

PRZECIWDZIAŁANIE
TURBULENCJOM
W GOSPODARCE

redakcja naukowa
Roman Sobiecki

PRZECIWDZIAŁANIE TURBULENCJOM W GOSPODARCE



OFICyna WYDAWNICZA
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE
WARSZAWA 2015

Publikacja sfinansowana z badań statutowych KNOP/S14/01/15 zrealizowanych w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.

Recenzent

Jerzy Różański

Redaktor

Magdalena Rokicka

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2015
Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I

ISBN 978-83-8030-003-3

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162

tel. +48 22 564 94 77, 22 564 95 46

www.wydawnictwo.sgh.waw.pl

e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

Projekt i wykonanie okładki

Monika Trypuz

Zdjęcie na okładce

©iStockphoto.com/mabe123

Skład i łamanie

DM Quadro

Druk i oprawa

QUICK-DRUK s.c.

tel. +48 42 639 52 92

e-mail: quick@druk.pdi.pl

Zamówienie 106/VIII/15

Spis treści

Wprowadzenie	7
<i>Roman Sobiecki</i>	
1. Konieczność ograniczania narastania niestabilności	9
<i>Stanisław Kowalczyk</i>	
2. Wzrost turbulencji na rynku globalnym a bezpieczeństwo i jakość żywności	13
2.1. Główne przyczyny rosnących nierówności (turbulencji) na rynku globalnym	13
2.2. Jakość i bezpieczeństwo żywności	30
2.3. Działania na rzecz ograniczenia niekorzystnych zmian w zakresie bezpieczeństwa żywności	39
2.4. Podsumowanie	60
2.5. Bibliografia	60
<i>Grzegorz Sobiecki</i>	
3. Waluty alternatywne jako czynnik ograniczający niestabilność w gospodarce globalnej na przykładzie bitcoina i Argentyny	65
3.1. Niestabilności	65
3.2. Alternatywne systemy wymiany	68
3.3. Najważniejsze alternatywne waluty	70
3.4. Stabilizacyjne oddziaływanie crédito	78
3.5. Warunki działania mechanizmów	82
3.6. Podsumowanie	86
3.7. Bibliografia	87
<i>Krystyna Leszczewska</i>	
4. Zachowania firm rodzinnych w niestabilnym otoczeniu w Polsce	89
4.1. Niestabilność otoczenia wyzwaniem dla zarządzających przedsiębiorstwami ..	89
4.2. Specyfika cech i zachowań firm rodzinnych jako czynnik umożliwiający przetrwanie w warunkach niestabilnego otoczenia	96
4.3. Zachowania przedsiębiorstw rodzinnych wobec niestabilnego otoczenia w świetle badań empirycznych	112
4.4. Podsumowanie	118
4.5. Bibliografia	119

Sylvia Morawska

5. Wpływ stabilizacji prawa na ograniczanie niepewności i konkurencyjności polskich przedsiębiorstw	123
5.1. Regulacja publiczna w gospodarce rynkowej	123
5.2. Reformy prawa upadłościowego i ich skuteczność	126
5.3. Prawo upadłościowe i naprawcze a regulacje europejskiego prawa upadłościowego	134
5.4. Podsumowanie	139
5.5. Bibliografia	148

Ewa Wierzbicka

6. Ubezpieczenia a ograniczanie ryzyka przedsiębiorstwa i jego konkurencyjność	153
6.1. Istota i specyfika MSP	153
6.2. Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce polskiej	156
6.3. Bariery rozwoju MSP	159
6.4. Źródła ryzyka w przedsiębiorstwie	165
6.5. Korzyści przedsiębiorstwa z ochrony ubezpieczeniowej	168
6.6. Ubezpieczenia finansowe	171
6.7. Uwarunkowania korzystania z ubezpieczeń przez MSP	174
6.8. Podsumowanie	177
6.9. Bibliografia	178

Katarzyna Bentkowska

7. Wpływ zmian instytucjonalnych na pozycję konkurencyjną producentów piwa w Polsce	181
7.1. Instytucje i ich wpływ na działalność przedsiębiorstw	181
7.2. Pozycja konkurencyjna producentów piwa	184
7.3. Instytucje formalne na rynku piwa	187
7.4. Instytucje nieformalne na rynku piwa	194
7.5. Podsumowanie	202
7.6. Bibliografia	204
Noty o autorach	209

Wprowadzenie

Turbulencje w gospodarce są nieuniknione, ale czy nieuniknione są także wszystkie negatywne skutki tych turbulencji? Czy można przez świadome, najlepiej uprzedzające działanie ograniczać lub nawet eliminować te skutki? Autorzy tekstów zamieszczonych w tej monografii uważają, że można w pewnym zakresie przeciwdziałać bądź co najmniej ograniczać negatywne skutki turbulencji. Temu właśnie są poświęcone opracowania, w których przedstawiono wyniki prowadzonych analiz sposobów ograniczających niestabilność i niepewność zarówno w gospodarce jako całości, jak i w działalności przedsiębiorstw. W opracowaniu wprowadzającym autor uzasadnia konieczność ograniczania narastania niepewności. Brak działań instytucjonalnych w skali globalnej i rabunkowa strategia korporacji może doprowadzić gospodarkę światową jako całość i gospodarki poszczególnych krajów do katastrofy. W drugim rozdziale są opisane skutki turbulencji na rynku globalnym w odniesieniu do bezpieczeństwa żywności. Alarmujące są wyniki tzw. globalnych afer dotyczących fałszowania żywności. W tym zakresie następuje niepokojące przyspieszenie, co jest przejawem narastania niestabilności w zakresie bezpieczeństwa żywności. Trzeci rozdział obejmuje analizę wpływu walut alternatywnych na ograniczanie niestabilności w gospodarce globalnej na przykładzie wybranego kraju (Argentyna), w którym funkcjonuje najwięcej walut alternatywnych, bo aż około 3000, i analizę wpływu bitcoina jako najbardziej rozpowszechnionej w świecie waluty alternatywnej. W rozdziale czwartym zostały przedstawione wyniki badań empirycznych dotyczących ograniczania skutków niestabilności w sektorze firm rodzinnych w Polsce. Rozdział piąty opisuje prawne sposoby ograniczania niepewności. W rozdziale szóstym autorka przedstawiła znaczenie ubezpieczeń w ograniczaniu ryzyka w działalności przedsiębiorstwa i jego wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw. Całość niniejszej monografii kończy opracowanie poświęcone wpływowi zmian instytucjonalnych na pozycję i konkurencyjność producentów piwa w Polsce. Autorka zwraca uwagę na negatywne skutki ewentualnego przeregulowania rynku, co jest równie niekorzystne jak jego niedoregulowanie.

Roman Sobiecki

Konieczność ograniczania narastania niestabilności

Obecne warunki działalności przedsiębiorstw wyznacza globalizacja. W konsekwencji procesów globalizacji gospodarki poszczególnych krajów są ze sobą bardzo mocno powiązane i współzależne. Powszechność internetu i innych nowych technologii teleinformatycznych powoduje, że informacje handlowe rozprzestrzeniają się po całym świecie niemal z prędkością światła. Epoka globalizacji procesów gospodarczych wiąże się także z wejściem w nowy wymiar ich niestabilności i niepewności. Swoboda i szybkość przepływów kapitałowych, powszechność dostępu do informacji, podnoszenie się poziomu wiedzy, malejące koszty masowego transportu pozwalają na aktywizację i włączenie w proces globalnej konkurencji coraz szerszy krąg uczestników. Owocuje to niespotykanym od lat tempem światowego wzrostu gospodarczego, ale też wzrostem jego niestabilności, nasileniem kryzysów i różnego rodzaju napięć oraz ich przewlekłością.

Ogromna współzależność państw, ich gospodarek, instytucji finansowych i rynków zrodziła nowy, nieistniejący dotychczas na taką skalę koszt zewnętrzny. W takich warunkach błędy, zachłanność, krótkowzroczność, nieuczciwość bądź niefrasobliwość menedżerów wielkich korporacji transnarodowych, a także polityków poszczególnych państw mogą uruchomić lawinę negatywnych konsekwencji dla gospodarki światowej jako całości oraz dla poszczególnych państw i ich gospodarek z osobna. To są właśnie wspomniane koszty zewnętrzne, które najczęściej muszą pokryć nie ci, którzy doprowadzili do ich powstania. Przykładów w ostatnich latach jest nader wiele. Lehman Brothers, Grecja, Stany Zjednoczone. Kryzys zapoczątkowany w 2008 r. był wywołany właśnie w USA, a konsekwencje poniosła także Europa. W tym przypadku potwierdziło się powiedzenie, że **zyski zostały sprywatyzowane, a koszty społecznione.**

Analiza współczesnej gospodarki światowej wskazuje na to, że przechodzi ona do nowej epoki – od normalności, charakteryzującej się względną przewidywalnością zjawisk i procesów gospodarczych, **do turbulencji**, charakteryzującej się nieprzewidywalnością, a często chaosem informacyjnym i decyzyjnym.

Normalność nie oznacza pewności przyszłych, bliższych i dalszych zachowań otoczenia przedsiębiorstwa, jednak niepewność jest w dużym stopniu możliwa do szacowania, czyli dostępne informacje pozwalają obliczyć prawdopodobieństwo wystąpienia zdarzenia (ryzyko). Turbulencja natomiast oznacza narastanie niepewności, a więc zdarzeń niepoddających się obliczaniu prawdopodobieństwa ich wystąpienia. Działania przedsiębiorstw, decyzje menedżerów w coraz większym stopniu są oparte nie na prognozach dotyczących zmian zachowań konsumentów i konkurentów, a także zdarzeń z mikro- i makrootoczenia biznesu, lecz na intuicji. Wyniki działalności, zwłaszcza w dłuższej perspektywie, charakteryzują się niepewnością. Niepewna jest też przyszła pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa. Prowadzi to do skracania perspektywy oceny efektów działalności, a tym samym do zachowań menedżerów nastawiających się na maksymalizowanie zysku w krótkim czasie. Powoduje to przenoszenie niepewności na inne poziomy. Następuje wzajemny splot uwarunkowań, w wyniku czego bardzo trudno jest oddzielić przyczyny od skutków, źródła od przejawów. Takie zachowania powodują pogorszenie warunków działalności w dłuższym okresie, pojawienie się dodatkowych kosztów, którymi w warunkach dominacji korporacji transnarodowych w przeważającej części są obciążani konsumenci.

Niepewność uwarunkowań działalności gospodarczej przedsiębiorstw nie jest czymś nowym. Towarzyszy ludziom jako producentom i jako konsumentom od zarania dziejów. Przedsiębiorcy i ich otoczenie musieli sobie z nią radzić. F. Knight¹ już w 1921 r. stworzył powszechnie akceptowaną teorię zysku, która jest oparta na ryzyku i niepewności. Odróżniał niepewność niemierzalną (niepewność *sensu stricto*) od niepewności mierzalnej (ryzyko). Uważał, że zysk jest opłatą za niepewność, której nie można zmierzyć i ubezpieczyć. Ryzyko, czyli niepewność, którą można zmierzyć i od której można się ubezpieczyć, jest natomiast kosztem. Dzięki niepewności rozwija się przedsiębiorczość². Ale jak słusznie zauważył A. Koźmiński, w warunkach niepewności przedsiębiorcy są zarówno głównymi agentami rozwoju, głównymi jego beneficjentami, jak i głównymi przegranymi w przypadku nieudanych przedsięwzięć³. **Współczesnym problemem staje się narastanie niepewności.**

Najważniejszymi czynnikami powodującymi narastanie niepewności są:

- postęp techniczny i rewolucja informatyczna,

¹ Jego najbardziej znaną pracą jest książka *Risk, Uncertainty and Profit*. F. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Cosimo Classics, New York 2005, s. 347.

² Przedsiębiorczość to umiejętność radzenia sobie w każdych warunkach, w tym umiejętność poszukiwania szans. Szansą dla jednych jest to, co jest zagrożeniem dla innych.

³ A. Koźmiński, *Zarządzanie w warunkach niepewności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 163.

- przełomowe technologie i innowacje
- wschodzące gospodarki,
- hiperkonkurencja,
- wymogi ochrony środowiska,
- wzrost siły klientów⁴.

Trzeba jednak uzupełnić tę listę przyczyn. **Współcześnie kluczowymi przyczynami narastania niestabilności otoczenia działania przedsiębiorstw są dwie: jedna o charakterze mikroekonomicznym, druga o charakterze makroekonomicznym.**

- **Po pierwsze**, przyczyną jest niekontrolowany rozwój rynków finansowych, rozprzestrzeniających się ponad granicami państw.
- **Po drugie**, przyczyną jest sprzeczność pomiędzy nowym ładem społeczno-gospodarczym świata, kształtowanym przez proces globalizacji (w tym tworzeniu rynku globalnego), a starym ładem politycznym opartym na państwie narodowym. Stare narzędzia nie są skuteczne w oddziaływaniu na nowy porządek ekonomiczny⁵.

Stary ład międzynarodowy opierał się na państwie narodowym i kontrolowanych przepływach finansowych. Zróżnicowane regulacje stosowane dla kapitału przez poszczególne państwa narodowe były skuteczne, gdyż kapitał nie miał wyjścia (ze względu na ograniczenia zewnętrzne) i musiał się do nich dostosować. Taki ład uległ destrukcji, od kilkudziesięciu już lat następuje prawie pełna swoboda przepływu kapitału. Kapitał ma wybór, czego nie było w ramach ładu opartego na państwie narodowym. I to jest siłą kapitału, wobec której państwo narodowe jest bezsilne, nieskuteczne. Niekorzystne regulacje państwa narodowego dla kapitału powodują jego odpływ, ponieważ miejscem jego alokacji nie jest już rynek krajowy, lecz rynek globalny. W tym stanie rzeczy kapitał może nie tylko swobodnie się przemieszczać po rynku globalnym niczym latający dywan (kierując się wyłącznie swoim mikroekonomicznym interesem), lecz także wymuszać korzystne dla siebie rozwiązania legislacyjne. Znany socjolog U. Beck stwierdził, że „jesteśmy świadkami przemian, które należą do najistotniejszych w dziejach władzy (...). Następuje bowiem odwrócenie klasycznej formuły władzy i panowania, kiedy narzędziem przymusu nie jest groźba wkroczenia inwestorów, lecz ich niewkroczenie do danego kraju czy też ich wymarsz”⁶. W obecnej sytuacji trudno sobie wyobrazić odejście

⁴ P. Kotler, J.A. Caslione, *Chaos. Zarządzanie i marketing w erze turbulencji*, MT Biznes, Warszawa 2009, s. 33.

⁵ Szerzej na ten temat: W. Szymański, *Niepewność i niestabilność gospodarcza – gwałtowny wzrost i co dalej?*, Difin, Warszawa 2011.

⁶ U. Beck, *Władza i przeciwwładza w epoce globalnej. Nowa ekonomia polityki światowej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005, s. 66, cyt. za: W. Szymański, *Niestabilność gospodarcza a szanse przedsiębiorstw*, w: *Przedsiębiorstwo a narastająca niestabilność otoczenia*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, s. 13.

od swobody przepływów kapitałowych, lecz jedynie jej ograniczanie (chodzi głównie o zmniejszanie przepływów o charakterze spekulacyjnym). Narzędziem ograniczającym swobodę mogłoby być od dawna postulowany tzw. podatek Tobina. Ponadto należałoby dążyć do ujednoczenia regulacji, czyli koordynacji globalnej. Wydaje się, że skuteczne „podregulowanie” w skali globalnej sfery finansowej mogłoby przynieść pozytywne skutki w innych sferach działalności gospodarczej.

Dlatego też ograniczanie wpływu przyczyn na narastanie niestabilności prowadzących do poważnych skutków jest koniecznością. I. Wallerstein zwrócił uwagę na dylematy trapiące kapitalistów pojedynczo i jako klasy. Zastanawiają się nad tym, czy należy czerpać bez ograniczeń doraźne korzyści ze słabnącego państwa narodowego, czy też spożytkować swoją energię na próby zbudowania alternatywnego systemu⁷. Proste czerpanie korzyści doraźnych to droga do katastrofy.

Zachodzące procesy upoważniają do sformułowania pytań: jakie są przyczyny narastania niestabilności i czy jest to proces nieuchronny? Czy to może jest już nowa normalność? Czy są sposoby, w tym instytucje, umożliwiające przeciwdziałanie narastaniu niestabilności i ich negatywnym skutkom? Czy jest możliwe eliminowanie przyczyn narastania niestabilności otoczenia działania przedsiębiorstw i gospodarek narodowych?

⁷ I. Wallerstein, *Koniec świata jaki znamy*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2004, s. 105.

Wzrost turbulencji na rynku globalnym a bezpieczeństwo i jakość żywności

„Przyszłość napawa zarazem lękiem i otuchą”

L.R. Brown (1984)

2.1. Główne przyczyny rosnących nierówności (turbulencji) na rynku globalnym

Współcześnie jednym z bardzo opłacalnych biznesów jest biznes polegający na fałszowaniu żywności. Jak wiele wskazuje, jest to ponadto biznes o wyjątkowo pomyślnych perspektywach, jeżeli chodzi o globalną pojemność rynku w przyszłości.

Lester R. Brown, założyciel *Worldwatch Institute*, 40 lat temu w pierwszym raporcie o stanie świata (1984) pisał: „Nasze trudności gospodarcze zawdzięczamy samym sobie – są one wynikiem krótkowzrocznej polityki gospodarczej nastawionej na popieranie ekspansji za wszelką cenę, polityki rolnej zmierzającej do zwiększenia produkcji żywności nawet za cenę wyjałowienia gleby i wreszcie niefortunnej polityki ludnościowej lub jej braku”¹. Imperatyw wzrostu sprawia, że tracimy długookresową perspektywę. A być może nawet nie chcemy jej dostrzegać. Jednak w takiej sytuacji nie wiemy także, czy wzrost, który realizujemy, jest wzrostem prowadzącym do samowystarczalności czy samounicestwienia². Czy przez te 40 lat, które minęły od czasu, gdy napisano powyższe słowa, świat zmienił się na lepsze? Raczej nie, a nawet pod wieloma względami jesteśmy jako społeczeństwo światowe, dzisiaj – społeczeństwo globalne – w sytuacji jeszcze bardziej złożonej. Współcześnie bowiem, jak stwierdza L.R. Brown: „To nie jest już wyłącznie

¹ *Raport o stanie świata 1984, Worldwatch Institute o szansach przetrwania ludzkości*, red. L.R. Brown, PWE, Warszawa 1986, s. 23. Tytuł oryginału: *State of the world 1984: A Worldwatch Institute Report on Progress Toward a Sustainable Society*.

² *Ibidem*, s. 312.

konflikt między potężnie uzbrojonymi supermocarstwami, ale rozprzestrzeniające się braki żywności oraz wzrost ich cen – i polityczne zawirowania prowadzące do zagrożenia naszej globalnej przyszłości. Chyba że rządy szybko zdefiniują pojęcie bezpieczeństwa i przesuną fundusze z wydatków wojskowych na inwestycje w zakresie łagodzenia skutków zmian klimatu, efektywności wykorzystania wody, ochrony gleby i stabilizacji społeczeństw, inaczej świat stanie według wszelkiego prawdopodobieństwa w obliczu zarówno większej niestabilności klimatu, jak i zmienności cen żywności. Jeśli sytuacja nie ulegnie zmianie, ceny żywności będą szły tylko w górę³. Współcześnie świat stoi w obliczu zjawisk, które wyjątkowo silnie kształtują nasze możliwości i szanse na przyszłość. Jednak wzrastająca nieliniowość i coraz mniej typowy ich przebieg wymagają coraz bardziej niekonwencjonalnych działań i środków. Tymczasem jak ukazują nam doświadczenia ostatniego półwiecza, niewiele wskazuje na to, że jesteśmy – jako społeczeństwo światowe – na nie gotowi. Jednym z obszarów wymagających pilnych działań jest żywność – jej bezpieczeństwo i jakość.

Wzrastające turbulencje i nieprzewidywalność rynku globalnego w coraz większym stopniu wpływają na bezpieczeństwo i jakość żywności. Oddziaływanie to z jednej strony przybiera formę coraz większej skali żywności zafałszowanej i oszustw żywnościowych, a z drugiej – zwiększonej aktywności w zakresie przeciwdziałania tym zjawiskom zarówno na szczeblu krajowym, jak i międzynarodowym.

Kryzys polityczny i gospodarczy (finansowy, żywnościowy)

W ostatnich kilku dekadach do intensywnie „eksploatowanych” wątków w naukach ekonomicznych należy problem nieciągłości współczesnych zmian i narastających turbulencji na zglobalizowanym rynku. Wielokrotnie temat ten poruszał przykładowo W. Szymański⁴. Różnie wyjaśniany jest ten swoisty fenomen, z reguły za jego przyczynę uznaje się globalizację, a zwłaszcza jej niekompletność, polegającą na nienadążaniu globalizacji w skali makro – na poziomie państw narodowych – za globalizacją na poziomie mikro, czyli firm/korporacji. Państwa i ich rządy w pogoni za kapitałem starają się tworzyć coraz korzystniejsze warunki do funkcjonowania korporacji, co paradoksalnie dzieje się między innymi – a w zasadzie głównie – na drodze rezygnacji państwa jako ośrodka władzy z kolejnych swoich

³ L.R. Brown, *The Great Food Crisis of 2011*, „Foreign Policy”, January 10, 2011. http://www.foreignpolicy.com/articles/2011/01/10/the_great_food_crisis_of_2011 (12.05.2015).

⁴ Zob. publikacje W. Szymańskiego: *Globalizacja wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2001; *Interesy i sprzeczności globalizacji – wprowadzenie do ekonomii ery globalizacji*, Difin, Warszawa 2004; *Czy globalizacja musi być irracjonalna*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2007; *Niepewność i niestabilność gospodarcza. Gwałtowny wzrost i co dalej?*, Difin, Warszawa 2011.

prerogatyw w obszarze gospodarki, rynku i finansów. Postępująca deregulacja prowadzi do intensyfikacji eksportu i przepływów w układzie międzynarodowym, lecz także do intensyfikacji „eksportu” zjawisk kryzysowych i turbulencji na rynku. D. Millet i É. Toussaint stwierdzają wprost, że: „Deregulacja finansowa zlikwidowała niezbędne bariery i pozwoliła tworzyć coraz bardziej skomplikowane produkty finansowe, które doprowadziły do poważnych nadużyć, a w końcu do obecnego kryzysu gospodarczego i finansowego całego świata”⁵.

Według W. Szymańskiego nie jest możliwe skuteczne połączenie swobody przepływów kapitałowych i zróżnicowanych regulacji poszczególnych państw. W tych warunkach to państwo narodowe uległo, w efekcie czego straciło zasadniczą część swojej władzy na rzecz kapitału, a po drugie straciło zdolność do wypełniania swej podstawowej funkcji, jaką jest „wymuszanie zdrowego kompromisu między interesami różnych grup społecznych”⁶. W tej sytuacji, jak pisze J.W. Pietrewicz: „Wszyscy uczestnicy rynku stają w obliczu permanentnej niestabilności i niepewności”⁷. Niestabilności, która staje się źródłem zjawisk kryzysowych i upadłości firm. I to nie tylko tych mniejszych i słabszych pod względem ekonomicznym i rynkowym, lecz także korporacji transnarodowych o ukształtowanej od lat wysokiej pozycji rynkowej, co pokazał pierwszy kryzys gospodarczy XXI w.⁸.

Przyczyny narastających turbulencji mają swoje źródło w następstwach globalizacji. Do nich poza zjawiskami pozytywnymi, jak wolny handel czy transfer technologii, należy jednak cały szereg zjawisk negatywnych, związanych z eksploatacją regionów niżej rozwiniętych, degradacją ekonomiczną znacznych obszarów globu czy wreszcie powszechny konsumeryzm. W konsekwencji prowadzi to do systematycznego wzrostu nierówności ekonomicznych i społecznych pomiędzy państwami i regionami. Ilustracją może być skala zróżnicowania dochodu przypadającego na jednego mieszkańca.

Jeszcze na początku XIX w. różnicowanie poziomu dochodu na osobę, a tym samym i różnice w standardzie życia ludzi nie były tak znaczące. W dużym zakresie były zbliżone i dla zdecydowanej większości – na bardzo niskim poziomie. Według szacunków F. Bourguignon i Ch. Morrisson w ubóstwie żyło 94,4% ludności świata w 1820 r. i odpowiednio 89,6% w 1870 r., 82,4% w 1910 r., 71,9% w 1950 r. i 51,3%

⁵ D. Millet, É. Toussaint, *Kryzys zadłużenia i jak z niego wyjść. Audyt. Anulowanie. Alternatywa polityczna*. Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, Warszawa 2012, s. 18.

⁶ W. Szymański, *Niestabilność gospodarcza a szanse przedsiębiorstw*, w: *Przedsiębiorstwo a narastająca niestabilność otoczenia*, op.cit., s. 13.

⁷ J.W. Pietrewicz, *Systemowe uwarunkowania gospodarczej niestabilności i niepewności*, w: *Przedsiębiorstwo a narastająca niestabilność otoczenia*, op.cit., s. 33.

⁸ T. Pakulska, *Zmiany w otoczeniu przedsiębiorstwa jako impuls rozwoju gospodarki kreatywnej*, w: *Przedsiębiorstwo a narastająca niestabilność otoczenia*, op.cit., s. 57.

w 1992 r.⁹. Współcześnie (2005) udział ludzi żyjących w ubóstwie wynosi 47,0%¹⁰. W 1820 r. statystyczny mieszkaniec Afryki dysponował rocznym dochodem w wysokości 450 dolarów, Azji – 550 dolarów. W tym czasie mieszkaniec Europy Wschodniej posiadał odpowiednio kwotę 772 dolarów, a Europy Zachodniej – 1292 dolarów¹¹. Różnica pomiędzy najbiedniejszymi i najbogatszymi wynosiła niecałe 1 do 3. Przy założeniu średniej światowej za 100 było to 69% dla Afryki i 198% dla Europy Zachodniej (tabela 1).

Tabela 1. Zróżnicowanie poziomu GDP *per capita* w głównych regionach świata w latach 1820–1995 (w %)

Rok	Europa Zachodnia	Western Offshoots*	Europa Wschodnia	Ameryka Łacińska	Azja i Oceania	Afryka	Świat
1820	198	186	119	104	84	69	100
1870	236	273	121	85	65	54	100
1900	245	318	109	85	54	40	100
1950	240	433	123	116	36	39	100
1975	299	380	144	110	45	32	100
1992	338	405	91	94	63	25	100

* Kraje Western Offshoots to: Australia, Nowa Zelandia, Kanada i USA.

Źródło: obliczenia własne na podstawie A. Maddison, *Monitoring the World Economy*, OECD, Paris 1995. http://www.ggdc.net/maddison/Monitoring_the_world/1995_Monitoring_the_World/App_G.pdf (12.05.2015).

Kolejne dziesięciolecia przyniosły jednak zupełne przewartościowanie tych proporcji. Międzyregionalne maksymalne zróżnicowanie bogactwa i ubóstwa w 1870 r. wynosiło już 1 do 5, w 1900 r. – 1 do 8, w 1950 r. – 1 do 11, w 1975 r. – 1 do 12, w 1992 r. – 1 do 16. Na świecie wytworzyły się dwa bieguny: jeden bogactwa – Europa, przede wszystkim Zachodnia, i kraje *Western Offshoots*, czyli Ameryka Północna i Australia z Nową Zelandią – i drugi, biedy – Afryka i Azja. Jest to konsekwencja zróżnicowanej dynamiki wzrostu GDP na mieszkańca w poszczególnych regionach. O ile bowiem w latach 1820–1992 poziom ten w Afryce zwiększył się prawie 3-krotnie, to w Azji 6-krotnie, lecz w Europie Zachodniej 13,5-krotnie, a w krajach *Western Offshoots* ponad 17-krotnie. Dysproporcje w rozwoju i bogactwie

⁹ F. Bourguignon, Ch. Morrisson, *Inequality among World Citizens: 1820–1992*, „The American Economic Review”, Vol. 92, No. 4., September 2002, s. 731–732.

¹⁰ Udział osób dysponujących środkami w wysokości 2 dolarów dziennie. Za 1,25 dolara dziennie żyje co czwarty mieszkaniec globu. S. Chen, M. Ravallion, *The Developing World Is Poorer than We Thought, but No Less Successful in the Fight against Poverty*, „Policy Research Working Paper” 4703, The World Bank Development Research Group, August 2008, s. 41.

¹¹ A. Maddison, *Monitoring the World Economy*, OECD, Paris 1995. Appendix G Regional and World Totals, 1820–1992, http://www.ggdc.net/maddison/Monitoring_the_world/1995_Monitoring_the_World/App_G.pdf (12.05.2015).

narodowym kształtują następnie procesy i relacje między krajami i regionami. Te pierwsze starają się osiągnąć jak największe korzyści z liberalizacji i globalizacji, te drugie czują się wykorzystywane i oszukiwane. Jest to podłoże w zdecydowanie większym stopniu sprzyjające konfrontacji niż współpracy i rozwojowi. I kształtuje raczej destabilizację niż stabilne warunki (współ) działania.

Niestabilność i narastające turbulencje, pomimo że wydają się być stałym elementem współczesności, wcale takimi być nie muszą. Człowiek z reguły ma skłonność do wyolbrzymiania i przewartościowania zdarzeń i zjawisk mu współczesnych. Dlatego jeżeli A. Fierla stwierdza, że: „Być może obserwowane współcześnie narastanie niestabilności jest tylko zjawiskiem tymczasowym, towarzyszącym przejściu z jednego stanu (...) do drugiego?”¹², to może mieć rację. Ci, którzy żyli w czasie wojny stuletniej (XIV/XV w.), wielkich odkryć geograficznych czy też bliższych nam czasów rewolucji przemysłowej, także uważali, że przyszło im żyć w czasach wyjątkowych i burzliwych. Bez względu jednak na trwałość współczesnych zjawisk takich jak niestabilność i turbulencje rynkowe nie ulega wątpliwości, że są one istotnym elementem kształtującym rzeczywistość dnia dzisiejszego. Przesądza to o wzroście jednych i marginalizacji innych firm, sektorów oraz całych regionów i gospodarek. Zjawiska te kształtują także obraz współczesnego agrobiznesu i żywności, w tym jej bezpieczeństwa i jakości.

Postępująca globalizacja (w tym rynku żywnościowego)

Jednym z zasadniczych znamion współczesnej gospodarki świata jest jej globalizacja. Globalizacja, która w równej mierze doprowadziła do wielu zjawisk pozytywnych, co i negatywnych. Ten nowy status gospodarki światowej był możliwy w ostatnich dekadach XX w. dzięki dwóm zasadniczym procesom:

- liberalizacji wymiany handlowej,
- redukcji kosztów transportu i komunikacji, czyli innowacjom technologicznym¹³.

Liberalizacja wymiany handlowej to ograniczenie regulacji w zakresie wymiany towarowej i eliminacja lub redukcja kosztów tej wymiany, głównie w postaci spadku poziomu ceł i barier pozataryfowych. Liberalizacji w zakresie handlu towarzyszy proces liberalizacji w zakresie rynku finansowego i inwestycji. Łącznie prowadzą do powstania nowych relacji gospodarczych, lecz także społecznych, politycznych i ogólnoludzkich w płaszczyźnie globalnej. Tak więc to zmianę podejścia do polityki

¹² A. Fierla, *Rynki finansowe w ograniczaniu narastania niestabilności otoczenia przedsiębiorstw*, w: *Przedsiębiorstwo a narastająca niestabilność otoczenia*, op.cit., s. 79.

¹³ S. Kowalczyk, *Globalizacja agrobiznesu: specyfika, wymiary, konsekwencje*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnictwa” 2010, nr 2, s. 9.

ekonomicznej w obszarze wymiany towarowej, kapitałowej i finansowej można uznać za kluczowy czynnik napędzających procesy globalizacyjne współczesnego świata.

Za istotne czynniki napędowe globalizacji w ostatnich dekadach uznaje się także zmiany polityczne o światowych reperkusjach¹⁴. Do takich zalicza się przykładowo reformy gospodarcze w Chinach (1978), upadek Muru Berlińskiego (1989) czy rozpad Związku Radzieckiego (1988–1991). Z polskiej perspektywy można i należy dodać także powstanie Solidarności (1980). Wątpliwości rodzą się jednak przy próbie analizy powyższych wydarzeń w układzie przyczynowo-skutkowym. Równie wiele argumentów można bowiem przytoczyć za zasadnością powyższego stanowiska, tj. wpływu zmian politycznych na przyspieszenie globalizacji, jak i za jego negacją. Czy nie bardziej zasadne jest stwierdzenie, że właśnie zaawansowanie globalizacji i zjawisk jej właściwych, takich jak zwielokrotnione przepływy towarowe, finansowe i ludzkie, rosnąca siła korporacji transnarodowych, redukcja funkcji i roli państw i polityk narodowych, doprowadziły do tak znaczących przewartościowań na politycznej mapie świata, w tym do rozpadu bloku wschodniego czy zjednoczenia Niemiec. Bez względu jednak na następstwo przyczynowo-skutkowe obie grupy zjawisk – to jest zarówno zmiany technologiczne, jak i polityczne – pozostają w silnej korelacji dodatniej z globalizacją, prowadząc do jej dalszego rozprzestrzeniania się i związanych z nią zjawisk.

Liberalizacja handlu światowego to naturalnie proces wieloletni i złożony. Stosowne działania były podejmowane bezpośrednio niemalże wprost po zakończeniu działań wojennych. Mowa oczywiście o kolejnych rundach negocjacyjnych, w pierw w ramach GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade* – 1947), a następnie WTO (*World Trade Organization* – 1994). O ile jednak pierwsza runda negocjacji inicjujących powstanie GATT, prowadzona w 1947 r., zakończyła się względny sukcesem, ponieważ średnia redukcja taryf celnych wyniosła 26%¹⁵, to następne już takiego przełomu nie przynosiły. Rokowania prowadzone w latach pięćdziesiątych i pierwszej połowie lat sześćdziesiątych kończyły się bowiem poziomem redukcji cel w wysokości 3–4%. Przełom nastąpił dopiero w trakcie rundy Kennedy'ego (1964–1967), kiedy to udało się obniżyć cła średnio o 38%. Podobna sytuacja wystąpiła w trakcie rundy tokijskiej – redukcja o 33% – i rundy urugwajskiej – o 38%¹⁶.

¹⁴ *World Trade Report 2008, Trade in Globalizing World*, WTO, Geneva 2008, s. XIV.

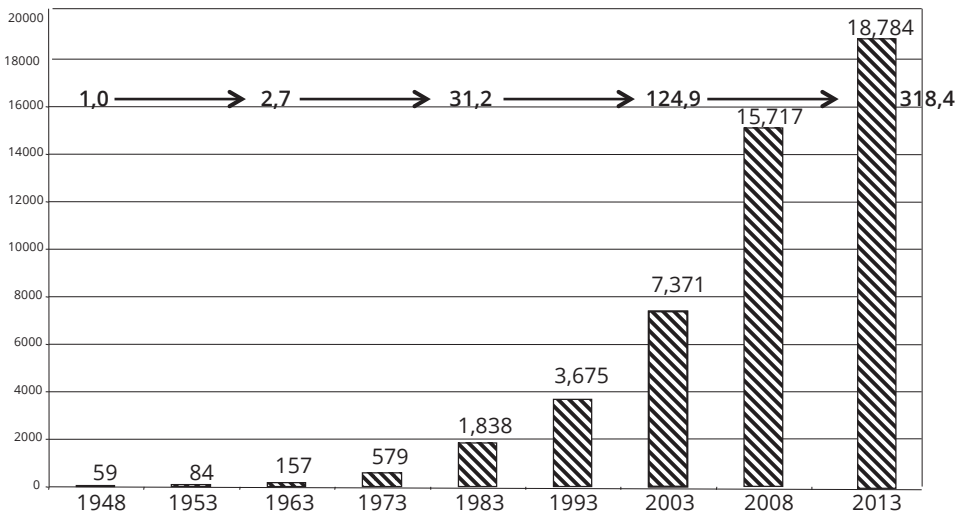
¹⁵ *World Trade Report 2007, Six Decades of Multilateral Trade Cooperation: What Have We Learned?* WTO, Geneva 2007, s. 207. Dotyczy redukcji przez kraje uprzemysłowione cel na produkty przemysłowe z wyjątkiem ropy naftowej.

