguły wydatkowe zostały ustanowione w randze aktów prawa krajowego. Obecnie (dane z 2012 r.) jedynie pięć państw zdecydowało się wprowadzić ograniczenia dla ekspansji polityki fiskalnej w swoich konstytucjach. Są to: Francja, Niemcy, Polska, Hiszpania oraz Szwajcaria<sup>16</sup>.

Jeżeli na reguły fiskalne spojrzeć przez pryzmat podziału na państwa rozwinięte, rozwijające się, to z łatwością można zauważyć, że różnej konstrukcji reguły wydatkowe stosowane są częściej przez kraje rozwinięte niż rozwijające się. Warto tutaj odnotować, że kraje rozwijające się chętniej stosują reguły budżetowe, aniżeli reguły długu publicznego i reguły zadłużeniowe. Taki stan rzeczy można wytłumaczyć faktem, że państwa rozwijające się obciążone są przeciętnie większym długiem publicznym, niż państwa rozwinięte. Dodatkowo grupa państw rozwijających się dysponuje mało stabilnymi i niskoefektywnymi instytucjami, co utrudnia przestrzeganie reguł fiskalnych, choćby ze względu na brak niezależności banków centralnych<sup>17</sup>.

Jak wspominałem powyżej, większość reguł fiskalnych jest implementowanych w poszczególnych krajach przez prawo międzynarodowe. Najczęściej ma to miejsce w ramach ugrupowań integracyjnych, w szczególności tych, które posługują się wspólnym pieniądzem, lub planują przyjęcie wspólnej waluty, co wynika z konieczności zapewnienia konwergencji cykli koniunkturalnych i unikania szoków fiskalnych<sup>18</sup>. Najdłuższą historię mają, przywoływane już kilkakrotnie, fiskalne kryteria konwergencji z Maastricht. Od 2012 roku, wraz z ratyfikowaniem przez kolejne kraje UE paktu fiskalnego obok ograniczeń Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, pojawia się nowa, dodatkowa reguła fiskalna, polegająca na obowiązku utrzymywania przez kraje – sygnatariuszy – Traktatu o stabilności koordynacji i zarządzaniu w Unii Gospodarczej i Walutowej strukturalnego deficytu budżetowego na poziomie nieprzekraczającym 0,5% PKB. W uzasadnionych przypadkach, gdy dług publiczny nie jest wysoki, dopuszcza się możliwość wystąpienia strukturalnego deficytu budżetowego, nie większego niż 1% PKB<sup>19</sup>. Obok UE reguły fiskalne stosowane są także w innych ugrupowaniach integracyjnych. Wschodniokaraibska Unia Monetarna (Eastern Caribbean Currency Union – ECCU), zrzeszająca 8 państw tego regionu posługujących się dolarem wschodniokaraibskim (ISO: XCD) stosuje od 2006, w pełni wymagalne od 2020, kryterium relacji długu publicznego do PKB na poziomie 60%. Towarzyszy mu, znane z UGiW, kryterium deficytu budżetowego ustanowione również na poziomie 3% PKB<sup>20</sup>.

Zachodnioafrykańska Unia Gospodarcza i Walutowa, zrzeszająca 14 państw Afryki Zachodniej i Środkowej, stosujących jako walutę franka CFA (ISO: XAF), wymaga od swoich członków równowagi budżetowej oraz utrzymywania długu publicznego w relacji do PKB na poziomie nie większym niż 70% PKB<sup>21</sup>. Unia Celna i Gospodarcza Afryki Środkowej (Central African Economic and Monetary Community – CEMAC) wymaga od swoich 6 członków utrzymywania równowagi budżetowej<sup>22</sup>. W tym kontekście trzeba podkreślić, że obserwowany w Unii Europejskiej wzrost liczby stosowanych reguł fiskalnych, po wybuchu kryzysu zadłużeniowego, jest przyczyną i elementem ogólnosiwiatowej tendencji do przyjmowania nowych ograniczeń możliwej ekspansji fiskalnej.

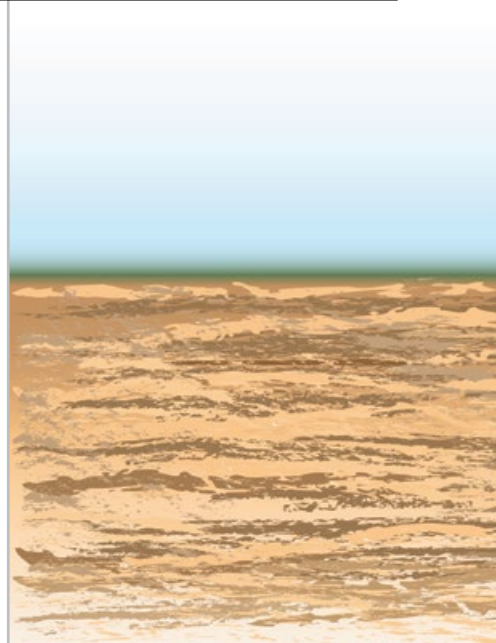
Z punktu widzenia wzrostu gospodarczego i stabilności finansów publicznych, stosowanie reguł fiskalnych jest korzystne o tyle, że pozwala uniknąć spowolnienia gospodarczego lub recesji wywołanych kryzysem finansów publicznych, polegającym na drastycznym wzroście oprocentowania długu publicznego, zmuszającym rząd do nagłej redukcji wydatków publicznych. Z drugiej jednak strony, jeżeli dług publiczny i deficyt budżetowy, w okresie złej koniunktury, znajdują się na granicy reguł fiskalnych, to konieczne jest zmniejszenie wydatków publicznych, co wyklucza antycykliczne interwencje rządu przy użyciu narzędzi polityki gospodarczej takich jak zasiłki dla bezrobotnych, czy finansowane ze środków publicznych inwestycje<sup>23</sup>. Prowadzone przez MFW badania empiryczne<sup>24</sup> jednoznacznie udowadniają, że stosowanie reguł fiskalnych pozwala na zachowanie stabilności i spójności finansów publicznych, redukując w ten sposób ryzyko wystąpienia kryzysów gospodarczych i walutowych spowodowanych szokami fiskalnymi. Jednocześnie brak jest jednoznacznych dowodów opisujących wpływ reguł fiskalnych na wzrost gospodarczy, szczególnie w okresach złej koniunktury. Nie można zatem stwierdzić, czy korzyści z redukcji ryzyka destabilizacji finansów publicznych pokrywają koszty procyklicznego oddziaływania reguł fiskalnych.

Jak już wspomniano finanse publiczne w Polsce są chronione, przed nadmiernym zadłużeniem, limitem długu publicznego ustanowionym przez przepisy konstytucji. Art. 216, ust. 5 Konstytucji RP stanowi, iż niedozwolone jest zaciąganie pożyczek, udzielanie poręczeń i gwarancji finansowych, w następstwie których dług publiczny przekroczy 3/5 PKB<sup>25</sup>. Dodatkowo w ustawie o finansach publicznych<sup>26</sup> ustanowiono trzy progi ostrożnościowe na poziomie 50, 55 oraz 60% relacji długu publicznego do PKB. Przekroczenie każdego z nich wiąże się z koniecznością wprowadzenia przez rząd

zacieśniających politykę fiskalną działań sanacyjnych. 26 lipca 2013 roku sejm przyjął ustawę umożliwiającą zniesienie pierwszego z progów ostrożnościowych na poziomie 50% PKB. Minister finansów uzasadniał taki ruch koniecznością przeciwdziałania spowolnieniu gospodarczemu poprzez zwiększenie stymulacyjnych wydatków budżetu państwa, zapewniając jednocześnie, że zniesiony próg ostrożnościowy zostanie zastąpiony w przyszłości nową regułą wydatkową. Pozostaje mieć nadzieję, że rządzący dotrzymają słowa, odpowiednio zabezpieczając stabilność finansów publicznych, wpisując się w ogólnosiwiatową tendencję racjonalnego zarządzania długiem publicznym polegającą na jego uelastycznianiu i utrzymywaniu na poziomie niezagrażającym wzrostowi i rozwojowi gospodarczemu.

Przypisy:

1. Matuszewicz M., Strefa euro a globalny kryzys finansowy XXI wieku, „Studia Biura Analiz Sejmowych”, Nr 3(31) 2012, s. 11-19.
2. Krugman P., Wells R., Makroekonomia, PWN, Warszawa 2012, s. 372-377.
3. Pakt Stabilności i Wzrostu w istocie swej składa się z 3 dokumentów: (1) Rezolucji Rady Europejskiej z 17 czerwca 1997r. w sprawie Paktu Stabilności i Wzrostu, (2) Rozporządzenia Rady UE nr 1466/97/WE z dnia 7 lipca 1997r. dotyczącego wzmożenia nadzoru pozycji budżetowych oraz nadzoru i koordynacji polityk gospodarczych oraz (3) Rozporządzenia Rady UE nr 1467/97/WE z dnia 7 lipca 1997r. dotyczącego przyspieszenia i objaśnienia realizacji procedury nadmiernego deficytu. Pakt opiera się na założeniu zdrowych finansów publicznych jako środka służącego do wzmożenia stabilności cen oraz wzrostu gospodarczego, sprzyjającego tworzeniu nowych miejsc pracy; średniookresowym celem polityki fiskalnej wszystkich państw członkowskich jest osiągnięcie równowagi lub nadwyżki budżetowej. Podaje za: Portalem Edukacji Ekonomicznej Narodowego Banku Polskiego: <http://www.nbpportal.pl/pl/commonPages/conomicsEntryDetails?entryId=445&pageId=608>, 28.07.2013.
4. Obecnie TRAKTAT O FUNKCJONOWANIU UNII EUROPEJSKIEJ, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, C83, Tom 53, 30 marca 2010, s. 1-389.
5. Budnikowski A., Międzynarodowe stosunki gospodarcze, PWE, Warszawa 2006, s. 380.
6. Schaechter A., Tidiane K., Budinan., Weber A., Fiscal Rules in Response to the Crisis—Toward the “Next-Generation” Rules. A New Dataset, International Monetary Fund Working Paper WP/12/187, Washington DC 2012, s. 8-12.
7. Kopits G., Symansky S., Fiscal Rules, International Monetary Fund Occasional Paper 162, Washington DC 1998, s. 2.
8. Kumar M., Baldacci E., SCHAECHTER, CACERES A., C. KIM D., Debrun X., Escolano J., Jonasi, Karam P., Yakadina I., Zymek R., Fiscal Rules—Anchoring Expectations for Sustainable Public Finances, IMF staff paper, International Monetary Fund, Washington DC, 2009, s. 4-11.
9. Ibidem, s. 15.
10. Gomułowicz A., Małecki J., Podatki i prawo podatkowe, LexisNexis, Warszawa 2011, s. 107-108.
11. System finansowy w Polsce, red. Pietrzak B., Polanski Z., Woźniak B., PWN, Warszawa 2008, t. 2, s. 342-345.
12. Schaal P., Pieniądz i polityka pieniężna, PWE, Warszawa 1995, s. 301-309.
13. Glick R., Hutchinson M., Currency Crises, Working Paper 2011-22, Federal Reserve Bank of San Francisco, San Francisco 2011, s. 2-6.
14. Schaechter A., Tidiane K., Budinan., Weber A., op.cit., s. 10-14.
15. Ibidem, s. 21.
16. Ibidem.
17. Penalver A., Thwaites G., Fiscal rules for debt sustainability in emerging markets: the impact of volatility and default risk, Working Paper no. 307, Bank of England, London 2006, s. 17-21.
18. Erceg C., Linde J., Asymmetric Shocks in a Currency Union with Monetary and Fiscal Handcuffs, International Finance Discussion Papers, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington DC 2010, s. 1-5.
19. Art. 3, ust. 1, lit. a-d Traktatu o stabilności, koordynacji i zarządzaniu w Unii Gospodarczej i Walutowej, Serwis Internetowy Unii Europejskiej, [www.europa.eu](http://www.europa.eu), 28.07.2013.
20. Van Beck F., Rosales S.J., Zermeño M., Randall R., Shepard J., The Eastern Caribbean Currency Union Institutions, Performance, and Policy Issues, International Monetary Fund Occasional Paper 195, International Monetary Fund 2010, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/oc/195/index.htm>, 26.07.2013.
21. PROFILE OF ECONOMIC COMMUNITY OF WEST AFRICAN STATES (ECOWAS), African Union, 18.10.2010, s. 2-4.
22. Schaechter A., Tidiane K., Budinan., Weber A., op.cit., s. 16.
23. Polityka gospodarcza, red. WINIARSKI B., PWN, Warszawa 2012, s. 195-204.
24. Fiscal Monitor. Addressing Fiscal Challenges to Reduce Economic Risks, International Monetary Fund, Washington DC 2011, s. 2-36.
25. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 roku, Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483, z późn. zm..
26. Art 86. Ustawy z dn. 27. 08. 2009 o finansach publicznych (Dz. U. z 2009 r. Nr 157, poz. 1240, z późn. zm.)



**G**dyby większości Polaków postawić następujące pytanie – czy bardziej opłacalne byłoby wspieranie firmy, która może ewidentnie przyczynić się do wzrostu gospodarczego, spadku bezrobocia i rozwoju innowacyjności czy może na opiekę bardziej zasługuje taki podmiot gospodarczy, u którego zatrudnienie spada a produkcja nie znajduje zbytu – odpowiedź byłaby oczywista. Niestety podejście państwa do przedsiębiorców i rolników jest odmienne od zdroworozsądkowej odpowiedzi na przedstawione powyżej zagadnienie.

W swoim artykule udowodniłem, że przywileje, jakimi cieszą się rolnicy, są nieuzasadnione ekonomicznie ani społecznie. Natomiast obciążenia ponoszone przez osoby prowadzące działalność gospodarczą są zbyt wysokie. Także podejście polskich organów władzy państwowej wobec przedsiębiorców pozostawia wiele do życzenia. Synteza tych okoliczności wpływa na spowolnienie wzrostu gospodarczego i może stanowić ostateczną przeszkodę w wychodzeniu z kryzysu i dogonieniu przez Polskę krajów wysoko rozwiniętych.

Jedną z miar rozwoju gospodarczego jest proporcja wielkości sektorów usług, przemysłu i rolnictwa. Najbogatsze kraje mają najbardziej rozwinięte usługi, przemysł (najprawdopodobniej innowacyjny



Mgr Maciej Zarzycki  
maciejzarzycki@onet.eu  
Prawo

Wydział Prawa  
i Administracji  
Uniwersytet Łódzki  
Recenzent:  
prof. nadzw. dr hab. Henryk  
Dzwonkowski

## Racjonalizacja podejścia państwa i Unii do rolników oraz przedsiębiorców kluczem do wyjścia z kryzysu?



oraz efektywny) zajmuje silną drugą pozycję, z kolei rolnictwo wytwarza niezmiennie najmniejszą część PKB. Taki stosunek jest powszechny i występuje we wszystkich zamożnych społeczeństwach. Innymi słowy, aby państwo znalazło się w gronie najbogatszych, według rankingu PKB per capita, pomijając niespodziewane odkrycia złóż surowców, musi dokonać skoku jakościowego w wytwarzanych przez siebie dobrach. Powinno skupić się na nowoczesnych gałęziach gospodarki – takich, w których marża jest najwyższa. Czyli przykładowo położyć nacisk na farmację, elektronikę, informatykę, sprzęt medyczny a nie rolnictwo – w taki sposób aby przestawić się na eksport leków, laptopów, programów komputerowych, aparatury medycznej w miejsce ziemniaków i zboża. Niestety prawo podatkowe, prawo ubezpieczeń społecznych oraz, w pewnym zakresie, prawo unijne są skonstruowane w taki sposób, jakby przedstawione powyżej logiczne wnioski były prawodawcy obce.

Łączna minimalna składka na ubezpieczenie społeczne, ubezpieczenie zdrowotne i Fundusz Pracy dla osoby prowadzącej pozarolniczą działalność gospodarczą wynosi aktualnie 1026,98 zł miesięcznie (972,40 zł bez dobrowolnego ubezpieczenia chorobowego)<sup>1</sup>. A jej wysokości nie można obniżyć ze np. względu na słabą kondycję finansową. Minimalna składka jaką należy opłacać nie jest dużym obciążeniem dla przedsiębiorców posiadających znaczne dochody, jednak dla przedsiębiorców osiągających małe dochody, tak wysokie obciążenie może okazać się ciężarem nie do udźwignięcia. Fakt, że składki nie można obniżyć w sytuacji osiągania niskich dochodów albo ponoszenia straty, jest dużą wadą tego rozwiązania.

Dla porównania, w Wielkiej Brytanii składki dla przedsiębiorców są proporcjonalne do ich dochodów, a w przypadku nieprzekroczenia kwoty wolnej od podatku, liczonej na tydzień, nie odprowadza się ani składki, ani podatku. Na rok podatkowy 2013/2014 kwota wolna od podatku w Wielkiej Brytanii wynosi 9 440 funtów, a więc od 174,81 funtów dochodu tygodniowo nie odprowadza

się ani składki, ani podatku (ta zasada odnosi się i do przedsiębiorców, i do pracowników)<sup>2</sup>.

Przedsiębiorcom rozpoczynającym działalność gospodarczą w Polsce przysługuje jednak pokaźna ulga. Przez pierwsze 24 miesiące prowadzenia działalności mogą oni opłacać tzw. mały ZUS w wysokości 414,85 zł (403,09 zł bez dobrowolnego ubezpieczenia chorobowego). Zawieszenie działalności nie wydłuża preferencyjnego okresu.

Dla porównania, rolnicy, prowadzący działalność rolniczą w gospodarstwach rolnych o powierzchni nieprzekraczającej 50 ha (czyli zdecydowana większość, ponieważ średnia wielkość gospodarstwa rolnego w Polsce wynosi 10,38 ha<sup>3</sup>), są obciążeni obowiązkiem składkowym w wysokości 83 zł miesięcznie<sup>4</sup>. W przypadku większych gospodarstw rolnych składka za każde kolejne 50 ha jest nieznacznie większa. Jak w przypadku tak niskich składek rolnicy są w stanie zgromadzić środki na emeryturę? Jest to możliwe, dzięki wyłączeniu ich z powszechnego systemu emerytalnego zdefiniowanej składki, administrowanego przez ZUS (w którym wysokość emerytury jest sprawiedliwie wyliczana według ilorazu sumy zgromadzonych składek, regularnie indeksowanych o wskaźnik inflacji, przez średnią długość życia na emeryturze) na rzecz rolniczego systemu ubezpieczeń społecznych, administrowanego przez Kasę Rolniczego Ubezpieczenia Społecznego, typu systemu zdefiniowanego świadczenia (gdzie emerytura nie wynika z wielkości zgromadzonych składek, lecz jest wyliczana według wzoru, który zapewnia znacznie wyższe świadczenie emerytalne, niż wynikałoby to z odprowadzonych na ten cel środków).

Należy jednak zauważyć, że emerytury z KRUS są średnio dwukrotnie niższe od wypłacanych przez ZUS<sup>5</sup>. Niemniej jednak średnia składka emerytalna jest dla rolników wielokrotnie niższa niż dla ubezpieczonych w powszechnym systemie emerytalnym. Stąd efektywność każdej złotówki odprowadzonej na ubezpieczenie emerytalne przez

rolników jest większa. A zatem ciężko się dziwić zjawisku uciekania przedsiębiorców, przede wszystkim taksówkarzy, od ZUS do KRUS – wystarczy stać się właścicielem 1 ha przeliczeniowego użytków rolnych, aby próbować uzyskać status rolnika. (Oczywiście takie działanie jest niezgodne z prawem, ponieważ aby zostać rolnikiem, poza posiadaniem gruntu, należy spełnić także inne przesłanki – przede wszystkim wykonywać osobiście i na własny rachunek działalność rolniczą).

Poza osobistym obowiązkiem składkowym osoby prowadzące działalność gospodarczą są płatnikami składek i podatków za swoich pracowników. Niewiele osób zdaje sobie sprawę, że różnica między wynagrodzeniem brutto a netto nie jest całością zobowiązań należnych fiskusowi. Jeśli pracodawca zatrudnia pracownika na umowę o pracę za minimalne wynagrodzenie czyli 1600 zł brutto, to koszt zatrudnienia będzie wynosił 1931,84 zł. Pracodawca ponad pensję brutto musi opłacić również składkę na ubezpieczenie emerytalne 9,76% pensji brutto, składkę na ubezpieczenie rentowe w wysokości 6,5%, składkę na ubezpieczenie wypadkowe 1,93%, składkę na Fundusz Pracy 2,45%, składkę na Fundusz Gwarantowanych Świadczeń Pracowniczych 0,1%.<sup>8</sup> A pensja netto przy uzyskiwanym minimalnym wynagrodzeniu wynosi 1181,34 zł, czyli jedynie 61% całkowitego kosztu, jaki pracodawca musi ponieść, w związku z wypłatą wynagrodzenia pracownikowi.

Natomiast rolnicy za swoich domowników, czyli za osoby, które ukończyły 16 lat i pozostają z rolnikiem we wspólnym gospodarstwie domowym lub zamieszkują na terenie jego gospodarstwa rolnego albo w bliskim sąsiedztwie i stale pracują w tym gospodarstwie rolnym, nie będąc związanymi z rolnikiem stosunkiem pracy, odprowadzają wyłącznie 83 zł składki do KRUS. Domownicy, tak jak rolnicy, są zwolnieni z podatku dochodowego. A zatem różnica między kosztami całkowitymi (pensją brutto oraz pozostałymi obciążeniami) a pensją netto, w sytuacji korzystania przez rolnika z pracy domownika, wynosi zaledwie 83 zł.

Ponadto przedsiębiorcy obciążeni są podatkiem od nieruchomości, którego maksymalna stawka od budynków lub ich części zajętych na prowadzenie działalności wynosi 22,82 zł za m<sup>2</sup> (a gminy pobierają ten podatek co do zasady właśnie w jego maksymalnej wysokości). Natomiast podatek rolny, będący odpowiednikiem podatku od nieruchomości, wynosi 189,65 zł od 1 ha przeliczeniowego gruntów. A zatem obciążenie rolnika za 10 000 m<sup>2</sup> gruntów jest równe obciążeniu osoby prowadzącej działalność gospodarczą za 8,31 m<sup>2</sup> zajętego budynku.

Co więcej, rolnicy nie płacą podatku dochodowego. Z kolei przedsiębiorcy, tak jak pozostała część społeczeństwa, są nim obciążeni w wysokości 18 % lub 32 % (od części dochodów przekraczających 85 528 zł rocznie)<sup>10</sup>. W zamyśle ustawodawcy, w miejsce podatku dochodowego rolnicy obciążeni są podatkiem rolnym, skądinąd bardzo niskim. Należy jednak postawić w takiej sytuacji pytanie – jaki podatek jest w takim razie odpowiednikiem podatku od nieruchomości dla tej grupy społecznej?