¹⁶ *Ibidem*, s. 207.

Warto dodać, że w trakcie ostatniej zakończonej rundy, tj. rundy urugwajskiej, redukcją objęto także cła na produkty rolne. Zostały one obniżone o 36% w krajach rozwiniętych i o 24% w krajach rozwijających się.

Zmiany wprowadzane stopniowo w ostatnich 3–4 dekadach były bezpośrednią przyczyną rosnącej dynamiki wymiany międzynarodowej. Dostrzegamy to szczególnie w ostatnich dwóch dekadach XX w. i pierwszej dekadzie XXI w. W czasie pierwszej fazy uprzemysłowienia gospodarki światowej globalny eksport w cenach bieżących kształtował się na poziomie 5,1 mld dolarów w 1870 r. i 19,5 mld dolarów w 1913 r., ostatnim roku przed wybuchem I wojny światowej¹⁷. Było to odpowiednio 50,3 mld dolarów (1870) i 212,4 mld dolarów (1913) w dolarach z 1990 r.¹⁸. Wielki kryzys ekonomiczny okresu międzywojennego, a następnie II wojna światowa były czynnikami redukującymi wzrostowe tendencje w zakresie handlu międzynarodowego. W efekcie globalny eksport w 1950 r. wyniósł w cenach z 1990 r. 296,0 mld dolarów, co było tylko o około 39% więcej niż w 1913 r., a więc prawie 40 lat wcześniej.

Rysunek 1. Wartość światowego eksportu ogółem w latach 1948–2013 (w mld dolarów)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WTO.

Sytuacja ta sprawiła, że wystąpiła pilna potrzeba zmian uregulowań na poziomie międzynarodowym. Zmian w zakresie instrumentów pobudzających wymianę

¹⁷ Ibidem, s. 47.

¹⁸ Ibidem, s. 244.

międzynarodową, głównie w drodze eliminacji istniejących barier oraz zakazów. Jednak zmiany nie nastąpiły natychmiast (rysunek 1). Ożywienie przyszło dopiero w latach sześćdziesiątych, dzięki czemu eksport globalny w ciągu 10 lat (1963–1973) wzrósł 3,7 razy. Kryzys energetyczny początku lat siedemdziesiątych przyhamował częściowo tę dynamikę, jednak w wartościach bezwzględnych światowy eksport notował stałe systematyczne przyrosty. Każda kolejna dekada przynosiła 2-krotny i większy przyrost wartości tego eksportu. Warto zaznaczyć, że prognozy z początku lat osiemdziesiątych mówiły, że „nie jest prawdopodobne, by przyszły wzrost handlu zagranicznego był szybki”¹⁹. Tymczasem w 2013 r. globalny eksport światowy osiągnął astronomiczną kwotę prawie 19 bilionów dolarów (18 784 mld dolarów). W całym okresie powojennym (1948–2013) globalny eksport wzrósł prawie 320 razy. Wzrost ten najdokładniej opisuje funkcja wykładnicza (gdzie: podstawa $a = 17,661$, $R^2 = 0,9868$). Częściowy spadek tej wysokiej dynamiki odnotowano w okresie pierwszego kryzysu XXI w., tj. w latach 2009–2010 (rysunek 2). W tym czasie wartość światowego eksportu spadła o 23,0% w 2009 r. w stosunku do 2008 r., a w 2010 r. osiągnęła poziom o 3,5% niższy od tego z 2008 r. W latach 2011–2013 eksport ustabilizował się na rekordowym średnim poziomie powyżej 18 bilionów dolarów.

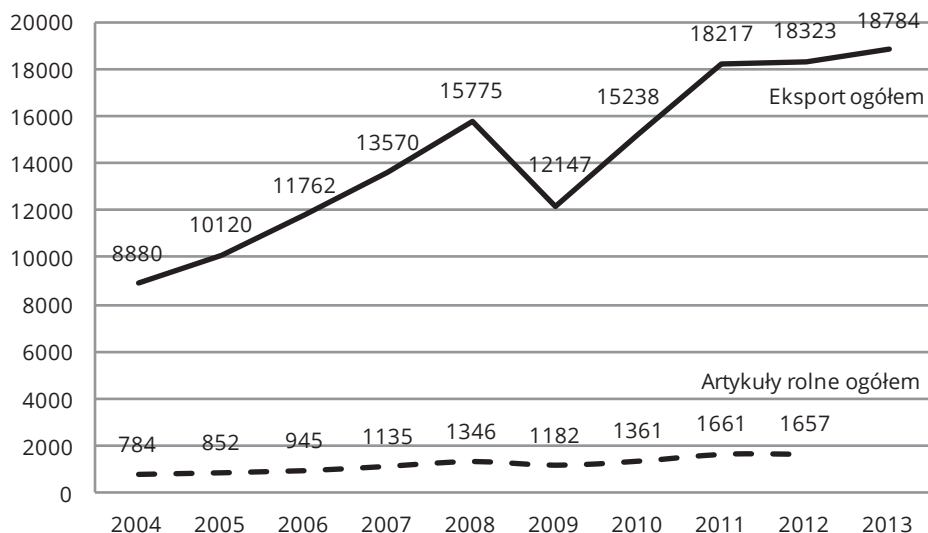
O kluczowej roli międzynarodowej wymiany towarowej dla stymulowania procesów globalizacji świadczy udział strumienia towarów przechodzących ponad granicami państwowymi w globalnym produkcie krajowym brutto (GDP). O ile w 1870 r. wynosił on 4,6%, wzrastając przed kryzysem przełomu lat dwudziestych i trzydziestych do 9,0%, to w 1950 r., po zakończeniu działań II wojny światowej, powrócił do poziomu 5,5%²⁰. W kolejnych latach następował jednak systematyczny wzrost udziału eksportu w globalnym PKB i tak w 1973 r. ukształtował się na poziomie 10,5%, żeby w 2000 r. wynieść 18,5%, a w 2013 r. – 25,2%²¹. Oznacza to, że współcześnie ponad granicami państw przepływa strumień produktów o równowartości 1/4 światowego PKB. Jest to potężny kreator procesów globalizacyjnych oraz sytuacji ekonomicznej i finansowej firm, państw i społeczeństw naszego globu, a także, co ważne, kreator turbulencji oraz załamań i kryzysów gospodarczych, przenoszonych z jednych państw i regionów do innych.

¹⁹ *Raport o stanie świata 1984...*, op.cit., s. 48.

²⁰ *Ibidem*, s. 49.

²¹ Dla 2013 r. obliczenia własne. Przyjęto średni szacunek światowego GDP według International Monetary Fund i World Bank na poziomie 74,440 mld dolarów.

Rysunek 2. Wartość światowego eksportu ogółem i eksportu produktów rolnych w latach 2004–2013 (w mld dolarów)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WTO.

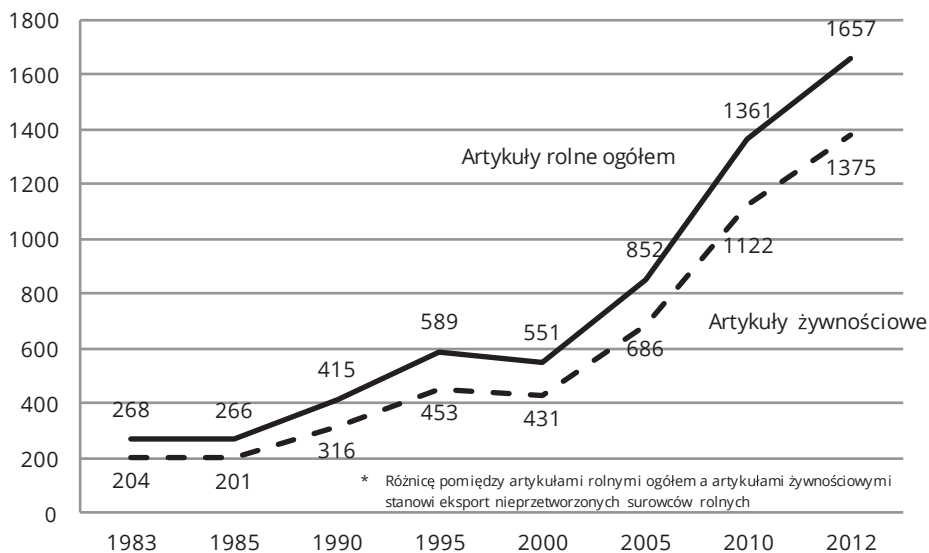
W procesach globalizacji swoje miejsce miał i ma także eksport produktów rolnych i żywnościowych. Wartość światowego eksportu artykułów rolnych na początku lat pięćdziesiątych wynosiła około 31 mld dolarów²². W kolejnych latach następował wzrost, jednak dynamika tego wzrostu była zdecydowanie niższa od eksportu ogółem (rysunek 3). W 1990 r. eksport rolny²³ wyniósł 415 mld dolarów, w tym produktów przetworzonych (żywności) – 316 mld dolarów²⁴. W 2012 r. eksport ten osiągnął poziom 1 657 mld dolarów i był 3-krotnie wyższy od poziomu z 2000 r. Warto podkreślić, że załamanie dynamiki, które w odniesieniu do eksportu ogółem wystąpiło w okresie 2009–2010 w zakresie eksportu rolnego wystąpiło tylko w 2009 r. i wyniosło 12,2% w stosunku do 2008 r. (rysunek 2). Był to zatem spadek o połowę niższy aniżeli w zakresie eksportu ogółem. Dodatkowo w 2010 r. eksport artykułów rolnych ogółem przekroczył już poziom z 2008 r.

²² Przyjęto wartość eksportu ogółem w 1953 r. (84 mld dolarów) i udział eksportu artykułów rolnych w eksporcie ogółem na poziomie 37%.

²³ Surowce rolne i żywność łącznie.

²⁴ Zgodnie z klasyfikacją WTO (*Standard International Trade Classification*) grupa „produkty rolnicze” obejmuje żywność (produkty przetworzone) i surowce rolnicze (produkty nieprzetworzone i żywe zwierzęta).

Rysunek 3. Wartość światowego eksportu produktów rolnych w latach 1983–2012 (w mld dolarów)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WTO.

Łącznie w latach 1953–2012 eksport artykułów rolnych wzrósł 53 razy. Dynamika ta była zatem około 6-krotnie niższa w porównaniu do dynamiki eksportu ogółem. W następstwie tego udział eksportu rolnego w światowym eksporcie ogółem systematycznie maleje. Wynosił on odpowiednio: w 1900 r. – 57%, w 1938 r. – 44%, w 1955 r. – 35%, w 1980 r. – 15%²⁵. Po 2000 r. udział ten ustabilizował się na poziomie 9%.

Warto zauważyć, że eksport żywności i surowców rolnych jest znaczący także wtedy, gdy strumień ten odniesiemy do PKB wytwarzanego w branży rolno-żywnościowej. Bank Światowy szacował dla 2006 r. udział sektora *food and agriculture* w tworzeniu światowego GDP (PKB) na około 10%²⁶. Globalny PKB dla całego świata dla tego roku (2006) wyniósł 48 195 mld dolarów²⁷. Tak więc udział „zielonego eksportu” w PKB tego sektora ukształtował się na poziomie 19,6%. Jeżeli przyjmiemy, że udział sektora *food and agriculture* w tworzeniu PKB w kolejnych latach na skutek zmiennej dynamiki poszczególnych branż, lecz głównie wyso-

²⁵ World Trade Report 2013, *Factors Shaping the Future of World Trade*, WTO, Geneva 2013, s. 54.

²⁶ http://www.forbes.com/2007/11/11/growth-agriculture-business-forbeslife-food07-cx_sm_1113bigfood.html (12.05.2015).

²⁷ Przyjęto średni szacunek światowego PKB/GDP według International Monetary Fund i World Bank.

kiego poziomu wzrostu sektorów *high tech* spadł do poziomu 8%, to dla 2012 r. PKB tego sektora wyniósł 5 823,7 mld dolarów²⁸. Udział zaś eksportu sektora *food and agriculture* w PKB tego sektora wyniósł 28,5%. Był zatem wyższy o około 3,0 punkty procentowe niż udział eksportu globalnego w globalnym PKB. Tak więc produkty rolnicze i żywnościowe w jeszcze większym stopniu kształtują procesy globalizacyjne niż globalny strumień towarów ogółem.

Wzrastający strumień towarów przepływających ponad granicami państw i kontynentów, jest z reguły oceniany jako zjawisko pozytywne dla rozwoju światowej gospodarki i lokalnych ekonomik. Podkreśla się zarówno znaczenie tego procesu dla rozwoju poszczególnych regionów, jak i korzyści dla różnych grup ludności. Mark W. Rosegrant z zespołem w raporcie pt.: *2020 Global Food Outlook Trends, Alternatives and Choices*, opublikowanym w 2001 r., a więc w kilka lat po podpisaniu rundy urugwajskiej podkreślali, że „liberalizacja handlu wygeneruje znaczące korzyści ekonomiczne”. I dalej: „I chociaż korzyści te nie będą wielkie w porównaniu do PKB, to w wielu regionach będą znaczące w porównaniu do wartości produktów żywnościowych”²⁹. Warto dodać, że do 2020 r. korzyści te miały wynieść aż 35,7 mld dolarów, w tym dla krajów rozwijających się 21,5 mld dolarów i 14,2 mld dolarów dla krajów rozwiniętych³⁰. Jednak te optymistyczne prognozy i przewidywania nie były przekonujące dla wszystkich. Już bowiem w 1995 r. a więc zaledwie rok po zakończeniu rundy urugwajskiej i powołaniu do życia WTO, w raporcie UNCTAD³¹ napisano, że 48 najbiedniejszych krajów tzw. trzeciego świata „straci od 163 mln dolarów do 265 mln dolarów zysku z eksportu w wyniku wdrożenia postanowień rundy urugwajskiej i zapłaci dodatkowo za import od 146 mln dolarów do 292 mln dolarów. To pierwsze w następstwie likwidacji preferencyjnych taryf w dostępie do rynków rozwiniętych i to drugie jako konsekwencja wyższych światowych cen na żywność”³². Jeszcze bardziej negatywnie proces liberalizacji ocenia UNDP³³. Według tej organizacji grupa krajów

²⁸ Przyjęto średni szacunek światowego GDP według United Nations i World Bank.

²⁹ M.W. Rosegrant et al., *2020 Global Food Outlook Trends, Alternatives and Choices*, A 2020 Vision for Food, Agriculture, and the Environment Initiative International Food Policy Research Institute Washington, D.C., August 2001, s. 13.

³⁰ Ibidem, s. 13.

³¹ UNCTAD, Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (*United Nations Conference on Trade and Development*), organ Organizacji Narodów Zjednoczonych utworzony w 1964 roku w Genewie do wspierania rozwoju gospodarczego, zwłaszcza państw rozwijających się, handlu międzynarodowego i inwestycji.

³² *Loaded against the Poor: World Trade Organisation*, „Position Paper”, The Policy Department of Oxfam, November 1999, s. 5, <http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/loaded-against-the-poor-world-trade-organisation-112409> (12.05.2015).

³³ UNDP, Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (*United Nations Development Programme*), agenda ONZ powstała w 1965 r., działająca na rzecz rozwoju.

najsłabiej rozwiniętych (według nomenklatury UNDP) będzie tracić w wyniku liberalizacji handlu do 600 mln dolarów rocznie, a sama tylko Afryka Subsaharyjska 1,2 mld dolarów³⁴. Tak więc pozytywna stymulacja procesów globalizacyjnych w drodze liberalizacji światowego handlu to jedno, a wynikające z tego korzyści i ich podział między poszczególne państwa i regiony świata to drugie.

Za kolejną przesłankę globalizacji uważa się redukcję kosztów transportu i telekomunikacji. Jest to czynnik o tyle istotny, że towarów w ramach zliberalizowanego handlu wozimy nie tylko coraz więcej, lecz i coraz dalej. W przypadku agrobiznesu zjawisko to ma dwa wymiary. Po pierwsze, właśnie dzięki redukcji kosztów transportu można sięgać po surowce rolne z coraz bardziej odległych rynków zaopatrzeniowych i, po drugie, można wysyłać produkty finalne na coraz bardziej odległe rynki³⁵. Analiza kosztów transportu i telekomunikacji wskazuje, że ostatnie dekady były świadkiem prawdziwej rewolucji w tym względzie. Przykładowo koszty transportu samolotowego towarów spadły z 3,87 dolarów za tonokilometr w 1955 r. do 0,30 dolara za tonokilometr w 2004 r., czyli o ponad 92%³⁶. Spadły także opłaty za transport morski, jednak nie tak znacząco jak lotniczy, w efekcie transport lotniczy stał się bardziej atrakcyjny szczególnie na dłuższych dystansach. Widoczne jest to w porównaniu ewolucji średniego dystansu transportu (średniego przewozu) w latach 1975–2004:

	1975 (w milach)	2004 (w milach)	2004/1975 (w %)
Transport morski	3543	2919	82,4
Transport lotniczy	2600	3383	130,1

Źródło: D. Hummels, *Transportation Costs and International Trade Over Time*, Purdue University, West Lafayette 2007, s. 5, http://paginaspersonales.deusto.es/aminondo/Materiales_web/costsdeclined2007.pdf (12.05.2015).

Zmiany są widoczne także w zakresie innych środków transportowych i telekomunikacyjnych. Przykładowo ceny rozmów telekomunikacyjnych na linii Londyn–Nowy Jork spadły z 245 dolarów za 3-minutową rozmowę w 1930 r. do 3 dolarów w 1990 r., czyli o 98,8%³⁷. Jeżeli weźmiemy pod uwagę obecne środki łączności (telefony komórkowe, skype – około 1 eurocent/minutę), to cena takiej rozmowy (dodatkowo z obrazem) zbliża się do zera. Podobne tendencje obser-

³⁴ *Human Development Report 1997*, Published for the United Nations Development Programme, Oxford University Press, New York, Oxford 1997, s. 82.

³⁵ S. Kowalczyk, *Globalizacja agrobiznesu...*, op.cit., s. 10.

³⁶ *Human Development Report 1997*, op.cit., s. 8.

³⁷ M. Houck, *Globalization and Inequality*, St. Mary's College of Maryland, May 2004. s. 4. <http://www.smcm.edu/academics/international/Pdf/SMPs/SMP%20megan%20houck%20SP04.pdf> (12.05.2015).

wujemy w zakresie innych środków telekomunikacji. Współczesny świat nie funkcjonuje bez komputerów, baz danych, sieci i internetu. Postęp w tym obszarze sprawił, że są to natomiast możliwości dostępne ekonomicznie praktycznie dla każdego. W 1981 r. cena 1 MB pamięci komputera wynosiła prawie 350 dolarów, a w przypadku wybranych firm nawet 450 dolarów³⁸. Kolejne lata przyniosły jednak gwałtowny spadek tego zasadniczego komponentu komputerów. W połowie lat dziewięćdziesiątych cena 1 MB spadła poniżej 1 dolara. Obecnie (2013) 1 GB kosztuje zaledwie 6,33 centów, a za 1 centa można zakupić pamięć o pojemności prawie 160 MB. Fakty te kształtują możliwości telekomunikacyjne, w tym dynamizowanie procesów globalizacyjnych. Realizacja transakcji handlowych i finansowych jest możliwa bowiem praktycznie z każdego miejsca na świecie. I co dla współczesnego człowieka oczywiste, nie tylko z wyposażonego odpowiednio biura, banku czy firmy handlowej, lecz z domu, plaży czy restauracji.

Czy zatem możliwe jest zahamowanie/odwrócenie procesów globalizacji? Czy zarówno firmy, jak i ludzie muszą się do tego zjawiska zaadaptować? Nie wydaje się możliwe, żeby globalizacja była procesem odwracalnym. Według G.W. Kołodki „globalizacja ani nie ma końca, ani nie wydaje się odwracalna”³⁹. Choć ten sam autor hipotetycznie dopuszcza możliwość powrotu do silnych państw narodowych⁴⁰. Zdecydowanie więcej argumentów i tych politycznych, i ekonomicznych świadczy jednak o umacnianiu się trendów globalizacyjnych i spadku znaczenia i zakresu władztwa państw narodowych. Fakt ten należy uwzględnić także w obszarze produkcji żywności i walki z jej fałszowaniem. Rozwiązania krajowe muszą być w tych warunkach elementem systemów i organizacji międzynarodowych, regionalnych, wreszcie globalnych.

Wzrost spekulacji oraz oszustw (w tym żywnościowych)

Globalizacja, kryzysy polityczne i gospodarcze stymulują szereg zjawisk niepożądanych w obszarze agrobiznesu i produkcji żywności. Głównym i bezpośrednim czynnikiem sprawczym są wydłużające się łańcuchy dostaw. Droga pomiędzy producentem pierwotnym (producentem surowca) a końcowym odbiorcą systematycznie wrasta. Wzrasta zatem także liczba ogniw pośrednich, uczestników łańcucha żywnościowego oraz każdego innego łańcucha dostaw. Sam mechanizm tego procesu ma następujący przebieg:

³⁸ <http://ns1758.ca/winch/winchest.html> (12.05.2015).

³⁹ G.W. Kołodko, *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2013, s. 108.

⁴⁰ Ibidem, s. 103.

- coraz dłuższe kanały zaopatrzenia w surowce do produkcji żywności,
- coraz bardziej rozkooperowana (rozcłonkowana) produkcja żywności (pomiedzy firmy, regiony, kontynenty),
- coraz dłuższe kanały dystrybucyjne (wzrost liczby pośredników),
- coraz dłuższa droga „od pola do stołu”,
- coraz więcej produktów innych stref klimatycznych w przeciętnej diecie,
- coraz więcej produktów rodzimej strefy klimatycznej, wytworzonych w innych strefach i regionach świata w przeciętnej diecie,
- coraz trudniejsze monitorowanie historii łańcucha żywności (*traceability*),
- coraz bardziej anonimowy rynek,
- coraz większa skłonność do wprowadzania do obrotu żywności niepełnowartościowej lub wręcz niebezpiecznej dla zdrowia (zafałszowanej).

W efekcie spada bezpieczeństwo żywności, na rynku bowiem znajduje się coraz więcej żywności zafałszowanej, pochodzącej tylko pozornie od wiadomego/identyfikowalnego dostawcy. Zjawiska oszustw żywnościowych i fałszowania żywności stają się coraz powszechniejsze. Szczególnie widoczne jest to od końca ostatniego ćwierćwiecza XX w. A jak znaczący jest to problem, ukazuje liczebność stron internetowych poświęconych zagadnieniom fałszerstw i skandali żywnościowych. Po wpisaniu w przeglądarkę Google słów: skandale żywnościowe otrzymujemy 12 mln stron (16.07.2014) dedykowanych tym zagadnieniom, ale dla słów: *food scandal* takich stron jest już 130 mln (03.10.2014). Im bliżej czasom współczesnym, tym więcej skandali żywnościowych i problemów z żywnością. Ewidentnie za taką tezę przemawia analiza zestawienia zamieszczonego na stronie en.wikipedia.org. Na stronie tej zestawiono około 70 przypadków znaczących skandali żywnościowych, jakie miały miejsce od końca XIX w. do czasów współczesnych. Z tego zestawienia 60% przypadków miało miejsce po 2000 r. w tym 1/4 po 2010 r. Nawet jeśli weźmie się pod uwagę fakt, że w pamięci pozostają głównie ostatnie wydarzenia, zestawienie to nie pozostawia wątpliwości. Ze stale zwiększającą się liczbą skandali żywnościowych mamy do czynienia w ostatnich dekadach. Tezę tę potwierdza także zestawienie zamieszczone w tabeli 1. Zestawienie to dotyczy głównych skandali żywnościowych, jakie miały miejsce od 1978 r., a więc od przypadku zatrucia izraelskich owoców cytrusowych rtęcią. Jest to wydarzenie o tyle istotne, że zdecydowało o uruchomieniu wspólnotowego/unijnego systemu ostrzegania o niebezpiecznej żywności i paszach (RASFF). Na 30 dużych incydentów żywnościowych, jakie miały miejsce w latach 1978–2013 (35 lat), 19 (63%) miało miejsce po 2000 r., a 13 (43%) po 2010 r. Opiswane wydarzenia miały miejsce zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się. Oznacza to, że *food fraud* jest zjawiskiem typowym dla ery globalizacji, a nie danego poziomu rozwoju ekonomicznego. Rzecz jasna są kraje i regiony, gdzie problem ten występuje z większą i mniejszą ostrością. Nawet jednak

pobieżna analiza zestawienia z tabeli 1 w układzie krajowym dowodzi, że ze zjawiskiem *food fraud and adulteration* mamy do czynienia w krajach najbogatszych i najbiedniejszych. Na 30 przypadków opisanych w tabeli 1 około 2/3 miało swój początek w krajach rozwiniętych, a 1/3 w krajach rozwijających się. Przy czym w tej drugiej grupie dominują dwa kraje: Chiny i Indie.

Tabela 1. Znaczące skandale żywnościowe w latach 1978–2013

1978 (Izrael) – rtęć w izraelskich cytrusach (początek RASFF)
1981 (Hiszpania) – <i>toxic oil syndrome</i> – skażony olej rzepakowy (20,0 tys. poszkodowanych, 300–600 ofiar śmiertelnych)
1985 (Austria, Niemcy) – <i>glycol wine scandal</i>
1986 (Włochy) – <i>glycol wine scandal</i> (23 ofiary śmiertelne)
1986 (Wielka Brytania) – BSE
1988 (Wielka Brytania) – salmonella w drobiu
1989 (Belgia) – dioksyny w mleku
1993 (USA) – E. coli w hamburgerach sieci <i>fast food</i>
1997 (Hongkong) – ptasia grypa (H5N1) (2003/6 – Azja/Europa)
1998 (Indie) – olej z gorczycy zafałszowany wyciągiem z maku meksykańskiego (ponad 60 ofiar śmiertelnych, 3,0 tys. hospitalizowanych)
1999 (Belgia) – dioksyny i bifenole (PCB) w paszach
2000 (Japonia) – gronkowce w produktach mlecznych (14,5 tys. poszkodowanych)
2001 (Wielka Brytania) – pryszczycza – FMD – <i>Foot and mouth disease</i> (4 mln ubitych zwierząt)
2004 (Kenia) – aflatoksyny w kukurydzy (125 ofiar śmiertelnych)
2007 (Chiny/USA) – melamina w mleku (300,0 tys. poszkodowanych, 54,0 tys. hospitalizowanych)
2008 (Irlandia) – dioksyny w wieprzowinie
2009 (Chiny) – clenbuterol w wieprzowinie
2011 (Niemcy) – afera E. coli
2011 (Turcja) – metanol w napojach alkoholowych
2011 (Indie) – metanol w napojach alkoholowych (156 ofiar śmiertelnych)
2011 (Niemcy) – dioksyny w mięsie i jajach
2012 (Polska) – sól wypadowa
2012 (Czechy) – metanol (42 ofiary śmiertelne w 2012 r. do 2014 r. – 51 ofiar)
2012 (USA) – epidemia salmonelli
2013 (Irlandia) – zafałszowanie produktów wołowych koniną (<i>Horsemeat scandal</i>)
2013 (Rumunia, Serbia, Chorwacja) – aflatoksyny w mleku
2013 (Taiwan) – skandal żywnościowy – miedź jako barwnik i składnik oleju z pestek winogron, olej bawełniany jako oliwa z oliwek)
2013 (Indie) – środki owadobójcze w oleju jadalnym (23 ofiary śmiertelne)
2013 (Chiny) – mięso szczurów i norek sprzedawane jako baranina
2013 (Niemcy) – trutka na szczury w sałacie

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów źródłowych i prasowych.

Jeżeli analizujemy przypadek Chin, to bez większych pomyłek możemy stwierdzić, że oszustwa i fałszerstwa żywnościowe mają tu miejsce praktycznie w każdym roku. W przypadku Chin w latach 2003–2014 mamy do czynienia z permanentnym fałszowaniem żywności i to na wielką skalę, jak obrazuje poniższe zestawienie (pominięto afery wymienione w tabeli 1):

- 2003 – zatruta szynka,
- 2004 – zafałszowane dania dla niemowląt, pikle, napoje alkoholowe, sos sojowy (z włosów ludzkich),
- 2005 – barwnik *sudan I red dye* w żywności,
- 2006 – środki kancerogenne w rybach, pozostałości pestycydów w warzywach, zakażone mięso ślimaków i grzyby,
- 2007 – środki kancerogenne w oleju do smażenia,
- 2007 – skażony gluten pszenny i białko ryżowe, woda ściekowa w tofu, papier kartonowy nasączony sodą w pierogach z mięsem,
- 2008 – środki owadobójcze w pierożkach chińskich, skażony imbir w proszku, jajka i odżywki dla niemowląt,
- 2009 – plastikowe *tapioka pearls*⁴¹, pozostałości pestycydów w *mantou*⁴², kozia uryna w kaczym mięsie, formaldehyd i sól przemysłowa w puddingu,
- 2010 – wprowadzanie do obrotu oleju spożywczego z barów, frytkownic i restauracji po przetworzeniu (tzw. *gutter oil*), fasola barwiona na zielono,
- 2011 – wybuchające arbuzy⁴³,
- 2012 – skażone truskawki,
- 2013 – wprowadzanie do obrotu mięsa z padłych świń, przeterminowany drób po odświeżeniu, mięso wieprzowe sprzedawane jako wołowina po wymieszaniu z substancjami chemicznymi, w tym parafiną i solą przemysłową, mięso z kotów sprzedawane jako królicze,
- 2014 – *gutter oil* po raz kolejny, mięso z lisów sprzedawane jako mięso ośle.

Nie jest to oczywiście pełny wykaz chińskich afer żywnościowych ostatnich lat. Problem jednak w tym, że Chiny systematycznie z roku na rok stają się coraz bardziej znaczącym eksporterem żywności, a po drugie, że producenci żywności w tym kraju nie mają oporu przed używaniem substancji szkodliwych, a nawet wręcz trujących do produkcji żywności. Trafnie opisuje tę sytuację Wade Shepard, autor bloga „Vagabond Journey”: „We współczesnym świecie wzajemnie połączo-

⁴¹ *Tapioka pearls* – granulaty skrobiowy otrzymywany z manioku, wykorzystywany jako dodatek do popularnych w krajach azjatyckich napojów herbacianych (*bubble tea*), kisieli mlecznych i legumin.

⁴² *Mantou* – chiński chleb lub bułki robione na parze.

⁴³ Efekt wybuchu arbuźów został prawdopodobnie spowodowany nadmiernym użyciem regulatora wzrostu o nazwie forchlorfenuron, przyspieszającego wzrost i dojrzewanie arbuźów.

nych gospodarek przepływy żywności mają charakter globalny. Co jest hodowane i wytwarzane w Chinach, jest dostarczane na cały świat. Jeśli kupisz pudełko czy paczkę [żywności] nie wiesz skąd pochodzą składniki: żywność przetworzona dzięki globalizacji jest w ciągłym ruchu, kupujemy ją, by poprobować smaków świata. Jeśli chińscy producenci żywności tak wyraźnie nie mają żadnych skrupułów przed truciem swoich własnych mieszkańców, dlaczego mieliby mieć skrupuły przed dostarczaniem toksycznych produktów dla cudzoziemców?”⁴⁴. I dalej „Wiem, że ja i moja rodzina jesteśmy tu w Chinach [każdego dnia] podtruwani. Ale wiem też, że tak samo jesteśmy podtruwani, gdy jesteśmy w każdym innym miejscu na świecie – nawet jeżeli mówimy o jakości żywności w USA, to także nie ma się czym chwalić. Żyjemy w świecie, który używa pestycydów, gdzie korporacyjne łapówki oraz uściski dłoni w zamkniętych gabinetach kształtują politykę publiczną, gdzie każdego dnia po trochu jesteśmy zatruwani i gdzie substancje chemiczne są częścią naszego codziennego życia. To jest naprawdę problem globalny, ale, jak większość rzeczy tutaj [w Chinach], brak bezpieczeństwa żywności jest posunięty tu do skrajności. Żaden kraj na świecie, który znam, o ile mi wiadomo nigdy nie miał tak licznych zagrożeń bezpieczeństwa żywności co Chiny, w żadnym kraju, w jakim kiedykolwiek byłem, ludzie nie byli tak sceptyczni i przerażeni jakością ich żywności, nie wiem, czy gdziekolwiek indziej na świecie żywność na tak dużą skalę jest powiązana z użyciem substancji trujących”. Potwierdza to, jak małe znaczenie przykłada się w wielu jeszcze krajach do bezpieczeństwa żywności. Problem polega na tym, że kraje te coraz mocniej plasują się na mapie światowego, globalnego handlu żywnością.

Opisane wyżej przypadki nie wyczerpują oczywiście skali zachodzących nieprawidłowości w zakresie oszustw i fałszowania żywności. W amerykańskiej bazie danych na temat oszustw żywnościowych (*United States Pharmacopeial Convention (USP) Food Fraud Database*) już w pierwszym roku od jej uruchomienia, tj. 2012, zamieszczono 1305 przypadków oszustw zidentyfikowanych na rynku USA w latach 1980–2010, dotyczących 397 składników⁴⁵. W kolejnym, 2013 r. dodano 792 nowe przypadki. Warto podkreślić, że na ogólną liczbę 2097 oszustw żywnościowych, jakie zgromadzono w *USP Food Fraud Database* na koniec 2013 r. źródłem wiedzy o 1648 przypadkach (78,6%) były badania naukowe i kontrola żywności, a 449 (21,4%) – media. W bazie znalazło się najwięcej produktów z takich grup żywności: oleje – 26,5% wszystkich przypadków opisanych w bazie, przyprawy – 16,0%, mleko i przetwory – 14,1%, słodziki – 7,4% i preparaty proteinowe – 4,6%⁴⁶. Były

⁴⁴ <http://www.vagabondjourney.com/food-safety-and-quality-in-china> (12.05.2015).

⁴⁵ R. Johnson, *Food Fraud and „Economically Motivated Adulteration” of Food and Food Ingredients*, Congressional Research Service 7–5700, January 10, 2014, s. 14. www.crs.gov (12.05.2015).

⁴⁶ *Ibidem*, s. 16.

to przypadki fałszerstw wykrytych w czasie badań kontrolnych i naukowych. Jeżeli chodzi o nieprawidłowości wykryte przez media, to dotyczyły one produktów: aromaty naturalne – 30,0%, przyprawy – 19,0% owoce morza – 12,0% oraz oleje i słodziki – 9,0%⁴⁷.

Z kolei w innej bazie amerykańskiej, *The National Center for Food Protection and Defense (NCFPD) EMA Incident Database*, prowadzonej przez konsorcjum pod przewodnictwem *University of Minnesota*, na koniec 2013 r. zgromadzono 1054 opisy nieprawidłowości z lat 1980–2013, odnoszące się do 302 produktów. Najwięcej nieprawidłowości stwierdzono w odniesieniu do produktów: ryby i owoce morza – 31,1% fałszerstw, oleje i tłuszcze – 10,6%, przetwory mleczne – 7,9% i przetwory mięsne – 7,3%.

Struktura głównych rodzajów fałszerstw była następująca: zastępowanie składników i rozcieńczanie – 65,0%, składniki nieujawnione w oznakowaniu – 13,4%, naśladownictwo (imitacja) – 8,5%, nieprawidłowe oznakowanie – 6,9%, przepakowywanie i ukrywanie pochodzenia – 4,9%⁴⁸. Informacje z amerykańskich baz danych o produktach zafałszowanych potwierdzają zatem zarówno główne grupy produktowe poddawane oszustwom, jak i podstawowe formy tych oszustw i fałszerstw spotykane w innych krajach.

W konsekwencji globalizacji i wydłużających się łańcuchów dostaw statystyczny talerz żywności spożywany przez Amerykanów nim trafi na stół pokonuje 1500 mil⁴⁹. Taka sytuacja wręcz zachęca do podejmowania prób dodatkowego „zarobkowania”, jeżeli już nie poprzez zwykłe oszustwa żywnościowe (sprzedaż mięsa końskiego jako wołowe czy z mięsa lisów jako mięso ośle), to chociażby poprzez fałszowanie żywności (dodawanie tłuszczów roślinnych do masła) lub zaniżanie jej jakości (zwiększanie zawartości wody w wędlinach kosztem białka czy tłuszczu). Bez względu jednak na rodzaj procederu w jego konsekwencji traci konsument, czyli my wszyscy.

2.2. Jakość i bezpieczeństwo żywności

Bezpieczeństwo żywności w Polsce

Analizując poziom bezpieczeństwa i jakości żywności w Polsce, odnosimy ją do bezpieczeństwa zdrowotnego i ekonomicznego, określonego przez tzw. jakość

⁴⁷ Ibidem, s. 15.

⁴⁸ Ibidem, s. 19.

⁴⁹ S. Kowalczyk, *Globalizacja agrobiznesu...*, op.cit., s. 10.

handlową. Przez bezpieczeństwo żywności na potrzeby urzędowych kontroli tzw. jakości zdrowotnej środków spożywczych rozumie się „ogół warunków, które muszą być spełniane, dotyczących w szczególności:

- a) stosowanych substancji dodatkowych i aromatów,
- b) poziomów substancji zanieczyszczających,
- c) pozostałości pestycydów,
- d) warunków napromieniania żywności,
- e) cech organoleptycznych,

i działań, które muszą być podejmowane na wszystkich etapach produkcji lub obrotu żywnością w celu zapewnienia zdrowia i życia człowieka”. Tak określa to ustawa o bezpieczeństwie żywności i żywienia (art. 3, ust. 3, pkt 5)⁵⁰. Poziom bezpieczeństwa zdrowotnego określony przez jakość zdrowotną żywności w Polsce bada Państwowa Inspekcja Sanitarna (PIS). Udział badanych przez PIS próbek żywności zakwestionowanych z uwagi na niewłaściwe parametry zdrowotne w ostatnich latach uległ znaczącej redukcji (rysunek 4). O ile bowiem w 2001 r. jakość zdrowotną żywności na rynku polskim kwestionowano w przypadku 9,4% badanych próbek, to w roku akcesji do UE (2003) było to 7,5%, natomiast od 2007 r. poziom ten nie przekracza 4,0%. W 2013 r. niewłaściwą jakość zdrowotną miało już tylko 2,9% badanych próbek żywności. W przypadku niektórych grup asortymentowych żywności poziom partii o niewłaściwej jakości zdrowotnej jest jednak wyższy i wynosi przykładowo: sól spożywcza – 12,1%, ziarna roślin oleistych – 8,3%, kawa, kakao, herbata – 6,8%, suplementy diety – 5,7%, mleko i przetwory mleczne – 4,6%.

Wymienione tu grupy asortymentowe – poza mlekiem i jego przetworami – nie stanowią jednak istotnych pozycji w diecie przeciętnego Polaka, tak więc poziom bezpieczeństwa zdrowotnego należy uznać za prawidłowy, chociaż i tak co 35 partia żywności nie spełnia kryteriów bezpiecznej pod względem zdrowotnym. Przy założeniu, że każdego dnia dokonujemy określonych zakupów żywności, to przynajmniej raz w miesiącu istnieje ryzyko, że trafimy na taką partię.

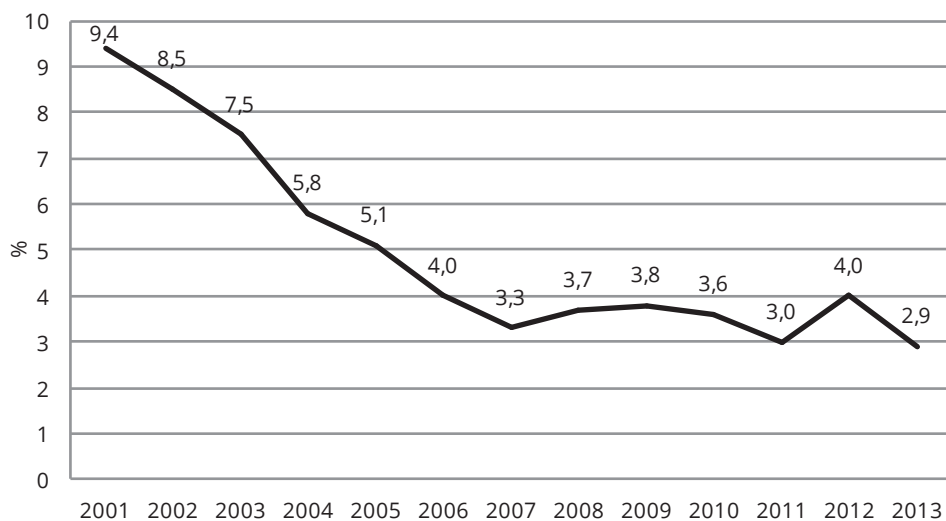
Drugim elementem bezpieczeństwa żywności odnosi się do bezpieczeństwa ekonomicznego i jest charakteryzowany przez tzw. jakość handlową artykułów spożywczych, a więc problematykę żywności zafałszowanej.

Jakość handlowa są to „cechy artykułu rolno-spożywczego dotyczące jego właściwości organoleptycznych, fizykochemicznych i mikrobiologicznych w zakresie technologii produkcji, wielkości lub masy oraz wymagania wynikające ze sposobu produkcji, opakowania, prezentacji i oznakowania, nieobjęte wymaganiami

⁵⁰ Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia, Dz.U 2006 nr 171 poz. 1225.

sanitarnymi, weterynaryjnymi lub fitosanitarnymi⁵¹. Występują trzy zasadnicze obszary/płaszczyzny jakości handlowej: cechy organoleptyczne produktu (wygląd, barwa, smak, zapach), jego właściwości fizykochemiczne i znakowanie. Odniesieniem jest tzw. deklaracja producenta, którą może być receptura własna, polska norma lub norma określona w przepisach prawa (krajowego lub międzynarodowego/unijnego).

Rysunek 4. Udział próbek żywności o niewłaściwej jakości zdrowotnej w latach 2001–2013 (w %)



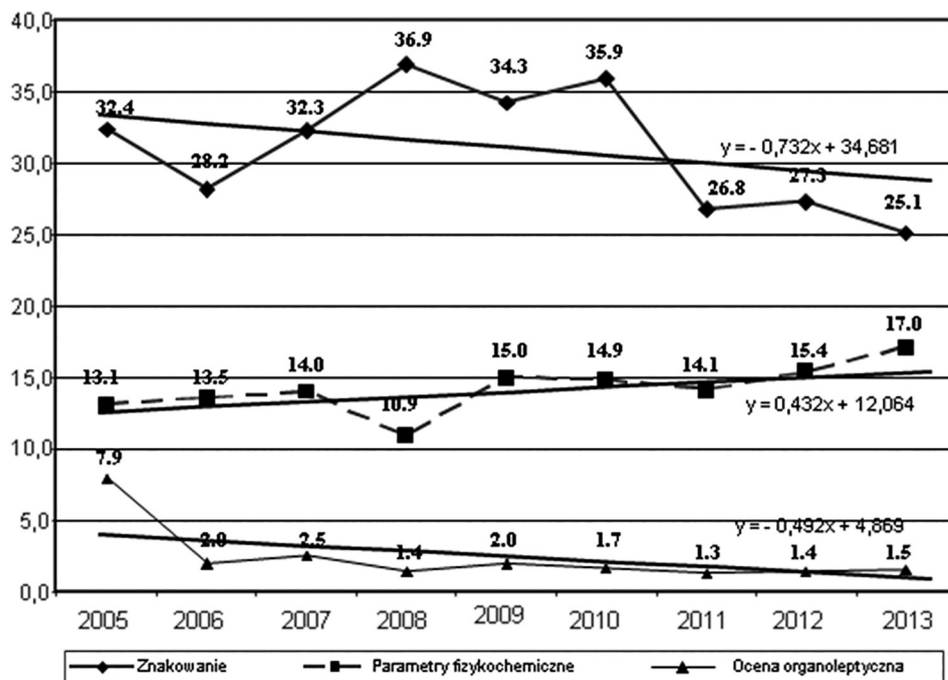
Źródło: opracowanie własne na podstawie publikacji GIS, *Stan sanitarny kraju*, kolejne lata.

Jakość żywności i poziom jej zafałszowania na rynku polskim zostaną przedstawione na podstawie wyników kontroli zrealizowanych przez Inspekcję Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych (IJHARS) w latach 2005–2013.

Stosunkowo korzystna sytuacja w tym okresie występowała w obszarze właściwości organoleptycznych żywności. Poza 2005 r., kiedy poziom nieprawidłowości w tym zakresie wyniósł 7,9%, w pozostałych latach omawianego okresu nie przekraczał 1,5–2,0% (rysunek 5). Oznacza to, że pod względem cech organoleptycznych kwestionowano zaledwie co 50–60 produkt. Warto także podkreślić, że cechy organoleptyczne kwestionowano w równym stopniu w odniesieniu do produktów pochodzenia roślinnego, co zwierzęcego.

⁵¹ Ustawa z dnia 21 grudnia 2000 r. o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych, Dz.U. 2005 nr 187 poz. 1577 z późn. zm. i przepisy wykonawcze.

Rysunek 5. Udział kontrolowanych przez IJHARS partii żywności ze stwierdzonymi nieprawidłowościami według poszczególnych obszarów kontroli w latach 2005–2013 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników kontroli IJHARS w latach 2005–2013.

Bardziej wszechstronny obraz jakości i zafałszowania żywności daje badanie laboratoryjne paramentów fizykochemicznych żywności. Z tego punktu widzenia obraz autentyczności żywności na polskim rynku jest mniej korzystny. W ciągu badanych 9 lat nieprawidłowości stwierdzono w 13–17% produktów (kontrolowanych partii). Dodatkowo można zaobserwować stosunkowo mało dynamiczną, lecz stałą tendencję wzrostową (13,1% w 2005 r. i 17,0% w 2013 r.)⁵². Analizując poziom zafałszowania żywności w analizowanym okresie (2005–2013) z uwagi na jej pochodzenie, notujemy wyższy o około 1,5–2,0 punkty procentowe poziom nieprawidłowości w grupie produktów pochodzenia zwierzęcego w stosunku do produktów roślinnych.

⁵² Wskaźnik ten dotyczy tzw. planowych kontroli jakości, ponieważ w zakresie wszystkich kontroli (a więc planowych i doraźnych kontroli jakości) za cały 2013 r. wyniósł on 19,3%. Oznacza to istotne pogorszenie jakości paramentów jakościowych w okresie 2011–2013.

Jednak zdecydowanie największy problem oraz najwięcej nieprawidłowości i oszustw żywnościowych stwierdza się w procesie znakowania żywności. W analizowanym okresie udział nieprawidłowo oznakowanej żywności wahał się od 25,1% w 2013 r. do 36,9% w 2008 r. Wyraźnie daje się tu zauważyć jednak zmianę tendencji. O ile w latach 2005–2008 udział nieprawidłowo oznakowanych produktów żywnościowych z pewnymi wahaniami wzrastał (z 32,4% w 2005 r. do 36,9% w 2008 r.), to w okresie 2008–2010 ustabilizował się (mniej więcej na poziomie 35,0%) i znacząco spadł, bo o około 8,0–9,0 punktów procentowych w okresie 2011–2013 (do poziomu średnio około 26,5% w okresie 2011–2013). W całym 9-letnim okresie analizy dało to skumulowany spadek nieprawidłowo oznakowanych partii żywności na poziomie około 0,7 punktu procentowego rocznie (współczynnik $a = -0,732$). Ponadto w całym badanym okresie znakowanie produktów roślinnych charakteryzowało więcej nieprawidłowości niż produktów zwierzęcych (odwrotnie niż w przypadku parametrów fizykochemicznych).

Oczywiście nie wszystkie stwierdzone w trakcie kontroli nieprawidłowości stanowią celowe zafałszowanie żywności. Za nieprawidłowość traktuje się bowiem także przykładowo poziom tłuszczu w przetworach mlecznych czy poziom soli w wędlinach zawyżony w stosunku do deklaracji producenta. Akty te nie wyczerpują znamion celowego działania zmierzającego do zafałszowania żywności i świadomego wprowadzenia konsumenta w błąd. Tym niemniej nawet gdybyśmy założyli, że tylko 2/3 stwierdzonych nieprawidłowości ma status oszustwa żywnościowego, to co dziewiątą partię z uwagi na parametry fizykochemiczne i co szóstą z uwagi na błędne oznakowanie należałoby uznać za partie żywności zafałszowanej.

Bezpieczeństwo żywności w skali ponadnarodowej (unijnej)

Określenie poziomu zafałszowania żywności w skali ponadnarodowej, regionalnej, światowej jest niezmiernie trudne z jednego zasadniczego powodu – nie wypracowano na tym poziomie jednej powszechnie akceptowalnej definicji fałszerstwa i oszustwa żywnościowego. Definicji takiej nie ma nawet w tak zintegrowanych grupach państw jak Unia Europejska, gdzie zakres prawodawstwa wspólnotowego, szczególnie w przypadku rolnictwa i żywności, należy do wyjątkowo rozległych. Dopiero wydarzenia 2013 r. związane z fałszowaniem wyrobów wołowych koniną z całą ostrością uświadomiły potrzebę podjęcia prac legislacyjnych nad tym zagadnieniem. Jednak już pierwsze doświadczenia przełomu lat 2013/2014 nie napawają optymizmem. Zanim bowiem przystąpiono do zaawansowanych prac na zagadnieniem wspólnotowej definicji żywności zafałszowanej, państwa członkowskie zgłosiły tak wiele wątpliwości, że Komisja Europejska uznała, iż pierwszeństwo należy dać budowie systemu ostrzegania o żywności zafałszowanej, bez względu

na to, jak to rozumieją poszczególne kraje członkowskie, niż mozolnie pracować nad wspólną definicją takiej żywności.

Definicje żywności zafałszowanej i fałszerstwa żywnościowego obowiązujące w poszczególnych krajach uniemożliwiają natomiast porównanie publikowanych wyników. Drugi zasadniczy problem, jaki się z tym wiąże, dotyczy właśnie zakresu takich publikacji. O ile statystyki w zakresie bezpieczeństwa zdrowotnego są stosunkowo liczne – pomijając ich wiarygodność – o tyle te w zakresie oszustw i fałszerstw żywnościowych należą do wyjątkowo ubogich. Polska jest tu jednym w wyjątków od tej reguły, gdzie od wielu lat systematycznie publikowane są informacje na temat skali zafałszowania żywności. W tej sytuacji jedyne możliwe podejście metodologiczne może polegać na analizie tych danych, które są dostępne, i następnie próbie ich syntezy i uogólnienia.

Według badań brytyjskich (hrabstwo West Yorkshire) na 900 przebadanych próbek żywności – z uwagi na zafałszowanie lub błędne oznakowanie – zakwestionowano 38% próbek⁵³. Sprzedawana szynka była w rzeczywistości emulsją – papką mięsną (*meat slurry*), mrożone krewetki miały 50% wody, wódka była wytworzona z izopropanolu, który jest stosowany jako rozpuszczalnik w przemyśle, a co trzecia próbka soków zawierała nie to, co deklarowano w oznakowaniu. Dr Duncan Campbell, analityk żywnościowy z tego okręgu, stwierdził: „rutynowo kwestionujemy ponad 1/3 badanych próbek z uwagi na nieprawidłowości”⁵⁴.

Oszustwa żywnościowe i fałszowanie żywności mające wpływ na jej bezpieczeństwo to jednak nie tylko domena krajów rozwijających się czy niżej uprzemysłowionych. W epoce globalizacji, a więc i globalnej konkurencji, zjawiska te dotyczą wszystkich, a więc zarówno kraje rozwijające się, jak i rozwinięte. Przykładem mogą być Niemcy. Raport za 2011 r. *Bundesamt für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit*, czyli organu urzędowej kontroli żywności, przynosi przykładowo następujące wyniki kontroli artykułów spożywczych w tym kraju:

- **Tłuszcze i oleje** – w prawie 75,0% badanych próbek tłuszczów i olejów poziom estrów kwasów tłuszczowych (3-MCPD)⁵⁵ przekraczał granicę wykrywalności, a w co drugiej próbce był powyżej granicy oznaczalności. W przypadku oleju z orzechów włoskich poziom 3-MCPD powyżej granicy oznaczalności dotyczył ponad 93,0% badanych próbek. Średni poziom 3-MCPD dla wszystkich

⁵³ F. Lawrence, *Fake-Food Scandal Revealed as Tests Show Third of Products Mislabeled*, „The Guardian”, 8 February 2014, www.theguardian.com/2014/feb/07/fake-food-scandal-revealed-tests-products-mislabeled (12.05.2015).

⁵⁴ Ibidem.

⁵⁵ Estry glicydylowe kwasów tłuszczowych (3-MCPD) powstają w procesie produkcji tłuszczów i olejów (w fazie podgrzewania). Spożywane w większych ilościach są szkodliwe dla zdrowia ludzkiego (czynnik kancerogeny). Komisja Europejska ustaliła najwyższe dopuszczalne poziomy tych związków w środkach spożywczych.

próbek wyniósł 2,3 mg/kg. Najwyższy poziom to aż 35,6 mg/kg (olej z orzechów włoskich). Maksymalny dopuszczalny poziom 3-MCPD to 20 ($\mu\text{g}/\text{kg}$)⁵⁶.

- **Kwasy tłuszczowe trans** – kwasy tłuszczowe trans stwierdzono w 76,9% próbek lodów, 94,1% zup instant, 90,4% sosów.
- **Arsen nieorganiczny**⁵⁷ w ryżu – arsen w postaci nieorganicznej stwierdzono w 71,9% próbek ryżu. Obie formy arsenu występowały w 79,5% próbek.
- **Kwas benzoesowy**⁵⁸ w soku z marchwi dla dzieci i niemowląt – wykrywalny poziom kwasu benzoesowego stwierdzono w 89,1% próbek soku dla dzieci i niemowląt. Średni poziom 1,8 $\mu\text{g}/\text{l}$, maksymalny 7,0 $\mu\text{g}/\text{l}$.
- **WWA**⁵⁹ w przyprawach i ziołach – benzo (a) piren stwierdzono we wszystkich 302 badanych próbkach przypraw. Najwięcej próbek o zawartości benzo (a) pirenu powyżej 5,0 $\mu\text{g}/\text{kg}$ stwierdzono w przypadku przypraw: liście laurowe (36,8% próbek), cząber (28,6%) i pietruszka (9,5%). Maksymalny poziom benzo (a) piren stwierdzono w próbce cząbrzu (46,9 $\mu\text{g}/\text{kg}$) i liści laurowych (42,5 $\mu\text{g}/\text{kg}$). Średni poziom 4 WWA⁶⁰ był najwyższy w przyprawach: kardamon (37,3 $\mu\text{g}/\text{kg}$), liście laurowe (22,2 $\mu\text{g}/\text{kg}$), cząber (19,5 $\mu\text{g}/\text{kg}$) i mieszanka przyprawowa (10,8 $\mu\text{g}/\text{kg}$). Maksymalny poziom 4 WWA stwierdzono w próbce liści laurowych (213,0 $\mu\text{g}/\text{kg}$), cząbrzu (151,7 $\mu\text{g}/\text{kg}$) i majeranku (63,7 $\mu\text{g}/\text{kg}$).
- **Karbaminian etylu**⁶¹ w wódkach owocowych – na łączną liczbę 657 próbek aż w 505 czyli w 76,9% stwierdzono karbaminian etylu. Jeżeli uwzględnimy zalecenia Komisji Europejskiej (2010), które akceptowalną zawartość karbaminian etylu (uretanu) w wyrobach spirytusowych z owoców pestkowych określają na poziomie 1 mg/L, to tego kryterium nie spełniło 61 próbek (12%). A zatem co ósma partia wódek owocowych sprzedawanych na rynku niemieckim zawierała niedozwolony poziom groźnego dla zdrowia ludzi karbaminianu etylu. Jeżeli uwzględnimy obowiązujące w Niemczech dla wódek owocowych

⁵⁶ Rozporządzenie Komisji (WE) NR 1881/2006 z dnia 19 grudnia 2006r. ustalające najwyższe dopuszczalne poziomy niektórych zanieczyszczeń w środkach spożywczych, Dz.U. UE L z dnia 20 grudnia 2006 r. L 364/5.

⁵⁷ Arsen występuje w przyrodzie w postaci organicznej i nieorganicznej. Obie formy mają właściwości toksyczne, jednak bardziej szkodliwy jest arsen w postaci nieorganicznej. Arsen występuje w wielu produktach spożywczych, w tym przede wszystkim w rybach i owocach morza, produktach na bazie alg, zbożach i przetworach zbożowych, lecz szczególnie dużo jest go w ryżu. Szerzej na ten temat: *Scientific Opinion on Arsenic in Food*, EFSA Panel on Contaminants in the Food Chain (CONTAM), EFSA Parma, Italy, „EFSA Journal” 2009, Vol. 7(10):1351.

⁵⁸ Kwas benzoesowy, substancja konserwująca. Znany jest jako dodatek do żywności o numerze E210. Ma niekorzystny wpływ na organizm (głównie układ nerwowy, płuca).

⁵⁹ Wielopierścieniowe węglowodory aromatyczne.

⁶⁰ 4 WWA – benzo(a)piren, benzo(a)antracen, chryzen, benzo(b)fluoranten.

⁶¹ Karbaminian etylu, zwany także uretanem, jest estrem etylowym kwasu karbaminowego. Powstaje w procesie destylacji w udziałem drożdży, w tym głównie w alkoholach wytwarzanych z owoców pestkowych i wytlóczyn. Ma właściwości genotoksyczne i kancerogenne.

ostrzejsze kryterium – zawartość karbaminian etylu na poziomie 800 µg/L⁶² – to udział próbek nieprawidłowych zwiększa się do 16,0% (co szosta partia). Najgorsza sytuacja dotyczy wódek wiśniowych (*Kirschbrand*), gdzie wolnych od karbaminian etylu było tylko 14,0% partii, najkorzystniejsza – dla wódek z moreli (*Aprikosenbrand*), gdzie partii takich stwierdzono 36,0%. Problem karbaminianu etylu nie dotyczy rzecz jasna tylko Niemiec. Z informacji opublikowanych przez EFSA wynika, że na terenie UE zawartość tego składnika w poszczególnych napojach sięga o wiele wyższych poziomów, przykładowo w wódkach z owoców pestkowych aż do 22000 µg/kg, wódkach mieszanych do 8000 µg/kg, tequili – 6730⁶³ spirytusach – 6000 µg/kg⁶⁴.

- **Ochratoksyna A i Aflatoksyny w gałce muszkatołowej** – Ochratoksyny A nie stwierdzono tylko w 22,0% badanych próbek. Na pocieszenie można dodać, że dopuszczony prawem poziom 15 µg/kg (RR 1881/2006) został przekroczony tylko w 6,0% próbek pozytywnych. Jednak maksymalny poziom wyniósł aż 243 µg/kg. Z kolei wolnych od Aflatoksyny B1 było tylko 15,9% próbek, a od Aflatoksyn w ogóle – 10,5% próbek. Dozwolony prawem poziom Aflatoksyny B1 (5 µg/kg) został przekroczony w przypadku 12,0% próbek pozytywnych, natomiast Aflatoksyn w ogóle (10 µg/kg) – przez 6,5% próbek. Poziom maksymalny stwierdzony w badaniach wyniósł 32 µg/kg w przypadku Aflatoksyny B1 i 46,7 µg/kg dla sumy Aflatoksyn.
- **Dioksyny⁶⁵ w mięsie wołowym** – poziom dozwolony prawem⁶⁶ został przekroczony w 85,5% próbek w przypadku dl-PCB i w przypadku 5,0% próbek dla dioksyn. W przypadku młodego bydła próbki o przekroczonych parametrach to aż 89,0% (dl-PCB) i 6,9% (dioksyny).
- **Gatunkowość ryb** – prawie 1/3 (32,4%) partii ryb deklarowanych jako sola w rzeczywistości zawierała inne gatunki ryb. Najmniej fałszerstw – co zrozumiałe – było w przypadku partii całych ryb, chociaż i w tym przypadku 13,0% partii zawierało ryby inne niż sola. W przypadku filetów z soli zafałszowanych

⁶² M. Balcerek, *Karbaminian etylu i jego prekursorzy w spirytusach owocowych*, „Zeszyty Naukowe”, nr 1180, Politechnika Łódzka, Łódź 2013, s. 12.

⁶³ Wszystkie badane próbki tequili zawierały karbaminian etylu.

⁶⁴ *Opinion of the Scientific Panel on Contaminants in the Food chain on a request from the European Commission on ethyl carbamate and hydrocyanic acid in food and beverages*, „The EFSA Journal” 2007, nr 551, s. 14.

⁶⁵ Kontrola dotyczyła zawartości dioksyn i dioksynopodobnych polichlorowanych bifenyli (dl-PCB). dl-PCB to grupa polichlorowanych bifenyli wykazujących podobny mechanizm działania jak dioksyny.

⁶⁶ Poziom wynoszący 3 pg/g tłuszczu dla dioksyn i 4,5 pg/g tłuszczu dla sumy dioksyn i polichlorowanych bifenyli został zredukowany rozporządzeniem 1259/2011 odpowiednio do 2,5 pg/g tłuszczu i 4,0 pg/g. Pg – pikogram, jednostka masy równa 10⁻¹⁵kg.

innymi gatunkami ryb było aż 47,4% partii, zaś w grupie „sola w kawałkach” partii takich zidentyfikowano 36,4%⁶⁷.

- **Tatar – status mikrobiologiczny** – w co drugiej partii wykryto bakterie z rodziny *Enterobacteriaceae*, 15,4% partii przekroczyło łączną liczbę referencyjną bakterii (5×10^6)⁶⁸, bakterie pałeczki ropy błękitnej (*Pseudomonas aeruginosa*) zawierało 10,0% partii, niewielkie ilości *E. coli* stwierdzono w 6,7% partii, a werotoksyczną *E. coli* (VTEC) – w 2,9% partii, wreszcie *Listeria monocytogenes* stwierdzono w 3,9% partii tataru. Główna przyczyna takiego stanu rzeczy, jak stwierdzili sami autorzy raportu, to „niedostateczna higiena na etapie produkcji i przechowywania”⁶⁹.

Jednym z rynków szczególnie dotkniętych problemem fałszowania żywności są Włochy. Z uwagi na znaczenie produktów tradycyjnych i regionalnych dla konsumenta włoskiego⁷⁰, to właśnie te wyroby zazwyczaj padają tu ofiarą oszustów. Z reguły są to następujące produkty: pomidory San Marzano, sery, w tym głównie Parmigiano Reggiano i Grana Padano, szynka parmeńska (*Prosciutto di Parma*), oliwy z oliwek i znane wina⁷¹. W żadnym z 10 raportów *Italia a tavola*, które ukazały się z inicjatywy *Movimento Difesa del Cittadino e Legambiente* (Ruch Obrony Obywatela oraz Liga Ochrony Środowiska) w latach 2004–2013, nie brakowało informacji o fałszowaniu właśnie produktów tradycyjnych i regionalnych. W pierwszym raporcie z 2004 r. były to głównie sery i oliwa z oliwek, obecnie zaś – sery, wina i szynka parmeńska. W 2012 r. wartość podrabianych (zafałszowanych) produktów żywnościowych na rynku włoskim szacowano na ponad 7 mld euro⁷².

Systematycznie wzrasta liczba oszustw żywnościowych także w Wielkiej Brytanii. O ile takich przypadków w 2007 r. zanotowano 49, to w 2010 r. – 899, natomiast w 2013 r. – już 1538⁷³.

⁶⁷ *Berichte zur Lebensmittelsicherheit 2011*, Bundesweiter Überwachungsplan 2011. Gemeinsamer Bericht des Bundes und der Länder Bundesamt für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit, Berlin 2013, s. 9–40.

⁶⁸ Według Gesellschaft für Hygiene und Mikrobiologie.

⁶⁹ *Berichte zur Lebensmittelsicherheit 2011*, op.cit., s. 37.

⁷⁰ W unijnym systemie produktów tradycyjnych i regionalnych na 1242 produkty zarejestrowane na dzień 5 października 2014 r. aż 266, czyli 21,4%, to produkty włoskie.

⁷¹ *Italia a tavola 2013*, Rapporto sulla Sicurezza Alimentare, Movimento Difesa del Cittadino e Legambiente, s. 28, http://www.legambiente.it/sites/default/files/docs/italia_a_tavola_2013_def.pdf (12.05.2015).

⁷² Ibidem, s. 28.

⁷³ C. Alexander, *Tackling Food Fraud in the UK Current developments*, A presentation to EC Food Fraud Working Group, 30 April 2014.

2.3. Działania na rzecz ograniczenia niekorzystnych zmian w zakresie bezpieczeństwa żywności

Budowa narodowych instytucji kontroli żywności

Wzrost fałszerstw żywnościowych, jaki nastąpił w dwóch ostatnich dekadach XX w., nie mógł pozostać bez reakcji ze strony instytucji i organów rządowych, odpowiedzialnych w poszczególnych krajach za wyżywienie i agrobiznes. Podejmowane działania zmierzały w dwóch zasadniczych kierunkach:

- po pierwsze, nowelizacji bądź uchwalenia nowych regulacji w zakresie prawa żywnościowego, bardziej rygorystycznie traktującego problem oszustw żywnościowych i fałszowania żywności,
- po drugie, powoływania bądź reorganizacji instytucji odpowiedzialnych za kontrolę żywności i zwalczanie fałszerstw w tym obszarze.

Oczywiście często obie grupy działań realizowano w ramach tego samego procesu legislacyjno-organizacyjnego. Modernizowano zatem istniejące prawo w zakresie zwalczania oszustw żywnościowych i jednocześnie tworzono podstawy prawne do skutecznego działania instytucji kontrolnych. Trzeba bowiem pamiętać, że prawo w zakresie zwalczania oszustw żywnościowych w niektórych krajach ma swoją długoletnią historię, czego najlepszym przykładem jest brytyjska ustawa z 1860 r.⁷⁴.

Zasadniczych zmian w systemach kontroli żywności dokonano w wielu krajach właśnie pod koniec XX i na początku XXI w. Wówczas to zreorganizowały lub unowocześniły swoje instytucje kontrolne między innymi następujące państwa: Czechy (1997), Kanada (1997), Grecja (1999), Irlandia (1999), Wielka Brytania (1999), Francja (1999, 2010), Hiszpania (2001), Belgia (2000), Estonia (2000), Litwa (2000), Austria (2002), Łotwa (2002), Niemcy (2002), Australia (2002), Malta (2002), Nowa Zelandia (2002), Norwegia (2004), Rumunia (2004), USA (2004), Finlandia (2006), Indie (2006), Islandia (2008), Bułgaria (2011), Holandia (2012), Węgry (2012), Mołdawia (2013), Szwajcaria (2014).

Przykładem długofalowych działań w sferze zwalczania oszustw żywnościowych może być Wielka Brytania, która stosowne prawo pozwalające karać fałszerzy żywności ma od ponad 150 lat. Jednak wydarzenia lat dziewięćdziesiątych (BSE, początek epidemii ptasiej grypy) podważyły zaufanie konsumentów brytyjskich do jakości i bezpieczeństwa żywności. W styczniu 1998 r. pod obrady brytyjskiego parlamentu został skierowany wspólny wniosek ministra rolnictwa i ministra

⁷⁴ Szerzej na ten temat: S. Kowalczyk, *Prawo czystej żywności, Od Kodeksu Hammurabiego do Codex Alimentarius*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014, s. 251–290.

zdrowia, mający na celu powołanie specjalnej instytucji odpowiedzialnej za bezpieczeństwo żywności w Wielkiej Brytanii⁷⁵. W dokumencie zatytułowanym *The Food Standards Agency. A Force for Change*, w punkcie pod znamionym tytułem: *Dlaczego potrzebna jest Agencja?* stwierdzono: „Rząd uważa, że utworzenie Food Standards Agency położy kres dezorganizacji oraz klimatowi podejrzeń, które wynikają z tego, w jaki sposób kwestie bezpieczeństwa oraz standardów żywności były traktowane w przeszłości. To zasadniczo nowe podejście gwarantuje, że wszystkie przyszłe działania rządu w odniesieniu do żywności będą podlegać publicznej kontroli, a głos społeczeństwa będzie w pełni respektowany w procesie podejmowania decyzji”⁷⁶. Stosowny akt prawny parlament uchwalił 11 listopada 1999 r. (*Food Standards Act 1999, Chapter 28*)⁷⁷. Biorąc pod uwagę, że raport będący podstawą wystąpienia parlamentarnego (tzw. Raport profesora Philipa Jamesa) powstał w połowie 1997 r., tempo było wyjątkowo szybkie. Tak jak tego wymagał problem, jakim było bezpieczeństwo żywności.

Warto jeszcze podkreślić, że w celu ochrony FSA przed naciskami sektorowymi (branżowymi) ze swojej działalności odpowiada ona bezpośrednio przez parlamentem. Instytucje kontrolujące żywność i zwalczające fałszerstwa żywnościowe naruszają bowiem liczne interesy grup przestępczych i poszczególnych firm parających się takimi procedurami. Ich skuteczność zależy zatem także od podległości służbowych.

Działania na płaszczyźnie UE

Zagadnienia związane z bezpieczeństwem żywności zarówno w programie politycznym WE, jak i w prawodawstwie wspólnotowym w pierwszym okresie funkcjonowania, jak stwierdza M. Broberg, „pojawiały się marginesowo i rzadko”⁷⁸. Stosowne przedsięwzięcia w zakresie przeciwdziałania oszustwom żywnościowym i fałszowaniu żywności zaczęto podejmować dopiero po aferach końca XX w. Znaczącym wydarzeniem dla tego obszaru aktywności na forum wspólnotowym/unijnym było wykrycie rtęci w importowanych izraelskich pomarańczach w 1978 r. Zdarzenie to wywołało falę dyskusji i uświadomiło społeczności mię-

⁷⁵ W tym czasie w Wielkiej Brytanii obowiązywała ustawa żywnościowa z 29 czerwca 1990 r. (*Food Safety Act 1990, Chapter 16*).

⁷⁶ *The Food Standards Agency. A Force for Change*, Presented to Parliament by the Minister of Agriculture, Fisheries and Food by Command of Her Majesty January 1998, Cm 3830, <https://www.gov.uk/government/publications/the-food-standards-agency-a-force-for-change> (12.05.2015).

⁷⁷ http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1999/28/pdfs/ukpga_19990028_en.pdf (12.05.2015).