Większość osób prowadzących działalność gospodarczą, niepodlegających lub niekorzystających ze zwolnienia podmiotowego albo przedmiotowego, jest podatnikami (często błędnie nazywanymi płatnikami) podatku od towarów i usług, zwanego potocznie VAT-em. Także część rolników jest podatnikami tego podatku. Jednak jego ciężar ekonomiczny obciąża konsumentów, nie zwiększając obciążenia przedsiębiorców czy rolników.

Na omówienie zasługuje również ogólna, pozafiskalna, polityka państwa i Unii Europejskiej wobec rolników oraz przedsiębiorców. W przypadku nadmiernej podaży (co, w sytuacji powszechnej i ciągłej nadprodukcji żywności w Europie, występuje często) pól rolnych państwo zazwyczaj dokonuje ich interwencyjnego zakupu. Taka praktyka prowadzi do sytuacji, w której rolnicy przestają się martwić o potrzeby rynku, ponieważ w razie nietrafionych decyzji inwestycyjnych uzyskują pomoc publiczną. Podobnych metod nie stosuje się wobec osób prowadzących działalność gospodarczą – sami ponoszą skutki niezalezienia zbyt dla swoich towarów oraz usług. Jest to ze wszech miar sprawiedliwe, gdyż niedokonywanie interwencyjnych skupów pozwala na działanie wolnego rynku, stanowiącego podstawę gospodarki kapitalistycznej. Mało tego, rolnicy uzyskują z funduszy UE dopłaty bezpośrednie do każdego hektara upraw rolnych, co jeszcze bardziej zbliża ustrój gospodarczy, w kwestii rolników, do typu socjalistycznego.

Osoby prowadzące lub planujące rozpoczęcie działalności gospodarczej mogą próbować uzyskać bezzwrotną dotację od UE lub od państwa, lecz ilość przeznaczonych na ten cel środków jest nieadekwatna do potrzeb, więc większość takich wniosków jest odrzucana.

Konieczne jest również odniesienie się do podejścia organów władzy publicznej do przedsiębiorców.

Urząd skarbowy oraz organy ścigania często przeszkadzają przedsiębiorcom w prowadzeniu biznesu. Można odnieść wrażenie, że w sprawach przeciwko osobom prowadzącym działalność gospodarczą domniemanie niewinności nie jest stosowane. Jako przykład można przytoczyć sprawę dużej polskiej firmy z branży warzywniej. Dobrze prosperującej spółce Agro-North zablokowano konta i wstrzymano dotacje jedynie na podstawie niedorzecznego anonimowego listu donoszącego o przestępstwie popełnionym przez spółkę w postaci sprzedaży narkotyków<sup>11</sup>. Na poczet grożącej kary finansowej w wysokości 2,5 mln zł zabezpieczono majątek spółki o wartości 200 mln zł. Zatrudnienie ze 160 osób spadło do 20. Poza donosem nie znaleziono żadnych dowodów przeciwko przedsiębiorcy. Dziennikarze twierdzą, iż cała akcja była wynikiem niezadowolenia konkurencji, która chciała pozbyć się silnego rywala.

Uważam, że gdyby przenieść rozwiązania dotyczące rolników na inne gałęzie gospodarki, to taki stan rzeczy najlepiej oddałby następujący przykład. Osobę prowadzącą działalność gospodarczą w postaci sklepu spożywczego należałoby dotować za każdy m<sup>2</sup> powierzchni sklepu. A w sytuacji gdy nie sprzedalaby ona całej wystawionej szynki, państwo powinno zainteresować i ją odkupić po cenie, w której zawierałby się także zysk sklepikarza. Nauczony takim doświadczeniem przedsiębiorca przestałby się interesować zapotrzebowaniem rynku, gdyż i tak nie poniósłby konsekwencji niedopasowanego do potrzeb klientów asortymentu. Ponadto taki przedsiębiorca powinien zamiast podatku dochodowego odprowadzać niski podatek od nieruchomości oraz opłacać składkę na ubezpieczenia społeczne w symbolicznej wartości kilkudziesięciu złotych (zamiast 1026,98 zł miesięcznie, jak obecnie osoby prowadzące działalność gospodarczą). Mój przykład wydaje się absurdalny, ale właśnie w tak niedorzeczny sposób są w Polsce uprzywilejowani rolnicy.

Odmienne podejście państwa i UE do rolników oraz przedsiębiorców jest bezsprzeczne. Należy zastanowić się nad konsekwencjami tej dysproporcji. W ich zrozumieniu pomocne będzie przytoczenie słów Margaret Thatcher: „*Musisz wiedzieć, że za każdym razem, gdy rząd mówi, że coś komuś da, to znaczy, że zabierze tobie*”. Olbrzymie uprzywilejowanie producentów rolnych obciąża przede wszystkim biznesmenów, bo to właśnie oni odprowadzają, w przeliczeniu na głowę, najwięcej podatków i składek. Jednakże należy mieć świadomość, iż przywileje producentów rolnych stanowią ciężar dla każdego „nierolnika”, nienależącego do którejś z pozostałych uprzywilejowanych grup zawodowych (np. górników).

W sytuacji zwiększających się wydatków budżetowych państwo szuka dochodów w najprostszy sposób, czyli przez zwiększenie ciężarów fiskalnych. Jak wykazałem wcześniej, wyższe podatki i składki obciążają przede wszystkim przedsiębiorców, którzy w związku z tym będą coraz

chętniej ukrywać swoje dochody oraz rozmiar majątku i zatrudnienia, a więc uciekać do „szarej strefy”. Należy zauważyć, że „szara strefa”, stan budżetu oraz wysokość podatków tworzą błędne koło<sup>12</sup>. Im gorszy stan budżetu, tym rząd stara się nałożyć wyższe podatki. A im wyższe podatki, tym większa „szara strefa”. Z kolei rosnąca „szara strefa” zmniejsza wpływy z podatków, pogarszając stan budżetu.

„Szara strefa” pozostaje w związku z pojęciem krzywej Laffer'a – według tego twierdzenia podnoszenie podatków prowadzi do zwiększenia się wpływów budżetowych tylko do określonego momentu zwanego punktem przecięcia. Podwyższanie stóp podatkowych powyżej tego abstrakcyjnego (nie ma on żadnej stałej wartości) pułapu będzie już prowadzić wyłącznie do zmniejszania się wpływów budżetowych. Przykładowo, gdyby określić wysokość podatku dochodowego na 100%, to z pewnością nikt by takiego podatku nie uścił. Prawdopodobnie podatnicy próbowaliby oszukać Skarb Państwa także przy stawce 80%. A zatem wpływy budżetowe byłyby znacznie wyższe przy stawce podatku dochodowego 18% niż 80%, bo o wiele więcej podatników jest skorych do zapłaty podatku w takiej wysokości.

Niestety powyższa teoria ujawniła się obecnie w praktyce w polskim budżecie. Po podniesieniu stawek podatku od towarów i usług wpływy z tego tytułu zmniejszyły się<sup>13</sup>! Może być to wynikiem spadku konsumpcji związanej z przedłużającym się kryzysem gospodarczym lub z przekroczeniem punktu przecięcia krzywej Laffer'a. Prawdopodobnie jest to wynik obydwu powyższych okoliczności. Powinno być to odczytane jako wyraźny znak, że dalsze podwyższanie podatków jest nie tylko niesprawiedliwe, ale wręcz groźne dla budżetu państwa oraz gospodarki. A stawki podatku od towarów i usług powinny powrócić do poprzedniego poziomu.

Gdzie zatem szukać nowych źródeł dochodów budżetowych? Jedną z dróg jakie państwo może obrać, zamiast podnoszenia stawki podatku od towarów i usług oraz zwiększania obciążeń obecnych podatników, jest objęcie obowiązkiem podatkowym nowych podmiotów. Na tle przedstawionych powyżej rozbieżności między przedsiębiorcami (oraz innymi nieuprzywilejowanymi grupami zawodowymi) a rolnikami, konieczne wydaje się objęcie producentów rolnych podatkiem dochodowym, zaprzestanie interwencyjnych skupów płodów rolnych oraz podwyższenie składki do KRUS. Wpływy w ten sposób uzyskane mogłyby posłużyć m. in. obniżeniu stawki podatku od towarów i usług oraz zmniejszeniu kosztów zatrudniania pracowników, ponoszonych przez osoby prowadzące działalność gospodarczą. Należy również rozważyć zmianę nieelastycznej (jej minimalna wysokość jest niezależna od dochodów) i wysokiej składki na ubezpieczenia społeczne odprowadzanej przez przedsiębiorców.



Podobne poglądy do wyrażanych w tym artykule przedstawił Trybunał Konstytucyjny.

KRUS do niedawna odprowadzał za wszystkich rolników składkę na ubezpieczenie zdrowotne. Jednak Rzecznik Praw Obywatelskich zaskarżył art. 86 ust. 2 ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych do Trybunału Konstytucyjnego. Na wokandę trafił artykuł, który określa grupy społeczne, za które składkę na ubezpieczenie zdrowotne odprowadza budżet państwa. W tej grupie znajdowali się zarówno rolnicy, jak i na przykład bezrobotni. Ustawodawca uznał, że żadnego rolnika nie stać na samodzielne opłacanie ubezpieczenia zdrowotnego, traktując każdego, nawet najbogatszego producenta rolnego, na równi z bezrobotnym.

TK, w wyroku z dnia 26.10.2010 r. w sprawie o sygn. akt: K 58/07, orzekł, że zaskarżony przepis jest niezgodny z konstytucją. TK stwierdził, że naruszona została zasada równości wobec prawa, określona w art. 32 konstytucji. Wynika z tego, że zasada solidaryzmu społecznego (według której wszyscy mają obowiązek pracować na dobro wspólne i pomagać innym grupom społecznym – innymi słowy, bogatsze grupy społeczne mają obowiązek wspierania biedniejszych) ma swoje granice. A w tym przypadku zostały one bezsprzecznie przekroczone. Rolnicy mają możliwości majątkowe do odprowadzania składki na ubezpieczenie zdrowotne, więc powinni sami ją odprowadzać. Moim zdaniem, to orzeczenie zasługuje na pełną aprobatę a tezy w nim przedstawione są także trafne wobec pozostałych przywilejów producentów rolnych.

Krótkiego omówienia wymaga samo finansowanie KRUS. Jego najważniejsza część składkowa, fundusz emerytalno – rentowy, finansuje wypłaty świadczeń ze składek rolników jedynie w 8 %! 92 % to dotacja budżetowa<sup>14</sup> czyli obowiązek każdej innej grupy zawodowej dołożenia na emeryturę chłopów. Niski wskaźnik samofinansowania się funduszu wynika z rażąco niskich składek rolników. Dla kontrastu można przedstawić przykład Japonii, gdzie rolnik pod względem ubezpieczeń społecznych jest traktowany tak samo jak prowadzący działalność gospodarczą<sup>15</sup>. W Polsce rolnik, posiadający małe gospodarstwo, z pewnością nie udźwignąłby ciężarów fiskalnych osoby prowadzącej działalność gospodarczą, ale na równi z przedsiębiorcami powinno się traktować rolników prowadzących duże gospodarstwa lub zajmujących się produkcją w intratnych działach specjalnych produkcji rolnej jak np. fermach kurzych, pieczarkarniach, u hodowców nerek i szynszyli, a także rasowych psów<sup>16</sup>.

Rolnictwo powinno zacząć obierać inny od tradycyjnego kierunek. Jako że Polska i UE ma w nadmiarze żywności, to należy zastanowić się jaki towar, który mógłby zarazem zostać produkowany przez rolników, jest w Unii deficytowy. Uważam, że niedostatek złóż ropy naftowej krajów członkowskich, zmuszający do ciągłego jej importu, mógłby zostać uzupełniony produkcją

biopaliw. Rolnicy, którzy zajęliby się tą gałęzią, zapewne nie potrzebowałyby ani interwencyjnych skupów płodów rolnych, dopłat bezpośrednich do ziemi czy preferencyjnego opodatkowania, ponieważ nie mieliby problemu ze sprzedażą swojego towaru z zyskiem na zasadach wolnorynkowych.

Nie chodzi jednak o to, żeby rolnikom zabrać wszystkie przywileje, a przyznać przedsiębiorcom. Należy jedynie dążyć, z zachowaniem zasady solidaryzmu społecznego w jej łagodniejszej wersji, do pewnego (nie pełnego) wyrównania pozycji tych grup społecznych, z uwzględnieniem możliwości majątkowych zarówno małych producentów rolnych, jak i małych przedsiębiorców. W taki sposób, aby wprowadzić rolnictwo w kapitalizm, a przedsiębiorcom usunąć przeszkody, stojące na drodze do rozwoju.

Czas kryzysu powinien być okresem refleksji i szukania odpowiedzi na pytanie – co doprowadziło do obecnego stanu i jak można uniknąć znalezienia się w podobnej sytuacji w przyszłości? Uważam, że amerykański kryzys na rynku finansowym oraz pęknięcie bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości nie są jedynymi przyczynami światowej zapaści gospodarczej. Powodem jest również brak racjonalności w prowadzonej polityce gospodarczej, widoczny przede wszystkim na Starym Kontynencie. Politycy i społeczeństwo zapomnieli, że istotą stymulowania wzrostu gospodarczego powinno być wspieranie tych gałęzi gospodarki, które mogą przynieść największy zysk (albo przynajmniej nieprzeszkadzanie im w rozwoju). Opieka nad słabszymi ekonomicznie grupami może stanowić jedynie uzupełnienie tej polityki. Na krytykę zasługuje ciągłe dotowanie rolnictwa, które boryka się z problemem nadprodukcji żywności – czy można znaleźć racjonalny argument, przemawiający za inwestowaniem w produkcję, której podaż i tak znacznie przewyższa popyt? Jeśli, działający zgodnie z prawem (w szczególności zgodnie z prawem pracy i prawem podatkowym), przedsiębiorcy uzyskają możliwość ekspansji, to ponowne wkroczenie w okres prosperity wydaje się realne. A korzyści z rozwoju gospodarczego odczuwają wszystkie grupy społeczne i zawodowe. Era wzrostu gospodarczego być może powróci, niezależnie od przedsięwziętych środków. Jednak największym błędem Polski byłoby zmarnowanie lekcji, płynącej z analizy przyczyn i skutków kryzysu, nie dokonując reform, przywracających kapitalistyczny model gospodarki oraz ograniczających jego socjalistyczną odmianę.

Podsumowując, przedsiębiorcy, będąc siłą napędową każdej wolnorynkowej gospodarki, są często traktowani przez polskie organy władzy publicznej niesprawiedliwie. To osoby prowadzące działalność gospodarczą budują polski wzrost gospodarczy, zatrudniają pracowników, odprowadzają wysokie składki oraz podatki. A jednak zdarza się, iż są oni postrzegani jak źródło łatania dziury budżetowej albo wręcz jak przestępcy, wobec których czasami obowiązuje zasada domniemania winy – lepiej najpierw firmę zamknąć i zamrozić jej majątek a później dopiero szukać dowodów popełnienia

przestępstwa. Z kolei rolnicy, reprezentujący archaiczną, schyłkową gałąź gospodarki, w której sukcesywnie spada zatrudnienie oraz wartość wytwarzanego PKB, cieszą się ogromnymi przywilejami. Należy podkreślić, że producenci rolni, będąc obciążeni bardzo niskimi podatkami i składkami, pomimo uzyskiwania ogromnych dotacji unijnych, zmniejszają zatrudnienie oraz wartość wytwarzanego PKB w stosunku do sektora usług i przemysłu. Innymi słowy, inwestowanie w rolnictwo jest nieefektywne. Opisując obecną sytuację w formie metaforycznego przykładu można by rzec, że nasze państwo zachowuje się jak fatalny inwestor – sprzedaje akcje, które zyskują na wartości (albo transferuje środki ze świetnie rozwijającej się firmy), a za uzyskane ze sprzedaży pieniądze kupuje udziały spółki przynoszącej straty, której cena od wielu lat regularnie spada, a sama spółka nie ma pomysłu na odwrócenie swoich pogarszających się wyników finansowych. Aby polski system ubezpieczeń społecznych działał poprawnie, a gospodarka wkroczyła w erę wzrostu, ten trend musi ulec zmianie. Jeśli państwo znacznie wspiera przedsiębiorców, czyli grupę społeczną przynoszącą najwięcej korzyści budżetowi, gospodarce oraz społeczeństwu, wpływ z podatków i składek zacząłby rosnąć wraz z gospodarką i zatrudnieniem. Stosując się do przedstawionych pomysłów, Polska mogłaby wyjść z kryzysu odmieniona i silniejsza, stanowiąc wzór do naśladowania dla innych krajów.

1. Strona internetowa Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, <http://www.zus.pl/default.asp?id=35>
2. Strona HM Revenue and Customs, <http://www.hmrc.gov.uk/incometax/personal-allow.htm>
3. Strona internetowa Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa, <http://www.arimr.gov.pl/dla-beneficjenta/srednia-powierzchnia-gospodarstwa.html>
4. Strona internetowa KRUS, <http://www.krus.gov.pl/krus/krus-w-liczbach/wymiar-kwartalnych-skladek-na-ubezpieczenie-spoeczne-rolnikow/>
5. Wysokość dotacji z budżetu państwa i wielkość świadczenia emerytalno-rentowego w ubezpieczeniach społecznych, analiza własna KRUS, Warszawa 2010 r., [http://www.google.pl/url?sa=t&rc=1&q=analiza%20w%20C5%82asna%20krus&source=web&cd=2&ved=0CDAQFJAB&url=http%3A%2F%2Fkasprzak.jaroslaw.pl%2Fdownload%2Fwielkosc\\_dotacji\\_z\\_budzetu\\_p.pps&ei=LbHDUDW1J1fEQtBv4HwBq&usq=AFQJCN9RKNi-NU6qtwDGOe7j-3aIB9BKQ&vrm=by.48293060.d.bGE&cad=rja](http://www.google.pl/url?sa=t&rc=1&q=analiza%20w%20C5%82asna%20krus&source=web&cd=2&ved=0CDAQFJAB&url=http%3A%2F%2Fkasprzak.jaroslaw.pl%2Fdownload%2Fwielkosc_dotacji_z_budzetu_p.pps&ei=LbHDUDW1J1fEQtBv4HwBq&usq=AFQJCN9RKNi-NU6qtwDGOe7j-3aIB9BKQ&vrm=by.48293060.d.bGE&cad=rja)
6. Art. 22 ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych z dnia 13 października 1998 r. w związku z art. 16 ustępn 1 in fine ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych, w związku z art. 16 ustępn 1b ust. o systemie ubezpieczeń społecznych, w związku z art. 16 ustępn 3 ustawy o systemie ubezpieczeń społecznych.
7. Art. 29 ustawy budżetowej na rok 2013 z dnia 25 stycznia 2013 r. w związku z art. 104 Ustawy z dnia 20.04.2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy
8. Art. 30 ustawy budżetowej na rok 2013 z dnia 25 stycznia 2013 r., w związku z art. 29 ustępn 1 ustawy z dnia 13 lipca 2006 r. o ochronie roszczeń pracowniczych w razie niewypłacalności pracodawcy
9. Biuletyn Informacji Publicznej Urzędu Miasta Łodzi, <http://bip.um.lodz.pl/index.php?str=23&id=10372>
10. Strona Internetowa Izby Skarbowej, [http://www.izba-skarbowa.szczecin.pl/files/limity\\_2013.pdf](http://www.izba-skarbowa.szczecin.pl/files/limity_2013.pdf)
11. P. Pytlakowski, Układ zamknięty w branży warzywniej, *Polityka nr 19* (2906), 8-14.05.2013, s. 38-39.
12. S. Cichoński, Rozmiary „szarej strefy” w Polsce oraz ich zależność od polityki podatkowej i sytuacji budżetu państwa w latach 1995 – 2006, *UW*, s. 13.
13. „Ofiary dobrego pasterza”, Joanna Solska, *Polityka nr 21*, 22.05.2013 r.
14. J. Pawłowska-Tyszko i M. Podstawka, KRUS i ZUS a finanse publiczne, Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, 2010 r., s.4, <http://www.ierigz.waw.pl/download/MjQ1NQ==>
15. J. Sakamoto, Demographic Aging and Japan's Public Pension System, nr 54 *Lakyara*, 10 kwietnia 2009 Nomura Research Institute, s. 12, <http://www.nri.co.jp/english/opinion/lakyara/2009/pdf/lkr200954.pdf>.
16. „Ofiary dobrego pasterza”, Joanna Solska, *Polityka nr 21*, 22.05.2013 r.

# STUDENCKIE KOŁO NAUKOWE

## PROGRESS **Biuletyn**

Zgodnie z zaczętą tradycją w numerze jedenastym chcemy się z Wami podzielić tym, co udało nam się zorganizować i osiągnąć w minionym roku akademickim. Był to bardzo wyjątkowy pod wieloma względami rok dla SKN Progress. Obchodziliśmy dwudzieste urodziny, uczestniczyliśmy w wielu projektach, jednakże niezmiennie naszym celem jest rozwój zarówno osobisty jak i całej organizacji, łączenie środowiska akademickiego z biznesowym oraz umożliwianie studentom zdobywania nowych doświadczeń. Oczywiście nie możemy również zapomnieć o doskonałej zabawie!

### Progress Accounting Competition – Pac

PARTNERZY GŁÓWNI



[www.pac.progress.org.pl](http://www.pac.progress.org.pl)

Ogólnopolski Konkurs z Rachunkowości skierowany jest do studentów wszystkich rodzajów szkół wyższych w całej Polsce. Głównym założeniem projektu jest rozbudzenie zainteresowania wśród młodych ludzi dziedziną, jaką jest rachunkowość. Celem konkursu jest wyłonienie najbardziej zdolnych studentów i promowanie ich najlepszymi firmami w kraju.

Czwarta edycja PAC odniosła jeszcze większy sukces niż poprzednie. Zarejestrowało się do niej aż 415 drużyn, co daje 1 245 uczestników z całej Polski.

Konkurs składał się z czterech etapów, a do ścisłego finału zakwalifikowało się 10 najlepszych zespołów z całej Polski, w tym aż 3 drużyny z naszego rodzimego Uniwersytetu Łódzkiego. To bardzo duży sukces, ponieważ po raz pierwszy w historii PAC w finale pojawiły się aż 3 drużyny z Łodzi. Partnerami głównymi byli: Ernst & Young, KPMG oraz PwC. Na najlepsze drużyny czekały atrakcyjne nagrody, m.in.: płatne praktyki, netbooki, iPody, dyski zewnętrzne, zegarki Swatch, słuchawki Skullcandy, czytniki e-booków, prenumeraty branżowe i bony szkoleniowe. W roku akademickim 2013/2014 odbędzie się piąta edycja konkursu. Nie przepap swojej szansy!

### Finance Week



[www.fw.progress.org.pl](http://www.fw.progress.org.pl)

VII Edycja projektu Finance Week odbyła się w dniach 22-26 kwietnia 2013r. Jak co roku na studentów czekały liczne szkolenia z szeroko pojętych zagadnień z ekonomii i finansów, marketingu, rynku kapitałowego, działalności gospodarczej, a także umiejętności miękkich. Odbyło się 21 szkoleń, w każdym z nich wzięło udział około 20 uczestników. Doskonale znaną już atrakcją był balonowy deszcz nagród z firmą EY na Wydziale Zarządzania UŁ. Z trzeciego piętra o godzinie 13.10 poleciało 1000 balonów, a w wielu z nich były ukryte atrakcyjne nagrody. Jak zawsze dzięki Wam frekwencja dopisała na tym wydarzeniu. Uwieńczeniem kolejnej edycji Finance Week była oczywiście Majówka Finance Week, u, która odbyła się w Klubie Lordis. Podczas imprezy zostały rozdane nagrody dla najlepszych wykładowców wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego, a także odbył się kolejny deszcz nagród. Wykładowcą roku został dr Maciej Dykto. Kolejna edycja projektu już na wiosnę 2014 roku. Bądźcie z nami!

### Forward

[www.forward.progress.org.pl](http://www.forward.progress.org.pl)

Magazyn Studencki Forward, który właśnie trzymasz w rękach, to bezpłatne czasopismo dystrybuowane na uczelni w całej Polsce. Czytają je studenci i wykładowcy prawie z całej Polski, a dodatkowo w zeszłym numerze rozszerzyliśmy dystrybucję na Akademię Leona Koźmińskiego. Forward wydawany jest dwa razy do roku. Artykuł może napisać każdy – wystarczy zgłosić swój temat na maila redakcji, poczekać na akceptację i pisać. Do numeru wybierane są najlepsze teksty. W minionym roku wydaliśmy numer jedenasty i dwunasty. W obecnym doczekacie się jeszcze jednego wydania – w drugim semestrze. Jeżeli przegapiliście wydanie nowego numeru, nic straconego! Znajdźcie wszystkie wydania archiwalne na: <http://issuu.com/forward.mag>

## Job Interview

Obecnie posługiwanie się językiem angielskim w biznesie, to nie-zwykle pożądana umiejętność przez pracodawców, otwierająca drzwi do kariery międzynarodowej. Z kolei dobrze napisane CV w języku angielskim to lepszy start na praktyki zagraniczne. W związku z powyższym SKN Progress postanowił stworzyć projekt szyty na miarę – JOB INTERVIEW. Jego głównym założeniem, było przełamanie barier i obaw wynikających z konieczności odbycia rozmowy kwalifikacyjnej w języku angielskim oraz trudności związanych z napisaniem CV w języku obcym. W tym celu odbyły się dwa szkolenia pomagające studentom w pokonaniu tych dwóch problemów.

Projekt Job Interview spotkał się z pozytywnym odbiorem ze strony studentów, na co wskazują wysokie oceny z przeprowadzonych ankiet. Oczywiście SKN Progress pragnie dalej rozwijać i udoskonalać ten projekt, mając nadzieję, iż każda kolejna edycja będzie zachęcała do udziału coraz szerszą gamę odbiorców.

## Dwudziestolecie Istnienia – Gala Skn Progress



W roku 2013 Studenckie Koło Naukowe Progress działające przy Instytucie Finansów Uniwersytetu Łódzkiego obchodziło dwudziestą rocznicę swojej działalności. Z tej okazji obecni członkowie koła zorganizowali uroczystą Galę Urodzinową w Pałacu Biedermanna w Łodzi. Uroczystość odbyła się 29 czerwca 2013 roku. Do Pałacu przybyło blisko 100 osób w tym przedstawiciele władz Wydziału Ekonomiczno – Socjologicznego, prof. Eugeniusz Wojciechowski, władze Instytutu Finansów, prof. Monika Marcinkowska oraz dr Tomasz Uryszek, inni goście honorowi z Instytutu m.in. prof. Bożena Mikołajczyk, prof. Krystyna Piotrowska – Marczak oraz pozostali pracownicy. Wśród gości obecni byli członkowie koła sprzed kilku lat, tzw. „alumni”, absolwenci Wydziału Ekonomiczno – Socjologicznego UŁ, którzy tworzyli koło od podstaw, nadając kształt działania nowej organizacji, pojawił się także sam założyciel koła Pan Adam Młodkowski.

Gala rozpoczęła się w Sali Kominkowej Pałacu Biedermanna, gdzie wszyscy zgromadzeni goście mieli okazję wysłuchać prezentacji całej historii koła, czyli poczynając od 1993 aż do 2013 roku. Zostały przedstawione wszystkie działania jakie koło Progress zrealizowało w perspektywie minionych dwudziestu lat. Rozpoczynając na lokalnych działaniach oraz inicjatywach, a kończąc na ogólnopolskich projektach, przy których współpracują największe firmy w kraju. Bez wątpienia można powiedzieć, że nastąpił „progress” w PROGRESSIE.

Po prezentacji wszystkich dokonań wręczone zostały podziękowania osobom, niezwykle zasłużonym dla Progressu, gościom honorowym. Następnie dyplomy otrzymali tegoroczni „progressowicze roku” – obecni członkowie koła, którzy w minionym roku wykazywali się ogromnym zaangażowaniem w życie organizacji, działalność takich osób wyróżnia się na tle innych. Kolejnym elementem uroczystości był bankiet w Sali Kolebkowej. Zgromadzeni goście mogli wówczas porozmawiać, poznać się, wymienić poglądami, a dawni członkowie – powspominać minione lata. Ostatnim elementem uroczystości było przedstawienie nowego zarządu koła 2013/2014. Na koniec wszyscy goście skosztowali tortu urodzinowego a następnie miało miejsce wspólne, grupowe zdjęcie – na pamiątkę.

Emocje, jakie panowały w pałacu są nie do opisania. Dla alumnów ważne było także to, że mogli nawzajem się spotkać, zapoznać z obecnymi „progressowiczami” i wspólnie spędzić czas. Padły już pierwsze propozycje kontynuowania współpracy pomiędzy pokoleniami progressowiczów. Mamy nadzieję, że to wydarzenie na długo pozostanie w pamięci wszystkich obecnych gości w Pałacu Biedermanna w Łodzi, 29 czerwca 2013r. Ponadto liczymy, że w przyszłości SKN Progress, będzie nadal rozwijał swój potencjał.

## Integracja

Członkostwo w SKN Progress to nie tylko praca nad realizacją projektów i samodoskonalenie się. To również okazja do zawierania przyjaźni i świetnej zabawy. W tym celu organizujemy wyjazdy integracyjne dla członków. W zeszłym roku akademickim mieliśmy 2 zgrupowania w ośrodkach rekreacyjnych, większość członków z rozrzuwieniem wspomina całonocną zabawę i tańce, nie mogąc się doczekać kolejnego wyjazdu integracyjnego. Oprócz wyjazdów weekendowych mieliśmy wiele innych okazji do wspólnej zabawy: graliśmy razem w kregle, grillowaliśmy podczas Juwenaliów oraz rywalizowaliśmy ze sobą w trakcie gry w paintball.

## Imprezy

Jak co roku oprócz realizowania projektów, SKN Progress organizuje imprezy dla studentów w łódzkich klubach. W zeszłym roku mieliśmy okazję bawić się podczas imprez Obłej Sesję, Meet Your Buddies, akcji charytatywnej Santa's Back In Town, imprezy finałowej PACu i Majówki Finance Weeku. I w tym roku będzie głośno!

## Progress Na Sportowo

W zeszłym roku członkowie SKN Progress wzięli udział w Międzybankowym Turnieju Siatkówki Volleyball Cup 2013 organizowanym pod szyldem Nordea. Drużyny w zawodach były mieszane, dlatego nasze progressowe koleżanki i koledzy mogli wspólnymi siłami powalczyć o zwycięstwo. W turnieju brali udział przedstawiciele Banku Nordea, CitiHandlowy, mBanku i studenci. Ekipa SKN Progress zajęła zaszczytne 4 miejsce.

**Mateusz Graczyk**  
 m.graczyk@progress.org.pl  
 Ekonomia, spec. Rynek  
 Kapitałowy  
 Uniwersytet Łódzki  
 SKN Progress  
 Opiekun naukowy:  
 Prof. Dr hab. Jerzy Gajdka



# MIT ZBITEJ SZYBY

Jest słoneczny, ciepły dzień, a my spacerujemy po ul. Piotrkowskiej w Łodzi. Sielankę przerywa hałasująca grupa kibiców wracających z meczu. Po chwili słychać huk. W sklepie obok restauracji do której zmierzaliśmy wybito szybę. Przed sklepem zbiera się zbiegowisko. W tłumie słychać pierwsze wyrazy współczucia dla właściciela. Zgrają ludzi ubolewa nad zdarzeniem, ponieważ sklep był niedawno remontowany, a nie minęło kilka dni i znów właściciel nieruchomości będzie musiał ponieść koszty. Z tłumy wyłania się jednak postać, która pociesza pozostałych:

– Nie ma powodu do zmartwień. W wyniku takich zdarzeń wspierany jest przemysł i między innymi szklarze mają prace. – po czym argumentuje:

– Dzięki zarobionym pieniądzą szklarze kupią sobie jedzenie, ubrania oraz inne przedmioty o wartości tejże szyby. Wydając zarobione pieniądze przyniosą wpływy innym sektorom. Gospodarka napędzi się, dochód narodowy urośnie.

Taka wypowiedź nakłania tłum do filozoficznej refleksji. Po chwili wszyscy dochodzą do konsensusu – chuligani wybijający szyby w sklepach to nie szkodnicy, lecz twórcy dobrobytu!

## DWIE TEORIE, JEDNA BAJKA

W ekonomii tak jak i w innych naukach społecznych istnieje wiele błędnych twierdzeń. To mity, które uchodzą za prawdziwe, choć nie tylko nie zostały naukowo potwierdzone, lecz ich zaprzeczanie możemy upatrywać w historii gospodarczej. Słyszymy je poprzez środki masowego przekazu: radio, telewizję, Internet i od polityków. Można powiedzieć, że są obecne w świadomości opinii publicznej. Należą do nich głoszone z szacunkiem zarzuty, że dominacja rynku prowadzi do monopolu, że idea *laissez-faire* (leseferyzmu) nie jest wstanie stworzyć dóbr publicznych i prowadzi do zgubnych cykli gospodarczych takich jak Wielki Kryzys oraz do zarzutów etycznych, że rynki są niemoralne i promują chciwość. Przytoczona przeze mnie bajka to jedno z takich fałszywych stwierdzeń, „rozgryziony” już w 1850r. – tzw. mit zbitej szyby.

Błędne sformułowanie tkwi w wypowiedzi pana wyłaniającego się z tłumy jakoby zbiecie szyby miało prowadzić do wzrostu gospodarczego. Teoria, którą mężczyzna przedstawił nie opisywana byłaby w tym artykule gdyby nie to, że występuje w większości instytucji ekonomicznych i jest powszechnie akceptowalna, chociażby w zagranicznych mediach ekonomicznych: „*And yes, this does mean that the nuclear catastrophe could end up being expansionary, if not for Japan The natleast for the world as a whole. If this sounds crazy, well, liquidity-trap economics is like that — remember, World War II ended the Great Depression!*” Historia przedstawiona w pierwszej części artykułu jest metaforą doszukiwania się przez Keynesistów pozytywnych aspektów

rynkowych w katastrofie nuklearnej, ataku z 11 września na WTC czy na Pearl Harbor.

W bajce występuje również poboczny wątek związany z psychologią tłumu. Widzimy w jaki sposób grupa ludzi zmienia swoje zdanie pod wpływem pozornie logicznej argumentacji innej osoby. Możemy utożsamiać taką grupę do spekulantów giełdowych, którzy w skutek opinii analityków, czy też obserwując ruchy innych graczy zmieniają swoje decyzje inwestycyjne w taki sposób, że doprowadzają w krótkim terminie do giełdowych szczytów, a później dołków tworząc zjawisko bańki spekulacyjnej<sup>2</sup>. Często dzieje się tak, że determinantem ceny akcji są właśnie decyzje zbiorowe – nieracjonalne zachowania stadne.

## BŁĄD ZBITEJ SZYBY

Dlaczego tłum ludzi wierzy naszemu „analitykowi”? Odpowiedź jest prosta: tłum widzi tylko fakt dokonany. Jeżeli nowa szyba będzie kosztowała 250 zł to kto zaprzeczy, że szklarz ich nie zarobi? Szklarz otrzymawszy zapłatę, kupi przedmiot/usługę i prawdopodobnie wykreuje kolejne miejsce pracy. Zbiegowisko przy sklepie widzi więc same pozytywne aspekty zaistniałej sytuacji: zarobek szklarza, nową szybę oraz napędzoną w ten sposób konsumpcję. Tłum nie widzi jednak kosztu niebędącego wydatkiem – jest to koszt alternatywny, czyli koszt utraconych możliwości<sup>3</sup>. Szklarz przyszedł, wstawił nową szybę i uzyskał przychód 250 zł. A jeśli założymy, że szyba nie została wybita? Właściciel lokalu wydałby swoje 250 zł w inny sposób np. na nową półkę do swojego salonu. Zysk, który osiąga szklarz to równowartość straty, którą w tym samym momencie poniesie stolarz lub inny przemysł, który zasililiby właściciel sklepu. Dla wzrostu gospodarczego nie ma więc znaczenia czy wybijmy szyby czy nie. To gra na zerowy bilans.

Do naszej drugiej hipotezy mogą jednak istnieć pewne obiekcje. Zastanówmy się teraz, jak wyklaruje się sytuacja, jeżeli założymy, że do zdarzenia nie doszło i szyba nie została wybita. Prawdą jest, jeżeli właściciel sklepu nie wyda swoich 250 zł na nowe okno tylko – powiedzmy – odłoży na lokatę w banku to wspomniane 250 zł nie zasilą konsumpcji dochodu narodowego. A czy w gruncie rzeczy by to uczynić lepiej jest wybić szybę? Jak by nie było 250 zł stanowi kapitał właściciela, a po roku otrzymał on z banku dodatkowo procent z tego kapitału. W długim okresie będzie więc mógł zwiększyć konsumpcję z nawiązką. Stopa wolna od ryzyka w Polsce wynosi 3,515%<sup>4</sup>. Inwestując w najmniej ryzykowne aktywo na całym rynku właściciel po dziesięciu latach otrzyma 258,80 zł (nie powiększając wyniku o premię inflacyjną). To, że konsumpcja

w pierwszym roku nie zostanie zasilona o 250 zł spowoduje, że w długim okresie zostanie zasilona o 8,80 zł więcej. Gospodarka jest bierna wobec tego czy pieniądze wydajmy na konsumpcję, inwestujemy lub oszczędzamy. W długim okresie harmonie ekonomiczne doprowadzą do ekonomicznego optimum. Nawet jeżeli właściciel sklepu zakopie swoje pieniądze w ziemi, a świat o nich zapomni to zmniejszy się podaż pieniądza i „*ceteris paribus*” spadną w skutek tego ceny. Znow zapanuje równowaga.

Spojrzymy teraz na stan rzeczy z perspektywy właściciela lokalu. Wiemy już, że dla PKB, łącznego zatrudnienia i łącznego dochodu nie ma znaczenia, czy wybijamy szyby czy nie, ponieważ istnieje koszt alternatywny. Niemniej jednak szyba została wybita i społeczeństwo zubożało. W wyniku zbiecia szyby społeczeństwo musiało poświęcić zasób pracy, aby jedynie doprowadzić zebrane bogactwo do poprzedniego stanu. Gdyby okna nie wybito właściciel posiadałby i szybę i nowy mebel w swoim salonie lub inny pożądanym przedmiot. Jeżeli spojrzymy na zdarzenie z punktu widzenia właściciela sklepu, weźmiemy pod uwagę koszt alternatywny (zarobek szklarza to strata stolarza) oraz odróżnimy bogactwo od dochodu (dochód narodowy nie zmienia się, co najwyżej jego struktura) dostrzeżemy, że zbijanie szyb nie tylko nie przynosi korzyści gospodarczych, jest bierne dla przemysłu jako całości, lecz również generuje stratę netto.

W makroekonomii istotne jest byśmy widzieli drugą stronę medalu, „widzieli to czego nie widać”. Dlatego pomiaru bogactwa dokonujemy ilością rzeczy użytecznych i wytworzonych przez pracę, którą podejmujemy by zaspokoić nasze potrzeby. Miarą tą jest obfitość dóbr. Zarówno II Wojna Światowa jak i nuklearna katastrofa w Japonii wcale nie poprawiła koniunktury gospodarczej na świecie. Ile więc wypaczeń posiada w sobie słyszane powszechnie i od ponad wieku: „co poczęliby szklarze, gdyby nie wybijano szyb?”

## Książki:

- BASTIAT F., Co widać i czego nie widać [w:] Dzieła Zebrane, BASTIAT F., PROHIBITA, Sandomierz 2009 r. PROHIBITA, Sandomierz 2009
- Brigham E. F., Houston J. F., Podstawy zarządzania finansami, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005
- Palmer T. G., Dwadzieścia mitów na temat rynków, [w:] Odkrywając wolność, Balcerowicz L., Zyski 5-ka Wydawnictwo, Poznań, 2012
- Reed L. W., Wielkie Mity Wielkiego Kryzysu, PROHIBITA, Warszawa 2009

## Przypisy:

1. <http://krugman.blogs.nytimes.com/2011/03/15/meltdown-macroeconomics/>, 20.07.2013
2. Bańka spekulacyjna – tymczasowy stan rynku, w którym cena akcji/indeksu w rażąco stopniu przekracza jego wartość w wyniku samonapędzającego się i nierównoważonego wzrostu inwestycji. Dobry przykład stanowi boom „dotcomów” – spółek branży internetowej w latach 1999 – 2000 w Ameryce. Akcje Yahoo spadły z 200 dol. za akcję w marcu 2000 r. do 13 dol. w lipcu 2002 r.
3. Koszt utraconych korzyści (opportunity cost rate) – stopa zwrotu z najlepszej alternatywnej inwestycji o tym samym poziomie ryzyka.
4. W Polsce stopa wolna od ryzyka utożsamiana jest z oprocentowaniem 10 – letnich obligacji Skarbu Państwa.

**Magdalena Kulczak**  
 kulczak.magda@gmail.com  
 Ekonomia  
 Uniwersytet Ekonomiczny  
 w Krakowie  
 Koło Naukowe GRUNT  
 Recenzent:  
**dr Bartłomiej Marona**



# INWESTOWANIE W NIERUCHOMOŚCI BIZNES DLA CIERPLIWYCH?



determinujących jego rozwój, inwestor jest w stanie trafnie określić swój pomysł<sup>2</sup>.

## SPECYFIKA INWESTOWANIA W NIERUCHOMOŚCI

**P**omysł, kapitał a może przedsiębiorczość inwestora – co świadczy o powodzeniu inwestowania w nieruchomości? Wśród wielu opcji inwestowania na rynku w Polsce, rynek nieruchomości stoi w czołówce najbardziej zyskownych form lokowania kapitału. Wielu inwestorów decydując się na tę formę inwestycji wie, że zyski nie przyjdą szybko. Czy dlatego cierpliwość to cecha niezbędna w procesie inwestowania w nieruchomości?

### BO LICZY SIĘ POMYSŁ

Kolejna galeria handlowa w mieście, puste biurowce czy budowa, której nie widać końca – te abstrakcyjne sytuacje są znane każdemu z nas. Wymienione przykłady świadczą, iż przed rozpoczęciem inwestycji zabrakło dogłębnej analizy rynku nieruchomości lub też została ona przeprowadzona nieprawidłowo. Mimo, że pomysł wydaje się doskonały, niestety nie dla każdego rynku jest on odpowiedni. Rynek nieruchomości to rynek lokalny, dlatego też tam powinno się rozpocząć analizę. Jest to istotne ze względu, iż „lokalny rynek nieruchomości stanowi obszar w miarę jednorodny pod względem stanu i stopnia rozwoju oraz uwarunkowań, jakie obserwuje się na rynku, w tym przede wszystkim uwarunkowań popytu i podaży oraz kształtujących się cen”<sup>1</sup>. Dzięki takiej analizie można ustalić podstawowe dane na temat lokalnego rynku. Pozwoli to nie tylko dobrze wybrać lokalizację inwestycji, ale przede wszystkim ukazać czy rynek jest właściwy na taki rodzaj inwestycji. Oprócz analizy lokalnego rynku nieruchomości, warto także skupić uwagę na czynnikach determinujących jego rozwój. Wśród czynników można wymienić takie jak: stan i perspektywy rozwoju miasta, liczba mieszkańców miasta i ich struktura pod względem zatrudnienia czy dochodów. Mając pełną wiedzę, w zakresie lokalnego rynku nieruchomości i czynników

Decydując się na inwestowanie w nieruchomości trzeba być świadomym, że nieruchomością charakteryzuje się mnóstwem specyficznych cech, które wyróżniają ją od innych aktywów<sup>3</sup>.

Z pierwszą, najważniejszą cechą, spotykamy się już na płaszczyźnie prawnej, zgodnie z którą „nieruchomości są to części powierzchni ziemskiej stanowiące odrębny przedmiot własności (grunty), jak również budynki trwale z gruntem związane lub części takich budynków, jeżeli na mocy przepisów szczególnych stanowią odrębny od gruntu przedmiot własności”<sup>4</sup>. Tę cechę potocznie nazywa się stałością w miejscu. Jest ona niezwykle ważna, ze względu na to, że lokalizacja danej inwestycji stanowi jeden z kluczowych aspektów każdej decyzji inwestycyjnej oraz decydująco wpływa na jej opłacalność<sup>5</sup>.