⁷⁸ M. Broberg, *European Food Safety Regulation and the Developing Countries, Regulatory Problems and Possibilities*, Danish Institute for International Studies, DIIS Working Paper 2009:09, Copenhagen 2009, s. 8.

dzynarodowej, że żywność może być wykorzystana także jako środek realizacji planów politycznych, jako swoista broń (*Food as the weapon*)⁷⁹. Broń bardzo często o wiele skuteczniejsza aniżeli karabin i granat. Powyższe wydarzenie z 1978 r. dało początek jednemu z pierwszych ponadnarodowych systemów zwalczania (ostrzegania o) niebezpiecznej żywności i pasz – systemowi RASFF.

System RASFF

System RASFF (*the Rapid Alert System for Food and Feed*), czyli System Wczesnego Ostrzegania o Niebezpiecznej Żywności i Paszach, to unijny system zapewnienia bezpieczeństwa żywności. System integrujący wysiłki państw członkowskich EWG/UE w zakresie bezpieczeństwa żywności, a konkretnie bezpieczeństwa zdrowotnego żywności. Jego początki sięgają końca lat siedemdziesiątych XX w. System RASFF, a w zasadzie dżentelmeńska umowa – taki był bowiem początkowy status systemu – w sprawie wzajemnego powiadamiania się o przypadkach mogących mieć wpływ na zdrowie mieszkańców Wspólnoty, został ustanowiony 13 lutego 1979 r.⁸⁰. Bezpośrednią przyczyną było wykrycie w holenderskim Maastricht rtęci w partii pomarańczy pochodzących z Izraela.

Pierwsza podstawa prawna dla RASFF oficjalnie ukazała się 22 grudnia 1979 r. jako *Proposal for Council Decision introducing a Community system for the rapid exchange of information on dangers arising from the use of consumer products*⁸¹. Propozycja ta datowana na 6 grudnia 1979 r. została przedłożona Radzie przez Komisję 11 grudnia 1979 r. W artykule 1 postanowiono: „Każde państwo członkowskie, które stwierdzi na swoim terytorium produkt albo partię produktów (...) przedstawiające bezpośrednie oraz poważne ryzyko dla zdrowia i bezpieczeństwa konsumentów, informuje o tym niezwłocznie pozostałe państwa członkowskie, których może ten fakt dotyczyć, jak również Komisję, (...)”. Propozycja ta dotyczyła nie tylko produktów spożywczych, lecz także nieżywnościowych, takich jak artykuły gospodarstwa domowego, kosmetyki, tekstylia, chemikalia, zabawki i środki transportu indywidualnego.

Z uwagi na fakt, że prawodawstwo wspólnotowe swoimi regulacjami obejmowało już sprawy bezpieczeństwa produktów wprowadzanych na jednolity rynek w ramach tzw. klauzuli ochronnej (*safeguard clause*), Komisja w następujący sposób uzasadniała potrzebę stworzenia dodatkowego systemu powiadamiania: „Jednakże w wielu przypadkach, gdy zrezygnujemy z proponowanego systemu

⁷⁹ Do zatrucia izraelskich pomarańczy rtęcią przyznała się Organizacja Wyzwolenia Palestyny.

⁸⁰ *The Rapid Alert System for Food and Feed of the European Union* – COM (2009) 25 final of 28/1/2009, Directorate-General for Health and Consumers, Luxembourg, 2009, s. 11.

⁸¹ „Official Journal of the European Communities” z dnia 22 grudnia 1979 r., No. C321.

[RASFF – przypis. S.K.], do kontroli produktów należałoby stosować obecne normy bezpieczeństwa, na podstawie obowiązujących przepisów, wówczas jednak partia (produktów), która weszła na rynek z wadą nie wykrytą na poziomie produkcji lub dystrybucji, będzie miała prawdopodobnie niekorzystny wpływ na zdrowie lub bezpieczeństwo konsumentów”⁸². Ponadto zwracano uwagę, że nowy system będzie szczególnie przydatny w sytuacjach, takich jak: wprowadzanie na rynek żywności zatrutej, produktów z ukrytymi wadami fabrycznymi (głównie artykułów nieżywnościowych) czy wykrytych przez badaczy w jakimś państwie członkowskim niebezpiecznych właściwości produktów traktowanych dotychczas jako nieszkodliwe⁸³.

W taki sposób powstał system RASFF, a raczej „system szybkiej wymiany informacji o zagrożeniach wynikających z użytkowania produktów konsumpcyjnych” (*system for the rapid exchange of information on dangers arising from the use of consumer products*).

Decyzja o uruchomieniu systemu ostrzegania o niebezpiecznych produktach została znowelizowana w 1984 r. Decyzja Rady z 2 marca 1984 r. (84/133) zawierała m.in. wykaz tego, co powinna obejmować informacja przekazywana systemem. Były to: szczegóły umożliwiające identyfikację produktu lub partii, szczegóły dotyczące charakterystyki i stopnia zagrożenia (ryzyka) oraz kroki, jakie zamierza państwo członkowskie w związku z tym podjąć (art. 1 ust. 2)⁸⁴. Ponadto przewidziano powołanie specjalnego komitetu, który odpowiadałby za badanie wszelkich spraw związanych z wdrożeniem i administrowaniem przekazywanymi informacjami (art. 7). System został ustanowiony na okres czterech lat. Tak więc w 1988 r. niezbędne było podjęcie decyzji o dalszych losach systemu. Pozytywne doświadczenia pierwszych lat sprawiły, że zdecydowano o przedłużeniu działania systemu do 30 czerwca 1990 r.⁸⁵.

W 1992 r. system RASFF został włączony do dyrektywy na temat ogólnego bezpieczeństwa produktów (92/59/EEC z dnia 29 czerwca 1992 r.)⁸⁶. Celem Dyrek-

⁸² *Proposal for Council decision introducing a community system for the rapid exchange of information on dangers arising from the use of consumer products*, Commission of the European Communities, COM (79) 725 final, Brussels, 6th December 1979, s. 4, [http://aei.pitt.edu/32753/1/COM_\(79\)_725_final.pdf](http://aei.pitt.edu/32753/1/COM_(79)_725_final.pdf) (12.05.2015).

⁸³ *Ibidem*, s. 5.

⁸⁴ Council decision of 2 March 1984 introducing a Community system for the rapid exchange of information on dangers arising from the use of consumer products (84/133/EEC), „Official Journal of the European Communities” z dnia 13 marca 1984 r., No. L 70.

⁸⁵ Council decision of 21 December 1988 on a Community system for the rapid exchange of information on dangers arising from the use of consumer products (89/45/EEC), „Official Journal of the European Communities” z dnia 21 stycznia 1989 r., No. L 17.

⁸⁶ Council Directive 92/59/EEC of 29 June 1992 on general product safety, „Official Journal of the European Communities” z dnia 11 sierpnia 1992 r., No. L 228.

tytu 92/59 było stworzenie podstaw prawnych bezpieczeństwa produktów na rynku wspólnotowym. Dyrektywa zawierała m.in. definicję produktu bezpiecznego (*safe product*) i produktu niebezpiecznego (*dangerous product*). Dyrektywa obligowała państwa członkowskie do ustanowienia specjalnych regulacji prawnych gwarantujących bezpieczeństwo produktów na rynkach państw członkowskich. Dotyczyła wszystkich produktów, tj. żywności i produktów nieżywnościowych. Rozdziały IV i V były poświęcone działaniom podejmowanym przez państwa członkowskie (rozdział IV) i Wspólnoty Europejskie (rozdział V) w sytuacji zagrożenia zdrowia i bezpieczeństwa konsumentów. Dotyczyły one przede wszystkim wymiany informacji na temat produktów niebezpiecznych i działań podejmowanych przez poszczególne państwa członkowskie w związku z powyższymi informacjami. Dyrektywa uchylała oczywiście Decyzję Rady z 1989 r. (89/45/EEC). Aneks do Dyrektywy 92/59/EEC zawierał szczegółową procedurę postępowania w zakresie wymiany informacji o produktach niebezpiecznych. Przy czym w 14. punkcie wyraźnie określono, że istnieją dwie oddzielne sieci wymiany informacji: o żywności⁸⁷ (RASFF) i produktach nieżywnościowych (obecny system RAPEX)⁸⁸.

Kryzysy żywnościowe lat dziewięćdziesiątych pokazały, że niezbędne są rozwiązania prawne bardziej wszechstronne i dedykowane konkretnym sektorom. Ustanowiono je w pierwszych latach pierwszej dekady XXI w. I tak, pomimo że w 2001 r. wprowadzono nową, rozbudowaną dyrektywę odnoszącą się do ogólnego bezpieczeństwa produktów (2001/95/EC)⁸⁹, to uznano także potrzebę uchwalenia oddzielnej regulacji dla sektora żywnościowego. Było nim rozporządzenie 178/2002⁹⁰.

Regulacja powszechnie znana jako prawo żywnościowe po raz pierwszy wprowadziła do *acquis communautaire* tak wszechstronne regulacje w odniesieniu do sektora żywności UE. Rozporządzenie 178/2002 po raz pierwszy określiło także jasne podstawy prawne dla systemu RASFF. Art. 50 ust 1. brzmi: „Niniejszym ustanawia się jako sieć system wczesnego ostrzegania dla powiadamiania o bezpośrednim lub pośrednim niebezpieczeństwie grożącym zdrowiu ludzkiemu, pochodzącym z żywności lub pokarmu”. W tej formie system RASFF funkcjonuje do dzisiaj.

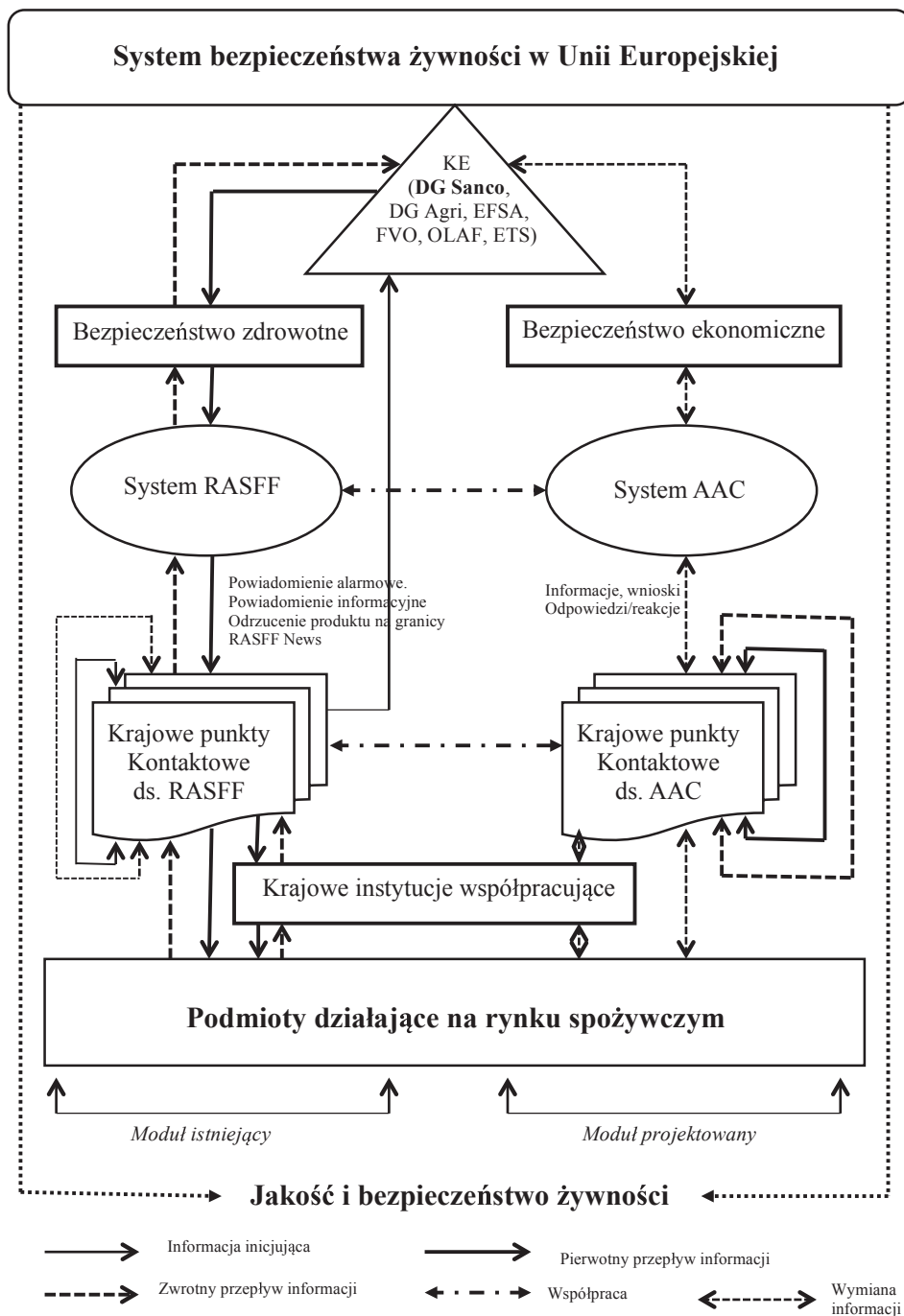
⁸⁷ Dokładnie o żywności i lekach.

⁸⁸ RAPEX – the EU Rapid Information System for non-food products. RAPEX formalnie został ustanowiony na podstawie dyrektywy 2001/95/EC.

⁸⁹ Directive 2001/95/EC of the European Parliament and of the Council of 3 December 2004 on general product safety, „Official Journal of the European Communities” z dnia 15 stycznia 2002 r., No. L 11.

⁹⁰ Rozporządzenie (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności, Dz.U.z. WE z dnia 1 lutego 2002 r., L 31.

Rysunek 6. Docelowy system bezpieczeństwa żywności Unii Europejskiej



Źródło: opracowanie własne.

Jednak nie tylko podstawy prawno-organizacyjne ulegały zmianie na przestrzeni tych dziesięcioleci. Znamiennej ewolucji uległ także techniczny system wymiany informacji. Poczynając od wymiany telefonicznej, poprzez telexową w latach osiemdziesiątych, faxową z początkiem lat dziewięćdziesiątych, po e-mailowe transmisje danych od 2000 r. Zmiany dotyczyły także strony organizacyjnej. Początek to trzyosobowy zespół w Komisji i jedno – dwuosobowe zespoły w poszczególnych punktach kontaktowych państw członkowskich. W 1997 r. utworzono specjalną Dyрекcyję Generalną odpowiedzialną za bezpieczeństwo zdrowotne mieszkańców Wspólnoty, tzw. DG24, przemianowaną dwa lata później na *DG Health and Consumer Protection* (DG SANCO), a z dniem 1 stycznia 2015 r. na *DG Health and Food Safety* (DG SANTE). Utworzono także nową jednostkę kontrolną *Food and Veterinary Office* (FVO).

System RASFF działa w drodze koordynacji wymiany informacji przez Komisję Europejską (DG SANTE). Oznacza to, że informacja inicjująca wysyłana jest z państwa członkowskiego (punktu kontaktowego Systemu RASFF) do Komisji, która następnie informuje kraje członkowskie o danym zdarzeniu – pierwotny przepływ informacji (rysunek 6). Następnie, kraje członkowskie informują zwrótnie Komisję o podejmowanych działaniach (zwrótny przepływ informacji). System dopuszcza także kontakty bilateralne, jeżeli nie zachodzi potrzeba oficjalnego powiadomienia (tzw. notyfikacji)⁹¹.

Wraz z rozwojem i doskonaleniem metod wymiany informacji wzrastało zainteresowanie krajów członkowskich systemem RASFF. Jednak praktycznie do lat dziewięćdziesiątych XX w. liczba powiadomień była znikoma. W 1997 r. a więc po prawie 20 latach istnienia systemu RASFF takich powiadomień było zaledwie 143. Wzrost liczby zgłoszeń nastąpił praktycznie dopiero po 2000 r., czyli po aferach żywnościowych lat dziewięćdziesiątych (rysunek 7). Należy jednak pamiętać, że pierwotnie istniały tylko dwa rodzaje notyfikacji: *RASFF alert* i *RASFF information*. W 2004 r. wprowadzono *RASFF news*⁹².

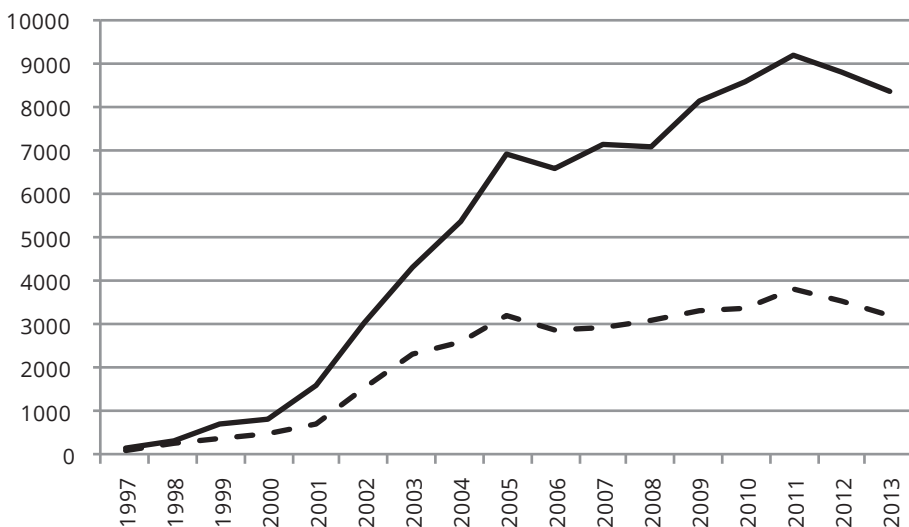
Od kilku lat liczba powiadomień w ramach systemu RASFF kształtuje się na poziomie 8,0–9,0 tys. rocznie, co należy uznać za wielkość znaczącą. Ponadto systematycznie wzrasta liczba powiadomień będących następstwem informacji pierwotnych (*notification*), czyli *follow-up*. Po 2000 r. informacje o charakterze *follow-up* systematycznie stanowią już ponad 50% wszystkich informacji przekazywanych systemem RASFF. O ile zatem w 1997 r. na jedno zgłoszenie pierwotne (*notification*) przypadało 0,8 zgłoszenia *follow-up* (w 1998 r. – zaledwie

⁹¹ W ramach systemu RASFF są przewidziane następujące rodzaje informacji: powiadomienie alarmowe (*RASFF alert*), powiadomienie informacyjne (*RASFF information*), odrzucenie produktu na granicy (*RASFF border rejection*) i RASFF news (rysunek 6).

⁹² *The Rapid Alert System for Food and Feed of the European Union* – COM (2009) 25, op.cit., s. 27.

0,3), to w 2001 r. – już 1,2, a w 2013 r. – 1,6. Świadczy to o znaczącym wzroście zainteresowania ze strony państw członkowskich informacjami przekazywanymi systemem RASFF i o wzroście jego znaczenia dla bezpieczeństwa zdrowotnego unijnych konsumentów.

Rysunek 7. Liczba zgłoszeń* w ramach systemu RASFF w latach 1997–2013



* Liczba zgłoszeń pierwotnych bez zgłoszeń odrzuconych i wycofanych.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych RASFF.

Prawo żywnościowe

Obok budowy systemu wymiany informacji o niebezpiecznej żywności i paszach drugim zasadniczym działaniem na rzecz poprawy bezpieczeństwa żywności w UE było stworzenie podstawowych ram prawa żywnościowego. Odpowiednie działania podejmowano od początku lat dziewięćdziesiątych XX w. Generalnie szły one w dwóch kierunkach. Po pierwsze, dokonywano zmian w istniejących regulacjach wspólnotowych w zakresie sektora żywnościowego, czego przykładem może być dyrektywa 89/398/EEC w sprawie zbliżenia ustawodawstwa państw członkowskich w odniesieniu do środków spożywczych specjalnego przeznaczenia żywieniowego⁹³ czy pakiet zmian z 17 kwietnia 1996 r. m.in. w sektorach: miód, cukier, mleko, soki owocowe, mięso drobiowe i jaja⁹⁴. Po drugie, organizowano

⁹³ „Official Journal of the European Communities”, 30 June 1989, L 186.

⁹⁴ „Official Journal of the European Communities”, 18 April 1996, L 97.

szereg spotkań i konferencji w sprawie bezpieczeństwa żywności i harmonizacji unijnego prawa żywnościowego.

W 1997 r. ogłoszono tzw. Zieloną Księgę (*Green Paper*) – *The General Principles of Food Law in the European Union*⁹⁵. Zgodnie z tego typu dokumentami celem Księgi było przedstawienie problemów i zainicjowanie dyskusji w zakresie prawa żywnościowego w UE. Ocena stanu wyjściowego była krytyczna, w *Green Paper* napisano bowiem w sposób następujący: „Sytuacja jest skomplikowana i trudna do zrozumienia nie tylko dla przeciętnego obywatela, ale czasem również dla specjalisty. To prowadzi do krytyki, że Wspólnota nie posiada spójnej polityki wobec sektora spożywczego jako całości, a jedynie rozwiązania fragmentaryczne”. I dalej: „Kryzys BSE unaoczniał potrzebę europejskiej polityki żywnościowej skoncentrowanej na wymogu, że tylko produkty spożywcze, które są bezpieczne, zdrowe i nadają się do spożycia, będą wprowadzane do obrotu. Ochrona zdrowia obywateli w związku z konsumpcją artykułów spożywczych musi być bezwzględny priorytetem w każdej chwili, a nie tylko w sytuacjach awaryjnych”⁹⁶.

Po dyskusji na wielu forach w 2000 r. przedstawiono tzw. Białą Księgę – *White Paper on Food Safety*⁹⁷. Dokument zawierał konkretne propozycje w następujących obszarach:

- powołanie europejskiego urzędu ds. żywności (obecnie EFSA),
- nowe, kompleksowe ustawodawstwo w zakresie bezpieczeństwa żywności (ustanowienie spójnych i transparentnych przepisów w zakresie całego łańcucha żywnościowego, w tym także bezpieczeństwa pasz oraz zdrowia i dobrostanu zwierząt),
- kontrole w zakresie bezpieczeństwa żywności (wprowadzenie jednolitych zasad kontroli łańcucha żywnościowego we wszystkich krajach członkowskich, nadzorowanych poprzez audyty FVO),
- informacje dla konsumentów (dostarczenie konsumentom istotnych i wyczerpujących informacji pozwalających na świadomy wybór produktów),
- międzynarodowy kontekst w zakresie bezpieczeństwa żywności (żywność i pasza importowane na teren Wspólnoty muszą spełniać warunki ustanowione dla produkcji własnej)⁹⁸.

⁹⁵ *The General Principles of Food Law in the European Union*, Commission Green Paper, Commission of the European Communities, Brussels, 30.04.1997 COM (97) 176 final, http://ec.europa.eu/green-papers/index_pl.htm#1997 (12.05.2015).

⁹⁶ *The General Principles of Food Law in the European Union*, op.cit., s. 10.

⁹⁷ *White Paper on Food Safety*, Commission of the European Communities, Brussels, 12 January 2000, COM (1999) 719 final, http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/en/com/1999/com1999_0719en01.pdf (12.05.2015).

⁹⁸ *White Paper on Food Safety*, op.cit., s. 14–35.

Łącznie w *White Paper on Food Safety* zaproponowano ponad 80 różnych działań w obszarze bezpieczeństwa żywności Wspólnoty. Początek nowej erze bezpieczeństwa żywności dało rozporządzenie 178/2002⁹⁹. W rozporządzeniu tym z 28 stycznia 2002 r. uregulowano większość obszarów opisanych w *White Paper*. Do najważniejszych należą: ogólne przepisy prawa żywnościowego, wymogi w zakresie bezpieczeństwa żywności i pasz, utworzenie Europejskiego Urzędu ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz stworzenie podstaw prawnych dla systemu RASFF. Następnie w ślad za rozporządzeniem 178/2002 ukazał się tzw. pakiet higieniczny, czyli zbiór czterech rozporządzeń zawierających przepisy mające przyczynić się do zagwarantowania bezpieczeństwa całego łańcucha żywnościowego, zgodnie z ideą „od pola do stołu”. Na pakiet ten składają się następujące rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady Unii Europejskiej:

- rozporządzenie (WE) nr 852/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie higieny środków spożywczych¹⁰⁰,
- rozporządzenie (WE) nr 853/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. ustanawiające szczególne przepisy dotyczące higieny w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego¹⁰¹,
- rozporządzenie (WE) nr 854/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. ustanawiające szczególne przepisy dotyczące organizacji urzędowych kontroli w odniesieniu do produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do spożycia przez ludzi¹⁰²,
- rozporządzenie (WE) nr 882/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie kontroli urzędowych przeprowadzanych w celu sprawdzenia zgodności z prawem paszowym i żywnościowym oraz regułami dotyczącymi zdrowia zwierząt i dobrostanu zwierząt¹⁰³.

Zbiór pięciu aktów prawnych wymienionych wyżej (178/2002 i tzw. pakiet higieniczny) stworzył podstawy nowej rzeczywistości w zakresie bezpieczeństwa żywności w UE. Oczywiście rozporządzenia te zostały uszczegółowione przez szereg dodatkowych aktów prawnych regulujących omawianą sferę. Tym samym obszar bezpieczeństwa żywności w UE został objęty jednolitym, zharmonizowanych ustawodawstwem.

Już nawet pobieżna analiza zakresu powyższych uregulowań wskazuje na obszar zagadnień, którym poświęcono zdecydowanie najwięcej miejsca w nowym prawie żywnościowym UE. Są to zagadnienia weterynarii, żywności pochodzenia zwierzę-

⁹⁹ Patrz przypis 90.

¹⁰⁰ Dz.Uz. UE z dnia 30 kwietnia 2004 r., L 139.

¹⁰¹ Ibidem.

¹⁰² Ibidem.

¹⁰³ Dz.Uz. UE z dnia 30 kwietnia 2004 r., L 191.

cego oraz zdrowia i dobrostanu zwierząt. Wynikało to z faktu, że główny impuls do pracy nad bezpieczeństwem żywności w UE był konsekwencją afer żywnościowych związanych z chorobami odzwierzęcymi lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych (ptasia grypa, BSE, pryszczycza). Tym samym uznano, że główne zagrożenie dla bezpieczeństwa żywności i zdrowia ludzi pochodzi właśnie z obszaru produkcji zwierzęcej. Wpłynęło to nie tylko na „nadwartościowanie obszaru weterynaryjnego” (w znacznie mniejszym stopniu sanitarnego) w prawodawstwie unijnym, lecz także na nadmierne eksponowanie roli i znaczenia służb weterynaryjnych kosztem innych instytucji kontrolnych. Natomiast umknął gdzieś tak naprawdę konsument i jego prawa rynkowe, nie wspominając już o problemie fałszowania żywności. Dopiero kolejne skandale żywnościowe, głównie te, które miały miejsce po 2000 r., uświadomiły wszystkim, że poza problemami weterynaryjnymi, istnieją także inne, jak chociażby fitosanitarne, wreszcie oszustwa żywnościowe, wcale nie mniej groźne niż choroby odzwierzęce.

Rozpoczęto zatem prace nad nowymi obszarami prawa żywnościowego, czego najistotniejszym wyrazem jest obecnie rozporządzenie 1169/2011, które harmonizuje w ramach *acquis communautaire* problemy znakowania żywności, a poza tym, co niezmiernie ważne, na pierwszym miejscu wprost stawia interes konsumenta. Jest to bowiem rozporządzenie w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności¹⁰⁴.

W art. 1 ust. 1 tego rozporządzenia napisano: „Niniejsze rozporządzenie stanowi podstawę zapewnienia wysokiego poziomu ochrony konsumentów w zakresie informacji na temat żywności”. W następnej kolejności, czyli od 2013 r., zostały uruchomione prace w zakresie zapewnienia bezpieczeństwa ekonomicznego i zwalczania oszustw żywnościowych na terenie UE.

Jak wynika z powyższej analizy, działania w tym okresie, tj. na przełomie XX i XXI w., skupiały się głównie na bezpieczeństwie zdrowotnym żywności i pasz. Problem fałszowania żywności był praktycznie niedostrzegany. I to zarówno od strony prawnej, jak i funkcjonalnej. W zasadzie do tej pory prawodawstwo unijne nie wypracowało nawet definicji żywności zafałszowanej i produktu zafałszowanego. Nie podejmowano także działań mających na celu identyfikację i określenie skali procederu fałszowania żywności. Bezpieczeństwo ekonomiczne pozostawało do chwili obecnej, czyli początku drugiej dekady XXI w., poza aktywnością organów unijnych.

¹⁰⁴ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1169/2011 z dnia 25 października 2011 r. w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności, zmiany rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1924/2006 i (WE) nr 1925/2006 oraz uchylecia dyrektywy Komisji 87/250/EWG, dyrektywy Rady 90/496/EWG, dyrektywy Komisji 1999/10/WE, dyrektywy 2000/13/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, dyrektyw Komisji 2002/67/WE i 2008/5/WE oraz rozporządzenia Komisji (WE) nr 608/2004, Dz.Uz. UE z dnia 22 listopada 2011 r., L 304.

Znaczenie afery *horsemeat scandal*

Tym, czym w 1978 r. było wykrycie rtęci w izraelskich pomarańczach dla systemu RASFF, dla dalszej rozbudowy systemu bezpieczeństwa żywności w UE było wykrycie końskiego DNA w burgerach wołowych w Irlandii w 2013 r.

Na konferencji prasowej zwołanej 26 stycznia 2013 r. minister rolnictwa Irlandii potwierdził zafałszowanie burgerów wołowych mięsem końskim. Wskazał jednocześnie, że surowiec do produkcji burgerów pochodził z Polski, więc to Polska jest odpowiedzialna za fałszowanie tych produktów¹⁰⁵. Rzeczony burger wyprodukowała i wprowadziła na irlandzki rynek jednak irlandzka firma Silvercrest Foods, a prawo UE (RR 178/2002) mówi wyraźnie, że za jakość i bezpieczeństwo żywności odpowiada podmiot wprowadzający wyrób na rynek.

Bardziej powściągliwy w swoich ocenach był szef The Food Safety Authority of Ireland (FSAI), A. Reilly. Dwa tygodnie po konferencji S. Coveneya, 10 lutego 2013 r. powiedział: „Problem nie ogranicza się, jak myśleliśmy na początku, do Irlandii. Rozciąga się bowiem na Francję, Luksemburg, Wielką Brytanię, wreszcie Polskę i Holandię. Więc to, co dzisiaj mamy, to naprawdę problem całej Europy”¹⁰⁶.

Dalej sprawy potoczyły się już w błyskawicznym tempie. Nie zawsze zresztą zrozumieliśmy, ponieważ przykładowo firma Silvercrest Foods zobowiązała się do produkcji burgerów używać tylko surowców irlandzkich i brytyjskich. Ponieważ jednak nie udało się zbyt długo przekonywać, że to tylko „wypadek przy pracy” – a jak powiedział S. Coveney „uczciwość irlandzkiego systemu produkcji żywności została zachowana”¹⁰⁷, surowiec bowiem zafałszowała polska firma – do działań włączyła się Komisja Europejska.

Tempo prac było wyjątkowe. Już bowiem 21 lutego opublikowano Zalecenie Komisji w sprawie skoordynowanego planu kontroli w celu ustalenia skali występowania oszukańczych praktyk przy wprowadzaniu do obrotu określonych rodzajów żywności¹⁰⁸. Tak więc niecałe cztery tygodnie po konferencji S. Coveneya I Skoordynowany Monitoring wołowiny stał się faktem. W Zaleceniu (2013/99/UE) napisano (Preambuła pkt 10): „Niezbędne jest zatem, aby Komisja zaleciła państwom członkowskim przeprowadzenie przez okres jednego miesiąca skoordynowanego

¹⁰⁵ <http://www.agriculture.gov.ie/press/pressreleases/2013/january/title,68552, en.html> (12.05.2015). Pierwsza informacja o zafałszowaniu burgerów ukazała się 18 stycznia 2013 r. <https://www.agriculture.gov.ie/pressreleases/2013/january/> (12.05.2015).

¹⁰⁶ <http://www.independent.ie/opinion/analysis/criminal-probes-into-horse-meat-scandal-launched-across-europe-29059283.html> (12.05.2015).

¹⁰⁷ <http://www.agriculture.gov.ie/press/pressreleases/2013/january/title,68551, en.html> (12.05.2015).

¹⁰⁸ Zalecenie Komisji z dnia 19 lutego 2013 r. w sprawie skoordynowanego planu kontroli w celu ustalenia skali występowania oszukańczych praktyk przy wprowadzaniu do obrotu określonych rodzajów żywności, (2013/99/UE), Dz.Uz. UE z dnia 21 lutego 2013 r., L 48.

planu kontroli w celu ustalenia skali występowania oszukańczych praktyk przy wprowadzaniu do obrotu określonych rodzajów żywności. Okres ten może zostać przedłużony o kolejne dwa miesiące⁹. Monitoring składał się z dwóch działań:

- Działanie 1. Kontrola żywności, która jest wprowadzana do obrotu lub etykietowana jako zawierająca wołowinę,
- Działanie 2. Kontrole mięsa końskiego przeznaczonego do spożycia przez ludzi.

W ramach działania 1 poszukiwano końskiego DNA w produktach znakowanych jako wołowe, a w ramach działania 2 – pozostałości fenylobutazonu¹⁰⁹. Poszczególne kraje zostały zobowiązane do pobrania i analizy od 10 próbek (Słowenia, Cypr), przez 50 (Litwa, Irlandia, Finlandia), 100 (Rumunia, Niderlandy, Czechy), po 150 próbek (Polska, Wielka Brytania, Włochy, Francja). Monitoring przeprowadzono w marcu 2013 r. Wyniki badania zaskoczyły, a częściowo prawdopodobnie i zaszokowały urzędników i polityków. Chociaż pozornie nic wielkiego nie wykryto. Próbek pobrano nawet więcej niż stanowiło Zalecenie (2013/99/UE). Na ogólną liczbę 4144 pobranych próbek (2250 rekomendowanych przez KE) zafałszowane były 193 próbki, co stanowiło 4,66% badanych¹¹⁰. Jednak w niektórych krajach poziom próbek zafałszowanych był znacznie wyższy, np. we Francji – 13,3%, w Grecji – 12,5%, na Łotwie – 10,0%, w Danii – 9,1%. W Polsce było to 3,2%. Próbek z fenylobutazonem było tylko 16 na 3115 (0,51%), w tym aż 14 w Wielkiej Brytanii oraz po 1 w Czechach i Irlandii.

Najbardziej jednak dające do myślenia, a w zasadzie przemawiające za natychmiastowym działaniem były dwa fakty. Po pierwsze, produkty wołowe zafałszowane koniną zidentyfikowano aż w 22 krajach członkowskich na 27, a dodatkowo także w Szwajcarii i Norwegii¹¹¹, czyli w 24 na 29 krajów (ponad 80% krajów) biorących udział w badaniu. I po drugie, ujawniło się znaczne skomplikowanie przepływów międzynarodowych poszczególnych partii wyrobów. Jedna z analizowanych partii mięsa przeszła aż przez 70 firm z 18 krajów (rysunek 8)¹¹². Wyniki nie pozostawiały wątpliwości, fałszowanie żywności w krajach unijnych – i nie tylko unijnych – przybrało rozmiary, z jakich nie zdawano sobie sprawy. Niezbędne były zatem natychmiastowe działania organizacyjne i legislacyjne. Działania takie zostały zainicjowane bezpośrednio po zakończeniu I Skoordynowanego Monitoringu, czyli w połowie 2013 r.