Kolejną, istotną z punktu widzenia inwestora, cechą nieruchomości jest jej wysoka kapitałochłonność oraz mała płynność, czyli trudność szybkiej zamiany na gotówkę<sup>6</sup>. W porównaniu do akcji czy obligacji, na zrezygnowanie z inwestycji nieruchomościowej potrzeba relatywnie dużo czasu<sup>7</sup>. Wysoka kapitałochłonność jest barierą skutecznie ograniczającą możliwości inwestycyjne mniejszych inwestorów<sup>8</sup>. Nieruchomość cechuje również długi okres użytkowania, czyli możliwość uzyskiwania dochodów w długim okresie<sup>9</sup>.

Inwestowanie w nieruchomości, co jakiś czas, zakłócają zawirowania rynkowe. Rynek dyktuje swoje prawa, rynek kształtuje ceny oraz czas sprzedaży. Śledząc zmiany cen nieruchomości na rynku, obserwujemy zawsze tendencję wzrostową. Mimo wahań koniunktury, załamania oraz okresowych spadków, patrząc z perspektywy długoterminowej, ceny wykazują tendencję wzrostową. Dlatego właśnie inwestowanie w nieruchomości jest jedną

z bezpieczniejszych form lokowania kapitału. Pod warunkiem, że wiemy kiedy i w jaki segment rynku inwestować<sup>10</sup>.

Nieruchomości powinny być częścią każdego większego portfela inwestycyjnego. Pomagają bowiem w jego dywersyfikacji, czyli zwiększeniu spodziewanego zysku, przy zmniejszeniu całkowitego ryzyka<sup>11</sup>.

## LOKALIZACJA, LOKALIZACJA, LOKALIZACJA

Istnieją trzy najważniejsze cechy, na które należy zwrócić uwagę podczas planowania inwestycji. Po pierwsze jest to lokalizacja, po drugie lokalizacja i po trzecie lokalizacja. Dla niektórych może wydać się to niedorzeczne, że jedna cecha może przesądzać o sukcesie lub porażce projektu inwestycyjnego. W rzeczywistości jednak tak jest. Wybór lokalizacji jest kluczowym elementem podczas planowania inwestycji. Inwestor, decydując się na konkretną lokalizację danego projektu, powinien niezwykle rozważnie przeanalizować wszystkie zalety i wady danej lokalizacji. Będzie ona bowiem, w znacznym stopniu, determinowała wartość rynkową, jak również użytkową danej nieruchomości. W konsekwencji wpływać będzie także na opłacalność takiej inwestycji<sup>12</sup>.

## KAPITAŁ WŁASNY CZY KREDYT?

Posiadanie dużego kapitału własnego przez potencjalnego inwestora może uwolnić go od potrzeby zaciągnięcia kredytu. Jednak większość inwestorów, a przede wszystkim ci początkujący, decydują się na skorzystanie ze środków obcych.

Jest to spowodowane tym, że inwestowanie w nieruchomości narzuca konieczność posiadania dużego kapitału. Zakup nieruchomości gruntowej czy też wzniesienie obiektów budowlanych wymaga ogromnych nakładów. Oprócz wysokich kosztów związanych z kupnem oraz zabudową nieruchomości, konieczne jest także utrzymanie stanu technicznego budynków, poprzez ponoszenie nakładów na remonty oraz modernizację. Duże wymagania finansowe i wysoka kapitałochłonność powoduje konieczność włączenia, na etapie zakupu, środków obcych. Na ogół występująca techniką uzyskiwania kapitału

jest sięgnięcie po środki zewnętrzne w postaci kredytu lub pożyczki<sup>13</sup>. Istotną konsekwencją wysokiej kapitałochłonności, oprócz potrzeby zaangażowania zewnętrznego zasilania finansowego, jest również długi okres zwrotu kapitału oraz relatywnie długi okres żywotności ekonomicznej. Utrzymanie trwałości ekonomicznej narzuca konieczność ponoszenia nakładów modernizacyjnych w celu likwidacji zużycia spowodowanego postępowaniem techniczno – ekonomicznym<sup>14</sup>. Co więcej, wysokie nakłady są ponoszone nie tylko podczas realizacji konkretnego projektu inwestycyjnego, lecz także podczas transferu praw do nieruchomości. Jak ukazuje praktyka gospodarcza, stanowią one od 6 do 10% ceny transakcyjnej zależnie od rodzaju nieruchomości. Rezultatem tych wygórowanych wymagań finansowych jest zawężenie grupy podmiotów zainteresowanych inwestowaniem oraz obrotem nieruchomości do tych, które posiadają zasoby finansowe umożliwiające efektywne przeprowadzenie transakcji<sup>15</sup>.

### ILE TRZEBA CZEKAĆ NA ZYSK?

Obok wymieniowych specyficznych cech nieruchomości, na proces inwestycyjny wpływa sama natura tego procesu. Ma to odzwierciedlenie w stosunkowo długim okresie trwania procesu inwestycyjnego oraz konieczność zaangażowania w niego często wielu różnych podmiotów. W praktyce powoduje to konkretne konsekwencje ekonomiczne, techniczne i organizacyjne. Nie zawsze są one zgodne z oczekiwaniami inwestora. Długość czasu przygotowania i realizacji projektu inwestycyjnego uzależniona jest od jego rozmiarów oraz stopnia skomplikowania, a także technologii oraz poziomu innowacyjności przyjętych rozwiązań. Duży wpływ na czas realizacji ma również stopień organizacji oraz sprawności działania zaangażowanych na budowie podmiotów, a także uwarunkowania sprzyjające bądź utrudniające realizację przedsięwzięcia inwestycyjnego. Czas trwania procesu inwestycyjnego wynosi od kilku do kilkunastu miesięcy a w przypadku skomplikowanego projektu inwestycyjnego może sięgać nawet okres kilkunastu lat. Jednak warto podkreślić, że nie chodzi tutaj wyłącznie o czas realizacji inwestycji, ale także o wysoce kosztowny czas oczekiwania na mnóstwo niezbędnych i wymaganych prawem dokumentów, pozwoleń oraz decyzji administracyjnych. W świetle obowiązujących przepisów brak tych dokumentów uniemożliwiłby zakończenie całego przedsięwzięcia<sup>16</sup>.

Czas realizacji inwestycji różni się także w zależności od kraju. Na przykład budowa Pałacu Kultury i Nauki w Warszawie trwała 40 miesięcy<sup>17</sup>, natomiast budowa najbardziej znanego wieżowca w Nowym Yorku, czyli Empire State Building wyniosła jedynie 12 miesięcy i 35 dni<sup>18</sup>.

Decydując się na realizację inwestycji należy pamiętać, że skutki podjęcia decyzji są

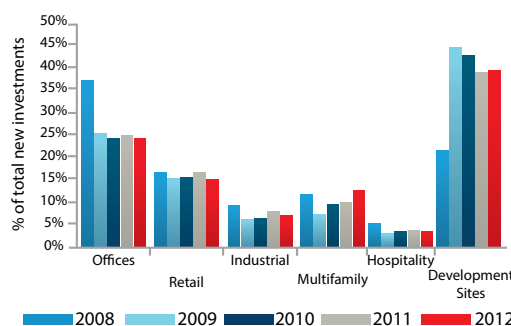
z reguły nieodwracalne oraz rozłożone na wiele lat. Inwestując duże środki pieniężne i niekiedy narażając się na niemałe ryzyko warto być przekonanym, że dana inwestycja ma szansę przetrwać. Wielokrotnie zdarza się, iż faktyczny czas realizacji inwestycji jest dłuższy niż planowany, co za tym idzie zyski również są oddalone w czasie. Jednak mając świadomość, że inwestowanie w nieruchomości cechuje długi okres zwrotu trzeba po prostu uzbroić się w cierpliwość a zyski prędzej czy później się pojawiają.

### RYNEK INWESTYCYJNY NA ŚWIECIE

Ostatni raport firmy Cushman & Wakefield „International Investment Atlas” podsumowuje globalny rynek inwestycyjny w 2012 roku. Zaobserwowano w nim 6% wzrost wartości globalnych inwestycji w nieruchomości do poziomu 929 mld USD (714 mld euro). Za wzrost wolumenu inwestycji odpowiadają głównie Chiny i USA.

Tendencje sektorowe inwestowania w nieruchomości były zasadniczo stabilne w 2012 roku, co przedstawia wykres 1. Największy udział miał sektor nieruchomości komercyjnych (działek komercyjnych), który stanowił 38,8% inwestycji w ubiegłym roku. Na drugim miejscu uplasował się sektor nieruchomości biurowych z 24% udziałem, a następnie sektor sprzedaży detalicznej (15%) i wielorodzinnej (12,5%).

Pod koniec 2012 roku, który był trudnym rokiem na większości rynków, wolumeny inwestycji w nieruchomości gwałtownie wzrosły. Wskazuje to na początek ożywienia i powrót zaufania inwestorów, dzięki czemu wartość transakcji inwestycyjnych może wzrosnąć w bieżącym roku o 14% i przekroczyć poziom 1 biliona USD (815 mld euro) po raz pierwszy od 2007 r.<sup>19</sup>.

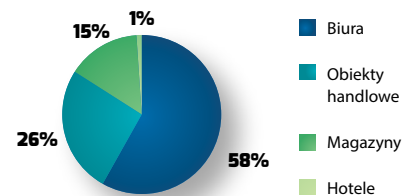


Wykres 1. Inwestycje według sektorów  
Źródło : [http://www.cwrussia.ru/netcat\\_files/98/46/Cushman\\_\\_\\_Wakefield\\_\\_\\_Investment\\_\\_\\_Atlas\\_\\_\\_Summary\\_2013\\_\\_\\_FINAL.pdf](http://www.cwrussia.ru/netcat_files/98/46/Cushman___Wakefield___Investment___Atlas___Summary_2013___FINAL.pdf) [02.07.2013]

### RYNEK INWESTYCYJNY W POLSCE

Sytuację rynku inwestycyjnego w Polsce, w pierwszej połowie 2013 roku, ukazuje ostatni raport firmy Colliers International. Według niego, Polska utrzymała swoją pozycję jako wiodący rynek

nieruchomości w Europie Środkowo-Wschodniej pod względem wolumenu transakcji, płynności oraz dostępności finansowania dłużnego dla najlepszych nieruchomości. Całkowita wartość inwestycji, w pierwszej połowie 2013, wyniosła 1,05 mld EUR. W analogicznym okresie ubiegłego roku było to 830 mln EUR.



Wykres 2. Wolumen transakcji według sektora (mln EUR)  
Źródło : <http://www.colliers.com/~media/95b1d-de35e1246b9a40b1c258ae53ace.ashx> [02.07.2013]

Wykres 2 przedstawia wolumen transakcji według sektora. Jak można zauważyć, rynek biurowy ma największy, 58% udział. Na drugim miejscu znalazł się rynek nieruchomości handlowych (26%), a następnie logistycznych (15%). 1% stanowiły transakcje, której przedmiotem były hotele.

Okolo 68% łącznej wartości transakcji przypadło na Warszawę, głównie z uwagi na dominację sektora biurowego w wolumenie. Miasta regionalne tradycyjnie przyciągają inwestorów z sektora handlowego, jednak należy odnotować wzrost zainteresowania najlepszymi biurkami<sup>20</sup>.

Przewiduje się, że wolumen w drugiej połowie roku będzie znacznie większy, zbliżając się do poziomu z ubiegłego roku (2,7 mld EUR)<sup>21</sup>.

#### Przypisy:

1. Heldak M., Rynek nieruchomości w strefie dużych miast na przykładzie gminy Długoleka, „Administratio Locorum”, nr 3 (1) 2004, s. 12
2. Gawron H., Analiza rynku nieruchomości, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań, 2009, s. 24
3. Siemińska E. (red.), Inwestowanie na rynku nieruchomości, Wydawnictwo Poltext, Warszawa, 2011, s. 19
4. Ustawa Kodeks cywilny z dnia 23 kwietnia 1964 r., Dz. U. Nr 16, poz. 93, z późniejszymi zmianami, art. 46. ust.1
5. Siemińska E. (red.), Inwestowanie na rynku nieruchomości, Wydawnictwo Poltext, Warszawa, 2011, s. 19
6. ibidem
7. Kucharska – Stasiak E., Nieruchomość w gospodarce rynkowej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2006, s. 191
8. Jurek-Maciek M., Strategia na miarę, „Nasz rynek kapitałowy”, Nr 9/200 wrzesień 2007, s. 56
9. Kucharska – Stasiak E., Nieruchomość w gospodarce rynkowej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2006, s. 191
10. Lebieź J., Sprzedać?... Nie sprzedać?... Oto jest pytanie!, „Nieruchomości C. K. Beck”, Grudzień 2012
11. Walczak S., Jak inwestować w nieruchomości, „BANK”, Nr 4 (139) kwiecień 2004, s. 39
12. Siemińska E. (red.), Inwestowanie na rynku nieruchomości, Wydawnictwo Poltext, Warszawa, 2011, s. 20
13. Kucharska – Stasiak E., Nieruchomość w gospodarce rynkowej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2006, s. 191
14. <http://www.1de.pl/specyfika-nieruchomosci/>
15. Siemińska E. (red.), Inwestowanie na rynku nieruchomości, Wydawnictwo Poltext, Warszawa, 2011, s. 20
16. Siemińska E. (red.), Inwestowanie na rynku nieruchomości, Wydawnictwo Poltext, Warszawa, 2011, s. 19
17. <http://www.pkin.pl/PL/o-palacu/>
18. <http://pl.globalquiz.org/pytanie/co-bylo-wyjatkowego-w-budowie-empire-state/>
19. [http://www.cwrussia.ru/netcat\\_files/98/46/Cushman\\_\\_\\_Wakefield\\_\\_\\_Investment\\_\\_\\_Atlas\\_\\_\\_Summary\\_2013\\_\\_\\_FINAL.pdf](http://www.cwrussia.ru/netcat_files/98/46/Cushman___Wakefield___Investment___Atlas___Summary_2013___FINAL.pdf)
20. <http://www.colliers.com/~media/95b1d-de35e1246b9a40b1c258ae53ace.ashx>
21. ibidem

Ewelina Stachecka  
 e.stachecka@progress.org.pl  
 Finanse i Rachunkowość  
 Uniwersytet Łódzki  
 Studenckie Koło Naukowe  
 Progress  
 Opiekun naukowy:  
 Dr Agnieszka Skoczylas  
 – Tworek



# FRANCZYZA



## sposobem na własny biznes?

Obawiasz się niepowodzenia w założonej przez siebie firmie? Pragniesz osiągnąć pewny zysk? Franczyza może okazać się idealnym rozwiązaniem dla Ciebie – jednak czy na pewno? Zanim zdecydujesz się podjąć współpracę na podstawie wykupionej licencji franczyzowej, konieczna jest analiza. Umowa franczyzy, prócz zachęcających pozytywów, niesie ze sobą także negatywne konsekwencje, które dla większości osób są nieznanne. Celem artykułu jest przedstawienie podstaw działalności franczyzowej, ze szczególnym uwzględnieniem plusów i minusów podjęcia tego rodzaju formy organizacyjnej przedsiębiorstwa.

### CZYM JEST FRANCZYZA?

Słowo franchising znaczy tyle samo, co „bycie wolnym”. W odniesieniu do tego tłumaczenia, franczyza zapewnia wolność w prowadzeniu i kierowaniu własną firmą. Należy pamiętać, iż z opisaną wolnością wiąże się odpowiedzialność za podejmowane decyzje. Franczyza polega na sprzedaży pełnego systemu prowadzenia biznesu, co jest nieodłącznie związane z koniecznością podporządkowania się regułom zawartym w umowie.

Franczyza to długookresowa, stała umowa współpracy, podczas której franczyzodawca przekazuje franczyzobiorcy sposób, w jaki należy prowadzić działalność oraz daje

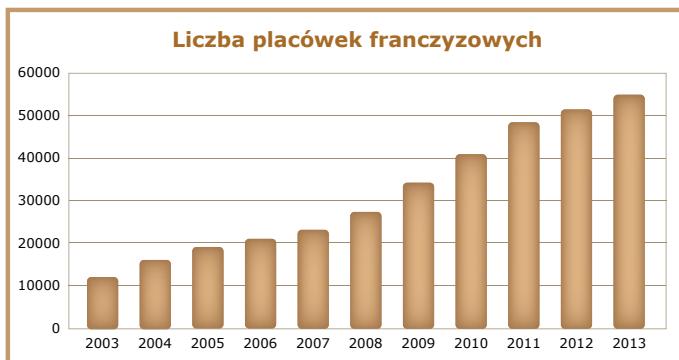
zezwoleń na wykorzystywanie jego marki. Z kolei biorca zobligowany jest uścić odpowiednie opłaty franczyzowe lub inne opłaty, np.: koszt licencji, wyposażenia, transportu towaru do sklepu itp.

### KRÓTKA HISTORIA FRANCZYZY

Amerkanie Izaak Singer i John S. Pemberton są ojcami franczyzy. Pierwszy z nich był producentem maszyn do szycia, który w połowie XIX wieku stworzył sieć dystrybutorów sprzedających produkty na określonym terenie. Z kolei Pemberton wynalazł najpopularniejszy napój świata – Coca-Cola, a następnie udostępnił swoje know-how rozlewniom na całym świecie.

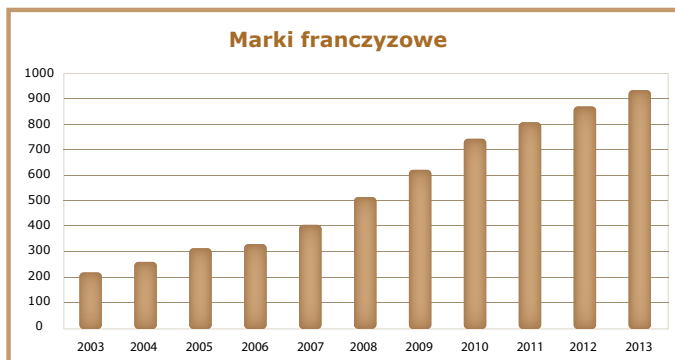
Franczyza nie jest nową formą działalności – w Polsce rozwija się od ponad 20 lat. W rozwoju tego systemu pomogło otwarcie rynku dla nowych przedsiębiorców z kraju i z zagranicy. Pierwsze sieci franczyzowe zaczęli tworzyć zagraniczni operatorzy: Yves Rocher i McDonald's. Z uwagi na duże ryzyko inwestycyjne w Polsce, wynikające z ciągle zmieniających się przepisów podatkowych, dużego udziału państwa w gospodarce i biurokracji, istotne było, aby zagraniczni operatorzy uruchomili własne placówki pilotażowe w pierwszej kolejności. W związku z powyższym, w przypadku McDonald's, pierwsza restauracja na licencji została utworzona dopiero w 1994 r. w Bydgoszczy, tj. dwa lata po wejściu tego giganta do naszego kraju.





Wykres nr 1. Liczba placówek franczyzowych w latach 2003 – 2013.

Źródło: <http://franchising.pl/abc-franczyzy/24/franczyza-polsce-rozwoj-rok-roku/26/03/2013>.



Wykres nr 2. Liczba marek franczyzowych w latach 2003 – 2013.

Źródło: <http://franchising.pl/abc-franczyzy/24/franczyza-polsce-rozwoj-rok-roku/26/03/2013>.

W Polsce przedsiębiorcy szybko przekonali się do tej formy prowadzenia działalności i niezmienne wykazują zainteresowanie franczyzą, co zostało uwidocznione w rocznym, niezmiennym wzroście zarówno liczby marek, jak i liczby placówek franczyzowych, zaprezentowanym na wykresie nr 1 i 2.

Przedstawione wykresy idealnie prezentują znaczący, nieustanny wzrost, jaki dokonał się w latach 2003 – 2013, w obrębie liczby placówek i marek franczyzowych funkcjonujących na terenie Polski. W przypadku liczby placówek obserwujemy wzrost o 360,78%, z kolei w przypadku marek franczyzowych o ok. 331% (biorąc pod uwagę zmianę, jaka nastąpiła pomiędzy rokiem 2003 a 2013). Tak znaczące różnice stanowią potwierdzenie wzrostu popularności i zaufania do tej formy organizacyjnej przedsiębiorstwa.

Zjawisko to potwierdza, przygotowany przez PROFIT System, „Raport o rynku franczyzowym 2013”. Dane w nim zamieszczone wskazują, iż na koniec 2013 roku nastąpi kolejny wzrost na rynku franczyzowym, dzięki czemu Polacy będą mieli możliwość wyboru spośród 930 pomysłów na biznes. Z pewnością polski rynek posiada miejsce na nowe koncepty franczyzowe, jednakże debiut ich wymaga większego poświęcenia i zaangażowania, niż kilka lat temu. Podyktowane jest to zmianami, jakie dokonały się na rynku franczyzy – silna konkurencja oraz stale rosnąca liczba systemów sprawiła, że franczyzobiorcy muszą walczyć o swoich przyszłych partnerów. Doprowadziło to do umocnienia się pozycji franczyzobiorców na rynku – teraz to oni poznają, analizują, porównują, a następnie wybierają najatrakcyjniejszą ofertę. Zatem franczyzodawcy znajdują się w sytuacji, w której istotne jest stworzenie atrakcyjnej oferty współpracy, gdyż na brak

zainteresowania ze strony biorców może wpłynąć liczba rosnących systemów franczyzowych. Wskazana tendencja wzrostowa znacząco wyróżnia się na tle innych krajów Europy, co przedstawia tabela nr 1.

Zaprezentowane dane zostały zgromadzone przez Europejską Federację Franczyzy, która poddała analizie zmiany zachodzące w systemach franczyzowych, działających w 17 wybranych krajach Unii Europejskiej. Z przedstawionych danych wynika, że w latach 2007 – 2009, liczba systemów franczyzowych wzrosła o 16,2%. Należy nadmienić, iż Polska w tym obszarze prezentuje się znakomicie. Powyższy wzrost w naszym kraju osiągnął poziom ok. 24% rocznie (47,5% w ciągu 2 lat). Oprócz Polski, jedynie dwa kraje mogą się pochwalić wyższym wzrostem liczby systemów, mianowicie Belgia (60%) oraz Szwecja (57,1%).

17 wybranych państw Unii Europejskiej	Liczba systemów franczyzowych w:			Procentowy przyrost w latach 2007-2009
	2007 r.	2008 r.	2009 r.	
Austria	390	411	435	11,5
Belgia	200	240	320	60
Czechy	131	137	150	14,5
Dania	180	185	188	4,4
Finlandia	220	255	265	20,4
Francja	1137	1229	1369	20,4
Niemcy	910	950	960	5,5
Grecja	544	560	563	3,5
Węgry	320	350	341	6,6
Włochy	827	852	869	2,6
Holandia	676	669	679	0,4
Portugalia	501	521	524	4,6
<b>Polska</b>	<b>383</b>	<b>480</b>	<b>565</b>	<b>47,5</b>
Słowenia	103	106	107	3,9
Hiszpania	850	875	919	8,1
Szwecja	350	400	550	57,1
Wielka Brytania	809	835	842	4,1
<b>Razem</b>	<b>9102</b>	<b>9687</b>	<b>10176</b>	<b>16,2</b>

Tabela 1. Systemy franczyzowe w 17 wybranych państwach Unii Europejskiej.

Źródło: <http://franczyza.org.pl/rozwoj-franczyzy-w-europie>

## POZYTYWNE I NEGATYWNE ASPEKTY

Przystępując do systemu franczyzowego, przedsiębiorca może liczyć na osiągnięcie pewnych korzyści. Franczyza często określana jest, jako gotowy przepis na biznes, gdyż biorca wykorzystuje wszelkie czynniki, tj. wiedzę, doświadczenie czy pomoc dawcy, ułatwiające jednocześnie prowadzenie działalności. Pomoc ta może dotyczyć zarówno wyboru odpowiedniej lokalizacji, jak i zatrudnienia pracowników. Istnieje także możliwość korzystania ze sprawdzonych strategii marketingowych, np. wyników już przeprowadzonych badań na temat preferencji nabywczych klientów. Dzięki temu, franczyzobiorca będzie mógł szybciej dostosować swoją ofertę do wymagań stawianych przez rynek. Zatem wszelka pomoc może ułatwić działanie osobom, które decydują się na podpisanie umowy franczyzowej po raz pierwszy. Trzeba nadmienić, że istnieje także możliwość wprowadzenia franczyzy w działającym przedsiębiorstwie, gdzie podjęte działania okazały się

nieefektywne, przy jednoczesnym braku dodatkowych pomysłów rozwojowych. Niezależnie od franczyzobiorcy, ten sposób na biznes – w pewnym stopniu – zapewnia przewidywalność zysków. Zaleta ta, w głównej mierze przyczynia się do stałego zainteresowania, tego typu działalnością, ze strony biorców. Uznana marka, posiadająca dobrą opinię wśród klientów, pomaga osiągnąć przewidywaną sprzedaż. W przypadku nowych produktów, konieczne jest prowadzenie kampanii reklamowych, aby zaprezentować go potencjalnym klientom. Zanim osoba kupi produkt, musi go poznać, a jego jakość musi zachęcać do ponownego nabycia. Niestety ten proces jest długotrwały i pociąga za sobą duże koszty reklamy, które w przypadku franczyzy są minimalne, gdyż jako franczyzobiorcy korzystamy z wizerunku firmy o ugruntowanej pozycji na rynku. Z tego też powodu, franczyzobiorca staje się bardziej wiarygodny dla partnerów i klientów oraz innych instytucji finansowych, jakimi są na przykład banki. Poza tym, ustabilizowana ranga firmy wpływa na zminimalizowanie ryzyka porażki. To franczyzodawca testując na rynku swój pomysł na biznes, uczy się i jest w stanie zaradzić ewentualnym problemom. Biorcy nie muszą być specjalistami w danej dziedzinie, gdyż franczyzodawca zapewnia kursy i szkolenia, które uczą jak wciąż doskonalić prowadzoną działalność. Jednakże należy pamiętać, iż franczyzodawca nie pomoże nam całkowicie wyeliminować ryzyka, gdyż nie jest to możliwe w interesach.

Z drugiej jednak strony, umowa franczyzowa generuje pewne obowiązki, które franczyzobiorca jest zobligowany spełnić. Obowiązki te stanowią negatywny aspekt transakcji z punktu widzenia biorcy. Osoba ta musi ponieść opłaty franczyzowe, które z reguły są stałe, niezależnie od osiągniętego zysku lub poniesionej straty. Ponadto współpraca na podstawie umowy franczyzowej, wymaga dużego zaufania do franczyzodawcy, któremu musimy się podporządkować. Istnieje konieczność sprzedaży określonych dóbr, usług znanej marki, dzięki której możemy zarobić duże pieniądze. Jednakże nieustannie budujemy świadomość „cudzej” marki wśród klientów. Sami nie mamy możliwości kształtowania własnego znaku towarowego. Jest to zdecydowanie negatywny aspekt współpracy, zwłaszcza w sytuacji, gdy dawca nie wyrazi zgody na przedłużenie umowy, jednocześnie powodując, że znajdziemy się w punkcie wyjścia. W związku z powyższym, należy ostrożnie podchodzić do współpracy z franczyzodawcą i jednocześnie przygotować się na ryzyko wystąpienia nadużyć z jego strony. Idealnym przykładem występującego nadużycia jest dokonywanie opłat przez franczyzobiorcę za prawo do prowadzenia biznesu, który

faktycznie nie istnieje. Jest to sytuacja, w której franczyzodawca podejmuje się rozwijania niewypróbowanych i niedostatecznie rozwiniętych konceptów.

## ZANIM ZAKUPISZ LICENCJĘ FRANCZYZOWĄ

Zastanów się:

Ile wiesz na temat franczyzy?

Istotna jest wiedza na temat zasad działania w systemie franczyzowym, podstawowych regulacji prawnych w tej dziedzinie oraz praw i obowiązków, które są związane z tą formą prowadzenia działalności. W przypadku posiadania niedostatecznej wiedzy w tym zakresie, konieczne jest jej uzupełnienie.

W jaką branżę chcesz zainwestować oraz w jaki rodzaj działalności (produkcja, handel, usługi)?

Istotnym czynnikiem pomagającym w podjęciu decyzji może okazać się dotychczasowe doświadczenie. Nie oznacza to jednak, że nie możemy rozpocząć działalności w zupełnie nowej dla nas branży. Najważniejsze, aby zebrać niezbędne informacje i przeanalizować kilka kwestii z zakresu:

- Możliwości odnalezienia „przyszłościowych” branż, w których rośnie zainteresowanie na konkurencyjne produkty;
- Przewidywanej zyskowności – czy dana dziedzina przyniesie nam spodziewane zyski;
- Naszego zainteresowania daną branżą – gdyż, zamiłowanie do tego, co się robi jest kluczowym składnikiem sukcesu;
- Okresu trwania umowy – zazwyczaj jest to okres 5-10 lat, podczas którego pozostajemy w tej samej branży;
- Gotowości do poświęcenia swojego wolnego czasu.

Obecnie najwięcej pomysłów na biznes dostarczają nam niewątpliwie usługi, chociaż także w handlu mamy wiele marek, z którymi możemy nawiązać współpracę. W przypadku usług, bezkonkurencyjnie dominuje gastronomia, w której znajduje się m.in. McDonald's. Posiada on 132 jednostki własne oraz 169 jednostek franczyzowych. Należy nadmienić, iż jednostki te prowadzone są przez 58 franczyzobiorców, co powoduje, że przeciętnie każdy z partnerów posiada ok. 2,9 restauracji McDonald's. Z kolei w odniesieniu do handlu, niewątpliwie największy wybór, oferuje nam branża zajmująca się sprzedażą:

- odzieży i obuwiu (np. Butik – 33 jednostki własne, 129 jednostek franczyzowych; Moodo – 132 jednostki franczyzowe)
- artykułów spożywczych i przemysłowych

(np.: Carrefour – 300 jednostek własnych, 350 jednostek franczyzowych; Groszek – 1119 jednostek franczyzowych)

Czy dysponujesz wystarczającymi środkami finansowymi? Dokonaj oceny swojej własnej sytuacji ekonomicznej.

Franczyzobiorca ma prawo wymagać od dawcy przedstawienia wszystkich pozycji kosztów znajdujących się w pakiecie oraz tych, które franczyzobiorca będzie zobligowany ponieść w okresie funkcjonowania działalności.

Jaka jest Twoja zdolność do poddania się regułom franczyzy?

Podpisanie umowy franczyzowej wiąże się z nałożeniem obowiązku do przestrzegania zasad w niej zawartych. Ponadto, niezależnie od pomocy franczyzodawcy, będziesz odpowiedzialny za podjęte decyzje. Zarządzanie własnym przedsiębiorstwem stanowi duży wysiłek, dlatego musisz wiedzieć, czy będziesz w stanie działać efektywnie.

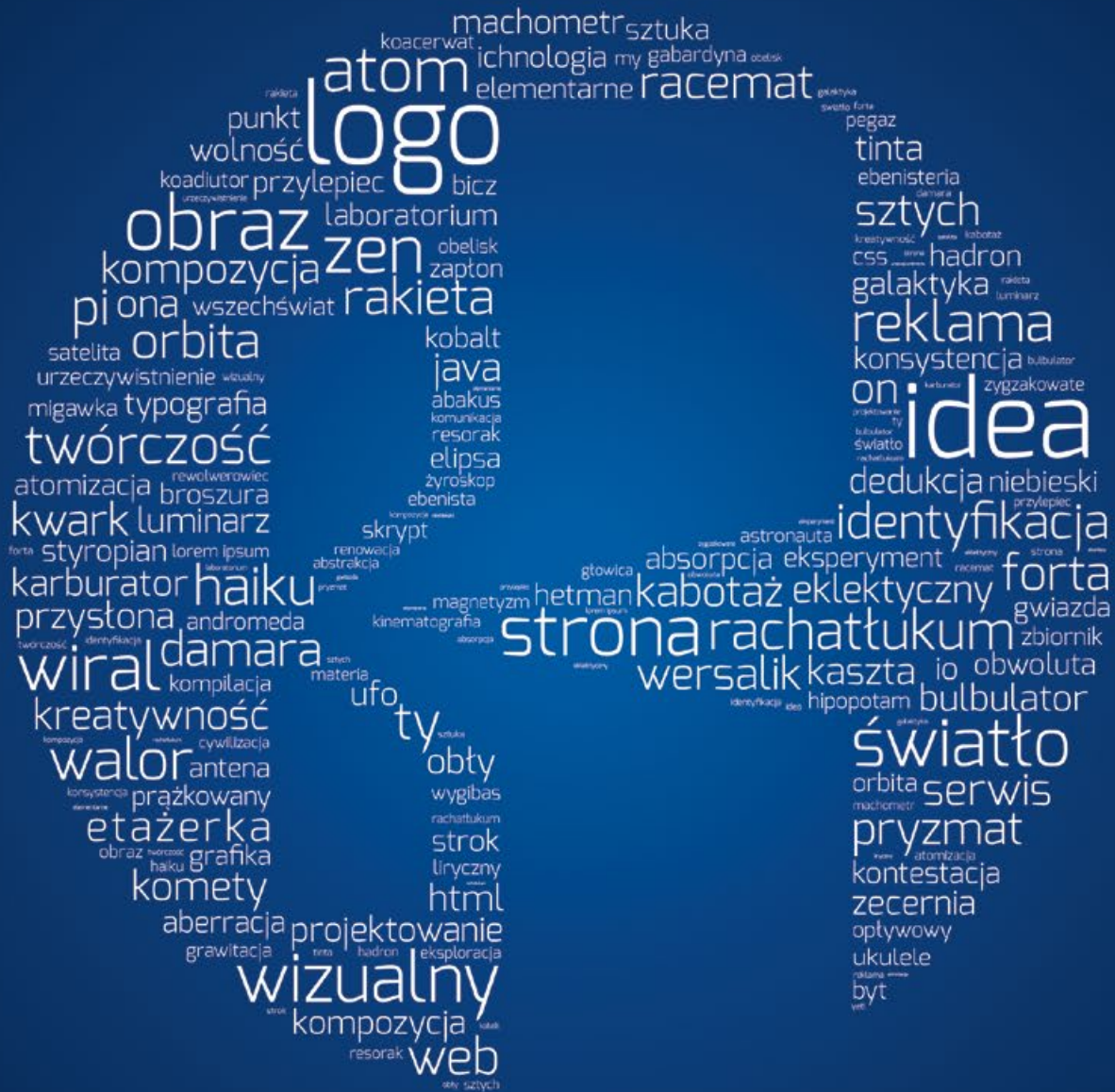
Istotne zatem są odpowiedzi na pytania: Czy będziesz w stanie sprostać specyficznym regułom narzuconym podczas podpisywania umowy? Czy umiejętności i psychiczne predyspozycje pozwolą osiągnąć Ci pełną satysfakcję z wykonywanej pracy?

Czym kierować się przy wyborze potencjalnych dawców?

Najważniejszy element weryfikacji stanowi marka – jej powszechność, wiarygodność.

Bibliografia:

1. Antonowicz A., Franchising: uwarunkowania i perspektywy rozwoju, Novae Res, Gdynia 2010;
2. Banachowicz E., Nowak J., Starkowski M.T., Franchising czyli klucz do przyszłości, Business Press Sp. z o.o., Warszawa 1999;
3. Baranowska – Skimina A., Franczyza w Polsce 2013, <http://www.egospodarka.pl/92978,francyza-w-polsce-2013,1,39,1.html,08/04/2013>;
4. Borkowska B., Wreszcz – Kamińska G., Franchising, factoring, Forfaiting, venture capital: techniki finansowania firm, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Wrocław 1994;
5. EUROPEJSKA FEDERACJA FRANCZYZY, Rozwój franczyzy w Europie, <http://francyza.org.pl/rozwoj-francyzy-w-europie>;
6. Murray I., tłumaczenie: Hilszczańska D., Przewodnik po franczyzie. Jak wybrać najlepszą dla Twojego biznesu?, Helion, Gliwice 2008;
7. Pokorska B., Przedsiębiorstwa w systemie franczyzowym, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004;
8. PROFIT System, Franczyza w Polsce, Rozwój rok po roku, <http://franchising.pl/abc-francyzy/24/francyza-polsce-rozwoj-roku-roku,26/03/2013>;
9. PROFIT System, Raport o rynku franczyzowym 2013, <http://profitsystem.pl/user/stuff/informacja-prasowa-raport-o-rynku-francyzy-2013.pdf>;
10. Stawicka M., Franczyza – droga do sukcesu, Wydawnictwo ONEPress, Gliwice 2009;
11. Wieczorek A. (PROFIT system), Definicja franczyzy, <http://franchising.pl/abc-francyzy/162/definicja-francyzy,18/07/2008>;
12. Wrzesińska J., Rozwój systemów franczyzowych w Polsce, „Ekonomika i organizacja gospodarki żywnościowej”, [http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/EIOGZ\\_2011\\_nr93\\_s185.pdf,93/2011](http://www.wne.sggw.pl/czasopisma/pdf/EIOGZ_2011_nr93_s185.pdf,93/2011);
13. Ziółkowska M. J., Franczyza: nowoczesny model rozwoju biznesu, CeDeWu, Warszawa 2011;
14. Sposób na własny biznes cz.1, [http://www.ipo.pl/franchising/artykuly/francyza\\_jest\\_dobra\\_na\\_wszystko\\_cz.1\\_s92601.html,28/11/2007](http://www.ipo.pl/franchising/artykuly/francyza_jest_dobra_na_wszystko_cz.1_s92601.html,28/11/2007);
15. Pokorska B., Przedsiębiorstwa w systemie franczyzowym, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004, s. 68.
16. Źródło: <http://francyzawpolsce.pl/aktualnosci/temat-tygodnia/4303-we-francyzie-jak-w-malzenstwie-bez-dialogu-i-rzeczowego-kompromisu-moze-byc-trudno-o-dobra-wspolprace>



Gdy burza mózgów  
ma nabrać kształtu

[kosmiczni.com](http://kosmiczni.com)



## NIE BÓJMY SIĘ LEASINGU ZWROTNEGO

uzyskuje „żywą” gotówkę. W uproszczeniu, o ile klasyczny leasing można porównywać do kredytu inwestycyjnego na zakup danych aktywów, o tyle leasing zwrotny wykazuje duże podobieństwa do kredytu na refinansowanie nakładów.

Niejednokrotnie leasing zwrotny wykorzystywany jest tuż po zakończeniu standardowej



umowy leasingu: Korzystający wykupuje przedmiot od Finansującego za wartość wskazaną w umowie a następnie oddaje w leasing zwrotny przedłużając sobie w ten sposób zbyt krótkie finansowanie.

Leasingowi zwrotnemu może podlegać w zasadzie każdy środek trwały, bo generalnie tej formy finansowania dotyczą takie same zasady jak innych typów umów leasingu. Jednak to tylko teoria, która może mieć ewentualnie zastosowanie w przypadku dużych, rozpoznawalnych firm o bardzo dobrej kondycji, do których instytucje finansowe stoją w przyszłowiowej kolejce. Choć pewnie i w tym przypadku nie każdy podmiot działający na rynku mógłby dostarczyć odpowiedniego finansowania, zwłaszcza w przypadku wielomilionowych transakcji, zawieranych na dłuższe okresy.

Generalnie można śmiało powiedzieć, że leasing zwrotny jest w większości banków na cenzurowanym, a to one decydują w przeważającym stopniu o polityce kredytowej kontrolowanych przez siebie firm leasingowych, wprowadzając określone procedury oraz zakazy i nakazy z tym związane i wpływając w ten sposób na prowadzone przez firmy leasingowe działania sprzedażowe.

To oczywiście wynika z banalnego stwierdzenia, że w wielu przypadkach tego typu transakcje jak leasing zwrotny są obciążone z perspektywy instytucji finansowych podwyższonym ryzykiem, czego wyrazem były i są dla wielu firm leasingowych przypadki ratowania się w ten sposób zagrożonych upadłością przedsiębiorstw, czy też wręcz próby wyludzenia środków pieniężnych.

Powyższa teza nie powinna jednak dotyczyć przypadków tzw. „leasingu technicznie zwrotnego”, czyli operacji zakupu praktycznie nowego środka trwałego od Korzystającego tuż po jego dostawie<sup>1</sup>. To samo można powiedzieć o kredytach refinansujących poniesione nakłady – jedni analitycy będą dowodzili, że są bardziej ryzykowne od klasycznego finansowania nowych inwestycji, drudzy zaś stwierdzą coś wręcz przeciwnego, jako że najbardziej ryzykowną fazą inwestycji jest właśnie jej początek związany z fazą dostawy/budowy, w której nie można jeszcze ocenić generowanego przez projekt cash-flow, a zatem jego realnej, a nie teoretycznej rentowności, nie wspominając o ryzyku niedoszacowania nakładów, czy opóźnień w realizacji, bądź zmianach otoczenia prawnego, czy konkurencyjnego.

Dlatego też, czasami w przypadku ryzykownych, skomplikowanych umów zakupu środków trwałych, zwłaszcza za granicą, których nie da się w praktyce swobodnie negocjować firmy leasingowe nie chcą brać na siebie tego ryzyka i mając wątpliwości czy sprostają mu Klient same namawiają Korzystających do zakupu na własny koszt i ryzyko, a następnie przeprowadzenia operacji sell-and-lease-back.

Nie zmienia to faktu, że przeciętny przedsiębiorca może liczyć w zasadzie na finansowanie za pomocą leasebacku jedynie typowych, łatwo zbywalnych przedmiotów, takich jak samochody osobowe, dostawcze i ciężarowe, naczepy, autobusy, ewentualnie wagony kolejowe, czy mobilne maszyny budowlane, a i to z pewnymi istotnymi ograniczeniami. Rzadko dochodzi do leasebacku dużych flot pojazdów, raczej mówimy tu o pojedynczych transakcjach o wyjątkowym charakterze. Jeszcze gorzej jest z niemobilnymi maszynami i urządzeniami, nie wspominając o sprzęcie IT, czy meblach oraz innych nietypowych przedmiotach leasingu, choć i tego typu transakcje niekiedy mają miejsce zarówno w formule typowej leasingu zwrotnego jak i jego bardziej akceptowalnej „technicznej” odmianie.

Przy rozpatrywaniu transakcji leasingu zwrotnego Finansujący w szczególny sposób zwracają uwagę na następujące elementy:

- kondycja ekonomiczno-finansowa Korzystającego i to zarówno bieżąca, jak i perspektywiczna (firma wykazująca

Leasing zwrotny (angl. *leaseback* lub *sell-and-leaseback*) to bardzo ciekawy i coraz częściej rozpoznawany przez przedsiębiorców z różnych branż produkt finansowy, który jest jednak często niewłaściwie postrzegany. Z jednej strony jest on demonizowany przez służby ryzyka firm leasingowych i banków, a z drugiej źle rozumiany przez Klientów, którzy pokładają w nim zbyt duże oczekiwania lub niepotrzebnie obawiają się nadmiernych komplikacji. Generalnie rzecz biorąc wokół leasingu zwrotnego narosło u nas już kilka mitów, podczas gdy np. w krajach Europy zachodniej jest on znacznie częściej stosowany. Dla Klientów ważne są jednak jego praktyczne uwarunkowania występujące w dzisiejszych okolicznościach, niezależnie od tego czy instytucje finansowe działające w Polsce właściwie i logicznie oceniają takie transakcje, czy też są w swych sądach nazbyt ostrożne, umieszczając je w jednym podejrzanym zbiorze.

### CO I W JAKI SPOSÓB PODLEGA LEASINGOWI ZWROTNEMU?

Od strony technicznej transakcja leasingu zwrotnego jest wbrew pozorom dość prosta. Korzystający zawiera umowę leasingu, a następnie sprzedaje swój środek trwały Finansującemu, by w kolejnych okresach spłacać miesięcznie raty, a na końcu umowy wykupić przedmiot. W stosunku do typowej umowy leasingu różnica polega na tym, że dostawcą przedmiotu jest Korzystający, który zamiast środka trwałego

wysokie straty, przeterminowane zobowiązania wobec budżetu lub istotny spadek przychodów, czy ponadnormatywne wydłużenie cyklu rotacji należności raczej nie ma co liczyć na taką transakcję),

- rynkowa wartość przedmiotów i jego uniwersalność w kontekście wtórnego zagospodarowania – stan głębokość rynku wtórnego (wg. wyceny biegłego rzeczoznawcy, a nie własnej oceny, czy pojedynczych ofert),
- wiek przedmiotów (z reguły wiek przedmiotu + okres finansowania nie mogą przekraczać okresu jego normatywnej amortyzacji),
- stan techniczny i prawny środka trwałego,
- kraj pochodzenia, producent i sieć serwisowa w Polsce.

Są to zatem typowe parametry badane w zasadzie w przypadku leasingu wszystkich środków trwałych, które były używane i pochodzą z rynku wtórnego ale ich ocena jest znacznie bardziej zastrzeżona i zyskuje istotniejsze znaczenie, choć i tak są one postrzegane z rezerwą.