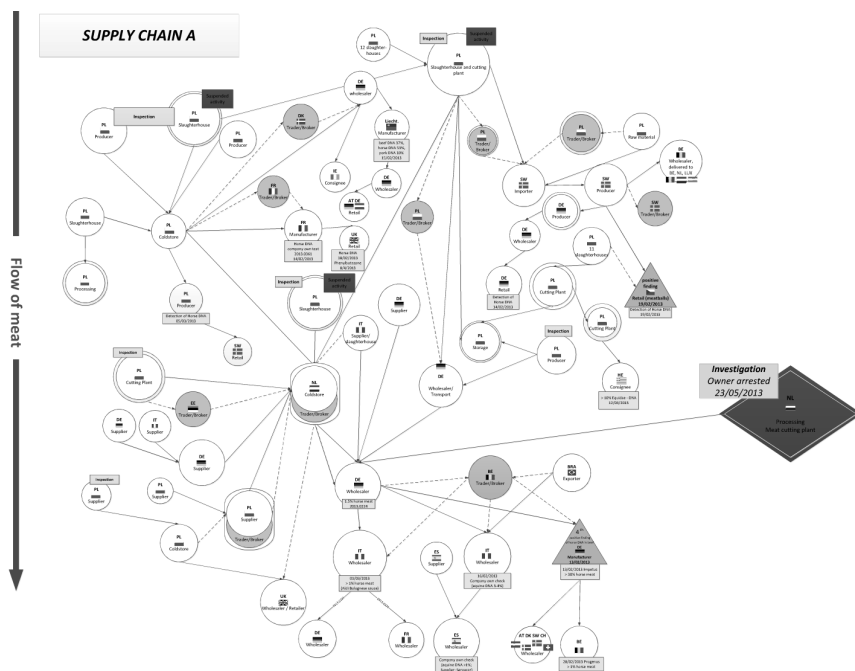
¹⁰⁹ Fenylobutazon – lek o silnym działaniu przeciwzapalnym i przeciwbólowym podawany koniom, zwłaszcza wyścigowym.

¹¹⁰ http://ec.europa.eu/food/food/horsemeat/docs/results_competent_authorities_2013_en.pdf (12.05.2015).

¹¹¹ Zastanawiające, że nie znaleziono takich próbek w Wielkiej Brytanii, chociaż już pierwsze informacje wskazywały, że irlandzkie burgery z firmy Silvercrest Foods trafiły także na rynek brytyjski.

¹¹² E. Poudelet, *Fighting Against Food Fraud, Horsemeat, State of Play*, DG SANCO, Safety of food chain 08/07/2013.

Rysunek 8. Przepływy towarowe jednej partii mięsa, zidentyfikowane w ramach I Skoordynowanego Planu Kontroli (w 2013 r.)



Źródło: E. Poudelet, *Fighting Against Food Fraud, Horsemeat, State of Play*, DG SANCO, Safety of food chain 08/07/2013.

Pół roku po konferencji w sprawie burgerów z firmy Silvercrest Foods, minister S. Coveney nie był już tak radykalny w swoich wypowiedziach. W wywiadzie dla „TheJournal.ie” (lipiec 2013) stwierdził: „Firmy, które były zaangażowane w skandal [z fałszowaniem wyrobów wołowych koniną – przypis S.K.], moim zdaniem, były w niego zaangażowane z powodu złego zarządzania i nieprawidłowej ewidencji, a być może także z braku odpowiednich badań, ale czy rzeczywiście świadomie złamali prawo, nie sądzę, by udało nam się to udowodnić”¹¹³.

Budowa unijnego systemu przeciwdziałania oszustwom żywnościowym (*The Administrative Assistance and Cooperation*)

Do budowy systemu przeciwdziałania fałszerstwom żywnościowym na terenie UE przystąpiono natychmiast, nawet nie czekając na wyniki monitoringu mięsa

¹¹³ <http://businessetc.thejournal.ie/coveney-horsemeat-scandal-a-result-of-bad-management-not-illegal-management-996719-Jul2013/> (12.05.2015).

wołowego. T. Borg, unijny komisarz ds. zdrowia i konsumentów, na posiedzeniu parlamentu europejskiego w dniu 12 marca 2013 r. przedstawił tzw. 5-punktowy plan działania w celu rozwiązania problemów zidentyfikowanych w europejskim łańcuchu żywnościowym. Plan ten przewidywał następujące działania:

- 1) Rozwój współpracy między organami kontrolnymi krajów członkowskich, zapewnienie szybkiej wymiany informacji na temat łamania przepisów dotyczących łańcucha żywnościowego, promowanie zaangażowania Europolu w zakresie prowadzenia dochodzeń (nowy unijny system wymiany informacji).
- 2) Zapewnienie prawidłowego wykonywania przepisów dotyczących paszportów dla koni; zapewnienie, że paszporty są wydawane wyłącznie przez właściwe organy i że krajowe bazy danych o paszportach są prawidłowo tworzone.
- 3) Zapewnienie, aby kary finansowe za umyślne naruszenie zasad łańcucha żywnościowego były ustalane na poziomie odstrasżającym od takich praktyk, a plany kontroli w państwach członkowskich zawierały niezapowiedziane kontrole podmiotów spożywczych (zmiany legislacyjne unijnego prawa żywnościowego).
- 4) Wprowadzenie obowiązkowego oznaczania kraju pochodzenia mięsa (owiec, kóz, świń, drobiu, koni, królików itp.) oraz przedstawienie jesienią 2013 r. raportu w sprawie możliwości rozszerzenia obowiązkowego znakowania pochodzenia dla wszystkich rodzajów mięsa wykorzystywanego jako składnik w środkach spożywczych.
- 5) Prezentacja i ocena wyników kontroli przeprowadzanych obecnie w krajach UE (tj. kontroli wyrobów wołowych w 2013 r. – K.S.)¹¹⁴.

Plan Borgia stał się następnie punktem wyjścia do działań nad budową systemu przeciwdziałania oszustwom żywnościowych w UE. Na posiedzeniu sekcji Stałego Komitetu ds. Łańcucha Żywnościowego i Zdrowia Zwierząt (*Section Controls and Import Conditions*) 19 kwietnia 2013 r. oficjalnie poinformowano państwa członkowskie o konieczności podjęcia działań w zakresie wzmocnienia unijnego systemu bezpieczeństwa żywności. Podniesiono potrzebę budowy równoległego do RASFF systemu wzajemnego informowania o oszustwach żywnościowych i stworzenia stosownych rozwiązań instytucjonalnych. W ramach tego drugiego kierunku zapowiedziano powołanie specjalnej jednostki ds. oszustw żywnościowych (*Food fraud team*) w ramach DG SANCO (*Directorate safety of the food chain, Unit E 5: Enforcement*) i punktów kontaktowych dla oszustw żywnościowych w krajach członkowskich (*Food fraud contact points*)¹¹⁵. Stosowne

¹¹⁴ *Health and Consumer Voice*, DG Health & Consumers, April/May 2013, <http://ec.europa.eu/dgs> (12.05.2015).

¹¹⁵ Summary Report of the Standing Committee the Food Chain and Animal Health, Brussels, 19 April 2013, European Commission SANCO G (2013) 2503631, <http://ec.europa.eu/food/committees/regulatory/scfcah> (12.05.2015).

pismo w sprawie powołania krajowych punktów kontaktowych ds. oszustw żywnościowych P.T. Coggi, dyrektor generalna DG SANCO, wystosowała 29 maja 2013 r. Napiisała w nim między innymi: „Nowy zespół¹¹⁶ będzie odpowiedzialny za wzmocnienie dialogu i współpracy z kompetentnymi władzami państw członkowskich, odpowiedzialnymi za sprawy zwalczania fałszerstw żywnościowych”¹¹⁷. W następstwie powyższego wystąpienia dyrektora DG SANCO kraje członkowskie ustanowiły punkty kontaktowe ds. oszustw żywnościowych. W Polsce decyzją Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 27 czerwca 2013 r. rolę takiego punktu kontaktowego pełni Inspekcja Jakości Handlowej Artykułów Rolno-Spożywczych. Z kolei pierwsze posiedzenie unijnej grupy roboczej ds. oszustw żywnościowych (*Food fraud team*) miało miejsce 8 lipca 2013 r.

Tak szybkie działania zwłaszcza w sferze instytucjonalnej (punkty kontaktowe) i organizacyjnej (budowa systemu IT) nie byłyby możliwe, gdyby jako ich podstawy nie przyjęto istniejących już regulacji prawnych. W tym przypadku skorzystano z rozporządzenia 882/2004 w sprawie kontroli urzędowych przeprowadzanych w celu sprawdzenia zgodności z prawem paszowym i żywnościowym oraz regulami dotyczącymi zdrowia zwierząt i dobrostanu zwierząt¹¹⁸, a konkretnie z Tytułu IV rozporządzenia Pomoc i współpraca administracyjna w dziedzinie pasz i żywności. W art. 34 ust. 1 określono: „W przypadku gdy wynik kontroli urzędowych pasz i żywności wymaga podjęcia działań w więcej niż jednym Państwie Członkowskim, właściwe organy zainteresowanego Państwa Członkowskiego zapewniają sobie wzajemnie pomoc administracyjną”. W oparciu o powyższe przepisy przystąpiono do budowy równoległego do RASFF systemu odpowiedzialnego za bezpieczeństwo ekonomiczne mieszkańców UE, czyli przeciwdziałanie fałszowaniu żywności i współpracę państw członkowskich w tym obszarze. System został nazwany *Administrative Assistance and Cooperation* (AAC), od nazwy Tytułu IV rozporządzenia 882/2004, i stanowi drugi filar unijnego, a także europejskiego¹¹⁹ systemu bezpieczeństwa żywności (rysunek 6).

Według założeń system AAC ma działać odmiennie od systemu RASFF. RASFF jest systemem zcentralizowanym, z podstawowym ogniwem koordynującym w postaci DG SANTE. W związku z tym informacje inicjujące płyną z danego kraju członkowskiego do centrum (właśnie DG SANTE), skąd są przesyłane do pozostających krajów członkowskich.

¹¹⁶ Dotyczy zespołu ds. oszustw żywnościowych (*Food fraud team*), powołanego w ramach DG SANCO.

¹¹⁷ Pismo P.T. Coggi do M. Prawdy, Stałego Przedstawiciela Polski przy KE z dnia 29 maja 2013 r.

¹¹⁸ Rozporządzenie (WE) nr 882/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie kontroli urzędowych przeprowadzanych w celu sprawdzenia zgodności z prawem paszowym i żywnościowym oraz regulami dotyczącymi zdrowia zwierząt i dobrostanu zwierząt, Dz.Uz. UE z dnia 30 kwietnia 2004 r., L 191.

¹¹⁹ Do systemu ACC należą także kraje EFTA: Szwajcaria, Islandia i Norwegia.

stałych krajów członkowskich. Informacje zwrotne (*follow-up*) także są kierowane do centrum systemu, a stąd do krajów członkowskich. Oznacza to, że praktycznie nie istnieje, lub istnieje w ograniczonym zakresie, wymiana informacji w układzie bilateralnym (priorytet dla komunikacji wertykalnej).

System AAC natomiast z założenia ma opierać się właśnie na wymianie bilateralnej lub wielostronnej, lecz bez koordynacyjnego udziału centrum (DG SANTE), jak ma to miejsce w przypadku systemu RASFF (priorytet dla komunikacji horyzontalnej). Z założenia system AAC ma pozwalać na udzielanie informacji, podejmowanie działań lub pomoc administracyjną (urzędową), niezbędną do identyfikacji i rozwiązania problemu w tych krajach, których dana sprawa dotyczy. DG SANTE w systemie AAC funkcjonuje zatem na takich samych prawach jak pozostali uczestnicy (czyli kraje członkowskie). To zróżnicowane podejście do sposobu przepływu i koordynacji działań w ramach dwóch podsystemów składających się na system bezpieczeństwa żywności UE wynika z odmiennego charakteru problemów i informacji przekazywanych w ramach tych podsystemów. System RASFF dotyczy problemów z zakresu bezpieczeństwa zdrowotnego, a więc spraw o wysokim poziomie ryzyka, z kolei system AAC – bezpieczeństwa ekonomicznego, czyli oszustw żywnościowych, które także mogą nieść ze sobą ryzyko dla zdrowia konsumentów, lecz jest ono o wiele mniejsze, niż te, o których informuje system RASFF. Przynajmniej zgodnie ze wstępną oceną takiego zdarzenia odpowiednich władz krajowych.

System AAC ma natomiast z założenia eliminować żywność zafałszowaną. A żywność taka jest z reguły bardziej niebezpieczna dla dochodów konsumentów (ich portfeli) niż ich zdrowia. Nie można oczywiście wykluczyć, że partia żywności podejrzewana w pierwszym etapie kontrolnym o zafałszowanie okaże się niebezpieczna dla zdrowia ludzi. Wówczas z systemu AAC powinna trafić do systemu RASFF. Trudno na obecnym etapie prac ocenić, czy takie zdecentralizowane podejście do funkcjonowania systemu AAC jest właściwe. Wyniki pierwszych skoordynowanych planów kontroli zrealizowanych w UE w latach 2013–2014 świadczą o tym, że powiązania ekonomiczne i przepływy towarowe żywności zafałszowanej są wyjątkowo złożone (mogą dotyczyć wielu krajów i dziesiątek firm nawet w odniesieniu do jednej partii żywności). Powyższa sytuacja może istotnie utrudniać, jeżeli wręcz nie uniemożliwiać skuteczną walkę w oszustwami żywnościowymi. Głównie za sprawą braku centrum koordynacyjnego. Wymiana informacji pomiędzy kilkoma/kilkunastoma krajami członkowskimi może bowiem trwać w nieskończoność, bez sukcesu na rozwiązanie podstawowych problemów, czyli wyeliminowanie żywności zafałszowanej.

W ramach systemu AAC przewidziano trzy podstawowe rodzaje powiadomień: informacja (*information*), wniosek (*request*), odpowiedź (*response*).

Według propozycji KE (DG SANTE) w ramach Systemu AAC będą obowiązywały dwa formularze zgłoszeniowe. Jeden dla powiadomień o charakterze informacja/wniosek i drugi dla działania – odpowiedź/reakcja.

Formularz pierwszy poza metryczką sprawy (organ/kraj zgłaszający, charakter powiadomienia) będzie zawierał następujące zagadnienia:

- opis przypadku (rodzaj naruszenia, obowiązujące przepisy, źródło informacji, szacowane skutki finansowe naruszenia),
- podjęte działania (naprawcze, zastosowane kary),
- informacje o produkcie (nazwa produktu, marka, kategoria, wygląd, cena),
- pobrane próbki i wykonane analizy (liczba próbek, adres laboratorium, analizy odwoławcze),
- *traceability*, czyli śledzenie produktu (numer partii, liczba jednostek, data produkcji, termin (y) przydatności do spożycia, data minimalnej trwałości),
- łańcuch dostaw (nazwa podmiotu/nazwy podmiotów, adresy).

Do formularza zgłoszeniowego będą dołączane załączniki, jeżeli takowe wystąpią. Z kolei formularz drugi (odpowiedź/reakcja) poza metryczką sprawy będzie zawierał następujące obszary:

- klasyfikacja odpowiedzi (odpowiedź na informację, odpowiedź na wniosek o podjęcie kontroli lub wniosek o wspólną inspekcję),
- środki i działania podjęte w kraju odpowiadającym na informację lub wniosek¹²⁰.

Podobnie jak formularz pierwszy może być wzbogacony o załączniki opisujące wybrane aspekty danej sprawy. Formularze będą oczywiście dostępne – tak jak i w systemie RASFF – w wersji elektronicznej i przesyłane za pośrednictwem systemu AAC do zainteresowanych krajów.

Do podstawowych elementów systemu AAC należą krajowe punkty kontaktowe (rysunek 6). Być może, iż na wzór systemu RASFF powstaną także krajowe podpunkty kontaktowe systemu AAC. Punkty kontaktowe będą w ramach systemu AAC wręcz zasadniczym elementem systemu przeciwdziałania oszustwom żywnościowym, ponieważ w przeciwieństwie do systemu RASFF inna jest tu (będzie) rola KE (DG SANTE). Komisja Europejska w ramach systemu AAC – jak zaznaczyłem – nie pełni funkcji koordynacyjnych i pośredniczących w wymianie informacji. Będzie tylko jednym z uczestników systemu. Natomiast do podstawowych zadań krajowych punktów kontaktowych będą należały:

- kontrola administracyjna podmiotów spożywczych (jako czynność wstępna dla działań odpowiednich organów wymiaru sprawiedliwości),
- eliminowanie przestępstw gospodarczych związanych z żywnością,

¹²⁰ Zawartość formularzy notyfikacyjnych systemu AAC omówiono na przykładzie propozycji DG SANCO z czerwca 2014 r.

- wzmocnienie współpracy między krajami członkowskimi,
- wymiana dobrych praktyk w zakresie kontroli urzędowych,
- wprowadzanie nowych metod analitycznych badania żywności,
- utworzenie sieci służącej do szybkiej wymiany informacji.

W ramach systemu AAC będą jeszcze działały – podobnie jak ma to miejsce w systemie RASFF – takie instytucje unijne jak EFSA, FVO, OLAF czy ETS, a także jako kolejny element systemu krajowe instytucje współpracujące z punktami kontaktowymi. Bezpośredni dostęp do systemu AAC w krajach członkowskich będą jednak miały wyłącznie punkty kontaktowe. Dodatkowo także Europol i OLAF.

O tym, że walka z oszustwami żywnościowymi stała się w UE zagadnieniem pierwszej wagi, świadczy i to, że w tej sprawie swoje stanowisko przyjął także Parlament Europejski. Była to Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 14 stycznia 2014 r. w sprawie kryzysu żywnościowego, oszustw w łańcuchu dostaw żywności i nadzoru nad nimi (2013/2091 (INI))¹²¹. Rezolucja jest dosyć obszerna, zawiera bowiem 30 punktów preambuły i 70 punktów oceny rynku żywnościowego, zaleceń, konkluzji i postanowień. Do ważniejszych konkluzji należy niewątpliwie zaliczyć następujące:

- „[PE] wzywa Komisję, by skierowała na oszustwa w branży spożywczej całą uwagę, której te zjawiska wymagają, oraz podjęła wszelkie niezbędne działania, by zapobieganie oszustwom w branży spożywczej i zwalczanie ich stało się integralną częścią polityki UE,
- [PE] zauważa, że prawo UE obecnie nie zawiera definicji oszustwa w branży spożywczej oraz że państwa członkowskie przyjmują różne podejścia do definicji takiego oszustwa; uważa, że jednolita definicja jest kluczowa dla opracowania europejskiego podejścia w kwestii zwalczania oszustw w branży spożywczej,
- nie można dłużej tolerować faktu, że popełnienie oszustwa w branży spożywczej w UE jest bardzo dochodowe, a szanse na wykrycie oszustwa są stosunkowo niewielkie,
- [PE] z zadowoleniem przyjmuje decyzję Komisji w sprawie utworzenia zespołu ds. oszustw w branży spożywczej oraz dostrzega wysiłki podejmowane przez Europol w walce z oszustwami w branży spożywczej,
- [PE] uważa, że kontrole urzędowe powinny koncentrować się nie tylko na kwestiach dotyczących bezpieczeństwa żywności, ale również na zapobieganiu oszustwom oraz ryzyku wprowadzania konsumentów w błąd,
- [PE] wzywa Komisję, aby (...) podjęła się ścigania oraz zapobiegania sprzedaży produktów wprowadzanych do obrotu pod celowo niewłaściwą bądź wprowadzającą w błąd nazwą,

¹²¹ [\(http://www.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?lang=en&reference=2013/2091\(INI\)\)](http://www.europarl.europa.eu/oeil/popups/ficheprocedure.do?lang=en&reference=2013/2091(INI)) (12.05.2015).

- [PE] jest przekonany, że konieczna jest zmiana podejścia właściwych organów, przejście od podejścia administracyjnego i weterynaryjnego do podejścia nadzorczego, w oparciu o doświadczenie „lotnej brygady” Duńskiej Administracji ds. Weterynarii i Żywności oraz Arma dei Carabinieri i Guardia di Finanza we Włoszech,
- [PE] wzywa Komisję do niezwłocznego wprowadzenia elektronicznego systemu w oparciu o istniejący system wczesnego ostrzegania o niebezpiecznej żywności i paszach (RASFF), aby, jak sugerowała Komisja, umożliwić szybką wymianę informacji pomiędzy państwami członkowskimi a Komisją w przypadkach oszustw w branży spożywczej,
- [PE] wzywa do utworzenia sieci zajmującej się zwalczaniem oszustw w branży spożywczej, która usprawniłaby koordynację między różnymi organami europejskimi (Europolem, Eurojustem, FVO) w celu skuteczniejszego zapobiegania oszustwom w branży spożywczej i szybszego ich wykrywania,
- [PE] z zadowoleniem przyjmuje wniosek Komisji w sprawie zaostrzenia kar, aby przynajmniej zrównoważyć szacowaną korzyść gospodarczą możliwą do uzyskania w wyniku naruszenia, jednak uważa, że nie są one wystarczająco odstrasżające; uważa, że państwa członkowskie powinny określić kary za oszustwa w branży spożywczej w wysokości odpowiadającej przynajmniej dwukrotnej szacowanej wartości korzyści gospodarczej możliwej do uzyskania w wyniku działań oszukańczych”.

Już nawet te wybrane konkluzje świadczą o wielkim znaczeniu, jakie Parlament Europejski przykładą do walki z oszustwami żywnościowymi. W Rezolucji znalazły się elementy oceny istniejącej sytuacji, sugestie i propozycje działań, jakie powinna podjąć Komisja Europejska. W wybranych obszarach Parlament Europejski jest wręcz bardziej radykalny niż sama Komisja Europejska. Dotyczy to przykładowo przyjęcia jednolitej definicji oszustwa żywnościowego, za którym opowiada się Parlament, Komisja natomiast zachowuje dużą powściągliwość. Świadczy o tym chociażby fakt, że problem wypracowania takiej definicji został przez DG SANTE przesunięty z grupy roboczej ds. oszustw żywnościowych do opracowania przez jednostkę zewnętrzną spoza KE.

Stosowne stanowisko wypracowuje także Rada Unii Europejskiej. Ma ono jednak o wiele węższy zakres niż stanowisko PE i odnosi się w zasadzie do potrzeby intensyfikacji współpracy i kontaktów między krajami członkowskimi (stosownymi służbami tych państw) w zakresie oszustw żywnościowych. Dotyczy to takich obszarów jak:

- „zapewnienie odpowiedniego szkolenia dla personelu właściwych organów ścigania i policji, które są aktywne w dziedzinie zwalczania przestępczości żywnościowej,

- zachęcanie do współpracy, w tym wymiany informacji wywiadowczych (...) przez wszystkie zaangażowane instytucje,
- zachęcanie do realizacji kampanii uświadamiających zagrożenia dla zdrowia, jakie stwarzają zafałszowane produkty żywnościowe,
- przesyłanie informacji odnoszących się do przestępstw żywności między punktami kontaktowymi [co w istocie już ma miejsce – przypis S.K.],
- zachęcanie do wykorzystania platformy informacyjnej oraz eksperckiej Europolu,
- utworzenie – w wybranych sytuacjach – wspólnych zespołów śledczych w celu współpracy w zwalczaniu przestępstw żywnościowych,
- korzystanie z pomocy oraz możliwości Eurojust¹²² w zakresie koordynacji postępowań karnych w odniesieniu do poważnych przestępstw żywnościowych,
- realizacja projektów szkoleniowych oraz treningowych finansowanych z budżetu unijnego¹²³.

Są to zatem propozycje ukierunkowane na działania możliwe do realizacji bez jakichkolwiek prac legislacyjnych czy organizacyjnych. Z całą pewnością potrzebne, lecz niedające żadnych gwarancji sukcesu w walce z oszustami żywnościowymi. Propozycje Rady można zakwalifikować zatem jako postulaty i zachęty do działania, a nie twarde propozycje zmierzające do eliminacji zjawiska oszustw żywnościowych z unijnego rynku. Takie jest ich zresztą ogólne przesłanie: współpraca organów egzekwowania prawa w celu zwalczania przestępczości dotyczącej żywności. Skala zjawiska oszustw żywnościowych wskazuje, że może to być wyłącznie wstępny krok na drodze eliminacji tego procederu. Kolejny opisuje rezolucja PE i pierwsze działania w zakresie budowy systemu zwalczania oszustw i przestępstw żywnościowych w UE.

Warto jednak podkreślić, co wynika także z powyższej analizy stanowisk głównych instytucji unijnych, że problem oszustw żywnościowych od 2013 r. jest realnym problemem, dyskutowanym na różnych forach unijnych. Tak jak w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych problemem takim stało się bezpieczeństwo zdrowotne, tak współcześnie jest nim bezpieczeństwo ekonomiczne i problem żywności zafałszowanej. Czy obecnie działania będą zdecydowane i radykalne jak kilkadziesiąt lat temu, pokaże czas.

¹²² Eurojust jest organem Unii Europejskiej, ustanowionym w 2002 r. w celu poprawy współpracy między organami sądowymi państw członkowskich Unii Europejskiej w zakresie dochodzeń i ścigania przestępczości międzynarodowej i zorganizowanej.

¹²³ *Proposal for Draft Council Conclusions on the Role of Law Enforcement Cooperation in Combating Food Crime*, Council of the European Union, ENFOPOL 197, AGRI 487, DENLEG 125, 11466/14, Brussels, 10 July 2014.

2.4. Podsumowanie

Współcześnie problem bezpieczeństwa żywności ma priorytetowe miejsce zarówno w strategiach i planach poszczególnych krajów, jak i organizacji regionalnych czy instytucji globalnych (*Codex Alimentarius*). Skuteczna realizacja przedsięwzięć związanych z zapewnieniem konsumentom bezpiecznej żywności w zglobalizowanej gospodarce wymaga jednak sprawnych rozwiązań głównie na szczeblu ponadkrajowym – rozwiązań zgodnych ze strategią wyrażoną w języku angielskim przez 3C, czyli: *communication* (komunikowanie/powiadamianie), *cooperation* (współpraca) i *coordination* (koordynacja działań). Bez informowania instytucji rządowej kontroli żywności o przypadkach oszustw żywnościowych i żywności zafałszowanej, bez ich skutecznej współpracy i koordynacji tychże działań przez organy nadrzędne nie jest możliwe spełnienie postulatu żywności wolnej od zafałszowań, czyli żywności bezpiecznej. Globalizacja oznacza bowiem dominację relacji nadterytorialnych nad państwowymi. W tej sferze również dochodzi do oszustw żywnościowych. Skuteczna walka z tą patologią musi zatem przenieść się także do sfery nadterytorialnej. A to oznacza potrzebę, a w zasadzie konieczność realizacji działań zgodnych z zasadą 3C. Wówczas bezpieczna żywność będzie faktem, a nie postulatem. Oczywiście wymaga to przedsięwzięć unikających wspierania czy propagowania źle pojmowanego interesu krajowego oraz obrony własnego rynku wewnętrznego i podmiotów tam funkcjonujących na rzecz działania w interesie konsumenta unijnego (globalnego).

2.5. Bibliografia

- Alexander C., *Tackling Food Fraud in the UK Current Ddevelopments*, A presentation to EC Food Fraud Working Group, 30 April 2014.
- Balcerek M., *Karbaminian etylu i jego prekursorzy w spirytusach owocowych*, „Zeszyty Naukowe”, nr 1180, Politechnika Łódzka, Łódź 2013.
- Berichte zur Lebensmittelsicherheit 2011 Bundesweiter Überwachungsplan 2011. Gemeinsamer Bericht des Bundes und der Länder Bundesamt für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit*, Berlin 2013.
- Bourguignon F., Morrison Ch., *Inequality among World Citizens: 1820–1992*, „The American Economic Review”, Vol. 92, No. 4., September 2002.
- Broberg M., *European Food Safety Regulation and the Developing Countries, Regulatory problems and possibilities*, Danish Institute for International Studies, DIIS Working Paper 2009:09, Copenhagen 2009.

- Chen S., Ravallion M., *The Developing World Is Poorer Than We Thought, But No Less Successful in the Fight Against Poverty*, „Policy Research Working Paper”, 4703, The World Bank Development Research Group, August 2008.
- Council decision of 2 March 1984 introducing a Community system for the rapid exchange of information on dangers arising from the use of consumer products (84/133/EEC), „Official Journal of the European Communities” z dnia 13 marca 1984 r., No. L 70.
- Council decision of 21 December 1988 on a Community system for the rapid exchange of information on dangers arising from the use of consumer products (89/45/EEC), „Official Journal of the European Communities” z dnia 21 stycznia 1989 r., No. L 17.
- Council Directive 92/59/EEC of 29 June 1992 on general product safety, „Official Journal of the European Communities” z dnia 11 sierpnia 1992 r., No. L 228.
- Directive 2001/95/EC of the European Parliament and of the Council of 3 December 2004 on general product safety, „Official Journal of the European Communities” z dnia 15 stycznia 2002 r., No. L 11.
- Fierla A., *Rynki finansowe w ograniczaniu narastania niestabilności otoczenia przedsiębiorstw*, w: *Przedsiębiorstwo a narastająca niestabilność otoczenia*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Health and Consumer Voice*, DG Health & Consumers, April/May 2013, <http://ec.europa.eu/dgs>.
- Houck M., *Globalization and Inequality*, St. Mary's College of Maryland, May 2004. s. 4, <http://www.smcm.edu/academics/internationalead/pdf>.
- Human Development Report 1997*, Published for the United Nations Development Programme, New York Oxford, Oxford University Press, 1997.
- Italia a tavola 2013*, Rapporto sulla Sicurezza Alimentare, Movimento Difesa del Cittadino e Legambiente, s. 28, http://www.legambiente.it/sites/default/files/docs/italia_a_tavola_2013.
- Johnson R., *Food Fraud and „Economically Motivated Adulteration” of Food and Food Ingredients*, Congressional Research Service 7–5700, January 10, 2014, s. 14, www.crs.gov.
- Kołodko G.W., *Dokąd zmierza świat, Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2013.
- Kowalczyk S., *Prawo czystej żywności, Od Kodeksu Hammurabiego do Codex Alimentarius*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014.
- Kowalczyk S., *Globalizacja agrobiznesu: specyfika, wymiary, konsekwencje*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnictwa” 2010, nr 2.
- Lawrence F., *Fake-Food Scandal Revealed as Tests Show Third of Products Mislabeled*, „The Guardian”, Saturday 8 February 2014, www.theguardian.com/world/2014/feb/07/fake-food-scandal-revealed-tests-products-mislabeled.
- Loaded against the poor*: World Trade Organisation, Position Paper, The Policy Department of Oxfam, November 1999, <http://policy-practice.oxfam.org.uk/publications/loaded-against-the-poor-world-trade-organisation-112409>.

- Maddison A., *Monitoring the World Economy*, OECD, Paris 1995, Appendix G Regional and World Totals, 1820–1992, http://www.ggdc.net/maddison/Monitoring_the_world/1995/pdf.
- Millet D., Toussaint É., *Kryzys zadłużenia i jak z niego wyjść. Audyt. Anulowanie. Alternatywa polityczna*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, Warszawa 2012.
- Opinion of the Scientific Panel On Contaminants in the Food Chain on a Request from the European Commission On Ethyl Carbamate And Hydrocyanic Acid In Food And Beverages*, „The EFSA Journal” 2007, No. 551.
- Pakulska T., *Zmiany w otoczeniu przedsiębiorstwa jako impuls rozwoju gospodarki kreatywnej*, w: *Przedsiębiorstwo a narastająca niestabilność otoczenia*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Pietrewicz J.W., *Systemowe uwarunkowania gospodarczej niestabilności i niepewności*, w: *Przedsiębiorstwo a narastająca niestabilność otoczenia*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Poudelet E., *Fighting Against Food Fraud, Horsemeat, State of Play*, DG SANCO, Safety of food chain 08/07/2013.
- Proposal for Council Decision Introducing a Community System for the Rapid Exchange of Information on Dangers Arising from the Use of Consumer Products*, Commission of the European Communities, COM (79) 725 final, Brussels, 6th December 1979, s. 4, [http://aei.pitt.edu/32753/1/COM_\(79\)_725_final.pdf](http://aei.pitt.edu/32753/1/COM_(79)_725_final.pdf).
- Proposal for Draft Council Conclusions on the Role of Law Enforcement Cooperation in Combating Food Crime*, Council of the European Union, ENFOPOL 197, AGRI 487, DEN-LEG 125, 11466/14, Brussels, 10 July 2014.
- Raport o stanie świata 1984, Worldwatch Institute o szanasach przetrwania ludzkości*, red. L.R. Brown, PWE, Warszawa 1986.
- Rosegrant M.W. et al., *2020 Global Food Outlook Trends, Alternatives, and Choices, A 2020 Vision for Food, Agriculture and the Environment*, International Food Policy Research Institute, Washington, D.C., August 2001.
- Rozporządzenie (WE) nr 882/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie kontroli urzędowych przeprowadzanych w celu sprawdzenia zgodności z prawem paszowym i żywnościowym oraz regulami dotyczącymi zdrowia zwierząt i dobrostanu zwierząt, Dz.U.z. UE z dnia 30 kwietnia 2004 r., L 191.
- Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1881/2006 z dnia 19 grudnia 2006 r. ustalające najwyższe dopuszczalne poziomy niektórych zanieczyszczeń w środkach spożywczych, Dz.U.z. UE L z dnia 20 grudnia 2006 r., L 364/5.
- Rozporządzenie (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności, Dz.U.z. WE z dnia 1 lutego 2002 r., L 31.
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1169/2011 z dnia 25 października 2011 r. w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności,

zmiany rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1924/2006 i (WE) nr 1925/2006 oraz uchylecia dyrektywy Komisji 87/250/EWG, dyrektywy Rady 90/496/EWG, dyrektywy Komisji 1999/10/WE, dyrektywy 2000/13/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, dyrektyw Komisji 2002/67/WE i 2008/5/WE oraz rozporządzenia Komisji (WE) nr 608/2004, Dz.U.z. UE z dnia 22 listopada 2011 r., L 304.

Scientific Opinion on Arsenic in Food, EFSA Panel on Contaminants in the Food Chain (CONTAM), EFSA Parma, Italy, „The EFSA Journal” 2009, Vol. 7(10):1351.

Szymański W., *Niestabilność gospodarcza a szanse przedsiębiorstw*, w: *Przedsiębiorstwo a narastająca niestabilność otoczenia*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.

The Food Standards Agency, A Force for Change, Presented to Parliament by the Minister of Agriculture, Fisheries and Food by Command of Her Majesty January 1998, Cm 3830, <https://www.gov.uk/government/publications/the-food-standards-agency-a-force-for-change>.

The General Principles of Food Law in the European Union, Commission Green Paper, Commission of the European Communities, Brussels, 30.04.1997 COM(97) 176 final, http://ec.europa.eu/green-papers/index_pl.htm#1997.

The Rapid Alert System for Food and Feed of the European Union – COM(2009) 25 final of 28/1/2009, Directorate-General for Health and Consumers, Luxembourg 2009.

Summary Report of the Standing Committee the Food Chain and Animal Health, Brussels, 19 April 2013, European Commission SANCO G(2013) 2503631, <http://ec.europa.eu/food>.

Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia, Dz.U. 2006 nr 171 poz. 1225, <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20061711225>.

Ustawa z dnia 21 grudnia 2000 r. o jakości handlowej artykułów rolno-spożywczych, Dz.U. 2005 nr 187 poz. 1577 z późn. zm. i przepisy wykonawcze.