Dlatego też, w tego typu transakcjach z reguły pojawia się wysoka opłata wstępna, która jednak w tym przypadku po prostu obniża cenę sprzedaży wypłacaną zbywcy czyli Korzystającemu. Czasem również firmy leasingowe wymagają dodatkowego zabezpieczenia prawnego, łącznie z zastawem rejestrowym i hipoteką (dotyczy to głównie nietypowych maszyn i urządzeń, czy linii technologicznych). Ciekawym wyjątkiem jest w tym zakresie leasing zwrotny nieruchomości.

### NA CZYM POLEGA LEASING ZWROTNY NIERUCHOMOŚCI

Generalnie transakcje leasingu zwrotnego nieruchomości nie różnią się wiele od innych tego typu umów, przy czym z oczywistych względów sprzedaż nieruchomości następuje w formie aktu notarialnego, a jej przygotowanie jest znacznie bardziej pracochłonne. Ograniczenia tu występujące nie różnią się również zasadniczo od typowego leasingu operacyjnego nieruchomości<sup>2</sup>. Najczęściej stosowany jest okres finansowania do 10 lat<sup>3</sup>. Dłuższe okresy występują rzadko z uwagi na problemy z ich sfinansowaniem. Powoduje to, że przy niskiej stawce amortyzacji naniesień pojawia się konieczność odkładania części raty w postaci depozytu stanowiącego zabezpieczenie wysokiego wykupu. Nie każda nieruchomość jest jednak dobrze widziana jako przedmiot tego typu transakcji. Bardzo niechętnie leasingowane są nieruchomości nietypowe, takie jak obiekty budowane pod konkretne potrzeby Klienta, budowle przemysłowe, zwłaszcza

stare i będące w złym stanie technicznym, czy też obciążone wadami prawnymi lub konstrukcyjnymi, bądź te które wpisane są do rejestru zabytków. Generalnie pozbawione sentymentu finansujących są wszystkie aktywa niedochodowe, tzn. nie pracujące lub nie generujące same z siebie nadwyżki finansowej.

W podejściu instytucji finansowych istnieje specjalny schemat finansowania tego typu inwestycji. Chodzi tu najczęściej o perełki rynku nieruchomości, czyli doskonale zlokalizowane supernowoczesne magazyny, biurowce, czy centra handlowe, które są wynajęte w stopniu ponad 60% na długie 5-7 letnie okresy, rozproszonym nabywcom z różnych branż i same na siebie zarabiają z płaconych przez nich czynszów muszących znacząco przewyższać raty leasingu w założonym okresie finansowania.

Tego typu transakcje są najczęściej realizowane w formie SPV<sup>4</sup>, gdzie dodatkowym zabezpieczeniem jest zastaw na udziałach, cesje z umów najmu, a czasem również poręczenia Sponsora projektu. W tej formule zwrotny charakter umowy stanowi atut i kanon postępowania nikogo nie dziwiąc i nie budząc niepokoju. Dzieje się tak z uwagi na niemożność finansowania za pomocą leasingu określonych rodzajów nakładów w trakcie budowy, zanim nie staną się one osobnym środkiem trwałym. W tej fazie inwestycja w nieruchomość jest finansowana ze środków własnych, pożyczki prywatnej, bądź z kredytu inwestycyjnego czy też pomostowego<sup>5</sup>, który jest następnie spłacany właśnie leasingiem zwrotnym, nierzadko finansowanym przez ten sam bank lub konsorcjum banków, które finansują go pomostowo.

Zatem mówimy tu o konstrukcji bardzo zbliżonej do opisanego wyżej leasingu technicznie zwrotnego. W przypadku takiego montażu finansowego możliwa jest nawet sprzedaż nieruchomości obciążonej hipoteką, gdyż środki z leaseback'u trafiają w pierwszej kolejności na spłatę zaciągniętych kredytów, czy też udzielonych przez właścicieli pożyczek. W innych tego typu przypadkach jest to znacznie trudniejsze do wykonania od strony decyzyjnej. Również jednak i tutaj barierą w realizacji transakcji mogą być opóźnienia w budowie w pierwotnej fazie, wzrost nakładów, czy też odnotowanie gorszych od założeń biznes planu wyników finansowych.

Istotne jest również z punktu widzenia finansującego czy wartość wypłaconych środków odpowiada rzeczywiście poniesionym nakładom, czy też je znacząco przewyższa i jaki jest rzeczywisty motyw transakcji dla inwestora. Czy jest to spłata kredytu pomostowego lub innych pośrednich form finansowania, bądź też środki są przeznaczane na podniesienie standardu lub rozbudowę nieruchomości czy też inwestor

wykorzystuje wzrost wartości nieruchomości dla uzyskania dodatkowych środków na spłatę zaległych zobowiązań, czy też gaszenie innych pożarów. Zabezpieczeniem przed tego typu ryzykiem są właśnie wspomniane wyżej spółki celowe.

### KORZYŚCI DLA KLIENTÓW

Motywy korzystania z leasingu zwrotnego, a co za tym idzie cele i korzyści jakie chcą, czy też mogą uzyskać Klienci można podzielić z grubsza na cztery rodzaje<sup>6</sup>. Pierwszy to uzyskanie środków na modernizację lub rozbudowę nieruchomości, drugi to uwolnienie środków ze zrealizowanych w przeszłości inwestycji, które nie miały adekwatnego źródła finansowania (np. były zrealizowane ze środków pochodzących z nadwyżki finansowej i kredytów obrotowych, czy też drogich średnioterminowych obligacji korporacyjnych) i wymagają one stabilizacji, zbilansowania. Trzeci motyw to poprawa wyników finansowych przedsiębiorstwa o ile wartość rynkowa nieruchomości pomniejszona o opłatę wstępną znacząco przewyższa wartość księgową, czy też cenę nabycia lub koszt wytworzenia naniesień. Czwartym motywem to poprawa bieżącej płynności finansowej kompletnie nie związana z dokonanymi ostatnio inwestycjami tylko takimi czynnikami jak np. utratą rynku, spadkiem popytu, obniżeniem się rentowności wskutek wzrostu kosztów, wystąpieniem opóźnień w spływie należności itp.

Należy jednak pamiętać, że czasami firmy nie korzystają w ogóle z kredytów obrotowych, czy factoringu i potrzeba dodatkowego finansowania nie oznacza wówczas finansowania nadmiernej luki cash flow'owej, choć co do zasady środki pochodzące z leasingu zwrotnego nie powinny finansować w ogóle działalności bieżącej.

O ile pierwszy cel nie podlega dyskusji, podobnie jak drugi zwłaszcza gdy mówimy o świeżo dokonanej inwestycji, tak jak w przypadku nowych nieruchomości<sup>7</sup>, o których była mowa wyżej, o tyle trzeci, a zwłaszcza czwarty cel kojarzy się instytucjom finansowym z typowymi działaniami quasi restrukturyzacyjnymi, choć wcale tak być nie musi. W praktyce bardzo często w/w cele i korzyści dla Klientów z nich wynikające są łączone w odpowiednich proporcjach i przenikają się nawzajem, zwiększając atrakcyjność tego typu operacji. Po drugiej stronie barykady wymaga to indywidualnej oceny przez analityków finansowych, uzasadnienia biznesowego i jego perspektyw oraz określenia rzeczywistego poziomu ryzyka i możliwości jego ewolucji w trakcie trwania stosunku umownego.

Zdarza się również, że transakcji leasingu zwrotnego dokonuje się w celu uzyskania odpowiedniego udziału własnego pod inną,

nową inwestycję jeśli nie jest ona realizowana w formule wehikułu finansowego, niemniej jednak i tak zwiększa to realne zadłużenie Inwestora, a tak zbudowany udział własny może budzić wątpliwości służb analitycznych w instytucjach finansowych.

Warto również zwrócić uwagę na aspekt podatkowy samej umowy leasingu, zwłaszcza jeśli alternatywnie rozważamy refinansowanie nakładów z udziałem kredytu inwestycyjnego. Tego typu transakcja może, choć nie musi zwiększyć przedsiębiorstwu tarczę podatkową poprzez tzw. przyspieszenie amortyzacji. Dodatkowo, należy zwrócić uwagę, że w niektórych przypadkach może być nieco łatwiej i szybciej zrealizować transakcję leasingu niż uzyskać porównywalny kredyt obciążony dodatkowymi zabezpieczeniami prawnymi. Niemniej w przypadku większych kwot struktura transakcji, jej koszt i czas rozpatrywania mają tendencję do zrównywania się z kredytem. Powyższe wynika stąd, że decyzje o tego typu operacjach zazwyczaj podejmowane są na szczeblu lub co najmniej z udziałem służb analitycznych banku finansującego, a nie samej firmy leasingowej.

### CZYNNIKI, KTÓRE NALEŻY WZIĄĆ POD UWAGĘ, DECYDUJĄC SIĘ NA TEN RODZAJ LEASINGU

Na pewno istotną kwestią jest problem podatkowy w pierwszej fazie transakcji. Realizując tego typu transakcję dochodzi do sprzedaży środka trwałego, który wykazany jest w bilansie Klienta najczęściej w cenie nabycia, pomniejszonej o odpisy amortyzacyjne. Jeśli zbywany przedmiot jest wiekowy, lecz realnie traci wolno na wartości z uwagi na jego długowieczność ekonomiczną i względną nowoczesność (np. pewnego rodzaju maszyny w tradycyjnych sektorach przemysłu) powstaje znaczna różnica pomiędzy jego wartością ewidencyjną, która może nawet wynosić zero złotych<sup>8</sup>, a ceną sprzedaży, czyli przychodem, która nie może być niższa od porównywalnych cen rynkowych lub wyceny biegłego. Konsekwencją tego faktu może być wówczas wysoki zysk ze zbycia aktywów w ujęciu rachunkowym ale także rodzi się z tego tytułu obowiązek podatkowy w zakresie CIT. Oczywiście jeśli Korzystający dysponuje odpowiednią tarczą podatkową z innych tytułów nie ma z tym problemu. Jeśli jednak tak nie jest, celem optymalizacji należałoby taką tarczę stworzyć, co jednak nie jest takie proste jak się może wydawać. Ponadto,

należy pamiętać, że każda umowa leasingu, w tym leasingu zwrotnego, poza ryzykami dostawy obciążającymi Korzystającego, które w tym przypadku na szczęście nie występują, generuje szereg rozmaitych ryzyk operacyjnych, którymi Finansujący nie rzadko umiejętnie zarządzają, zaś Korzystający są równie często ich nieświadomi i bezbroni wobec rodzących je zagrożeń.

Przed wszystkim przedsiębiorca musi sobie uświadomić, że prawo własności jego aktywa, często najważniejszego w całym majątku firmy, bez którego nie jest ona w stanie funkcjonować jest przeniesione na zupełnie obcy podmiot, który nie koniecznie będzie jego przyjacielem w trudnych chwilach jakie zawsze mogą nastąpić w okresie kilku lat. Stąd tak ważne jest na jakich zasadach następuje transakcja, szczegółowo opisanych m.in. w umowie leasingu, sprzedaży i OWUL[4]. Niestety skomplikowanych, specjalistycznych zapisów umownych część Klientów zwyczajnie nie rozumie i to w dość znacznym stopniu. Do tego zdarza się, że część Klientów bagatelizuje zawarte w nich ryzyka wykazując do Finansującego nadmierne zaufanie i nawet dokładnie nie analizuje i nie negocjuje warunków umów, czego zresztą Finansujący z oczywistych względów bardzo nie lubią.

Trzeba też mieć świadomość, że transakcje leasingu zwrotnego z zasady są zawierane na mniej korzystnych warunkach komercyjnych i mówiąc wprost jako mniej typowe do najtańszych nie należą. W dużym uproszczeniu można powiedzieć, że kosztują więcej z uwagi na wyższe ryzyko z nimi związane i węższy krąg dostawców kapitału.

Przed wszystkim należy pamiętać, że prawie wszystkie transakcje związane z inwestycjami mają znaczenie strategiczne dla przedsiębiorstwa, a popełnione na tym etapie błędy mogą być bardzo kosztowne i mścić się latami. Dlatego też, przed przystąpieniem do realizacji inwestycji warto jest zatrudnić profesjonalnego doradcę, który na cały projekt spojrzy bez emocji, uwzględniając swoją wiedzę i doświadczenie oraz przygotowuje wariantowy, realistyczny, dokładny biznes plan pozwalający na podjęcie właściwej decyzji i jej stały monitoring.

### PRZYSZŁOŚĆ LEASINGU ZWROTNEGO W POLSCE.

Nie sposób leasingu zwrotnego wrzucić do jednego worka z napisem „cudowny sposób na moje problemy” albo „uwaga niebezpieczna transakcja”. Produkt ten ma wiele odmian

i oblicz. Korzystają z niego zarówno średnie firmy, jak i bardzo duże korporacje. Skala występowania tego zjawiska nie jest znana, bowiem Związek Polskiego Leasingu i Wynajmu nie publikuje statystyk na ten temat. Wszystkie transakcje leasingu zwrotnego wykazywane są jako nowa sprzedaż usług leasingu, która w I półroczu 2013 r. sięgnęła po doszacowaniu o firmy niezrzeszone w tej organizacji 15 mld zł.

Na pewno jednak można założyć, że liczba leaseback'ów na naszym rynku powinna rosnąć, trudno jednak ocenić w jakim tempie będzie to miało miejsce. Teoretycznie okres spowolnienia gospodarczego, który cały czas trwa w naszym kraju powinien sprzyjać decyzjom o uwalnianiu zamrożonej gotówki. Z drugiej strony zarówno przedsiębiorcy niechętnie wówczas się zadłużają bez wyraźnej potrzeby, jak i dawcy kapitału ostrożniej przyglądają się tego typu transakcjom. Jak w każdej życiowej sytuacji z jednej strony uzależnione jest to od znajomości produktu przez Klientów i chęci jego nabycia, z drugiej od otwartości na tego typu transakcje rynku finansowego, który jest obecnie pod dużą presją służb ryzyka, działających dość schematycznie pod wpływem oficjalnych regulatorów rynku takich jak KNF.

Należy również podkreślić, że niezbędny klimat do rozwoju całego rynku leasingu musi wynikać ze wzajemnego zaufania Korzystających i Finansujących oraz ich partnerskiego stosunku, a pod tym względem jest jeszcze w Polsce bardzo dużo do zrobienia, gdyż jakość usług leasingowych plasuje się niestety znacznie niżej niż ma to miejsce w przypadku produktów bankowych, a umowy leasingowe mają w przytłaczającej większości przypadków zdecydowanie jednostronny charakter.

Przypisy:

1. Powszechnie przyjmuje się, że nowy środek trwały w przypadku ruchomości nie jest starszy niż 6 m-cy od jego dostawy.
2. Mowa tu o leasingu operacyjnym w myśl ustaw podatkowych i finansowym zgodnie z ustawą o rachunkowości, choć nie rzadko występują również typowe umowy leasingu finansowego (kapitałowego), które cechują nieco większą elastycznością, choć mogą być mniej efektywne podatkowo.
3. Od bieżącego roku minimalny okres finansowania uległ skróceniu do 5 lat.
4. „Special Project Vehicle” – spółka specjalnego przeznaczenia, zależna kapitałowo od sponsora projektu, czyli inwestora.
5. Ang. „bridge financing”.
6. Abstrahując od tzw. leasingu technicznie zwrotnego, który jest de facto li tylko sposobem uruchomienia leasingu bez ryzyka dostawy.
7. Za takie uważane są obiekty, które nie skończyły 5 lat.
8. W takim przypadku zamortyzowane aktywo nie jest uwidocznione w bilansie i można go odnaleźć jedynie w zestawieniu ewidencji środków trwałych.
9. Ogólne Warunki Umów Leasingu, które wraz z samą umową leasingu i umową sprzedaży nieruchomości stanowią zasadniczy komplet uregulowań prawnych transakcji.

Nota o autorze:

**Adam Młodkowski** – Prezes Zarządu niezależnej firmy doradczej **MGW Corporate Consulting Group Sp. z o.o.** z siedzibą w Warszawie. W połowie lat 90-tych XX w. ukończył wydział ekonomiczno-socjologiczny Uniwersytetu Łódzkiego. W trakcie studiów był założycielem SKN PROGRESS. W 2009 r. ukończył Advanced Management Program na prestiżowej IESE Business School w Barcelonie. Posiada kilkunastoletnie doświadczenie w branży finansowej na różnych stanowiskach. Początkowo jako ekspert zajmował się koordynacją obsługi podmiotów korporacyjnych w centralach dwóch czołowych banków komercyjnych w Polsce, a przez kolejne 6 lat kierował jednym z największych funduszy leasingowych na rynku, zarządzając portfelem wartości kilku miliardów złotych. Brał udział w wielu programach szkoleniowych oraz konferencjach i seminariach. Jest również autorem komentarzy w prasie finansowej i kilku publikacji z dziedziny finansów.



# Shadow

## na granicy prawa

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie podstawowych informacji na temat funkcjonowania i roli, jaką odgrywają na rynku finansowym instytucje z obszaru tzw. *shadow banking*. Stawienie czoła problemom generowanym przez bankowość równoległą jest jednym z największych wyzwań dla dzisiejszego ustawodawcy. Jak podaje KE, wartość globalnego systemu parabanków wzrosła z 21 bln EURO w 2002 roku do ok. 46 bln EURO w 2010 roku<sup>1</sup>. Dane te jednoznacznie wskazują na wzrost znaczenia i rosnące zainteresowanie opisywaną alternatywną formą finansowania. Niezbędne staje się zatem przyswojenie pewnych elementarnych regulacji oraz wiadomości w tym zakresie.

### UWAGI WPROWADZAJĄCE

Od 2007 roku trwa ogólnosiwiatowy kryzys finansowy zapoczątkowany trudną sytuacją na rynku pożyczek w Stanach Zjednoczonych. F.S. Mishkin podkreśla, że naturalną konsekwencją sytuacji, w której pojawiają się poważne zakłócenia na rynku finansowym i którym towarzyszy spadek cen aktywów oraz upadłości wielu instytucji finansowych i niefinansowych<sup>2</sup>, powinna być natychmiastowa reakcja ze strony władz państwowych. Brak kompletnej regulacji prawnej w zakresie szeroko rozumianego rynku finansowego może rodzić i z pewnością rodzi wiele niebezpieczeństw dla konsumentów uczestniczących w obrocie finansowym. Zwłaszcza deficyt regulacji w zakresie zyskujących coraz większą popularność instytucji zaliczanych do strefy *shadow banking* będzie stanowić zagrożenie dla stabilności całego systemu finansowego.

### ISTOTA SHADOW BANKING

Zanim przejdę do omówienia podstawowych ryzyk związanych z istnieniem opisywanego subsektora finansowego, wyjaśnienia

wymaga samo pojęcie *shadow banking*. Przedstawiciele nauki proponują różne jego nazwy i ujęcia. Mówi się o bankowości równoległej, nieregulowanej, alternatywnej, często w literaturze można znaleźć nazwę *secondary bank* (bank drugorzędny), czy *non-banking*. P. Masiukiewicz skłania się ku wyróżnieniu wąskiej i szerokiej definicji parabanku. W ujęciu wąskim są to podmioty wykonujące niektóre usługi bankowe, funkcjonujące bez pełnych regulacji bankowych oraz nadzoru finansowego, inwestujące środki klientów. Należą do nich m.in. fundusze inwestycyjne, hedgingowe, kasy oszczędnościowo-kredytowe i oszczędnościowo-mieszkaniowe. Natomiast w ujęciu szerokim są to wszelkie podmioty prowadzące różne usługi w obszarze aktywów, pasywów lub operacji pośredniczących typowych dla banków. Oprócz zatem wymienionych wyżej funduszy i kas zalicza się do nich usługi pośrednictwa finansowego, brokerskie, pośrednictwo kredytowe, leasing, factoring, usługi finansowe wielkich sieci handlowych oraz platform internetowych<sup>3</sup>. W. Srokosz z kolei uznaje, iż parabanki to podmioty rynku finansowego, które nie będąc bankami wykonują na podstawie ustaw szczególnych wobec ustawy Prawo bankowe<sup>4</sup> czynności bankowe *sensu stricte* oraz, bez umocowania ustawowego wykonują czynności bankowe *sensu largo*, w szczególności udzielają pożyczek<sup>5</sup>. Wielość i różnorodność definicji w tym zakresie powoduje, iż przeciętny konsument ma problem z określeniem istoty *shadow banking*. Wprost wynika to z badań przeprowadzonych przez TNS Polska w 2012 roku na zlecenie Prezesa UOKiK. Na pytanie „co to jest parabank” najwięcej wskazań, bo aż 27 % uzyskała odpowiedź, iż jest to instytucja udzielająca pożyczek i przyjmująca lokaty, niekontrolowana przez żaden nadzór finansowy, 12 % głosów uzyskała odpowiedź, iż są to banki, które szybko i łatwo udzielają pożyczek, a 7 % respondentów wskazało na

odpowiedź – instytucje udzielające pożyczek i przyjmujące lokaty, kontrolowane przez nadzór bankowy<sup>6</sup>.

### MOŻLIWE RYZYKO

Aktualne problemy gospodarki większości państw świata, w tym także i Polski, w znaczący sposób wpłynęły na sytuację globalnego rynku finansowego. Zaostrzeniu uległy m.in. warunki, jakie należy spełnić, aby uzyskać kredyt. Klient banku musi wykazać się wyższym dochodem, często jest także zobowiązany do przedstawienia dodatkowych zabezpieczeń kredytowanej nieruchomości. Spadek atrakcyjności i dostępności kredytowej oferty bankowej były głównym powodem wzrostu zainteresowania instytucjami alternatywnymi, które proponują szybki i skuteczny program pożyczek. Mamy tu do czynienia z analogiczną sytuacją, która wystąpiła m.in. na gruncie postępowania cywilnego. Niewydolność wymiaru sprawiedliwości, przeciążenie sądów, nadmierny formalizm i rosnące koszty procedury sądowej stworzyły idealną płaszczyznę dla rozwoju nowej, alternatywnej metody rozwiązywania sporów. Coraz więcej osób decyduje się na sądownictwo polubowne i poddanie zaistniałego sporu pod osąd arbitrow. Podobnie na gruncie sektora finansowego, pogłębiające się wady systemu bankowego stały się przyczynkiem dla powstania nowych form finansowania, których źródłem są instytucje niebankowe, czyli parabanki.