White Paper on Food Safety, Commission of the European Communities, Brussels, 12 January 2000, COM(1999) 719 final, <http://eur-lex.europa.eu/site/en/com/1999/.pdf>.

World Trade Report 2007, Six Decades of Multilateral Trade Cooperation: What Have We Learnt?, WTO, Geneva 2007.

World Trade Report 2008, Trade in Globalizing World, WTO, Geneva 2008.

World Trade Report 2013, Factors Shaping the Future of World Trade, WTO, Geneva 2013.

Zalecenie Komisji z dnia 19 lutego 2013 r. w sprawie skoordynowanego planu kontroli w celu ustalenia skali występowania oszukańczych praktyk przy wprowadzaniu do obrotu określonych rodzajów żywności (2013/99/UE), Dz.U.z. UE z dnia 21 lutego 2013 r., L 48.

Strony internetowe

<http://businessetc.thejournal.ie>.

<http://www.europarl.europa.eu>.

<http://ns1758.ca/winch/winchest.html>.

<http://www.forbes.com>.

<http://www.vagabondjourney.com>.

<http://www.legislation.gov.uk>.

<http://www.agriculture.gov.ie>.

<http://www.independent.ie>.

<http://www.agriculture.gov.ie>.

<http://ec.europa.eu>.

Waluty alternatywne jako czynnik ograniczający niestabilność w gospodarce globalnej na przykładzie bitcoina i Argentyny

3.1. Niestabilności

J.M. Keynes 75 lat temu dowodził, że ze swej natury kapitalizm jest systemem niestabilnym i podatnym na załamania, co z kolei wynika z niesymetrii pod względem informacji i siły rynkowej między niekonkurencyjnymi rynkami a klientami oraz niedoskonałości prognozowania – sprzedaży, zmian preferencji, zmiennych globalnych. Współczesna wersja systemu – niekompletnej globalizacji, wzrostu współzależności gospodarek narodowych i znacznego osłabienia więzi (zależności) sektora finansów od sektora realnego – wiąże się z jeszcze większą liczbą i siłą czynników destabilizujących gospodarkę światową. Władysław Szymański wskazuje, że wynika to ze zmian w fundamentach mechanizmów funkcjonowania gospodarki, która nie opiera się już przede wszystkim na realnych potrzebach konkurentów ograniczonych przede wszystkim dochodami, gdy decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw opierają się na dostarczaniu dóbr, na które istnieje zapotrzebowanie i podporządkowują się tym oczekiwaniom, a banki koncentrują się na dostarczaniu środków kapitałowych tym przedsiębiorstwom. Współcześnie podmioty gospodarcze funkcjonują opierają się w większej mierze na emocjach. Po zaspokojeniu podstawowych potrzeb klienci szukają nowych kierunków konsumpcyjnych, a przedsiębiorstwa dostarczają im produktów, które opakowują w formę usług dostarczających określonych wrażeń, zatem już nie tylko funkcjonalności. Inwestycje często zależą od odczuć i subiektywnych ocen inwestorów i sygnałów płynących z rynków. Schematy postępowań na nich oparte często są zaimplementowane w zautomatyzowanych systemach zarządzania kapitałem (platformy inwestycyjne). Wydatki na środki trwałe, które mają przynosić dochody z dostarczania realnych dóbr, stanowią znacznie mniejszą

część. Kryzys w latach 2007–2010 ujawnił wiele procesów kumulujących czynniki destabilizujące gospodarkę¹.

Mechanizmy globalizacji niekompletne osłabiają zdolności władcze państwa w gospodarce, a oddają władzę kapitalizmowi coraz swobodniej płynącemu między granicami gospodarek krajowych i będącego poza narodową kontrolą gospodarczą. W warunkach niestabilności coraz trudniej stosować naturalną dla człowieka metodę ekstrapolacji doświadczeń z przeszłości na teraźniejszość i przyszłość, na której w dużej mierze opierają się także mikro- i makroprognozy gospodarcze². Co więcej, globalne przepływy kapitału do rejonów o wyższym zwrocie mogą wzmacniać z jednej strony globalne nierówności, a z drugiej – uniemożliwiać rozwój regionów, które nie mają dostępu do alternatywnych źródeł kapitału. Globalizacja w obecnej erze neoliberalnej zwiększa intensywność i częstotliwość egzogenicznie indukowanych zmian, czym szczególnie redukuje zdolność rozwoju lokalnych gospodarek³.

Władysław Szymański wymienia jedenaście wyzwań stojących przed światem w kontekście niestabilności i niepewności. Podkreśla potrzebę zmian jakościowych produkcji, instytucjonalnych, integracji sfery realnej i finansowej, działań politycznych, społecznych, kulturowych i religijnych w kierunku zmian systemu wartości, a także potrzebę pogłębienia globalnej solidarności i wyrwania nauki z okowów paradygmatów. Są to zmiany na poziomie ogólnym – makro. Jakkolwiek trudno z nimi dyskutować, wydaje się, że brakuje wśród wyzwań ustanowienia wparcia dla oddolnych inicjatyw, które mogą działać jak automatyczne stabilizatory koniunktury, uzupełniając narzędzia stosowane przez gospodarki o takie, które są skuteczne niezależnie od wpływów kapitału. Inicjatywy takie często spotykają się z przeciwną reakcją władz, które nie tylko nie wspierają ich, ale wręcz zwalczają, traktując je jak potencjalne zagrożenie dla państwowości, gospodarki. Może to wynikać z braku zrozumienia potrzeb ludzi, którzy takie inicjatywy rozpoczynają, ich uczestników i mechanizmów, jakie nimi rządzą, co z kolei wynika ze słabego zbadania tych mechanizmów.

Jedną z takich oddolnych inicjatyw, która nie była dotychczas rozważana jako instrument wsparcia stabilności globalnej przez działania lokalne, są alternatywne systemy wymiany. Powstawały w różnych miejscach i momentach historycznych⁴.

¹ W. Szymański, *Niepewność i niestabilność gospodarcza. Gwałtowny wzrost i co dalej?*, Difin, Warszawa 2011.

² Ibidem.

³ G.M. Gomez, A.H.J. Helmsing, *Selective Spatial Closure and Local Economic Development: What Do We Learn from the Argentine Local Currency Systems?*, „World Development” 2008, Vol. 36, No. 11, s. 2489–2511.

⁴ J. Schuldt, *Dineros alternativos para el desarrollo local*, Lima: Universidad del Pacífico, 2007, za: G.M. Gomez, A.H.J. Helmsing, *Selective Spatial Closure...*, op.cit., s. 2489–2511.

Są powszechnie występującym fenomenem, choć rzadko na większą skalę. Jak wykazał autor, istnieją bowiem niezaspokojone fundamentalne potrzeby związane właśnie z systemem pieniężnym, ujawniające się najsilniej w czasie kryzysów⁵.

Do lat siedemdziesiątych XX w. większość ekonomistów wierzyła, że zmiany w zasobach pieniądza wpływają na realną gospodarkę. Ten konsensus załamał się wraz z doświadczeniami końca XX w. i objawieniem się słabości teorii monetarystów i nieskuteczności używanych narzędzi, co spowodowało rozwój teorii neoklasycznych opartych na mikrofundamentach. Od tamtej pory nastąpił rozwój metod empirycznych zarówno neoklasycznych, jak i keynesowskich, żeby ocenić wpływ sfery finansowej na sferę realną. Obecnie modele realnego cyklu koniunkturalnego przewidują brak realnych efektów spowodowanych zakłóceniami monetarnymi, a modele keynesowskie i neokeynesowskie wskazują na istnienie takich efektów. Podczas gdy powszechnie przyjmuje się neutralność pieniądza w długim okresie, krótkookresowe zmiany wciąż stanowią przedmiot dyskusji⁶.

Autor niniejszego tekstu stoi na stanowisku, iż oddziaływanie sfery finansowej (nieutożsamiane jednak z oddziaływaniem monetarnym) na sferę realną dzięki walutom alternatywnym istnieje i może być wykorzystane jako instrument ograniczania niestabilności, w tym wahań gospodarczych zarówno w gospodarkach narodowych, jak i w gospodarce globalnej; do pewnego stopnia może to być także instrument wsparcia wzrostu, choć oddziaływania te są głęboko uwarunkowane rozwojem instytucjonalnym gospodarki. Warunkiem korzystnego dla stabilności efektu jest legalizowanie istnienia i działania oraz uregulowanie statusu walut alternatywnych: lokalnych i globalnych, w tym wirtualnych. Ma to na celu uwydatnienie pozytywnych mechanizmów oddziaływania na gospodarkę ze strony walut lokalnych i zapobieżenie rozchwianiu gospodarki przez spekulacyjny charakter walut wirtualnych.

Dotychczas tematyka wiążąca alternatywne systemy wymiany i rozwój gospodarczy (szczególnie stabilność) nie została dobrze zbadana głównie ze względu na specyfikę działania systemów, które jedynie w ostatnich latach zaczęły wykorzystywać środki komunikacji elektronicznej dla wsparcia efektywności wymiany w ramach tych systemów, a i tak w większości pozostają ukryte dla badaczy niebędących częścią społeczności, w których one działają. Dzięki prawie dwudziestoletniemu doświadczeniu rozwoju systemów wymiany lokalnej w Argentynie Red de Trueque, które stanowią istotną i powszechną alternatywę dla oficjalnej waluty (peso), możliwe stało się dokładniejsze analizowanie mechanizmów alternatywnych walut

⁵ G. Sobiecki, *Walut świata równoległe*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, nr 4/2014.

⁶ M. Colacelli, D.J.H. Blackburn, *Secondary Currency: An Empirical Analysis*, „Journal of Monetary Economics” 2009, Vol. 56, s. 295–308.

– także tych, które są oparte na innych zasadach niż argentyńskie crédito. Obok lokalnych systemów wymiany uwagę przykuwają także kryptowaluty powstałe dzięki rozwojowi technologicznemu i specyficznym potrzebom libertariańskim. Wymienione dwie kategorie są niezwykle różne, ale obie wymagają uwzględnienia w analizie wpływu walut alternatywnych na stabilność gospodarki.

3.2. Alternatywne systemy wymiany

Obok oficjalnych 161 walut⁷ na świecie według szacunków autora funkcjonuje nawet 6000 alternatywnych walut, wykorzystywanych aktywnie przez kilkaset tysięcy osób na świecie. Wartość krążących w nich środków sięga w przeliczeniu 9 mld dolarów, przy czym kapitalizacja rynków kryptowalut stanowi 99% tej wartości. Jednocześnie praktyczne znaczenie dla społeczności, które wykorzystują je zgodnie z ich przeznaczeniem (środek wymiany), mają te systemy, które stanowią pozostały 1%⁸.

W niniejszym opracowaniu autor przyjmuje, że **alternatywnym pieniądzem (walutą) będą realizacje różnego rodzaju rozwiązań prywatnych: społecznych lub komercyjnych, lub samorządowych, które mają na celu zastąpienie (waluty substytucyjne) lub uzupełnienie (waluty komplementarne) oficjalnego systemu pieniężnego opartego na oficjalnej walucie, a wynikające z nie w pełni realizowanych przez ten system potrzeb⁹.**

Istnieje kilka niezależnych i bardzo różniących się grup walut alternatywnych. Dwie główne grupy walut alternatywnych to waluty: społeczne (o zasięgu lokalnym) i wirtualne. W ramach społecznych walut można odnaleźć te oparte na mechanizmie **wzajemnego uznania** czy wzajemnego kredytu (*mutual credit*¹⁰), systemy wymiany oparte na czasie (banki czasu), układy konsumentcko-handlowe (kluby barterowe), przy czym często systemy te się przenikają.

Wśród około 6000 walut dominują **lokalne systemy pieniężne – waluty społecznościowe** (80–90%). Właśnie ze względu na nie wzrost zainteresowania i wykorzystania lokalnych systemów pieniężnych określa się niekiedy monetarnym lokalizmem. Systemy te są oparte na lokalnej formie merkantylizmu. Cechą wspólną wszystkich społecznych systemów lokalnych jest istnienie wewnętrznych barier handlowych, które często mają charakter naturalny – ich integralność wynika nie z braku otwartości, ale z bliskości geograficznej i trudności natury

⁷ <http://publications.europa.eu/code/pl/pl-5000500.htm> (12.05.2015).

⁸ G. Sobiecki, *Walut świata równoległe*, op.cit.

⁹ Ibidem.

¹⁰ W języku angielskim słowo *credit* oznacza nie tylko kredyt, lecz także uznanie czy zaufanie.

praktycznej zastosowania wymiany na większe odległości, co ogranicza także katalog dóbr i usług w wymianie. Potrzeby społeczne obejmują szeroko pojętą współpracę i kooperację. Wynikają z chęci wsparcia lokalnego rynku i biznesu, aktywizacji i rozwoju lokalnej społeczności, w tym lokalnych przedsiębiorców. Społeczne motywy tworzenia alternatywnych walut to także chęć utrwalania więzi społecznych oraz kształtowania społeczeństwa zrównoważonego i integracyjnego, a wreszcie potrzeba budowania kapitału społecznego¹¹.

Waluty wirtualne, czyli zgodnie z definicją Europejskiego Banku Centralnego „pewien rodzaj niepodlegającego regulacji cyfrowego pieniądza, który jest emitowany i kontrolowany przez swych deweloperów, a wykorzystany i akceptowany przez członków wirtualnej społeczności”¹², opierają się na brakach współczesnego pieniądza. Nie jest on bowiem tak stabilny jak np. złoto. Jako że jest emitowany przez władze centralne, a kreowany przez instytucje finansowe, nie istnieje waluta w pełni globalna, a jednocześnie często nie ma też wystarczającej „zdolności” wspierania rozwoju lokalnych i regionalnych społeczności, nie jest całkowicie anonimowy i jest kontrolowany przez państwo. Do tej listy można dołączyć potrzeby typowo praktyczne. Współczesny pieniądz nakłada duże ograniczenia w przypadku międzynarodowych transferów środków. Nie jest w pełni dostosowany do wymiany na różnorodnych rynkach elektronicznych i wirtualnych (np. w grach komputerowych). Elektronicznej formie pieniądza brak mobilności i akceptowalności gotówki, a gotówkowa forma ma fizyczne ograniczenia ilościowe. Współczesny pieniądz nie jest w stanie zmierzyć każdej wartości, często nakłada ukryte koszty transakcyjne, a jego transfer wciąż wymaga czasu. Najbardziej znanym przykładem waluty wirtualnej, która wychodzi naprzeciw wymienionym problemom, jest bitcoin, reprezentant kryptowalut.

Powstanie alternatywnych systemów wymiany wynika z kilku powodów. Najsilniej oddziałujące na lokalne systemy wymiany są podstawowe potrzeby ekonomiczne związane z podstawowymi funkcjami i cechami pieniądza, wynikające z niestabilności lub utraty wartości, a zatem funkcjonalności pieniądza przez waluty oficjalne, a z drugiej strony wynikające ze zbyt rzadkości środka wymiany związanej choćby z niezrównoważoną strukturą skuteczności oddziaływania tradycyjnych narzędzi monetarnych. Sytuacja rzadkości pieniądza ma miejsce często w czasach głębokich kryzysów (slumpflacja = deflacja + recesja) mimo nawet prób ratowania gospodarki przez bank centralny – obniżanie stóp procentowych, wzrost płynności bankowej nie gwarantuje, iż środki te zostaną

¹¹ G. Sobiecki, *Walut świata równoległe*, op.cit.

¹² ECB, *Virtual Currency Schemes*, October 2012, <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf> (12.05.2015), s. 13.

wykorzystane w akcji kredytowej¹³. Brak pieniądza, który jako swego rodzaju „olej” umożliwia kręcenie się trybów gospodarki, może być z jednej strony wynikiem kryzysów, jak i częścią mechanizmu pogłębiającego problem.

W czasie spowolnienia gospodarczego coraz częściej tradycyjne narzędzia zawodzą, a banki centralne zbliżają się do pułapki płynności. Obniżenie oprocentowania kredytów może nie wystarczyć do tego, aby na rynek wróciło zaufanie i aby zachęcić banki do wzajemnego pożyczania sobie pieniędzy. Banki wówczas wolą nadwyżki środków pieniężnych (ponad wymagane prawem zabezpieczenia udzielonych kredytów) gromadzić u siebie lub inwestować w bezpieczne papiery rządowe. W tej atmosferze mimo bliskich zera stóp procentowych banku centralnego rynkowe stopy utrzymają się na wysokim poziomie, nie zwiększając kreacji pieniądza ani nie wpływając na ożywienie gospodarcze. Taki schemat był szczególnie widoczny w czasie ostatniego kryzysu, gdy FED, Bank Anglii, Bank Japonii, Szwajcarski Bank Narodowy, Bank Izraela, Bank Kanady, a nawet Europejski Bank Centralny wprowadziły stopy procentowe bliskie zeru, a w 2014 r. nawet ujemne stopy depozytowe. Zgodnie z przysłowiem „możesz doprowadzić konia do wodopoju, ale nie możesz zmusić go, żeby się napił”. Brak rzeczywistego wzrostu ilości oficjalnego pieniądza i spadek zaufania do niego staje się determinantą dla wzrostu popytu na alternatywne środki wymiany¹⁴.

3.3. Najważniejsze alternatywne waluty

Crédito w Argentynie

W ramach społecznych systemów wymiany można wyróżnić kilka modeli zbliżonych do siebie rozwiązań, które stały się pewnego rodzaju standardami. Jednym z najpopularniejszych i działających jest LETS, czyli lokalny system wymiany i handlu (*Local Exchange and Trade System* – LETS), powstały w 1983 r. w Kanadzie. Środkiem wymiany jest punkt kredytowy (LETS Credit), który ma ustaloną wartość (np. jednostkę czasu albo energii). Jest to zatem model typu *mutual credit*¹⁵. Podstawą systemu LETS jest rejestr przechowujący informacje o oferowanych przez społeczność dobrach i usługach oraz stanach kont. W systemie nie jest wykorzystywana emisja papierów dłużnych.

¹³ M. Colacelli, D.J.H. Blackburn, *Secondary Currency...*, op.cit., s. 295–308.

¹⁴ N. Roubini, S. Mihm, *Ekonomia kryzysu*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 172.

¹⁵ <http://www.gmlets.u-net.com/explore/home.html> (12.05.2015).

W niektórych krajach są wprowadzone systemy bazujące na LETS. Przykładowo we Francji jest wykorzystywany SEL (*Système d'Échange Local*), w Niemczech istnieją koła wymiany, nazywane Tauschring lub Tauschkreis. Bardzo często realizacje w systemie LETS są bezpośrednio utożsamiane z systematmi typu *mutual credit*, choć stanowią jedynie ich podgrupę.

Na systemie LETS bazowała także *créditos*, lokalna waluta (a właściwie grupa lokalnych monetarnych eksperymentów¹⁶), która pojawiła się w 1995 r. w Argentynie, będąca jedną z pierwszych walut używanych na lokalnych rynkach barterowych (*mercados de trueque*), które pojawiły się w trakcie argentyńskiego kryzysu ekonomicznego, i zapoczątkowała wiele. Operatorem tej waluty była Globalna Sieć Wielostronnych Klubów Barterowych (*Red Global de Clubes de Trueque Multireciproco* – RGT). RGT funkcjonowała jako niescentralizowana sieć niezależnych punktów barterowych obsługujących klientów z klasy średniej, którzy zostali bezrobotnymi w czasie recesji w późnych latach dziewięćdziesiątych XX w. Szacowana wartość obrotu dóbr i usług w 2000 r. wyniosła 400 mln dolarów. W 2002 r., kiedy bezrobocie w Argentynie wynosiło ponad 20%, około 7% społeczeństwa uczestniczyło w systemie RGT. Podczas pogarszania się sytuacji ekonomicznej coraz więcej ludzi dołączało do klubów RGT, a wielu członków wydawało swoje kredyty, nie oferując w zamian własnych umiejętności czy dóbr. Zmaterializowały się zatem zagrożenia wielu walut społecznych opartych na wzajemnym kredycie i zaufaniu, które nie są rozwijane w sposób systematyczny i metodyczny, a wynikają z nagłych okoliczności. Mimo to system wciąż jest używany z wykorzystaniem list dyskusyjnych¹⁷, Facebooka¹⁸ i Twittera¹⁹. Ocenia się, że właśnie argentyńskie waluty lokalne stanowią większą część walut alternatywnych (ponad 3000 walut spośród około 6000 wszystkich)²⁰.

Schemat działania systemu był w założeniach wyjątkowo prosty: mała grupa ludzi spotyka się raz na tydzień, żeby wymieniać dobra, które sama produkuje, takie jak warzywa, żywność, ubrania, rękodzieło, ale także książki, usługi masaży, usługi medyczne itp. Członkowie grup brali z puli dobra o wartości podobnej do tej, którą włożyli do puli. Transakcje były zapisywane w pliku na komputerze

¹⁶ Y. Lundkvist, *Reinventing Money: Monetary Experiments and Trust Creation in the Argentinian Barter Club (1980–2009)*, Bachelor Level Essay, Uppsala University, Department of Economic History, Autumn term 2009, s. 48.

¹⁷ <https://ar.groups.yahoo.com/neo/groups/recetastrueque/conversations/messages> (12.05.2015).

¹⁸ <https://www.facebook.com/truequeyautosuficiencia?ref=ts> (12.05.2015).

¹⁹ <https://twitter.com/Reddetrueque> (12.05.2015).

²⁰ Lista zidentyfikowanych walut społecznych przez autorów witryny poświęconej centralizacji informacji o walutach społecznych (autorzy określają wszystkie jako LETS i zaliczają do nich zarówno banki czasu, systemy oparte na wzajemnym kredycie i inne): <http://www.unilets.org/url-snat.htm> (12.05.2015). Lista pochodzi zgodnie z informacją na witrynie z 2002 roku, a witryna jest obecnie nieaktualizowana, jednak lista ta pozwala na przybliżenie liczby walut społecznych.

i na indywidualnych kartach i denominowane w créditos jako jednostce obrachunkowej równowartościowej z peso. Z czasem dostosowano kilka szczegółów operacyjnych, z których głównym było drukowanie skryptów w celu ułatwienia wymiany. Inicjatywa pomogła przede wszystkim klasie średniej.

Aby uczestniczyć w spotkaniu, członek musiał przynieść produkt lub zaofiarować usługi do sprzedaży. Jeśli wcześniej zgromadził créditos z poprzednich spotkań, mógł je wydać na towary i usługi innych członków. Wymóg przyniesienia towaru nie wymuszał sprzedaży. W praktyce tylko kilka osób kupowało podczas spotkania. Biorąc pod uwagę, że członkowie otrzymywali créditos tylko w momencie dołączenia do klubu, powstawały dynamiczne ograniczenia, które wymuszały sprzedaż, aby móc kupować dobra w przyszłości. Créditos zatem nie nadawał się na dłuższą metę do wykorzystania w roli środka tezauryzacyjnego²¹. Oprócz technicznej możliwości wymiany system créditos oferował także możliwość zaciągania nieoprocentowanych mikropożyczek i rynek wolny od podatków. Wadą była rosnąca inflacja w sieci.

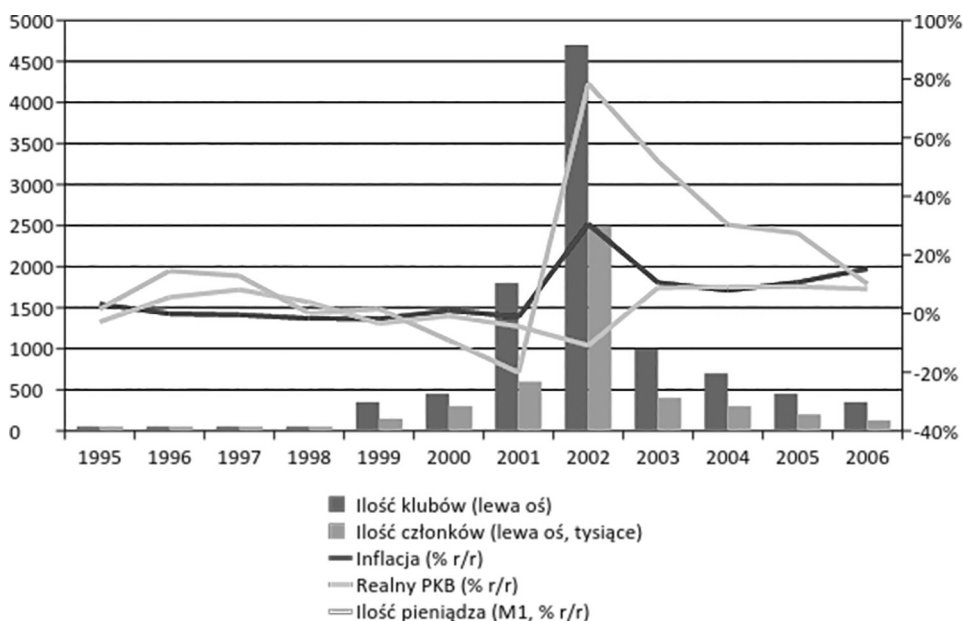
Każdy klub był zorganizowany przez koordynatora na poziomie sąsiedzkim, a większość członków mieszkała w bezpośrednim sąsiedztwie klubu. Koordynatorzy mieli pewną możliwość ustalenia specyficznych reguł wymiany we własnym klubie, pod warunkiem jednak wyłącznego oparcia na créditos. Mimo że wszystkie kluby nazywały swoją walutę créditos, fizyczne vouchery różniły się między klubami i podsieciami. W jednych klubach były fotokopiami potwierdzenia nazwy sieci i denominacji, inne wykorzystywały druk na papierze czekowym i oznaczały vouchery numerami seryjnymi.

Wiadomości o sukcesie przedostały się do mediów i dzięki nim dotarły do większości obywateli, a liczba uczestników szybko zaczęła rosnąć. Aby uniknąć niepotrzebnych kosztów transportu dóbr i osób, kluby *Clubes de Trueque* były replikowane w całym kraju w tempie, które przyspieszyło wraz z pogłębianiem się narodowego kryzysu. Z czasem grupy przyłączały się do ogólnonarodowej sieci *Red de Trueque* i akceptowały lokalne waluty innych klubów. *Red de Trueque* była siecią lokalnych klubów pogrupowanych w różne podsieci zróżnicowane pod względem politycznych poglądów na ich aktywność. Współdzieliły wspólny instytucjonalny parasol do 2001 r., choć nie wszystkie kluby się pod niego podłączały. Badania pokazały, że około 28% podaży na tych lokalnych rynkach opierała się na własnej produkcji, 25% to dobra używane, 18% tradycyjny handel, około 10% stanowiły niezagospodarowane odpady innych firm, 9% to wyprzedaże z lokalnych sklepów²².

²¹ M. Colacelli, D.J.H. Blackburn, *Secondary Currency...*, op.cit., s. 295–308.

²² P. North, *Alternative Currency Movements as a Challenge to Globalization? A Case Study of Manchester's Local Currency Networks*, Aldershot: Ashgate 2006; J. Powell, *Petty Capitalism, Perfecting Capitalism or Post-Capitalism? Lessons from the Argentine Barter Network*, „Working Paper”,

Wykres 1. Liczba klubów Red Trueque i liczba członków w latach 1995–2006 na tle wybranych danych makroekonomicznych Argentyny



Źródło: opracowanie własne na podstawie G. M Gomez, *Making Markets. The Institutional Rise and Decline of the Argentine Red de Trueque*. Doctoral Thesis, Institute of Social Studies: The Hague (NL) 2008, s. 11, http://base.socioeco.org/docs/gomez_thesis.pdf (12.05.2015) i danych Banku Światowego <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx> (12.05.2015).

Wzrost sieci można częściowo także wyjaśnić niezwykle dużą dostępnością niezagospodarowanych zasobów pozostałych po kryzysie meksykańskim i azjatyckim w latach 1995–1998. Oba kryzysy uderzyły w Argentynę i wywołały w latach 1999–2002 spadek PKB o 25% w cztery lata. W latach 1996–1998 i 2003 Argentyna doświadczyła silnego wzrostu. Nie wszystkie kluby znikły mimo wzrostu, co pokazało, że créditos nie jest wyłącznie fenomenem kryzysu.

Gdy sieć osiągnęła maksymalną skalę, pojawiły się poważne problemy. Rzesze ludzi napływały w poszukiwaniu żywności, a jednocześnie niewiele mogły zaferować same w zamian. Było zbyt dużo towarów używanych na sprzedaż, a za mało żywności; zbyt mało produkcji i zbyt dużo spekulacji. W okresie szczytowym około 5000 osób dziennie przepływało przez kluby i dystrybucja voucherów (skryptów) wymknęła się spod kontroli. Proces zapaści był pogłębiany aktami kradzieży. Zbyt

duża ilość środka wymiany spowodowała wzrost inflacji w tej lokalnej sieci do hiperinflacji. W rezultacie setki klubów zostały zamknięte po czerwcu 2002 r., a sieć zmniejszyła się do około 10%. W czerwcu 2002 r., kiedy bezrobocie w Argentynie wzrosło do ponad 20%, około 7% populacji uczestniczyło w działalności klubów. W 2004 r. sytuacja się ustabilizowała.

Fakt, że bezrobocie było w czasie kryzysu bardzo wysokie, a zabezpieczenia socjalne niegwarantowane, sprawiło, że substytucja była wymuszona potrzebą chwili. Mimo że większość członków twierdziła, że ma pozytywne odczucia względem klubów, gdyż dają im możliwość społecznych kontaktów i zabezpieczenie dochodów i zagospodarowanie czasu wolnego, postrzeganie klubów nie było powszechnie pozytywne. Gomez przytacza wypowiedź jednego z uczestników systemu, która ilustruje rzeczywiste nastawienie i wskazuje na to, że udział w systemie był wymuszony: „Myślę, że gdy ludzie mówią, że lubią Kluby, kłamią. Przychodzenie tutaj jest jak przyznanie, że jesteś przegranym w realnej gospodarce”. Takie ujęcie jest potwierdzone przez badania, pokazujące, że wykorzystanie créditos było ściśle związane ze zmniejszoną podażą pieniądza w Argentynie. Po szczycie popularności klubów większość uczestników (89%) wskazywała, że gdyby mieli wybór, woleliby otrzymywać zapłatę za produkty w narodowej walucie. Zwiększona dostępność pesos zmniejszyła akceptowalność créditos²³.

Inaczej niż większość realizacji systemów walut lokalnych, które typowo upadają w ciągu roku od powstania lub współlistnieją z oficjalnymi jako systemy marginalne, RGT osiągnęły bardzo dużą skalę i przetrwały prawie 20 lat, choć w trakcie tego czasu następowały często daleko idące zmiany i kryzysy. Mimo że organizatorzy ustalali zasady współpracy i działania systemów oraz ciała, które miały pilnować ich przestrzegania, niemożliwe było kierowanie dużymi samoregulującymi się rynkami, dlatego w ciągu kilku miesięcy zmniejszyły się do około 1/10.

Waluty wirtualne

W 2012 r. waluty wirtualne zostały zdefiniowane przez Europejski Bank Centralny jako „pewien rodzaj niepodlegającego regulacji cyfrowego pieniądza, który jest emitowany i kontrolowany przez swych deweloperów, a wykorzystany i akceptowany przez członków wirtualnej społeczności”²⁴. EBC podzielił wirtualne waluty na trzy grupy. Pierwszą z nich są zamknięte waluty (*closed virtual*

²³ G.M. Gomez, *Making Markets. The Institutional Rise and Decline of the Argentine Red de Trueque. Doctoral Thesis*, Institute of Social Studies: The Hague (NL) 2008, http://base.socioeco.org/docs/gomez_thesis.pdf (12.05.2015).

²⁴ ECB, *Virtual Currency Schemes*, October 2012, <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf> (12.05.2015), s. 13.

currency schemes) – nie mają połączenia z realną gospodarką, często występują w wieloosobowych grach komputerowych *online* i *offline*. Są generowane zgodnie z zaprojektowanym mechanizmem gry lub otrzymywane od innego gracza, np. wtedy, gdy gracz wykona jakieś zadanie. W drugiej grupie znajdują się waluty półotwarte (*virtual currency schemes with unidirectional flow*), które mogą być nabyte za pomocą walut tradycyjnych, ale nie mogą być sprzedane. Przykładem mogą być Punkty Facebooka (*Facebook Credits*), wykorzystywane w różnych aplikacjach na portalu. Ostatnia grupa to wirtualne waluty otwarte (*virtual currency schemes with bidirectional flow*), które użytkownicy mogą kupować i sprzedawać niezależnie od tego, czy jest to handel legitymizowany umową użytkownika czy nie. Najczęściej wymienianym przykładem są Lindeney, czyli waluta gry Second Life, WoW Gold w grze World of Warcraft, ISK w Eve Online czy chińskie QQ Coin związane z najpopularniejszym chińskim komunikatorem.

Waluty wirtualne, szczególnie otwarte, dają emitentowi możliwość generowania wirtualnych znaków pieniężnych przez samodzielne określanie wszelkich zasad, w tym warunków wprowadzania waluty do obiegu. Podlegają zatem niemal tym samym prawom ekonomicznym, co emitenci walut fiducjarnych. Zbyt duża emisja (czyli zbyt luźna polityka wprowadzania waluty) może spowodować wewnętrzną inflację, a także osłabić walutę względem innych walut, stąd też, utrzymując naturalny monopol w tym zakresie, we własnym interesie firmy te muszą prowadzić swego rodzaju politykę pieniężną.

Zarówno rozwój sieci, jak i możliwości obliczeniowych komputerów, a także upowszechnianie wiedzy na temat kryptografii umożliwiły stworzenie zupełnie nowego rodzaju wirtualnych walut, kryptowalut, które oprócz realizacji koncepcji wolnego pieniądza dają także duży stopień anonimowości i swobody posługiwania się – podobny do tego, jaki daje pieniądz gotówkowy – uniwersalność oraz globalną (choć nie powszechną) rozpoznawalność i akceptowalność. Wartość wyemitowanych kryptowalut, których jest obecnie ponad 600²⁵, sięga 9 mld dolarów, przy czym około 93% tej kwoty przypada na jedną kryptowalutę – bitcoina, w którego przypadku wielkość obrotów przewyższa już te wykonane za pośrednictwem Western Union²⁶.

Jako że jest to koncepcja nieoparta na wzajemnym kredycie i wymaga do realnego zaistnienia zaangażowania podmiotów gospodarki realnej – musiała do nich „wyjść” i zaoferować oprócz niespotykanych wcześniej cech także wymienialność na istniejące waluty. Liczba połączeń gospodarki BTC z gospodarkami realnymi jest ograniczona, przez to są relatywnie łatwe do zidentyfikowania i kontroli jako

²⁵ <https://coinmarketcap.com/> (12.05.2015).

²⁶ <http://www.businessinsider.com/bitcoin-versus-paypal-comparison-2013-12> (12.05.2015).

przedsięwzięcia w gospodarce realnej obracające oficjalnymi środkami pieniężnymi, podlegające określonym prawom. W krótkiej historii bitcoina jest już kilka przypadków zamykania przez władze kantorów wymiany²⁷.

Ponadto kontrola całego systemu monetarnego z punktu widzenia środków krajowych jest relatywnie prosta. Interwencje wpływające na kurs są możliwe przy wciąż relatywnie niewielkich kapitałach z punktu widzenia gospodarki krajowej, będących w zakresie nawet zamożnych osób prywatnych. Kradzież bitcoinów jest tak samo możliwa jak kradzież gotówki, z tą różnicą, że wymagane są zdolności informatyczne, a nie manualne. Także i te miały już miejsce²⁸.

Mimo że kryptowaluty poprzez bezpośredni transfer wartości między zainteresowanymi stronami oferują bliski zeru koszt transakcyjny, paradoksalnie generują innego rodzaju wysokie koszty transakcyjne. Wymagają one bowiem wykonania wielu kroków zarówno na etapie przygotowania do wykorzystania systemu (instalacja oprogramowania), jak i na etapie samych transakcji: między innymi wyszukania podmiotów akceptujących, wybrania waluty, wymiany waluty na bitcoina lub zdobycia jej przez udostępnienie mocy obliczeniowej, odnalezienia adresu odbiorcy i wiele innych.

Z ekonomicznego punktu widzenia w żaden wiarygodny sposób nie można stwierdzić, czy bitcoin jest dzisiaj drogi lub wciąż jeszcze tani. Jego cena zależy wyłącznie od popytu i podaży, a te tylko częściowo od czynników fundamentalnych, takich jak rzeczywista potrzeba wykorzystania bitcoinów jako środka wymiany czy gromadzenia wartości.

Obecnie akceptowalność bitmonet, jako zapłaty za produkty jest umiarkowanie wysoka (jak na skalę światową), nieporównanie znacznie większa jednak niż w przypadku innych walut. Obecnie ponad 30000 punktów sprzedaży na świecie akceptuje bitcoiny²⁹. Wśród nich są zarówno te internetowe, jak i stacjonarne. Największą aktualnie przeszkodą w praktycznym wykorzystaniu bitmonet, ale także wszystkich innych kryptowalut, jest niespotykana na skalę światową niestabilność wahań ich kursu wobec innych walut (w ciągu dnia zmiana może wynieść kilkanaście lub kilkadziesiąt procent *in plus* lub *in minus* (a w kilkuletniej historii miały miejsce już dwa pęknięcia finansowych baniek), co oznacza bardzo wysokie ryzyko kursowe i koszty transakcyjne związane ze zmianami cenników wyrażonych w bitcoinach.

Bitcoin jest dobrem, na które wyjątkowo silnie jednocześnie działają sprzeczne siły, często o podobnych charakterze, stające się sygnałem dla spekulantów. Z jednej strony kolejne firmy ogłaszają akceptację BTC jako zapłaty za dobra czy usługi,

²⁷ Na przykład „największy czarny rynek Internetu” Silk Road, zamknięty w 2013 r. przez FBI.

²⁸ Na przykład włamanie do największego kantoru bitmonet w internecie MtGox, będące przyczyną jego upadku.

²⁹ <https://bitpay.com/directory#/> (12.05.2015).

a z drugiej strony inne firmy publicznie rezygnują z tej formy płatności, wspierane przez rządy, które albo z ostrożnością podchodzą do usankcjonowania BTC jako instrumentu finansowego, albo wprost zakazują jego obrotu. Większość krajów wprawdzie nie zabrania używania bitcoinów, jednak żaden kraj nie usankcjonował jak do tej pory bitcoina jako środka płatniczego (nie ma oficjalnych odniesień do żadnej innej kryptowaluty) porównywalnego z pieniądzem krajowym³⁰.

Coraz częściej pojawiające się informacje o kradzieżach, przejęciach kryptowaluty czy znikających bez śladu kantorach wymiany i portmonetkach działają w tę samą stronę. Sygnały te dodatkowo rozchwiały wartości BTC w relacji do walut oficjalnych (informacja o wykorzystaniu bitcoina przez PayPal spowodowała skok waluty o 12% w ciągu około godziny). Wysoka zmienność kursu przy (jak na obecny moment) długoterminowym trendzie wzrostowym zachęca do traktowania tej waluty bardziej jako ryzykownej inwestycji niż waluty. Ze względu na wymienione cechy nie nadaje się ona jednak obecnie do wykorzystania jako powszechny środek wymiany. Nawet przeliczanie cen wyrażonych w walutach krajowych tylko na potrzebę zapłaty na krótki okres na bitcoiny wiąże się z relatywnie wysokimi kosztami transakcyjnymi i ryzykiem zmiany kursu. Podobnie przedsiębiorcy, których ceny stale wyrażone są w bitcoinach narażeni są na ryzyko walutowe w związku z faktem, że dostawcom i pracownikom płacą w walucie krajowej. Dodatkowo prawna interpretacja w Polsce „płatności” bitcoinem jako transakcji barterowej nanosi na obracających obowiązek odprowadzenia podatku VAT.

Ze względu na endogeniczne wewnętrzne niestabilności, nieuregulowany status instytucjonalny, nieoczywisty mechanizm działania, spekulacyjny charakter wykorzystania z marginalizacją funkcji wymiany i tezauryzacji **należy obecnie odrzucić waluty wirtualne (szczególnie kryptowaluty) jako czynnik potencjalnie stabilizujący gospodarkę**. Jak każda innowacja czy działania przyciągające zainteresowanie systemy takie mogą generować pewną ilość szans biznesowych związanych np. z wykopywaniem, produkcją sprzętu i oprogramowania wyspecjalizowanego w wykopywaniu, witryn internetowych, szkoleniami itp., jednak są to pochodne, które nie powinny stanowić zauważalnego wpływu na gospodarkę. Bilans korzyści i strat dla gospodarki jest w przypadku walut wirtualnych neutralny lub niekorzystny. Obecnie jednak nie stanowią zagrożenia oddziałującego w kierunku destabilizującym gospodarkę, ale taki potencjał istnieje, dlatego też ich rozwój podlega regularnej obserwacji i analizie ryzyka ze strony władz, szczególnie monetarnych³¹.

³⁰ http://en.wikipedia.org/wiki/Legality_of_Bitcoin_by_country (12.05.2015); <http://www.loc.gov/law/help/bitcoin-survey/regulation-of-bitcoin.pdf> (12.05.2015); <http://bitlegal.io/> (12.05.2015).

³¹ FATF REPORT, *Virtual Currencies Key Definitions and Potential AML/CFT Risks*, June 2014, <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/virtual-currency-key-definitions-and-potential-aml-cft-risks.pdf> (12.05.2015).

3.4. Stabilizacyjne oddziaływanie crédito

Analizując przykład créditos w Argentynie, można dostrzec kilka mechanizmów, dzięki którym waluty lokalne mogą korzystnie oddziaływać na stabilność systemu finansowego i gospodarczego. Autor dostrzega trzy podstawowe:

- waluta alternatywna jako automatyczny stabilizator podaży pieniądza na poziomie mikro,
- waluta alternatywna jako automatyczny stabilizator koniunktury dzięki oddziaływaniu na wzrost dochodów,
- aktywizacja i integracja lokalnych społeczności.

Automatyczny stabilizator pieniądza

Lietaer zauważył³², że podobnie jak ustroje oparte na centralnym planowaniu produkcji upadły nie tylko wskutek niezdolności do dopasowania podaży do popytu zarówno pod względem zagregowanego poziomu, jak i struktury, lecz także centralne określanie poziomu podaży pieniądza (choćby się odbywało za pomocą operacji otwartego rynku) nie będzie w pełni odpowiadało lokalnej strukturze popytu na pieniądź na najniższym poziomie gospodarki. Lokalne systemy walut mogą stanowić efektywny mechanizm dostrajający. Sprzyja temu zarówno ulokowanie „centrów wymiany i wzajemnej kontroli” na poziomie lokalnym, jak i charakterystyka niektórych systemów wymiany opartych na wzajemnym uznaniu (kredycie) – *mutual credit*. Mechanizm działania systemów typu *mutual credit* polega na utrzymywaniu osobistych sald kredytu (ujemny stan) lub debetu (dodatni stan), które zmieniają się wraz z dokonywaniem transakcji. W momencie transakcji u jednej osoby saldo się zmniejsza, u drugiej zmniejsza. Punkty zarobione podczas świadczenia usługi lub sprzedaży dobra można przeznaczyć na zakup innej usługi lub dobra u innego członka tej samej społeczności. Pieniądz w tym systemie jest kreowany w **momencie transakcji**. Ta właśnie cecha sprawia, że środka wymiany jest dokładnie tyle, ile trzeba. Jeśli tylko transakcje są symetryczne co do uznania kredytu i debetu, suma sald dodatnich jest równa sumie sald ujemnych i odzwierciedla ilość istniejącego na dany moment pieniądza, czyli sumę: z jednej strony zobowiązań zaciągniętych w społeczności, a z drugiej – niewykorzystanych jeszcze (a należnych) możliwości zakupu dóbr i usług członków tej społeczności.

³² B. Lietaer, *The Future of Money: Creating New Wealth, Work And A Wiser World*. Century, London 2001.

Podobnie jest w rozwiązaniu stosowanym w Argentynie, przy czym podaż pieniądza nie tworzy się w momencie transakcji, ale gdy dochodzą nowi uczestnicy rynku, a zmniejsza się, gdy odchodzą. Cyrkulacja créditos była silnie zależna od niedostępności waluty oficjalnej³³. Warto tu przypomnieć, że sferę pieniężną opisuje nie sama podaż pieniądza, ale dopiero wraz z prędkością jego obrotu. Rosnąca prędkość obrotu wraz z rosnącym zainteresowaniem i liczbą uczestników systemu alternatywnego w czasie kryzysu potwierdza potencjalnie **autoregulacyjny** i **dostrajający** charakter alternatywnych systemów wymiany na poziomie mikro.

Automatyczny stabilizator koniunktury

Uczestnictwo w systemie lokalnych przedsiębiorców, sklepów było wyższe podczas głównej fazy argentyńskiego kryzysu. Gdy jednak gospodarka zaczęła się odbudowywać, popyt korzystający z oficjalnej waluty dla wielu z nich powrócił i opuścili oni kluby.

Oprócz prostego kompensowania strat sprzedaży w pesos sprzedają w lokalnej walucie *Trueque* mogło generować inne pozytywne efekty dla biznesu, takie jak zwiększanie efektywności i rotacji zapasów. Według opinii samych członków kluby stabilizowały skalę produkcji, ponieważ mali lokalni producenci mogli sprzedawać swoją nadprodukcję, na które rynki operujące pesos nie zgłaszały zapotrzebowania ze względu na kryzys. Jeśli ktoś sprzedawał produkty pierwszej potrzeby, kluby wchłaniały je, a koszty jednostkowe się obniżały. Zwiększając skalę, przedsiębiorstwa mają większą szansę odbudować konkurencyjność, niż gdyby po prostu miały nadzieję na szybkie zakończenie kryzysu. Kluby stanowiły zatem rynek bezpieczeństwa dla sklepów i małych producentów³⁴.

Wprawdzie wzrost gospodarczy byłby wówczas zagrożeniem dla istnienia walut lokalnych, ale jak pokazują dane, nie wszyscy opuścili kluby po zakończeniu kryzysu, co sugeruje, że oprócz charakteru antycyklicznego system ma wystarczającą dynamikę wykraczającą poza ten mechanizm i pozwalającą utrzymać się w oczekiwaniu na kolejne wahania gospodarki.

Innym mechanizmem niż stabilizowanie produkcji przez znajdowanie zbytu dla nadwyżek jest wykorzystanie antycyklicznego charakteru alternatywnych walut, stwierdzonego badaniami także i w barterowych sieciach w Stanach Zjednoczonych i w Szwajcarii. Wymiana w alternatywnych sieciach staje się relatywnie bardziej

³³ M. Colacelli, D. Blackburn, *Secondary Currency: an Empirical Analysis*, Columbia University 2006, <http://www.columbia.edu/~mc2602/files/Colacelli-Currency-Dec-06.pdf> (12.05.2015).

³⁴ G.M. Gomez, A.H.J. Helmsing, *Selective Special Closure and Local Economic Development: What Do We Learn from the Argentine Local Currency Systems?*, „World Development” 2008, Vol. 36, No. 11, s. 2502.

atrakcyjna, a mechanizm wymiany bardziej godny zaufania w niepewnym czasie kryzysu. Działa zatem jak poduszka bezpieczeństwa albo bezpieczna przystań dla aktywności, która chce trwać mimo niepewności w gospodarce³⁵.

Gomez odkrył silną antycykliczną korelację między wzrostem PKB a liczbą członków w klubach w różnych latach, choć podkreślił także, że wraz z pewną instytucjonalizacją inne czynniki odgrywały także istotną rolę³⁶. Korzystając z danych mikroekonomicznych i metody *propensity score matching* (PSM) Mariana Colacelli i David Blackburn oszacowali, że ci, którzy akceptują créditos w handlu, osiągają o 100 pesos (35 dolarów) miesięcznie wyższe zarobki niż ci, którzy ich nie akceptują, co stanowi około 15% przeciętnego dochodu. Wyłączając handel używanymi dobrami, korzyści te agregują się do około 0,6% wartości dodanej do PKB³⁷.

Na podwyższony prywatny dochód oddziałuje mechanizm mnożnikowy. Ze względu na to, że społeczne waluty nie mogą opuścić lokalnej (narodowej) gospodarki, a także ze względu na brak zachęt do oszczędzania (zerowa stopa procentowa dla depozytów) lokalny wzrost dochodu przekłada się ze wzmocnioną siłą na wzrost gospodarki narodowej³⁸.

Lokalne prywatne waluty mogą być zatem narzędziem do przesuwania odpowiedzialności za społeczny dobrobyt od interwencjonistycznej władzy centralnej do przedsiębiorczych obywateli i prosumentów.

Aktywizacja i integracja społeczności i gospodarek lokalnych

Systemy walut lokalnych pomagają w sytuacji, gdy duże grupy populacji mają dużo niezagospodarowanego czasu, ale mało środków pieniężnych. Jednocześnie osoby te mają określone potrzeby do zaspokojenia za pomocą nieposiadanych przez nie i niemożliwych do samodzielnego wytworzenia dóbr, na które je nie stać, podczas gdy inni, zwykle mieszkający w pobliżu, posiadają określone dobra, umiejętności i surowce oraz czas i są chętni, aby zaspokajać te potrzeby.

Mogą one być narzędziem złagodzenia problemów wynikających z bezrobocia i niepełnego zatrudnienia, takich jak wykluczenie społeczne, ubóstwo, i niezdolność do uczestniczenia w pracach. Lokalne waluty dają biednym i bezrobotnym możliwość przekształcenia ich pracy i czasu na siłę nabywczą bez konieczności

³⁵ J. Stodder, *Reciprocal Exchange Networks: Implications for Macroeconomic Stability*, 2005, http://www.lietaer.com/images/Stodder_Reciprocal_Exchange.pdf (12.05.2015).

³⁶ Y. Lundkvist, *Reinventing Money: Monetary Experiments and Trust Creation in the Argentinean Barter Club (1980–2009)*, Bachelor Level Essay, Uppsala University, Department of Economic History, Autumn term 2009.

³⁷ M. Colacelli, D.J.H. Blackburn, *Secondary Currency...*, op.cit., s. 296.

³⁸ M. Linton, T. Greco, *The Local Employment Trading System*, „Whole Earth Review” 1987, Summer: 104–9.

pracy w ramach wynagrodzenia lub mają kapitał, który jest warunkiem *sine qua non* zarabiania na życie poprzez pracę na własny rachunek.

Są one więc nie tylko reakcją na recesję lub narzędziem poprawy dochodów. Dla nich lokalne waluty są alternatywnym lokalnym obiegiem gospodarczym, który regeneruje lokalną społeczność, łącząc dochodowość i integrację społeczną poprzez handel. Stanowią system dający pewien stopień autonomii. Z jednej strony częściowo odłączają lokalną gospodarkę od systemu globalnego. Z drugiej strony nie mogą opuścić lokalnej sieci, gdzie są akceptowane jako środek płatniczy, przez co tworzą pewnego rodzaju izolację lokalnego rynku od makroekonomicznych zmian³⁹. Oznacza to oderwanie od wahań związanych z przepływaniem kapitału i częściowe uniezależnienie także od negatywnych wpływów cyklu koniunkturalnego (co nie wyklucza pozytywnego wpływu na nią). Jednocześnie wielki kapitał poszukujący wysokich stóp zwrotu nie będzie miał możliwości wejścia na takie rynki finansowe ze względu na niezyskowy charakter większości systemów, w dużej mierze zdecentralizowany charakter systemów, niekiedy brak zgromadzonych zasobów środka wymiany, a także zamknięcie w lokalnym gronie. W przeciwieństwie do systemów społecznościowych waluty wirtualne, szczególnie kryptowaluty, stanowią silny magnes dla kapitału, zwłaszcza spekulacyjnego.

Bazując na danych z Argentyny, można zauważyć, że systemy waluty lokalnej zapewniają relatywnie bezpieczną przestrzeń gospodarczą, umożliwiając biednym gospodarstwom domowym – szczególnie kobietom – zakładać mikroprzedsiębiorstwa i dywersyfikować źródła dochodów. Warto zauważyć, że wspierają one także istniejące przedsiębiorstwa, oferując zapasowe rynki zbytu, mikropożyczki oraz budując nawet lokalne sieci handlowe i produkcyjne⁴⁰. Warto pamiętać także o wpływie takiej aktywizacji na zjawiska na rynku pracy – szczególnie o przeciwdziałaniu histerezie spowodowanej długotrwałym bezrobociem, zniechęceniem, a czasem także i niedopasowaniem do rynku.

Intensyfikacja lokalnych więzi może także wzmocnić mechanizm mnożnikowy, szczególnie w połączeniu z innymi środkami. Jednym z przykładów jest rozwój przedsiębiorstwa, w którym organizatorzy wykorzystują informację wygenerowaną dzięki klubom o produktach, popycie i możliwościach produkcyjnych, aby tworzyć nowe przedsiębiorstwa i wzmocniać lokalne sieci produkcyjne, dostarczając tym samym miejsca pracy i generując dochód⁴¹.

³⁹ G.M. Gomez, A.H.J. Helmsing, *Selective Spatial Closure...*, op.cit., s. 2489–2511.

⁴⁰ Ibidem.

⁴¹ Ibidem.

3.5. Warunki działania mechanizmów

Przy próbie replikacji systemu crédito czy implementacji podobnego należy pamiętać, że wszystkie zmiany odbywały się w określonych warunkach gospodarczo-instytucjonalno-społecznych i nie zawsze te same mechanizmy zadziałają w innych okolicznościach. Można jednak wymienić kilka najważniejszych warunków niezbędnych do spełnienia, aby korzystne mechanizmy mogły zadziałać. Waluty alternatywne są doceniane przez organizacje pozarządowe. Podczas Forum Milenijnego Organizacji Pozarządowych w 2000 r. 1350 organizacji opracowało deklarację, w której zaapelowały do ONZ, by podjęła konkretne działania by zrestrukturyzować globalną architekturę finansową, bazując na zasadach równości, transparentności, odpowiedzialności i demokracji. Wskazały na potrzebę bilansowania wykorzystania narzędzi monetarnych dla zaspokojenia potrzeb człowieka, w tym wykorzystując waluty alternatywne – banki czasu⁴². Potrzeba ta wynika z nadmiernej dominacji rynków finansowych i nierównomiernego podziału wspólnego bogactwa i wynagrodzenia pracy. Tym samym NGO stoją na stanowisku, że globalizacja powinna dokonywać się na poziomie lokalnym: ludzie dla ludzi, bez udziału władz, z korzyścią dla wszystkich, aby ostatecznie osiągnąć redukcję ubóstwa i głodu, a także pokój na świecie. NGO widzą w walutach społecznych realizację oddolnej demokracji, która może być istotną przeciwwagą dla globalnych korporacji finansowych i władz monetarnych.

Sama Organizacja Narodów Zjednoczonych nie deklarowała dotychczas jednoznacznego wsparcia alternatywnych systemów wymiany, jednak jednym z celów milenijnych było „dalsze rozwijanie otwartego, opartego na ustalonych regułach, przewidywalnego, niedyskryminacyjnego systemu handlu i finansów, łącznie ze zobowiązaniem do prawidłowego sposobu rządzenia, rozwoju i zmniejszania ubóstwa – zarówno w skali krajów, jak i skali międzynarodowej.”⁴³ Milenijna Deklaracja ONZ, na której opierają się cele, podkreślała, że sukces realizacji celów rozwoju i redukcji ubóstwa, zależy między innymi od przejrzystości systemów finansowych, monetarnych i handlowych. ONZ zadeklarowała zaangażowanie

⁴² „To make serious commitments to restructure the global financial architecture based on principles of equity, transparency, accountability and democracy, and to balance, with the participation of civil society organizations, the monetary means to favour human endeavour and ecology, such as an alternative time-based currency”, za: John Turmel, List do sekretarza generalnego ONZ Kofiego Anana w 2004 r., <https://groups.yahoo.com/neo/groups/turmel/conversations/messages/351> (12.05.2015).

⁴³ <http://www.un.org/millenniumgoals/global.shtml> (12.05.2015).

w tworzenie otwartego, sprawiedliwego, opartego na jasnych regułach, przewidywalnego i niedyskryminacyjnego, wielostronnego obrotu i systemu finansowego⁴⁴.

Banki i inne instytucje regulujące obserwują rozwój systemów walut alternatywnych, podkreśla się ich mały wpływ na stabilność systemu monetarnego, wpływ (szczególnie walut wirtualnych) na rozwój szarych i czarnych rynków, ale obecnie nie są podejmowane żadne kroki w celu uregulowania statusu alternatywnych systemów wymiany⁴⁵.

Raport ECB (2012) zawierał rekomendacje, aby regularnie monitorować ich rozwój w celu szacowania ryzyka. Różne instytucje podjęły w tym czasie wstępne działania dla ukierunkowania zmian w zakresie regulacji – jedne dopuściły obrót kryptowalutami jako specyficznymi instrumentami finansowymi (często przez stwierdzenie braku prawnych przeciwwskazań), inne zakazały tego obrotu. Jednak wszystkie obserwacje i zachowanie gotowości do podjęcia działań instytucjonalnych dotyczy niemal wyłącznie walut wirtualnych, a szczególnie bitcoina. Nieusankcjonowanie i brak wsparcia instytucjonalnego może powodować ujawnianie się podstawowych rodzajów ryzyka nieregulowanych systemów.

System klubów powstał i rozwijał się jako niezależny od oficjalnego systemu wymiany, jednak żadna waluta nie mogła się izolować całkowicie od istniejących systemów, gdyż nie mogła zakazać użytkownikom odwoływania się i wymiany pozasystemowej. A nawet jeśli wprowadziłaby taki zakaz, nie miałaby odpowiednich instytucji, które by go wprowadziły i realizowały. Nie było to jednak ani konieczne, ani potrzebne. Oficjalna waluta była niezbędna w lokalnych systemach pieniężnych jako środek płatności: nie tylko po to, żeby móc uczestniczyć w spotkaniach klubów, lecz także po to, żeby zachować możliwość nabycia wkładów wykorzystanych do produkcji dóbr najbardziej pożądanых. Co więcej, oficjalna waluta reprezentowała jedyną istotną jednostkę obrachunkową i stanowiła odniesienie dla wartości przy ustalaniu ceny dóbr. Dopiero tak wycenione dobra były denominowane w créditos, co sprawia, że waluta lokalna była podrzędna w stosunku do waluty oficjalnej⁴⁶.

Colacelli i Blackburn skupili się na modelowaniu systemu pieniężnego z dwoma równoległymi walutami w warunkach rzadkości waluty, przy uwzględnieniu sytuacji w Argentynie. Jeden z ważniejszych wniosków, jakie wyciągnęli, był następujący:

⁴⁴ ONZ, Resolution adopted by the General Assembly no. A/RES/55/2, 55/2. United Nations Millennium Declaration”, 18.09.2000, s. 4, <http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.pdf> (12.05.2015).

⁴⁵ Iddo de Jong, *Virtual currency schemes, Follow-up to the ECB report of October 2012*, [http://www.bnm.gov.my/msb/doc/day2/Track%201/Day%202%20Session%203/Day%202,%20Track%201,%20Session%203-Virtual%20Currency%20Schemes%20\(Iddo%20de%20Jong,ECB\).pdf](http://www.bnm.gov.my/msb/doc/day2/Track%201/Day%202%20Session%203/Day%202,%20Track%201,%20Session%203-Virtual%20Currency%20Schemes%20(Iddo%20de%20Jong,ECB).pdf) (12.05.2015)

⁴⁶ P. Ould-Ahmed, *Can a Community Currency Be Independent of the State Currency? A Case Study of the Crédito in Argentina (1995–2008)*, „Environment and Planning” 2010, Vol. 42, s. 1346–1364.

aby obie waluty mogły bezkolizyjnie funkcjonować, proporcja posiadaczy peso nie powinna być za duża. Dopiero wtedy, gdy waluta oficjalna doświadcza rzadkości, jest bardziej prawdopodobne, że w równowadze druga waluta będzie akceptowalna.

Jak pokazuje przykład Argentyny, ale także przykłady z wielu momentów z historii, w tym prywatnych walut z czasów wojny secesyjnej i ostatniego kryzysu finansowego, zbyt duży oddolny wzrost systemu lokalnej wymiany i zbyt duża dowolność w kreowaniu innowacji finansowych łatwo może nie tylko osłabić efektywność wymiany i zmniejszyć liczbę chętnych do uczestnictwa w systemie, a w końcu wręcz przyczynić się do kryzysu systemu. W wyniku działania prawa wielkich liczb i materializowania się nawet mało prawdopodobnego ryzyka w coraz większej skali nastąpił wzrost złożoności i problemów, których wiele klubów nie było w stanie rozwiązać, lub nowych potrzeb, np. różnych zabezpieczeń wymiany, których kluby nie były w stanie zaspokoić. Dopóki zatem waluta ma mieć charakter komplementarny, dopóty powinna kontrolować swój wzrost. Lokalne alternatywne systemy pieniężne **powinny stanowić co najwyżej niewielką część oficjalnego systemu i być mu podrzędne**, a zatem powinny być komplementarne wobec oficjalnego systemu (co nie oznacza podporządkowane) – tylko wówczas mogą realizować funkcję stabilizacyjną. Waluty lokalne o charakterze substytucyjnym będą miały duże trudności w rozwoju, gdyż duża część inicjatywy skoncentruje się na zerwaniu więzi z oficjalnym pieniądzem.

Ponadto do utworzenia i utrzymania złożonego systemu niezależnej (substytucyjnej) waluty niezbędny jest instytucjosuweren dbający o suwerenność i wartość waluty albo posiadanie własnej, niezerowej użyteczności (wartości) dobra, czyli gdy pieniądz jest towarem albo uzależnia swoją wartość od określonego towaru, przy czym drugi warunek nie gwarantuje utrzymania wartości, a jedynie trwanie i zapobiegnięcie spadku tej wartości do zera. Istnienie suwerena ułatwia lub wręcz umożliwia uruchomienie efektu sieciowego i zapewnienie trwania i stałości waluty. Podobnie jego brak przy naturalnie ukształtowanym charakterze w oparciu o wartość własną może zapewnić trwanie i stałość waluty, jednak przy dodatkowym ryzyku wynikającym z różnorodności pieniężnych interesów i siły oddziaływania, co determinuje konieczność rozwiązywania problemów bez udziału suwerena – co nie zawsze stanowi realizację interesu społecznego. Z tego też powodu dominującymi walutami są te, które mają mniej lub bardziej niezależnego instytucjonalnego i centralnego gwaranta wartości, suwerena, którym jest państwo stanowiące ramy prawne i bank centralny, który wciela je w życie⁴⁷. Lokalne systemy nie mają takiej

⁴⁷ G. Sobiecki, *Pieniądz doskonały. Ekonomia*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2012, nr 245.

instytucji, wobec czego wartość pieniądza zależy od konstrukcji systemu wymiany i od uzależnienia od waluty oficjalnej.

Systemy lokalne mimo braku centralnego suwerena, jak pokazują przykłady różnych rodzajów walut społecznych, bardzo często, jeśli nie zawsze, **wymagają przynajmniej jednej osoby**, która pod względem techniczno-operacyjnym dba o system: trwale promuje i utrzymuje go (za wynagrodzeniem lub nie). W przypadku Ithaca HOURS, gdy Paul Glover, założyciel i promotor systemu wyprowadził się z miasta Ithaca, system zaczął podupadać: liczba lokalnych przedsiębiorstw i osób w systemie znacznie się zmniejszyła. Inne organizacje, np. hoursworld⁴⁸ potwierdzają konieczność utrzymania pozycji koordynatora waluty w danej społeczności, który organizuje spotkania, promuje wymianę godzin, buduje społeczność, a często także prowadzi rachunki członków społeczności i kojarzy usługodawców z usługobiorcami, bez którego systemy upadają.

Inne okoliczności, które mogą ułatwić rozwój systemów i zwiększyć ich wpływ na stabilność, to np. istnienie **lokalnych drobnych producentów**. Bezpośredni wpływ na stabilizację produkcji może być odczuwalny tylko w przypadku produkcji rozdrobnionej, na skalę lokalną. W przypadku produkcji skorporyzowanej z jednej strony znacząca nadprodukcja pojawia się relatywnie rzadko ze względu na wyspecjalizowane działy analizy rynku, które z dużą skutecznością prognozują produkcję, z drugiej strony pojawiająca się nadprodukcja w czasie osłabienia gospodarczego przeważnie nie stanowi istotnego problemu dla dużej firmy produkcyjnej: jest magazynowana i rozprowadzana kanałami ogólnokrajowymi zgodnie z rachunkiem ekonomicznym.

Ponadto żadna inicjatywa nie rozwinie się oddolnie bez **przedsiębiorczości** danej społeczności, która będzie miała wystarczającą automotywację do działania i wykorzystywania możliwości kreatywnego rozwoju. Niektóre podsystemy créditos nie ograniczyły się do spotkań i wymiany klubowej, ale sukcesywnie poszerzały i pogłębiały sieć. Ustanowiły instytucjonalne połączenia z tradycyjnymi organizacjami trzeciego sektora, np. Kościołem katolickim, reprezentantami lokalnych władz i z małym przemysłem. Były one postrzegane jako potencjalni partnerzy we wspólnych projektach promujących lokalny rozwój gospodarczy. Niektóre ustanowiły nawet długoterminowe strategie promocyjne. Zorganizowały kilka przedsiębiorstw kooperacyjnych do produkcji artykułów najbardziej pożądaných, szczególnie strategicznych artykułów spożywczych. Układ łączył waluty lokalne i narodową. Zakupiono nawet po pewnym czasie działkę 20 ha dla uczestników, aby mogli uprawiać owoce i warzywa, a także wynajęto magazyn do ich przechowywania

⁴⁸ https://www.hourworld.org/_FAQ.htm (12.05.2015).

i samochód dostawczy, który dowoził produkty do magazynu i do klubów. Członkowie klubów dostawali wypłatę w voucherach.

3.6. Podsumowanie

Powstanie i ewolucja créditos w Argentynie była przede wszystkim wynikiem braku zaufania do oficjalnej waluty – głównie ze względu na wahania wartości waluty, problemy z zatrudnieniem i niedostępność kapitału, a nie istnienie silnych potrzeb alternatywnego systemu wymiany, aby dodatkowo wspierać lokalną gospodarkę i integrować społeczności – te motywy stoją za wieloma realizacjami systemów LETS. Jej wartość stabilizacyjna wydaje się jednak istotna. Créditos pomogły przetrwać czas kryzysu początku XX w. tym, którzy nie byli w stanie sobie poradzić w gospodarce oficjalnej waluty – umożliwiły przedsięwzięcie produkcji we własnym zakresie, samozatrudnienia i wymiany, dzięki czemu podniosły stopę życiową tych osób i przyczyniły się do wzrostu PKB (szacunkowo o 0,6%).

Ogólne wnioskowanie z analizy tego przypadku powinno być ograniczone, gdyż dotyczy on specyficznego okresu w specyficznym społeczeństwie. Jednakże można wysnuć kilka hipotez i sugestii odnośnie do kierunków działania władz.

Biorąc pod uwagę nieduże zainteresowanie, mogące wynikać ze względnej stabilności gospodarczej i politycznej w Polsce na przestrzeni ostatnich 20 lat, braku odczuwania istotnych problemów z wykorzystaniem istniejącego oficjalnego środka wymian i istniejących rozwiązań płatniczych oraz skuteczności istniejących narzędzi monetarnych w warunkach nadpłynności systemu niespowodowanego recesją, a także stabilnej, niskiej inflacji, polskie władze powinny się skupić na usankcjonowaniu i uregulowaniu statusu walut alternatywnych jako systemów komplementarnych (a nie substytucyjnych), bez konieczności wprowadzania programów rozwoju tych rozwiązań. Nie powinno to jednak przeszkadzać promowaniu przedsiębiorczości jako takiej i wspieraniu oddolnych inicjatyw. Nie można wykluczyć, że z czasem także i w polskich warunkach systemy lokalnych walut zyskają na popularności – wachlarz produktów możliwych do wymiany w takich sieciach jest równie szeroki albo szerszy niż w Argentynie – już dziś istnieją platformy kojarzące oferentów i popyt na różnego typu usługi: informatyczne, budowlane i remontowe, motoryzacyjne, graficzne, multimedialne, rękodzieła i muzyka, tłumaczenia, usługi opieki, prace domowe, usługi rzemieślnicze, sprzedaż używanych dóbr. Obecnie koszty transakcyjne realizacji tych usług istniejącymi kanałami i z wykorzystaniem oficjalnych środków wymiany nie stanowią problemu, stąd brak zainteresowania lokalnymi systemami wymiany w Polsce.

Niestabilność kryptowalut obecnie niweczy możliwość skutecznego wykorzystania bitcoina w podstawowej funkcji pieniądza, czyli jako środka wymiany. Dlatego też większą uwagę władze powinny poświęcić regulacji walut wirtualnych, aby zapobiec ich potencjalnemu negatywnemu i niekontrolowanemu wpływowi na destabilizację systemu finansowego i gospodarczego w przyszłości.

3.7. Bibliografia

- Colacelli M., Blackburn D.J.H., *Secondary Currency: An Empirical Analysis*, „Journal of Monetary Economics” 2009, Vol. 56.
- ECB, *Virtual Currency Schemes*, October 2012, <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/virtualcurrencyschemes201210en.pdf>.
- FATF REPORT Virtual Currencies Key Definitions and Potential AML/CFT Risks, June 2014, <http://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/virtual-currency-key-definitions-and-potential-aml-cft-risks.pdf>.
- Fisher I., *Mastering the Crisis – with Additional Chapters on Stamp Scrip*, Kimble & Bradford, London 1934.
- Friedman M., Schwartz A.J., *A Monetary History of the United States, 1867–1960*, Princeton University Press, Princeton 1963.
- Gomez G.M., *Making Markets. The Institutional Rise and Decline of the Argentine Red de Trueque. Doctoral Thesis*, Institute of Social Studies: The Hague (NL) 2008.
- Gomez G.M., *Argentina's Parallel Currency*, London 2009.
- Gomez G.M., Helmsing A.H.J., *Selective Special Closure and Local Economic Development: What Do We Learn from the Argentine Local Currency Systems?*, „World Development” 2008, Vol. 36, No. 11.
- Harper J.W.C., *Scrip and Other Forms of Local Money. Economics Ph.D. Dissertation*, University of Chicago 1948.
- Lietaer B., *The Future of Money: Creating New Wealth, Work and a Wiser World. Century*, London 2001.
- Lundkvist Y., *Reinventing Money: Monetary Experiments and Trust Creation in the Argentinean Barter Club (1980–2009)*, Bachelor Level Essay, Uppsala University, Department of Economic History, Autumn term 2009.
- North P., *Alternative Currency Movements as a Challenge to Globalization? A Case Study of Manchester's Local Currency Networks*, Aldershot: Ashgate 2006.
- Powell J., *Petty Capitalism, Perfecting Capitalism or Post-Capitalism? Lessons from the Argentine Barter Network*, „Working Paper”, The Hague: Institute of Social Studies 2002.
- Pacione M., *Local Exchange Trading Systems as a Response to the Globalisation of Capitalism*. „Urban Studies” 1997, Vol. 34(8).

- Pepita O.-A., *Can a Community Currency Be Independent of the State Currency? A Case Study of the Crédito in Argentina (1995–2008)*, „Environment and Planning” 2010, Vol. 42.
- Roubini N., Mihm S., *Ekonomia kryzysu*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
- Schuldt J., *Dineros alternativos para el desarrollo local*, Lima: Universidad del Pacífico, 2007, za: G.M. Gomez, A.H.J. Helmsing, *Selective Spatial Closure and Local Economic Development: What Do We Learn from the Argentine Local Currency Systems?*, „World Development” 2008, Vol. 36, No. 11.
- Seyfang G., *Community Currencies: A Small Change for a Green Economy. An Evaluation of Local Exchange Trading Schemes (LETS) as a Tool for Sustainable Local Development*, „Environment and Planning” 2001, Vol. 33(6).
- Sobiecki G., *Walut świata równoległe*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2014, nr 4.
- Stodder J., *Reciprocal Exchange Networks: Implications for Macroeconomic Stability*, 2005, http://www.lietaer.com/images/Stodder_Reciprocal_Exchange.pdf.
- Szymański W., *Niepewność i niestabilność gospodarcza. Gwałtowny wzrost i co dalej?*, Difin, Warszawa 2011.

Strony internetowe

- <http://bitlegal.io/>.
- http://en.wikipedia.org/wiki/Legality_of_Bitcoin_by_country.
- <http://publications.europa.eu/code/pl/pl-5000500.htm>.
- <http://www.businessinsider.com/bitcoin-versus-paypal-comparison-2013-12>.
- <http://www.columbia.edu/~mc2602/files/Colacelli-Currency-Dec-06.pdf>.
- <http://www.gmlets.u-net.com/explore/home.html>.
- <http://www.loc.gov/law/help/bitcoin-survey/regulation-of-bitcoin.pdf>.
- <http://www.unilets.org/urlsnat.htm>.
- <https://ar.groups.yahoo.com/neo/groups/recetastrueque/conversations/messages>.
- <https://bitpay.com/directory#/>.
- <https://coinmarketcap.com/>.
- <https://twitter.com/Reddetrueque>.
- <https://www.facebook.com/truequeyautosuficiencia?ref=ts>.

Zachowania firm rodzinnych w niestabilnym otoczeniu w Polsce

4.1. Niestabilność otoczenia wyzwaniem dla zarządzających przedsiębiorstwami

Współczesne przedsiębiorstwa stoją wobec wyzwań wynikających z globalizacji, rewolucji informatycznej, wzrostu barier surowcowych i ekologicznych oraz skutków spowolnienia gospodarczego¹. Dynamiczne zmiany zachodzące w bliższym i dalszym otoczeniu przedsiębiorstw wymagają zachowań adaptacyjnych, które pozwolą firmom przetrwać i się rozwijać. Obserwowane zmiany dotyczą w szczególności warunków prowadzenia działalności gospodarczej, warunków finansowych i sytuacji rynkowej. Warunki, w których funkcjonują współcześnie przedsiębiorstwa, A. Koźmiński określa mianem „uogólnionej niepewności”². P. Kotler, J.U. Caslione podkreślają, że obecnie normalnym stanem gospodarki stają się fluktuacje i wstrząsy, które powodują wzrost ryzyka i niepewności w działalności gospodarczej na poziomie makro i mikro³. Firmy, które chcą funkcjonować i osiągnąć przewagę konkurencyjną, powinny umieć dostosować się do nowej, dynamicznej sytuacji rynkowej. Występująca w okresach wcześniejszych ewolucyjność zmian wykształciła modele zachowań zarządzających przedsiębiorstwami nieprzystosowane do dzisiejszej epoki turbulentnych wstrząsów. Sytuacja ta może wywoływać asymetrię reakcji – rynek uwzględnia zmiany elastycznie, natomiast przedsiębiorstwa reagują z opóźnieniem⁴.

Celem niniejszego opracowania jest podjęcie dyskusji na temat zachowania przedsiębiorstw rodzinnych w niestabilnym otoczeniu. W oparciu o studia literatury

¹ W. Szymański, *Niepewność i niestabilność gospodarcza. Gwałtowny wzrost i co dalej?*, Difin, Warszawa 2011, s. 169–171.

² A.K. Koźmiński, *Zarządzanie w warunkach niepewności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 27.

³ P. Kotler, J.U. Caslione, *Chaos – zarządzanie i marketing w erze turbulencji*, MT Biznes, Warszawa 2009, s. 32.

⁴ R. Foster, S. Kaplan, *Twórcza destrukcja*, Galaktyka, Łódź 2003, s. 33.

przedmiotu i badania empiryczne autorka stawia hipotezę, że firmy rodzinne lepiej sobie radzą z niestabilnością warunków gospodarowania ze względu na swoje charakterystyczne cechy pozwalające budować przewagę konkurencyjną w oparciu o kapitał rodzinny, długookresowe strategie i odpowiednio dobrane modele zachowań biznesowych. Firmy rodzinne są podstawą gospodarki światowej i polskiej. Szacuje się, że udział firm rodzinnych w Europie kształtuje się na poziomie się od 50% w Holandii do ponad 90% we Włoszech. W USA *family business* stanowią 90% ogółu podmiotów, a w Chile około 80%⁵. W Polsce udział firm rodzinnych, z uwzględnieniem najszerszej definicji oszacowano na 78%. Jest to więc zdecydowana większość działających przedsiębiorstw. Nie tylko ze względu na ich liczebność, lecz także na wkład, jaki wnoszą do życia społecznego i gospodarczego, firmy rodzinne należy uznać za ważną grupę podmiotów życia społecznego.

Niestabilność wywołana czynnikami zewnętrznymi

Współczesność charakteryzuje się znacznie szybciej zachodzącymi zmianami niż poprzednie epoki. Niemal trzydzieści lat temu A. Toffler w *Trzeciej fali* stwierdzał, że coraz szybciej przeobrażający się świat sprawia, że wiele osób będzie wymagać pomocy, żeby się adaptować do zmian⁶. Nieumiejętność radzenia sobie w dynamicznie zmieniającym się środowisku, brak kompetencji, może przekładać się na podejmowanie niewłaściwych decyzji życiowych, biznesowych i politycznych. Współczesny świat, w którym rzeczywistość technologiczna, społeczna, gospodarcza i obyczajowa zmienia się jak w kalejdoskopie, sprawił, że zanikła regularność etapów rozwojowych. Coraz bardziej widoczne stają się, zdefiniowane przez J. Schumpetera⁷, procesy twórczej destrukcji – firmy dostosowując się do niepewności i nieprzewidywalności, eliminują stare sposoby działania i zastępują je nowymi. Pojawiające się nagle zmiany wymagają aktywnej postawy, umiejętności szybkiego reagowania na zmieniającą się rzeczywistość. Jest to warunkiem efektywnego działania i rozwoju podmiotów gospodarczych.

W. Szymański stwierdza, że świat wchodzi w erę trwałego trendu destabilizacji⁸. Analizując przyczyny zmian jakościowych współczesnego świata wskazuje ich dwie grupy: zmiany o charakterze pierwotnym i zmiany o charakterze wtórnym. Za główne zmiany o charakterze pierwotnym uznaje rewolucję informatyczną, internetyzację, globalizację o charakterze niekompletnym, barierę ekologiczną.

⁵ *Barometr firm rodzinnych. Z optymizmem w przyszłość*, KPMG, European Family Business, Inicjatywa Firm Rodzinnych, sierpień 2014, s. 2.

⁶ A. Toffler, *Trzecia fala*, PIW, Warszawa 1985, s. 10.

⁷ J.A. Schumpeter, *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1992, s. 139.

⁸ W. Szymański, *Niepewność i niestabilność gospodarcza...*, op.cit., s. 12.

Za zmiany o charakterze wtórnym przyjmuje: dominację interesów mikroekonomicznych i błąd złożenia w zakresie racjonalności działania. Dokonujące się zmiany zwiększyły ryzyko gospodarowania wszystkich podmiotów od gospodarstwa domowego poczynając, poprzez firmy, a na społeczeństwie w skali globalnej kończąc.

Czynnikiem, który w znacznym stopniu determinuje zmiany zachodzące we współczesnych warunkach gospodarowania, jest globalizacja rozumiana jako wzrost powiązań pomiędzy różnymi podmiotami w skali ponadnarodowej⁹. W. Szymański określa obecną globalizację gospodarki mianem niekompletnej, dokonała się ona bowiem wymiarze ekonomicznym, częściowo społecznym, ale nie w wymiarze politycznym. Globalizacja nasiliła zjawisko współzależności i związaną z tym niepewność warunków gospodarowania. Procesy globalizacji gospodarki prowadzą do ograniczenia możliwości oddziaływania państwa na przebieg procesów gospodarczych. Osłabieniu uległa rola interesów makroekonomicznych na rzecz interesów mikroekonomicznych. Taka zmiana układu sił w gospodarce ogranicza możliwości reagowania państw w zakresie niwelowania negatywnych skutków efektów zewnętrznych wywołanych przez mechanizm rynkowy.

Niektórzy badacze określają sytuację, w której znajduje się współczesna gospodarka, jako stan naruszonej równowagi¹⁰. Naruszona równowaga współczesnego świata to jeden z najtrudniejszych do rozwiązania problemów. L.C. Thurow wskazuje czynniki, które wywołują to naruszenie równowagi: upadek komunizmu, który przyczynił się do bezkrytycznego przyjęcia doktryny neoliberalizmu, rozwój gospodarki opartej na kapitale intelektualnym, przemiany demograficzne na świecie (starzenie się społeczeństw, migracje, wzrost liczby ludności w najbiedniejszych krajach), postępująca globalizacja i rosnąca złożoność powiązań gospodarczych, brak dominującego mocarstwa na świecie¹¹. W warunkach obecnej burzliwości przemian stan nierównowagi jest niemalże stanem permanentnym. Im szybsze jest tempo zmian, tym trudniej o trwałą równowagę. Ważne jest jednak, aby nierównowaga nie przyczyniała się do wyniszczającej destrukcji, ale aby stawała się motorem pozytywnych zmian, ukierunkowanych na kreowanie nowych rozwiązań i sposobów działania¹².

Przedsiębiorstwa funkcjonujące w turbulentnym otoczeniu traktować trzeba jako organizacje otwarte, których cele i sposoby działania należy definiować

⁹ T.P. Tkaczyk, *Przyczyny wzrostu ryzyka przedsiębiorstw*, w: *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 221.

¹⁰ E. Mączyńska, *Przedsiębiorstwo wobec kryzysu i naruszonej równowagi*, w: *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 200–201.

¹¹ L.C. Thurow, *Przyszłość kapitalizmu. Jak dzisiejsze siły ekonomiczne kształtują świat jutra*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999, s. 17.

¹² E. Mączyńska, *Przedsiębiorstwo wobec kryzysu i naruszonej równowagi...*, op.cit., s. 205.

w powiązaniu z sytuacją występującą w otoczeniu. Makrootoczenie przedsiębiorstwa tworzy pewien układ szans i zagrożeń dla wszystkich podmiotów funkcjonujących w danym kraju, pojedyncza firma nie ma wpływu na kształt makrootoczenia. Otoczenie konkurencyjne (sektorowe, przemysłowe) jest bliższe przedsiębiorstwu, w jego skład wchodzi wszystkie podmioty, które mają z przedsiębiorstwem powiązania kooperacyjne lub konkurencyjne. Otoczenie konkurencyjne ma wpływ na firmę, ale firma w zależności od pozycji konkurencyjnej także może na nie wpływać¹³.

Ewolucja otoczenia ma dla współczesnych przedsiębiorstw większe znaczenie niż reguły jego wewnętrznego działania. Można przyjąć, że to, co się dzieje w otoczeniu organizacji, w przyszłości będzie miało jeszcze większy wpływ na przetrwanie i rozwój przedsiębiorstw. To, co się dzieje wewnątrz przedsiębiorstwa, będzie w dużej mierze skutkiem decyzji zapadających poza nim¹⁴. Wzrastające uzależnienie przedsiębiorstwa od otoczenia zmusza organizacje do odkrywania z jednej strony własnych atutów, a z drugiej strony do dostrzegania w porę zagrożeń, na które należy szybko reagować¹⁵. Pojedyncze przedsiębiorstwo może postępować racjonalnie z punktu widzenia dotychczasowych doświadczeń, ale nowe warunki funkcjonowania mogą sprawić, że decyzje podejmowane według wcześniejszych reguł okażą się nieskuteczne, nie wystarczą do przetrwania i rozwoju w niestabilnym otoczeniu. W literaturze przedmiotu pojawiają się koncepcje wprowadzenia systemu zarządzania w chaosie¹⁶. Być może w warunkach niestabilnego otoczenia przewagę konkurencyjną zdobędą firmy, które potrafią zarządzać w chaosie.

Zmiany warunków gospodarowania mogą nastąpić w każdej chwili, ponieważ mamy do czynienia niekiedy z tzw. efektem motyla, niedostrzeżanym wpływem jednej zmiany na drugą¹⁷. Narastająca niepewność i ryzyko wywołane między innymi skutkami globalizacji przynoszą przedsiębiorstwom skutki zarówno korzystne, jak i niekorzystne. Turbulentne zmiany sprawiają, że szybko starzeją się produkty, posiadane doświadczenia i strategie działania. Przedsiębiorstwa zmuszone są więc do dokonywania ciągłej analizy wrażliwości, czyli analizy warunków i informacji, które były podstawą wcześniej podejmowanych decyzji¹⁸. Zmiany mogą być

¹³ B. Bąkowska, *Kooperacja reakcją przedsiębiorstw na niestabilność otoczenia*, w: *Niestabilność otoczenia – wyzwania dla przedsiębiorstw*, red. T. Pakulska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014, s. 88–89.

¹⁴ K. Andruszkiewicz, *Koncepcja strategii wychodzenia przedsiębiorstwa z kryzysu*, w: *Innowacyjność i przedsiębiorczość w warunkach kryzysu*, red. S. Partycki, Wydawnictwo KUL, Lublin 2013, s. 99–100.

¹⁵ J. Machaczka, *Zarządzanie rozwojem organizacji. Czynniki, modele, strategia, diagnoza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 6.

¹⁶ P. Kotler, J. Caslione, *Chaos – zarządzanie i marketing...*, op.cit., s. 13.

¹⁷ T.P. Tkaczyk, *Przyczyny wzrostu ryzyka przedsiębiorstw...*, op.cit., s. 224.

¹⁸ W. Szymański, *Niestabilność gospodarcza a szanse przedsiębiorstw*, w: *Przedsiębiorstwo a narastająca niestabilność otoczenia*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH,

inspiracją do tworzenia nowych, niestosowanych wcześniej rozwiązań, innych sposobów działania, mogą być także impulsem do restrukturyzacji przedsiębiorstwa. Jednak silne natężenie zmian może być przyczyną upadku przedsiębiorstw, gdy zarządzający nie podejmą działań zaradczych odpowiednio wcześniej.

Niestabilność gospodarczą, z którą stykają się przedsiębiorstwa, można analizować w trzech obszarach: niestabilności rynku, niestabilności finansowej, niestabilności warunków prowadzenia działalności gospodarczej. W zależności od nasilenia tych zjawisk może nastąpić spadek aktywności gospodarczej, obniżenie dochodów przedsiębiorstw i ludności. Niestabilność rynku widoczna jest się w wielu aspektach. Wysoka wrażliwość producentów na zmiany popytu na oferowane produkty i usługi zmusza przedsiębiorstwa do działań mających na celu usztywnienie popytu na wytwarzane produkty. Postępowaniem umożliwiającym obniżenie ryzyka wynikającego z niepewności rynkowej jest aktywne oddziaływanie na wzorce i strukturę konsumpcji poprzez kształtowanie potrzeb nabywców. Szybkość reagowania przedsiębiorstw i ich dostosowania do nowej struktury popytu wynikającej z nowych warunków rynkowych są determinowane mobilnością czynników produkcji i opłacalnością produkcji zależną od skali prowadzonej działalności. Jeżeli występują wysokie koszty dostosowań, powoduje to usztywnienie zachowania przedsiębiorstw wobec zachodzących zmian. Znikanie barier ograniczających konkurencję w warunkach globalizacji gospodarki utrudnia funkcjonowanie na otwartym rynku gospodarczo słabszych państw i firm działających na ich obszarze przed konkurentami zewnętrznymi. Przedsiębiorstwa muszą więc zmienić nastawienie wobec konkurencji. Świadomość takich zagrożeń powoduje, że firmy, niezależnie od skali działalności, muszą uwzględnić płynące z rynku sygnały o natężeniu konkurencji i dostosować podejmowane strategie konkurowania do tych realiów.

Niepewność w gospodarce światowej przejawiająca się niekorzystną sytuacją finansów sektora publicznego w najbardziej rozwiniętych krajach świata, wahaniami kursów walutowych nie pozostaje bez wpływu także na sytuację w Polsce¹⁹. Silne powiązania Polski z Europą, które uznawano dotychczas za ważny element wspierający rozwój gospodarki, obecnie są postrzegane jako zagrożenie. To, czy uda się Polsce stawić czoła niekorzystnym trendom występującym w gospodarce światowej, będzie zależeć m.in. od elastyczności sektora realnego gospodarki, umiejętnie prowadzonej polityki ekonomicznej, przeprowadzanych reform strukturalnych.

Warszawa 2012, s. 22.

¹⁹ *Gospodarka i rynek kapitałowy w warunkach niepewności*, PwC, 2012, s. 3–24.

Spowolnienie gospodarcze i związane z nim liczne zmiany w otoczeniu przedsiębiorstw zmusiły zarządzających przedsiębiorstwami do poszukiwania odpowiedzi na pytanie: jak przetrwać kryzys? I.K. Hejduk wskazuje, że w tej sytuacji jest konieczna zmiana strategii biznesowej, szczególnie podjęcie działań prowadzących do²⁰:

- długookresowej koncentracji na przyszłości,
- zdolności do przetrwania,
- znajomości struktury sektora,
- umiejętności ustalania priorytetów,
- eliminacji ryzyka.

Szans na poprawę sytuacji przedsiębiorstw w warunkach spowolnienia gospodarczego zdaniem niektórych autorów można upatrywać w ich współpracy, która umożliwia przewyższenie barier pojawiających się w ich otoczeniu. Współdziałanie może ograniczać bariery, takie jak: silna konkurencja na rynku, w tym także konkurencja ze strony szarej strefy, czy zatory płatnicze. Współpraca i wymiana informacji pomiędzy współpracującymi przedsiębiorstwami może ograniczyć bariery związane z biurokracją²¹.

Niestabilność otoczenia w świetle badań empirycznych

Siedemnaste badanie PwC Annual Global CEO Survey przeprowadzono w 2013 r. wśród 1344 prezesów spółek w 68 krajach²². Wyniki tegorocznego badania CEO Survey odzwierciedlają globalną poprawę nastrojów menedżerów. Widać jednak, że mimo deklarowanego optymizmu występuje pewna doza niepewności co do rozwoju sytuacji na świecie, w kraju i poszczególnych sektorach. Tempo rozwoju gospodarczego w najbliższych latach prawdopodobnie będzie spowolnione, a globalna konkurencja będzie się nasilała wraz z coraz większą liczbą firm poszukujących nowych rynków. Respondenci wyrażali niepokój z powodu niektórych aspektów rozwoju sytuacji otoczenia gospodarczego. Wśród zagrożeń makroekonomicznych wskazywanych przez uczestników badania należy podkreślić trzy powiązane ze sobą potencjalnie prawdopodobne zjawiska: niepewny wzrost gospodarczy, reakcja rządów na problemy sektora finansów publicznych i wynikające z tego zwiększenie obciążeń podatkowych. Z badań prowadzonych

²⁰ I.K. Hejduk, *Jak przetrwać kryzys*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2011, nr 1, s. 11.

²¹ A. Czerwińska-Lubszczyk, A. Michna, *MSP w warunkach spowolnienia gospodarczego*, „*Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej*” seria: Organizacja i Zarządzanie, 2013, z. 64, s. 27.

²² 17. badanie *Global CEO Survey. Polska perspektywa*, PwC, 2014, s. 4–6.

przez PwC wynika, że w opinii menedżerów największe gospodarcze i polityczne zagrożenie dla rozwoju firm stanowią²³:

- wahania kursów walutowych,
- niestabilne rynki finansowe,
- niepewny lub nieregularny wzrost gospodarczy,
- wzrost obciążeń podatkowych,
- protekcyjnistyczne tendencje władz państwowych.

Obawy uczestników badania budzą także zagrożenia natury biznesowej. Poziom niepokoju wywołany tymi czynnikami jest nieco niższy niż potencjalnymi negatywnymi zjawiskami makroekonomicznymi. Zagrożenia biznesowe budzą niepokój około 45% uczestników badań w Polsce i na świecie, a zagrożenia makroekonomiczne budzą niepokój około 60% respondentów. Biznesowe zagrożenia dla rozwoju przedsiębiorstw w opinii uczestników badania stanowią:

- zmiany zachowań konsumentów,
- brak kluczowych umiejętności,
- wzrost kosztów energii i surowców,
- problemy z ochroną własności intelektualnej,
- brak zaufania w branży,
- cyberzagrożenia,
- zmiany technologiczne.

Z badań prowadzonych przez PwC wynika, że pomimo poprawy nastrojów poziom niepewności co do perspektyw rozwoju gospodarki polskiej i światowej utrzymuje się na dość wysokim poziomie. Widoczne są obawy o sytuację poszczególnych branż i niepokój związany z rosnącą presją konkurencyjną, która może być skutkiem oczekiwania wolniejszego wzrostu popytu globalnego niż przed kryzysem. Wskazano następujące trendy długookresowe o największym wpływie na prowadzenie biznesu²⁴:

- postęp technologiczny,
- przemiany demograficzne,
- zmiana układu sił w gospodarce światowej,
- kurczące się zasoby i zmiana klimatu,
- urbanizacja.

Interesujące wnioski na temat przewidywań i wyzwań, przed którymi stoją przedsiębiorstwa, zawiera raport Deloitte „Global CFO Signals Q1 2014”²⁵. Jest on rezultatem badania przeprowadzanego wśród dyrektorów finansowych dużych

²³ Ibidem, s. 15–16.

²⁴ Ibidem, s. 19.

²⁵ *Powrót stabilności gospodarczej w przeddzień zawirowań geopolitycznych. Badanie dyrektorów finansowych dużych firm w Polsce*, Deloitte, edycja VI, czerwiec 2014, s. 7–12.

firm w Polsce. Zdaniem dyrektorów finansowych gospodarka polska weszła w fazę ożywienia. Ponad połowa uczestników badania uważa, że w 2014 r. wzrost PKB przekroczy 2,6%. Około 90% respondentów przewiduje, że perspektywy finansowe ich przedsiębiorstw będą takie jak obecnie lub lepsze. Uczestnicy badania ocenili, że poprawiła się stabilność gospodarcza – po raz pierwszy w polskiej edycji badania 70% badanych CFO stwierdziło, że poziom niepewności ekonomicznej jest standardowy. 66% badanych dyrektorów finansowych w Holandii ocenia niepewność jako wysoką lub bardzo wysoką. W Wielkiej Brytanii 52% dyrektorów finansowych ocenia poziom niepewności jako wyższy niż normalny.

Dyrektorzy finansowi z wielu krajów wyrazili optymizm w przewidywaniu przychodów i zysków. Ocena perspektyw finansowych polskich firm w świetle przeprowadzonego badania wskazuje, że do gospodarki polskiej wróciła stabilność. Aż 89% dyrektorów finansowych uważa, że perspektywy finansowe ich przedsiębiorstw będą w najbliższej przyszłości takie same lub lepsze. Optymizm netto (odsetek osób wskazujących, że perspektywy finansowe ich firm są optymistyczne, pomniejszony o odsetek osób wskazujących, że sytuacja uległa pogorszeniu) wynosi +40%. Jednak badani dyrektorzy finansowi uważają, że kryzys ukraiński może stanowić istotne zagrożenie dla stabilności gospodarki polskiej, aż 66% CFO sądzi, że firmy powinny stworzyć plany awaryjne wskazujące strategie działań na wypadek nasilenia się negatywnych konsekwencji kryzysu ukraińskiego na polską gospodarkę. Najistotniejsze czynniki ryzyka, z którymi muszą się mierzyć przedsiębiorstwa w opinii CFO są następujące²⁶:

- presja cenowa,
- wzrost kosztów działalności,
- recesja i spadek popytu,
- zmienne prawo podatkowe i gospodarcze,
- brak dostępu do wykwalifikowanych pracowników.

4.2. Specyfika cech i zachowań firm rodzinnych jako czynnik umożliwiający przetrwanie w warunkach niestabilnego otoczenia

Specyfika firm rodzinnych

Ciągłe zmiany w otoczeniu przedsiębiorstw dotyczą wszystkich firm, także biznesów rodzinnych. Przedsiębiorstwa, w których rzeczywistość rodzinna prze-

²⁶ Ibidem, s. 16.

plata się z biznesową, mają z jednej strony wielki potencjał – zaangażowanie i wartości wypływające z najgłębszych relacji międzyludzkich – a z drugiej strony muszą poradzić sobie z pogodzeniem dwóch, odmiennych sposobów funkcjonowania. Dysponują one z jednej strony kapitałem ludzi tworzących firmę rodzinną, zestawem wartości wyróżniających firmę rodzinną, a z drugiej strony stają przed wyzwaniem typowymi dla firm nierodzinnych. „Społeczeństwo, społeczność i rodzina to instytucje konserwatywne, które by zachować stabilność, usiłują chronić się przed zmianą lub przynajmniej ją spowolnić. Tymczasem organizacja w społeczeństwie pokapitalistycznym jest bytem destabilizującym i wciąż żywo ewoluującym. Ponieważ funkcją organizacji jest wykorzystywanie wiedzy do tworzenia narzędzi, stymulowania procesów i kreowania produktów, musi być przygotowana do funkcjonowania w stanie ciągłej zmiany”²⁷.

Według J. Schumpetera współczesne przedsiębiorstwo musi być zorganizowane dla innowacji, która stanowi „twórczą destrukcję”, powinno umieć systematycznie odrzucać to, co ustalone, do czego przywykliśmy, co jest znane i wygodne, zarówno w odniesieniu do produktów i usług, jak i procesów oraz całych organizacji. Analizując relacje rodzina – biznes, dostrzegamy więc różnice w podejściu strategicznym. W rodzinie, która broni się przed zmianą, dominuje instynkt samozachowawczy, a w przedsiębiorstwach, które chcą przetrwać na rynku przeważa potrzeba zmian. Mimo tej rozbieżności celów wiele firm rodzinnych funkcjonuje bardzo dobrze. Jakie są tego przyczyny? Zdaniem autorki firmy rodzinne lepiej sobie radzą z niestabilnością warunków gospodarowania ze względu na swoje charakterystyczne cechy pozwalające budować przewagę konkurencyjną w oparciu o kapitał rodzinny, długookresowe strategie i odpowiednio dobrane modele zachowań biznesowych.

Przedsiębiorstwa rodzinne ze względu na swoją specyfikę wynikającą z połączenia interesów rodziny i biznesu są przedmiotem zainteresowania naukowców, analityków i praktyków gospodarczych. Badacze poszukują odpowiedzi na pytanie, co wyróżnia te podmioty, co umożliwia im długookresowe funkcjonowanie na rynku. Obserwacje zachowań *family business* uwidaczniają ich umiejętność przystosowania do zmieniających się warunków rynkowych, trafne odczytywanie trendów, skuteczność działania i możliwość szybkiej reakcji na uwarunkowania zewnętrzne. Y. Kerlau, autor książki *Dynastie, które stworzyły luksus*, analizując historie firm, które przetrwały na rynku dóbr luksusowych ponad sto lat, wskazuje, że cechą wspólną wszystkich badanych przedsiębiorstw jest wytrwałość ich twórców i spadkobierców, która zapewniła firmom siłę przetrwania i pozycję liderów

²⁷ P.F. Drucker, *Społeczeństwo pokapitalistyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999, za: J. Jakubowski, *Firma rodzinna w dobie permanentnej zmiany*, w: *Firma w rodzinie czy rodzina w firmie. Metodologia wsparcia firm rodzinnych*, red. K. Bryczkowska, M. Olszewska, M. Mączyńska, PARP, Warszawa 2012, s. 29.

na rynku²⁸. K. Naszkowska w książce *Polskie rody biznesowe* podkreśla, że przedsiębiorców rodzinnych cechuje odwaga podejmowania decyzji, przywiązanie do rodzinnej tradycji, wiara w najlepsze kupieckie wartości, etos pracy i determinacja, żeby przekazać firmę następnym pokoleniom²⁹.

Zjawisko rodzinności w firmach jest tematem podejmowanym w dyskursie naukowym od niedawna³⁰. Przez długi czas było ono pomijane w badaniach naukowych i nie było traktowane jako istotny czynnik wpływający na prowadzenie przedsiębiorstwa. Wzrost zainteresowania tematyką *family business* odnotowano na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych. Od tego czasu problematyka firm rodzinnych jest coraz bardziej widoczna w dyskusjach naukowych w Europie i na świecie. W Polsce badania nad przedsiębiorczością rodzinną mają znacznie krótszą tradycję. Dynamiczny rozwój przedsiębiorczości w latach dziewięćdziesiątych zwiększył zainteresowania naukowców problematyką zachowań przedsiębiorczych, w tym także zagadnieniami przedsiębiorczości rodzinnej.

A. Chandler i D. Landes badający przedsiębiorstwa rodzinne uznali je za relikty poprzedniej epoki³¹. Giddens i Griffiths twierdzili, że „w sektorze korporacyjnego kapitalizmu rodzinę coraz bardziej zastąpił kapitalizm menedżerski”. Natomiast Ingram i Lifschitz pisali, że „pozostałości kapitalizmu rodzinnego to niefortunny anachronizm, który działa jako hamulec postępu do kapitalizmu korporacyjnego”. K. Stafford, K.A. Duncan, S. Dane, M. Winter podkreślają, że specyfika *family business* wynika z faktu, iż rodzina i przedsiębiorstwo to „naturalnie oddzielne dwie instytucje lub systemy”. Przedsiębiorstwo jest zorientowane na rezultaty obiektywne, rodzina jest zorientowana na zachowania irracjonalne i emocje. Przedsiębiorstwa są motywowane przez pogoń za zyskiem, rodziny są motywowane przez imperatyw biologiczny i normy społeczne. Udana koegzystencja obu systemów jest możliwa, gdy dokona się separacji lub jasnego określenia granicy między sprawami rodziny i przedsiębiorstwa³².

Specyfikę firm rodzinnych próbowano opisywać za pomocą teoretycznego modelu już w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX w. Początkowo model firmy rodzinnej określano jako system składający się z dwóch podsystemów: rodziny i przedsiębiorstwa. R. Taguri i J. Davis w 1982 r. rozbudowali model firmy rodzinnej, dzieląc obszar przypisany przedsiębiorstwu na sferę własności i sferę

²⁸ Y. Kerlau, *Dynastie, które stworzyły luksus*, Świat Książki, Warszawa 2012, s. 7.

²⁹ K. Naszkowska, *Polskie rody biznesowe*, Świat Książki, Warszawa 2014, s. 10.

³⁰ *Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania*, red. A. Kowalewska, PARP, Warszawa 2009, s. 5.

³¹ A. Stewart, M.A. Hitt, *Why Can't a Family Business Be More Like a Nonfamily Business? Modes of Professionalization in Family Firms*, „Family Business Review” 2012, Vol. 25, No. 1, s. 58.

³² K. Stafford, K.A. Duncan, S. Dane, M. Winter, *A Research Model of Sustainable Family Businesses*, „Family Business Review” 1999, Vol. 12, No. 3, s. 197–208.

zarządzania³³. W rezultacie powstał model opisujący firmę rodzinną jako zachodzące na siebie trzy niezależne podsystemy: przedsiębiorstwa, własności i rodziny. Taki układ może prowadzić do starć pomiędzy racjonalnie ukierunkowanym biznesem a zorientowaną na emocje rodziną. Trzyczęściowy model umożliwił ukazanie potencjalnych konfliktów wynikających z pełnienia określonych ról w przedsiębiorstwie.

W literaturze przedmiotu przedstawiono wiele analiz wskazujących różnice między przedsiębiorstwami rodzinnymi i nierodzinnymi. Najczęściej eksponowane obszary różnic to: własność, zarządzanie, budowanie sieci powiązań, system wynagradzania, możliwość realizacji kariery. Różnice między firmami rodzinnymi i nierodzinnymi są widoczne w szczególności w przedsiębiorstwach małych i średnich, w mniejszym stopniu w przedsiębiorstwach dużych. Właściciele małych firm zdecydowanie częściej podkreślają ich rodzinny charakter, natomiast duże firmy rodzinne przeważnie w sposobie organizowania działań upodabniają się do firm nierodzinnych. Niektórzy badacze firm rodzinnych podkreślają, że byłyby one bardziej efektywne, gdyby zachowywały się jak firmy nierodzinne i wprowadziły profesjonalizację zarządzania. J.J. Martínez, B.S. Stöhr i B.F. Quiroga podkreślają, że „kiedy firmy rodzinne wprowadzają profesjonalizację zarządzania i ich organy zarządzające muszą być odpowiedzialne za akcjonariuszy mniejszościowych, mogą pokonać większość tradycyjnych słabości firm rodzinnych, wykorzystać ich mocne strony i odnieść sukces”³⁴.

Tabela 1. Różnice między firmami rodzinnymi i nierodzinnymi w sferze ekonomicznej, organizacyjnej i społecznej

Kryterium	Przedsiębiorstwo rodzinne	Przedsiębiorstwo nierodzinne
Horyzont czasu	Utrzymanie przedsiębiorstwa w perspektywie długookresowej	Krótkookresowość, logika rynku kapitałowego
Identyfikacja z przedsiębiorstwem	Identyfikacja z przedsiębiorstwem przekracza ramy jednego pokolenia. Kolejna generacja podtrzymuje identyfikację z przedsiębiorstwem	Identyfikacja z przedsiębiorstwem występuje z reguły na czas trwania kontraktu menedżerskiego
Dominujące otoczenie	Rodzina	Rynek kapitałowy

³³ R. Tagiuri, J. Davis, *Bivalent Attributes of the Family Firm*, „Family Business Review” 1996, Vol. 9, No. 2, s. 199–208.

³⁴ J.I. Martínez, B.S. Stöhr, B.F. Quiroga, *Family Ownership and Firm Performance: Evidence from Public Companies in Chile*, „Family Business Review” 2007, Vol. 20, s. 93.

Kryterium	Przedsiębiorstwo rodzinne	Przedsiębiorstwo nierodzinne
Środki komunikacji	Zaufanie odgrywa ważniejszą rolę niż w przedsiębiorstwach nierodzinnych	Podstawowym środkiem komunikacji jest pieniąż
Status osób	Orientacja na pracownika, osoby nie są redukowane jedynie do funkcji, jaką pełnią w organizacji, trudniejsza wymiana pracowników	Pojedyncze osoby mają ograniczoną wartość, najważniejsza jest funkcja, jaką wykonują. Personel i kierownictwo podlegają łatwiejszej wymianie
Struktury, procesy	Jednostki organizacyjne rozwijają się bardzo często wokół osób. Nie zawsze występują opisy stanowisk, kompetencji	Określone kompetencje poszczególnych stanowisk, precyzyjne regulacje
Ścieżki decyzyjne	