Fundamentalny problem związany z *shadow banking* wynika z braku nadzoru nad działaniami podejmowanymi w ramach tego subsektora. Przede wszystkim, wyłączony jest w tym zakresie nadzór sprawowany przez Komisję Nadzoru Finansowego. Jej działania ograniczają się do umieszczania na swojej stronie internetowej listy podmiotów, które po pierwsze działają bez licencji KNF, a po

Mgr Izabela Górna  
izkagorna@gmail.com  
Doktorantka w Katedrze Teorii  
i Filozofii Prawa  
Wydział Prawa i Administracji  
Uniwersytet Łódzki  
Opiekun naukowy:  
dr hab. prof. nadzw. UŁ Jerzy  
Leszczyński



drugie powierzenie im środków pieniężnych wiąże się z podwyższonym ryzykiem<sup>7</sup>.

Słusznie zauważa P. Masiukiewicz<sup>8</sup>, że ryzyko, jakie pojawia się w związku z działalnością instytucji zaliczanych do *shadow banking* jest podobne, czy wręcz identyczne do ryzyka, jakie niosą za sobą czynności podejmowane przez banki w rozumieniu art. 2 ustawy Prawo Bankowe<sup>9</sup>, jednakże na wyższym poziomie. Chodzi tu głównie o zagrożenia dotyczące usług kredytowych, stabilności systemu finansowego oraz niebezpieczeństwo operacyjne (np. malwersacje i defraudacje). Co więcej, coraz częściej podkreśla się wpływ, jaki parabanki wywierają na efektywność polityki pieniężnej kreowanej przez bank centralny, tj. Narodowy Bank Polski. Polityka monetarna prowadzona przez NBP ma na celu utrzymanie stabilnego poziomu cen, co jest kluczowe dla stworzenia podstaw dla długotrwałego wzrostu gospodarczego. Należy pamiętać, iż polityka pieniężna w znaczący sposób wpływa na kursy walutowe i podaż pieniądza. Ograniczenie skuteczności impulsów polityki pieniężnej generowanej przez NBP na skutek działalności instytucji bankowości równoległej, może powodować doniosłe skutki dla całego systemu finansowego kraju<sup>10</sup>. Wreszcie trzeba zauważyć, iż powierzenie przez klientów całego swojego majątku instytucjom niepodlegającym w ogóle, bądź w ograniczonym zakresie nadzorowi, może stanowić dla nich realne niebezpieczeństwo utraty zainwestowanych środków i w konsekwencji doprowadzić do bankructwa.

## działania na szczeblu europejskim

System bankowości równoległej i problemy z nim związane, mają charakter powszechny, dotyczą większości państw świata. Jednak działania podejmowane tylko na szczeblu lokalnym okazują się niewystarczające, aby przeciwdziałać negatywnym skutkom *shadow banking*. Potrzebne są zatem akcje o większym, globalnym zasięgu. Dlatego, między innymi, tematem tym zajęto się na szczeblu europejskim. Głównym dokumentem związanym z omawianą problematyką jest Zielona Księga w zakresie równoległego systemu bankowego opracowana przez Komisję Europejską w 2012 roku<sup>11</sup>. Z założenia jednak Zielone księgi wydawane przez Komisję Europejską nie zawierają propozycji konkretnych regulacji prawnych, stanowią wyłącznie asumpt do debaty na dany, wywołujący kontrowersje temat. Tak jest również i w tym przypadku, bowiem KE w wydanym przez siebie opracowaniu skupia się przede wszystkim na wskazaniu konsekwencji funkcjonowania na rynku finansowym instytucji niebankowych oraz określeniu wyzwań, jakim sprostać będą musiały

w najbliższej przyszłości krajowe organy nadzoru oraz krajowe organy regulacyjne.

Należy mieć jednak na uwadze, iż przed wydaniem wskazanej wyżej Zielonej Księgi w zakresie równoległego systemu bankowego, podejmowano na szczeblu europejskim próby przynajmniej częściowego uregulowania systemu *shadow banking*. Do najważniejszych aktów w tym zakresie zaliczyć można:

Dyrektywę o Wymogach Kapitałowych CRD II<sup>12</sup>,

Dyrektywę o Wymogach Kapitałowych CRD III<sup>13</sup>,

Dyrektywę w sprawie Zarządzających Alternatywnymi Funduszami Inwestycyjnymi (AIFMD)<sup>14</sup>.

Nie wchodząc w szczegóły, można stwierdzić, iż każdy z przywołanych aktów wprowadzał rozwiązania mające na celu zagwarantowanie ochrony inwestorom lokującym swoje środki w instytucjach funkcjonujących w ramach systemu bankowości alternatywnej, zwiększenie poziomu zaufania do szeroko rozumianej działalności bankowej, a co za tym idzie utrzymanie stabilności całego rynku finansowego UE.

## PODSUMOWANIE I WNIOSKI

Subsektor finansowy, jaki tworzą parabanki w dalszym ciągu nie podlega kompleksowej regulacji. W Polsce były podejmowane pewne próby wprowadzenia przepisów, które określałyby zasady działania sfery *shadow banking*, jednak dotyczyły one wyłącznie określonego jej wycinka. Z dniem 27 października 2012 roku spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe zostały objęte nadzorem sprawowanym przez KNF, ponadto 24 października 2011 roku weszła w życie ustawa o usługach płatniczych<sup>15</sup>. Wprowadzenie powyższych zmian nie wpłynęło jednak w znaczący sposób na kształt i funkcjonowanie bankowości równoległej w Polsce.

Bez wątpienia, przed władzami poszczególnych państw stoi trudne zadanie, gdyż rynek parabanków jest różnorodny. Wydaje się, iż wprowadzenie jednolitych rozwiązań dla wszystkich państw członkowskich UE jest niewykonalne, ale również niezasadne. Po pierwsze, regulacje w zakresie *shadow banking* powinny uwzględniać specyfikę systemów gospodarczych i rynków finansowych poszczególnych krajów, a po drugie, jak już było wspomniane, jest to rynek zróżnicowany. P. Masiukiewicz proponuje, aby wprowadzić trzy typy regulacji przy uwzględnieniu kryterium pozyskiwania środków od klientów. Według autora, należy wyróżnić grupę

instytucji, jak np. spółki pożyczkowe i kantory walutowe, dla których wystarczający byłby monitoring i bieżąca kontrola. Następnie, dla np. usług pośrednictwa finansowego i agencji finansowych, wskazane byłoby wprowadzenie licencji. Wreszcie, do trzeciej grupy zaliczyć można m.in. spółki inwestycyjne oraz SKOK, które bezwzględnie powinny zostać objęte regulacjami zbliżonymi do tych, które odnoszą się do banków<sup>16</sup>.

Czynności wykonywane przez instytucje bankowości alternatywnej, niepodlegające żadnemu nadzorowi, mogą mieć daleko idące konsekwencje. Gromadzą się w tym sektorze ryzyko, w istotnej mierze oddziałuje na podmioty podlegające regulacji prawnej i kontroli ze strony państwa, a co za tym idzie na stabilność całego systemu finansowego. Stworzenie kompleksowej regulacji pozwoli na wyeliminowanie, bądź przynajmniej ograniczenie w znacznym stopniu zagrożeń, jakie wiążą się z *shadow banking*. Szczególną uwagę trzeba zwrócić nie na limitowanie aktywności instytucji niebankowych, ale na określeniu wyraźnych granic ich działalności i poddanie jej dokładnej kontroli. Ponadto, większy nacisk należy położyć na edukację, tak aby każdy klient świadomie podejmował decyzję o tym, komu powierzy swoje finanse. Podstawą równowagi i rozwoju rynku finansowego powinny być jasno sprecyzowane warunki jego funkcjonowania.

1. Zielona Księga. Równoległy system bankowy (2012), Komisja Europejska, COM(2012) 102 final, Bruksela, 19.03.2012 r.
2. Mishkin F.S., *The economics of money, banking and financial markets*, HarperCollins 1995
3. Masiukiewicz P., Zarządzanie sanacją banku, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011
4. Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo Bankowe (t.j. Dz. U 2012, poz. 1376)
5. Srokosz W., *Instytucje parabankowe w Polsce*, Lex a Wolters Kluwer, Warszawa 2011
6. Badanie zostało przeprowadzone przez TNS Polska na zlecenie Prezesa UOKiK w dniach 2-5.08.2012 r. na losowo wybranej próbie 1000 Polaków w wieku od 15 lat.
7. Ostrzeżenia publiczne zawierające listę podmiotów sklasyfikowanych wg kategorii prowadzonych działań, które nie są objęte nadzorem i monitoringiem KNF są dostępne na stronie internetowej: <http://www.knf.gov.pl/index.html>
8. Masiukiewicz P., *Regulacje a ryzyko shadow banking w Polsce*, Zarządzanie i Finanse 4/2/2012
9. Art. 2 ustawy Prawo Bankowe stanowi, iż bank jest osobą prawną utworzoną zgodnie z przepisami ustaw, działającą na podstawie zezwolenia uprawniającego do wykonywania czynności bankowych obciążających ryzykiem środki powierzone pod jakimkolwiek tytułem zwrotnym
10. Masiukiewicz P., *Regulacje a ryzyko shadow banking w Polsce*, Zarządzanie i Finanse 4/2/2012
11. Zielona Księga. Równoległy system bankowy (2012), Komisja Europejska, COM(2012) 102 final, Bruksela, 19.03.2012 r.
12. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2009/111/WE z dnia 16 września 2009 r. zmieniająca dyrektywę 2006/48/WE, 2006/49/WE i 2007/64/WE w odniesieniu do banków powiązanych z centralnymi instytucjami, niektórych pozycji funduszy własnych, dużych ekspozycji, uzgodnień w zakresie nadzoru oraz zarządzania w sytuacji kryzysowej, Dz.U. L 302 z 17.11.2009
13. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2010/76/UE z dnia 24 listopada 2010 r. w sprawie zmiany dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE w zakresie wymogów kapitałowych dotyczących portfela handlowego
14. dyrektywy 2006/48/WE oraz 2006/49/WE w zakresie wymogów kapitałowych dotyczących portfela handlowego
15. i resekurytyzacji oraz przeglądu nadzorczego polityki wynagrodzeń, Dz.U. L 329 z 14.12.2010
16. Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/61/UE z dnia 8 czerwca 2011 r. w sprawie zarządzających alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi i zmiany dyrektywy 2003/41/WE i 2009/65/WE oraz rozporządzeń (WE) nr 1060/2009 i (UE) nr 1095/2010, Dz.U. L 174 z 1.7.2011
17. Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych (Dz.U. 2011, nr 199 poz. 1175)
18. Masiukiewicz P., *Regulacje a ryzyko shadow banking w Polsce*, Zarządzanie i Finanse 4/2/2012



# Czy WOLNOŚĆ służy PRZESTĘPCZOŚCI?



**Jacek Gładysz**  
 Jacek.Gladysz90@gmail.com  
 Ekonomia, spec. analiza  
 ekonomiczna  
 Uniwersytet Ekonomiczny  
 we Wrocławiu  
 Matematyka, spec. mate-  
 matyka finansowa  
 Politechnika Warszawska  
 Opiekun naukowy:  
 prof. Andrzej Matysiak



„Zróbcie, by uczciwość  
 opłacała się bardziej  
 niż kradzież, a nie  
 będzie kradzieży”<sup>1</sup>.

Konfucjusz

**W**olność zobowiązuje. Jest szansą, możliwością i okazją, ale jednocześnie tworzy pewną trudność. Wolność pociąga do odpowiedzialności. Jak się ma wolność do przestępczości? Czy wolność gospodarcza redukuje ekspansję działalności zakazanej? Okazuje się, że odpowiedź na to pytanie nie jest jednoznaczna.

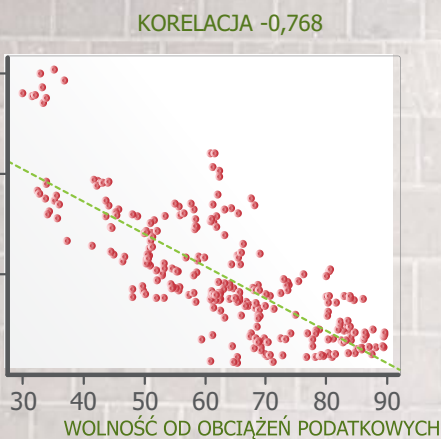
Konserwatywny *think tank* *Heritage Foundation* sporządza rokrocznie ranking wolności gospodarczej<sup>2</sup>. Państwa uszeregowane są według wskaźnika wolności gospodarczej, na który składa się 10 komponentów, m.in.: swoboda prowadzenia biznesu, wolność handlu, wolność od obciążeń podatkowych, wydatki rządu, polityka monetarna, swoboda inwestowania, otwartość sektora finansowego, prawa własności, wolność od korupcji, rynek pracy. W oparciu o te dane, a także udostępniane przez Eurostat statystyki przestępczości<sup>3</sup>, skupimy się na 32 europejskich państwach, na przestrzeni lat 2002-2010, szukając zależności między poziomem przestępczości (całkowitą liczbą przestępstw na 100 tys. mieszkańców), a poszczególnymi obszarami wolności gospodarczej.

W tym celu korzystać będziemy z jednego z podstawowych narzędzi statystycznych – korelacji liniowej Pearsona<sup>4</sup>, która pokazuje siłę zależności między dwiema zmiennymi. Milcząco także zakładamy, że ludzie (wszyscy, a zatem w szczególności także przestępcy) postępują racjonalnie, bo – jak pisze David Friedman – „jest to założenie fałszywe – ale użyteczne”<sup>5</sup>. Należy także dodać, iż samym pojęciem wolności posługiwać się będziemy

w myśl negatywnej koncepcji wolności, to znaczy wolność oznaczać dla nas będzie „wolność od”<sup>6</sup>.

## PODATKI, WYDATKI, PRZESTĘPCZOŚĆ

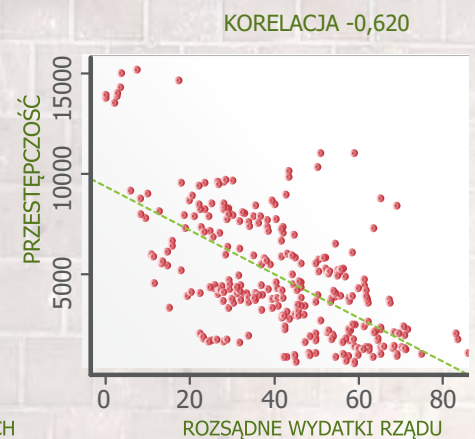
Kraje posiadające lżejsze opodatkowanie, nie muszą kłopotać się z tak dużą przestępczością jak te, w których podatki są wysokie.



czegoś jak te, w których podatki są wysokie. Podobnie z wydatkami rządu – tam, gdzie są one rozsądnie ukierunkowane (tj. pieniądze podatników przeznaczają się na policję, wojsko i wymiar sprawiedliwości) – przestępczość jest relatywnie mniejsza niż w państwach opiekuńczych – jak Szwecja (około 14 tys. przestępstw na 100 tys. mieszkańców), Belgia (ponad 9 tys. przestępstw na 100 tys. mieszkańców), Dania (około 8 tys. przestępstw na 100 tys. mieszkańców) i Francja (5 tys. przestępstw na 100 tys. mieszkańców).

Zapyta ktoś – co podatki mają do przestępczości? Odpowiedź jest przewrotna – trzeba

umieć myśleć jak przestępca. Im więcej zabiera mu państwo, z każdej jego uczciwie zarobionej złotówki lub eurodolarówki – tym bardziej traci się zapal do pracy, albo, innymi słowy, tym atrakcyjniejsza, w stosunku do uczciwej pracy, staje się działalność zakazana. Jeśli do tej pory był on praworządny i posłuszny, to od teraz już taki nie będzie. Uczciwy obywatel



Rysunek 1. Podatki, wydatki rządowe, przestępczość  
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie indeksu wolności gospodarczej oraz danych Eurostatu

nie przechodzi na Ciemną Stronę Mocy m.in. dlatego, że traktuje się jego pracę z należytyim szacunkiem – a wysokie podatki są najdobitniejszą manifestacją braku szacunku do obywatela – stąd większa przestępczość.

Zaprezentowany rysunek wskazuje, że obie korelacje są wysokie i istotne. W gruncie rzeczy, mamy do czynienia z dwiema stronami tego samego medalu – za wysokimi wydatkami rządu stoją wysokie podatki – stąd też kierunek zależności w obu przypadkach taki

sam. Im władza bardziej uzurpuje sobie prawo do decydowania za obywatela – m.in.: co zrobić z jego pieniędzmi – tym obywatel jest mniej skłonny do prawomyślności. Mniej wolności, więcej sprzeciwu – choć, paradoksalnie, sprzeciw ten nie jest na rękę sprzeciwiającym się, tj. całemu społeczeństwu, i raczej daremna jest wiara w to, że wzrost przestępczości pociągnie za sobą wzrost swobód.

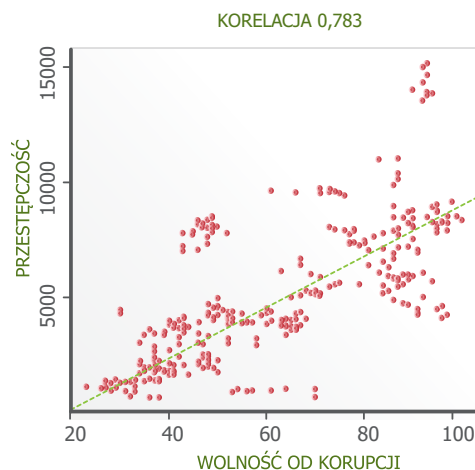
### CZEMU PRZESTĘPCZOŚĆ JEST WIĘKSZA TAM, GDZIE WIĘKSZĄ SWOBODĄ PRÓWADZENIA BIZNESU?

Korelacje między przestępczością a swobodą prowadzenia własnego biznesu oraz swobodą inwestowania wynoszą odpowiednio 0,563 i 0,582 – obie są zatem dodatnie, a przy tym obie istotne. Rodzi się od razu pytanie – czy nie powinno być tak, że w krajach o dużej łatwości otwarcia własnej firmy, oraz niewielu formalnościach przeszkadzających w jej prowadzeniu, potencjalny przestępca będzie miał mniejszą motywację do działalności sprzecznej z prawem, a raczej będzie się kierował drogą uczciwego zarobku? A także – czemu tam, gdzie łatwiej jest inwestować, obywatele zamiast przeznaczać środki na inwestycje wkraczają na ścieżkę sprzeczną z prawem? Oczywiście – pytanie jest postawione dobrze, i droga rozumowania również poprawna – pominięty został jednak szczegół, a mianowicie, że „*po co ja SAM miałbym zakładać firmę – przy tym też wiem, że to w moim kraju proste – skoro może ją założyć, na przykład, mój sąsiad albo ktokolwiek inny... – a ja się potem jego kosztem wzbogacę*” – tak myśli zbrodniarz. I ma rację, co wynika z danych. Zależność podobna do powyższych, wiąże także przestępczość z prawami własności. Tam, gdzie są one lepiej oceniane przez ekspertów sporządzających ranking wolności gospodarczej, przestępczość jest wyższa niż w krajach, gdzie ocena praw własności była negatywna. Korelacja jest istotna i wynosi 0,696. W krajach, gdzie biznes prowadzi się łatwo, inwestycje są bardziej dostępne, a prawa własności szanowane, nietrudno także o pasożytujących. Im większa swoboda prowadzenia biznesu oraz inwestowania, tym przestępczość większa – ale czy można wnioskować, że wolność w tych aspektach jest *przyczyną* przestępczości? Najpewniej nie – prawdopodobnie jest ona jedynie symptomem innego zjawiska, które na przestępczość wpływa w rzeczywistości. Można się zastanawiać, czy chodzi tutaj o dostępność kapitału, stopień urbanizacji czy może jeszcze jakiś inny czynnik, pozytywnie korelujący ze swobodą prowadzenia biznesu oraz z przestępczością – niezależnie jednak od tego, ważne

jest by rząd miał świadomość, że nawet jeśli wolność gospodarcza idzie wespół z przestępczością, to nie jest to jeszcze powód wystarczający do tego, by przestępczość starać się zmniejszać, utrudniając prowadzenie biznesu i inwestowanie oraz ograniczając prawa własności.

### MNIEJ KORUPCJI – WIĘCEJ PRZESTĘPCZYSTW?

Okazuje się, że tak, co uwidocznione zostało na rysunku 2. Jest to przewrotne stwierdzenie zważywszy na fakt, że korupcja sama w sobie też jest przeciw przestępstwem. Czemu zatem kraje wolne od korupcji, charakteryzują się statystycznie wyższą przestępczością niż te, w których korupcja jest na porządku dziennym (m.in. Macedonia, Rumunia, Chorwacja, Polska)?



Rysunek 2. Korupcja a przestępczość  
Źródło: Opracowanie własne na podstawie indeksu wolności gospodarczej oraz danych Eurostatu

Po raz kolejny w znalezieniu odpowiedzi pomocne będzie myślenie racjonalnego kryminalisty. „*Po co mam kogoś zabijać, jeśli mogę dać łapówkę? Umiera moja córka, bo jest daleko, daleko, na liście czekających na przeszczep nerki? Oczywiście, że zabiłbym, żeby jej pomóc – ale po co mam to robić, jeśli mogę dać panu ordynatorowi kopertę pod stołem?*” – oczywiście, zginie dzięki temu ktoś inny (ten, kto spadł w liście oczekujących na przeszczep) – ale ten ktoś zginie już legalnie („*nie doczekał operacji*”), bez użycia broni, bez porwania, bez pretekstu na temat do gazety. Ten ktoś nigdy nie zostanie zarejestrowany jako ofiara przestępstwa – a sprawcę przestępstwa zarejestrują, ale w innych statystykach. Zwiększył się co prawda stopień korupcji, ale czyż nie dzięki niemu *spadła* właśnie przestępczość? To, czego nie widać, często dzieje się za kulisami. Może nie było wyłamywania drzwi, nikt nie oddał strzała, nie porwano czyjegós dziecka, żeby uratować własne – ale zapłacono za to, że własne zostanie uratowane prędzej niż czyjeś inne.

Kraje wolne od korupcji charakteryzują się wysoką przestępczością, z uwagi na fakt jej widoczności. W krajach skorumpowanych przestępczość istnieje, ale nie zauważamy jej, bo nie dzieje się ona w sposób tak oczywisty. W Polsce możemy dać łapówkę, w Szwecji już nie koniecznie – w związku z tym, to właśnie w Polsce możemy czuć się względnie bezpieczniej. Ale ceną za to bezpieczeństwo przychodzi nam zapłacić w szpitalu – kiedy możemy dowiedzieć się, że „*niestety, nasze dziecko zmarło – było sto pięćdziesiąte dziecko na liście oczekujących na przeszczep, a dawców było tylko stu pięćdziesięciu ośmiu*”. Oczywiście, kolejność oczekujących ustalił pan doktor wraz z ojcem sto pięćdziesiątej ósmej oczekującej.

Ta intrygująca zależność wyjaśniana może być na wiele sposobów, a pokazane powyżej rozumowanie jest jednym z wielu możliwych jej wytłumaczeń.

### LEK NA CAŁE ZŁO

Na koniec istotne byłoby wskazanie propozycji manipulacji determinantami przestępczości, by ustalić ją ostatecznie na możliwie najniższym poziomie. Owszem – całkiem możliwe, że gdyby ograniczyć swobodę prowadzenia biznesu, oraz pozwolić na większą korupcję, przestępczość gwałtownie spadłaby. Podobnie można by utrudniać dostęp do inwestycji i zmienić regulacje dotyczące praw własności. Z całą pewnością mogłoby to przynieść oczekiwane rezultaty – spadek przestępczości. Jednakże opisane podejście jest z gruntu niewłaściwe – narusza bowiem jedną z fundamentalnych zasad naszej cywilizacji, w myśl której wolność jest wartością nadrzędną. Nie ulega jednak wątpliwości, że są kwestie, w odniesieniu do których można realizować oba cele jednocześnie – tj. zwiększać wolność obywatela, zmniejszając poziom przestępczości. Państwo może tego dokonać obniżając podatki oraz wydając pozyskane z nich pieniądze w sposób możliwie najbardziej rozsądny. Większa wolność i mniejsza przestępczość są możliwe w społeczeństwie sprawliwym, w którym istnieją równe szanse<sup>8</sup>.

#### Przypisy:

1. <http://www.cytaty.info/autor/konfucjusz-2.htm>, 24.07.2013
2. <http://www.heritage.org/index/explore>, 24.07.2013
3. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/crime/data/database>, 24.07.2013
4. DURKA P. J., Wariacja, korelacja, mediana... [w:] Wstęp do współczesnej statystyki, Wydawnictwo Adamantan, Warszawa 2003.
5. FRIEDMAN D., Jak funkcjonuje ekonomia? [w:] Ukryty ład. Ekonomia życia codziennego, Fijor Publishing, Warszawa 2008.
6. BERLIN I., Dwie koncepcje wolności [w:] Dwie koncepcje wolności, Res Publica, Warszawa 1991.
7. CRILLY T., Przyczyna i korelacja [w:] 50 teorii matematyki, które powinny być znać, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.
8. WILKINSON R., PICKETT K., Więzienia i kary [w:] Duch równości, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa 2011.



# Kreatywność

chwilowa moda czy potrzeba jutra?

Kreatywność przebojem wdziera się do naszego życia. Co chwila słyszymy o „kreatywnej” księgowości, oglądamy w akcji „kreatywnego” zawodnika lub pracujemy w „kreatywnych” zespołach pod wodzą „kreatywnych” dyrektorów. „Kreatywne” stają się nawet gospodarka (w tym bankowość) i rynek pracy, gdzie większość kandydatów podczas rozmów kwalifikacyjnych dumnie mówi o swoim twórczym podejściu do stawianych przed nimi wyzwań. Modę na innowacyjność można wytłumaczyć zachodzącymi w ekspresowym tempie zmianami, do których musimy się dostosować. Tutaj rodzi się pytanie: czy aby na pewno rozumiemy, czym jest kreatywność?

## CZY WIEMY, CZYM JEST KREATYWNOŚĆ?

Pierwszy problem spotykamy już na poziomie pojęciowym. Nie istnieje jedna, uniwersalna definicja kreatywności, a zależnie od perspektywy badawczej, jest ona ujmowana w zupełnie różnych kategoriach. Część badaczy rozumie kreatywność w charakterze procesu<sup>1</sup>, inni sprowadzają ją do cechy<sup>2</sup>, a nawet aktywności ludzkiego mózgu, będącej specyficzną formą przetwarzania informacji<sup>1</sup>. Niezależnie od przyjętej definicji, można stwierdzić, że kreatywność wiąże się z określonym sposobem myślenia, umożliwiającym generowanie twórczych rozwiązań. Wymaga więc giętkości myślenia, jego płynności oraz oryginalności – wychodzenia poza schematy, angażowania wyobraźni czy poczucia humoru. Z drugiej strony, dla dostrzegania możliwości na wielu płaszczyznach niezbędne są zdolności analityczne i umiejętność logicznego wnioskowania<sup>2</sup>.

Inna trudność dotyczy prób mierzenia kreatywności. Ze względu na jej złożony charakter, ciężko opracować satysfakcjonujące narzędzie badawcze.

Do pomiaru kreatywności, oprócz dedykowanych jej narzędzi często wykorzystuje się zestawy testów, które pierwotnie służyły do badania zupełnie innych zmiennych. Część z nich pozwala na wskazanie wybitnie kreatywnych jednostek, inne skupiają się na diagnozie cech osobowości i predyspozycji, takich jak – powiązane z kreatywnością – wyobraźnia, style rozwiązywania problemów czy zdolności adaptacyjne<sup>3</sup>. Jeszcze inne podejmują tematykę klimatu organizacyjnego, sprzyjającego twórcemu myśleniu<sup>4</sup>.

Jak zauważa sir Ken Robinson, fakt, że nie jesteśmy w stanie zmierzyć kreatywności za pomocą wystandaryzowanych testów osiągnięć, nie oznacza wcale, że powinniśmy pomniejszać jej znaczenie<sup>5</sup>. Za tezę Robinsona przemawia kilka argumentów. Po pierwsze – w 2009 roku obchodziliśmy ogłoszony przez Unię Europejską Rok Kreatywności i Innowacji. Po drugie – w niektórych krajach (m.in. w Wielkiej Brytanii i Singapurze) kreatywność traktowana jest jako kluczowa kompetencja, zajmując szczególne miejsce w polityce społecznej i programach nauczania<sup>6</sup>. Po trzecie, istnieją liczne przesłanki, przemawiające za występowaniem zależności pomiędzy kreatywnością i sukcesem ekonomicznym.

## KREATYWNOŚĆ MOTOREM NAPĘDOWYM GOSPODARKI?

Związki kreatywności z gospodarką wydają się oczywiste, nawet bez sięgania po raporty i liczbowe analizy. Bez wątpienia, opracowywanie nowych produktów i usług (lub modyfikowanie już istniejących) – oprócz odpowiedniej technologii – wymaga niesza-blonowego myślenia oraz innowacyjności. Jak zauważa Newbiggin, wzrost konkurencyjności i produktywności w światowej gospodarce

sprawił, że sukces ekonomiczny w większym niż kiedykolwiek stopniu zależy od kreatywności, pomysłowości i zdolności człowieka. Rozwój technologii i automatyzacja produkcji doprowadziły do przeobrażeń struktury zatrudnienia – coraz więcej osób, dotychczas wykonujących pracę fizyczną, przenosi się do sektora usług, zmieniając branżę i poszerzając kwalifikacje. Pojawiają się inne, niż dotychczas priorytety inwestycyjne. Nakłady USA i Wielkiej Brytanii na „aktywa niematerialne” – zasoby ludzkie, bazy danych, procesy i technologie już przewyższają inwestycje w tradycyjne „aktywa materialne”, takie jak budynki i maszyny, a różnica ta stale się powiększa<sup>7</sup>.

Zachodzące zmiany pociągnęły za sobą potrzebę wprowadzenia nowych kategorii i systemów pojęciowych, niezbędnych do opisanego rzeczywistości. Pierwszą europejską próbę syntezy gospodarki i kreatywności podjął w 1997 roku brytyjski Departament Kultury, Mediów i Sportu (DCMS), definiując sektory kreatywne jako „działalności, które mają swoje pochodzenie w indywidualnej kreatywności, umiejętności i talencie, mają potencjał do tworzenia bogactwa i kreacji pracy poprzez pokolenia i eksplorację intelektualnej własności.” Równocześnie, DCMS wyróżnił 13 gałęzi przemysłu, wchodzących w skład sektorów kreatywnych. Są to: reklama, architektura, sztuka i antyki, gry komputerowe, rękodzieło, projektowanie, projektowanie mody, film i wideo, muzyka, sztuka teatralna, publikacje, oprogramowanie, telewizja i radio.

Choć definicja DCMS jest aktualnie najpopularniejszą i najczęściej pojawiającą się w literaturze przedmiotu ujęciem sektorów kreatywnych, w łatwy sposób można wskazać jej podstawową słabość – zawężenie kreatywności głównie do obszaru kultury. Owszem, zestawienie wzbogacono

o działalność reklamową czy medialną, jednak nie uwzględniono co najmniej kilku równie, jeśli nie bardziej istotnych aspektów, jak rozwiązania edukacyjne, farmaceutyczne albo wysoka technologia. Czy można porównywać kolekcje Lagerfelda z osiągnięciami Doliny Krzemowej? Czy da się zestawić *scrapbooking* z opracowaniem zaawansowanej platformy *e-learningowej*? W końcu, czy można odmówić nowym generacjom leków potencjału do tworzenia bogactwa albo bazowania na ludzkim talencie i umiejętnościach?

## CZEGO OCZEKUJĄ PRACODAWCY?

Zmiany gospodarcze nie pozostały bez echa na rynku pracy. Menedżerowie zdają sobie sprawę, że powiązane z kreatywnością twórcze rozwiązywanie problemów sprzyja osiąganiu wysokich wyników przez przedsiębiorstwo. Ostatnie badania wskazują na korzyści płynące z wykorzystywania zespołów kreatywnych, generujących lepsze i bardziej efektywne rozwiązania, akcentują też potrzebę twórczego przywództwa i zatrudniania liderów, którzy nie tylko będą inspirować innych pracowników, ale przede wszystkim dostosują się do szybkich zmian zachodzących na rynku<sup>8</sup>. Ta sytuacja znajduje odzwierciedlenie w procesach rekrutacyjnych. Kruse zwraca na łamach *Forbes'a* uwagę na zmiany, dotyczące oczekiwań pracodawców względem kandydatów. Z przeprowadzonego przez koncern *IBM* badania opinii, obejmującego 1709 dyrektorów generalnych firm z całego świata, wynika, że większość spośród liderów biznesu bardziej, niż konkretnych – tzw. „twardych” – umiejętności poszukuje u przyszłych pracowników cech, ułatwiających im adaptację do zmieniających się warunków pracy. Za cztery najbardziej pożądane cechy, umożliwiające rozwój nawet w zmiennych warunkach, uznano: umiejętność współpracy (75% wskazań), zdolności komunikacyjne (67%), kreatywność (61%) oraz elastyczność (61%)<sup>9</sup>.

Nieco inaczej sytuacja przedstawia się w Polsce. W opublikowanym przez PARP w 2011 roku raporcie, uwzględniającym cechy idealnego kandydata, kreatywność nie pojawia się w ogóle<sup>10</sup>. Niewiele lepiej wyglądają dane, płynące z innego badania agencji. Kreatywność, bycie innowacyjnym i wymyślanie nowych rozwiązań jest istotne zaledwie dla 8,9% polskich pracodawców. Jako bardziej przydatne ocenili oni m.in.: skrupulatność i dyspozycyjność<sup>11</sup>.

Możliwe, że takiemu podejściu zawdzięczamy żenująco niską pozycję Polski w najnowszym raporcie Komisji Europejskiej, dotyczącym innowacyjności. Spośród 27 państw członkowskich<sup>12</sup> zostaliśmy

sklasyfikowani na samym dnie, wyprzedzając jedynie Bułgarię, Rumunię i Łotwę, wraz z którymi tworzymy grupę „innowatorów o skromnych wynikach”, znacznie odstających od unijnej średniej. Ten rezultat wypada jeszcze bardziej kompromitująco, jeśli weźmiemy pod uwagę fakt, że Bułgaria i Rumunia dołączyły do wspólnoty dopiero w 2007 roku, nie miały więc porównywalnych do Polski i Łotwy możliwości pozyskiwania unijnych środków. Sprowadzanie przyczyn klęski do kwestii finansowych lub sugerowanie, że fundusze zostały wykorzystane nieefektywnie, byłoby jednak niesprawiedliwe. Instytut Badań Strukturalnych (IBS) przedstawił globalny ranking korporacji według wydatków na badania i rozwój. Liderem okazał się szwajcarski gigant branży ochrony zdrowia – firma *Roche* (7181 mln euro), wyprzedzająca *Pfizer* (7017 mln) oraz *Microsoft* (6741 mln). Gdyby w zestawieniu uwzględnić Polskę, biorąc pod uwagę nakłady na badania i rozwój wyłącznie z pieniędzy publicznych (1475 mln), znaleźlibyśmy się na 71 miejscu, nieznacznie wyprzedzając *Procter&Gamble*, doskonale znanego polskiemu konsumentowi producenta takich marek, jak: *Gillette*, *Head&Shoulders*, *Always*, *Old Spice*, *Pampers* czy *Max Factor*<sup>13</sup>.

Przyczyn nie można doszukiwać się również w braku potencjału twórczego u Polaków – choć w Polsce rejestruje się rocznie około 30 patentów (zaledwie 0,003% całości wynalazków w Europie), niektóre z nich zdobywają czołowe nagrody na międzynarodowych festiwalach. Za najświeższy przykład może posłużyć przełomowe odkrycie dr *Idy Franiak* – Pietrygi, które może doprowadzić do skutecznej walki z nieuleczalną dotąd białaczką limfocytową<sup>14</sup>.

Niezależnie od tego, czy polscy pracodawcy zdają sobie sprawę ze znaczenia kreatywności, z dużą dozą prawdopodobieństwa można założyć, że w najbliższych latach jej rola będzie stopniowo rosła, także na lokalnym rynku. Nie dotyczy to jedynie nowoczesnych technologii i obszarów powiązanych z kulturą – równie mocno potrzebujemy innowacyjnych rozwiązań społecznych, z zakresu ochrony środowiska czy edukacji. To z kolei pozwala przypuszczać, że wraz z wynikającym ze światowych trendów wzrostem zapotrzebowania na kreatywnych pracowników, zmieniają się preferencje polskich pracodawców. Czy mając świadomość rynkowych przeobrażeń i rozumiejąc wzrost znaczenia kreatywności, jesteśmy w stanie opanować ją w większym stopniu?

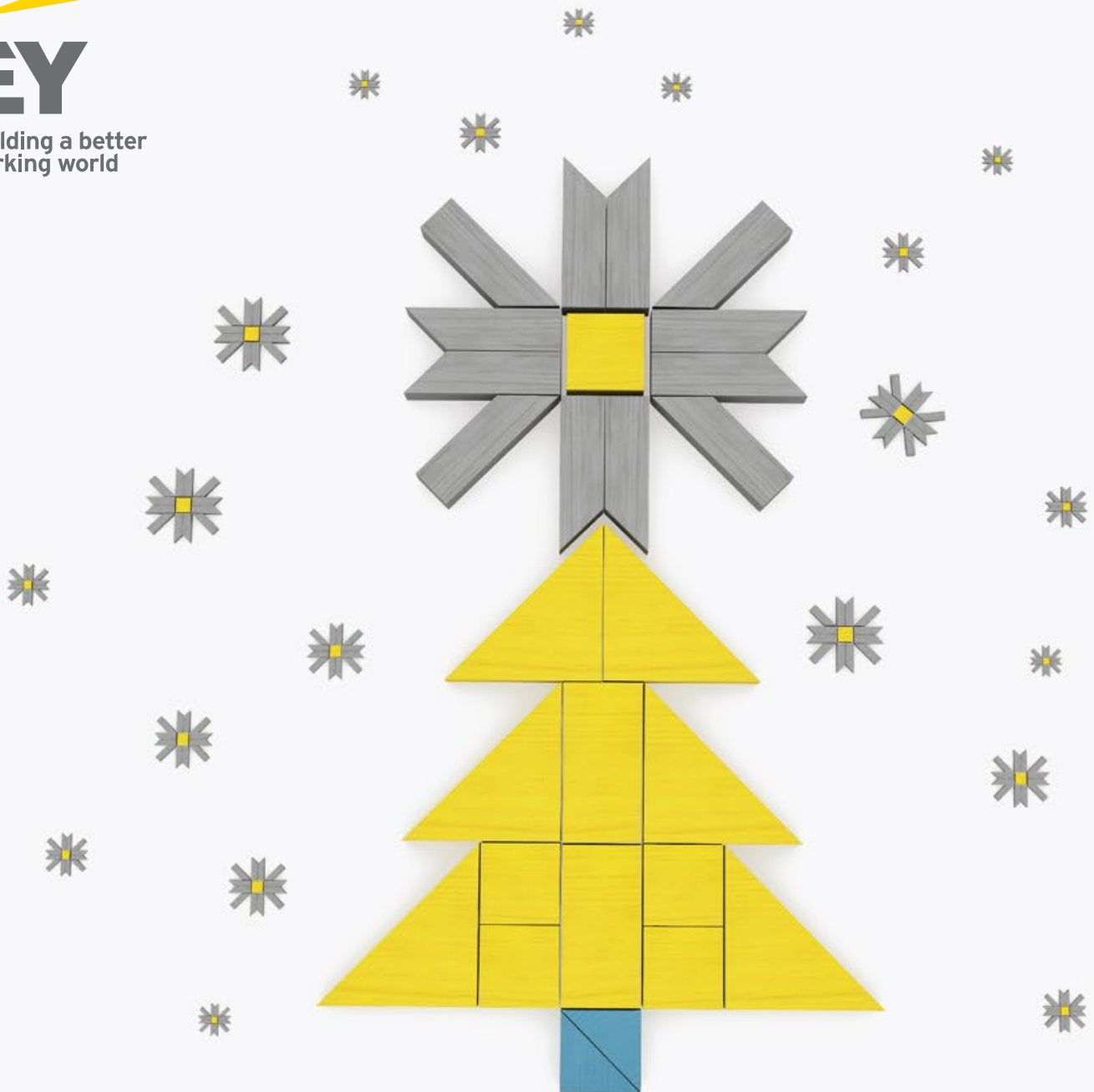
## DAR DLA WYBRANYCH CZY EFEKT TRENINGU?

„Do myślenia kreatywnego podchodziliśmy jak do mistycznego daru, który jedni otrzymali, a inni nie. Sądziliśmy, że w naszej mocy leży jedynie wspieranie umiejętności myślenia kreatywnego w tych jednostkach, które nią dysponują.”<sup>15</sup>. Słowa światowego eksperta w dziedzinie kreatywności, Edwarda de Bono, idealnie ujmują jeden z największych problemów w postrzeganiu kreatywności – jej gloryfikację. Nie jest prawdą, że kreatywność przypisana jest wyłącznie wybitnym umysłom – aktualnie przyjmuje się, że każdy człowiek ma potencjał kreatywny, który może zostać rozwinięty<sup>16</sup>. Aby myśleć twórczo, nie musisz być da Vincim, Edisonem, czy Einsteinem. Co więcej, związek inteligencji z kreatywnością wcale nie jest tak oczywisty, jak mogłoby się wydawać. Na przykład, badania przeprowadzone przez Karwowskiego wykazały zależność pomiędzy inteligencją „akademicką” a uzyskiwaną przez uczniów średnią ocen, jednak nie stwierdzono podobnego powiązania pomiędzy wynikami w nauce a zdolnościami twórczymi<sup>17</sup>.

Rozwijanie kreatywności przypomina trening na siłowni, z tą różnicą, że zamiast mięśni wzmacniamy nasze myślenie. Obie czynności wymagają systematycznych ćwiczeń, w obu sięgamy po sprawdzone ćwiczenia i narzędzia. W końcu i tu, i tu ostateczny efekt jest wynikiem kombinacji indywidualnych predyspozycji oraz włożonego wysiłku.

### Przypisy:

1. KARWOWSKI, M., POPLAWSKA, K., Klimat dla kreatywności w miejscu pracy, „Bezpieczeństwo pracy” 2/2009.
2. Dietrich, A., The cognitive neuroscience of creativity, „Psychonomic Bulletin and Review” 11/2004.
3. por. Goldwin, B., Miller, K., Creativity requires a mix of skills, „Educational Leadership” 70/2013.
4. por. Chavez – Eakle, R., Creativity and personality, 2009, <http://ec.europa.eu/education/lifelong-learning-policy/doc/creativity/report/personality.pdf>, 27.06.2013.
5. por. Karwowski, M., Popławska, K., Klimat dla kreatywności w miejscu pracy, „Bezpieczeństwo pracy” 2/2009.
6. Goldwin, B., Miller, K., Creativity requires a mix of skills, „Educational Leadership” 70/2013.
7. Hiu, A., Lau, S., Formulation of policy and strategy in developing creativity education in four Asian Chinese societies: a policy analysis, „Journal of Creative Behavior” 4(44)/2010.
8. Newbiggin, J., Kreatywna gospodarka i przemysł kultury, British Council, Londyn, 2010.
9. Batey, M., Developing creativity, „Training Journal” 12/2011.
10. Kruse, K., Top traits of “Future Proof” Employees, According to 1,709 CEOs, 2012, <http://www.forbes.com/sites/kevinkruse/2012/12/26/ibm-ceo-study/>, 20.06.2013.
11. Kocór, M., Strzebońska, A., Jakich pracowników potrzebują polscy pracodawcy?, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, 2011.
12. Jelonek, M., Szklarczyk, D., Balcerzak – Raczynska, A., Oczekiwania pracodawców a pracownicy jutra, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, 2012.
13. Ranking opracowano przed dołączeniem Chorwacji do UE.
14. Bukowski, M., Szpor, A., Śniegocki, A., Potencjał i bariery polskiej innowacyjności, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa, 2012.
15. Ida Franiak – Pietryga odkryła lek na białaczkę, 2013, <http://wiadomosci.onet.pl/lodz/ida-franiak-pietryga-odkryla-lek-na-bialaczkę/5pivr>, 20.07.2013.
16. De Bono, E., Dziecko w szkole kreatywnego myślenia, Wydawnictwo Helion, Gliwice, 2010.
17. Ibidem.
18. Karwowski, M., Inteligencja „akademicka”, emocjonalna i zdolności twórcze uczniów o różnych osiągnięciach szkolnych, „Studia Psychologica” 5/2004.



# ŻYCZYMY CI KARIERY MARZEŃ

Skorzystaj z możliwości, jakie daje EY i pomóż spełnić się życzeniom.

Rozpocznij karierę marzeń u pracodawcy nr 1 w Polsce\*.

Dołącz do ambitnego zespołu specjalistów i zyskaj doświadczenie, którego wartość procentową będzie przez całe życie.

[ey.com.pl/kariera](http://ey.com.pl/kariera) | [facebook.com/pl/EY.Kariera](https://facebook.com/EY.Kariera)

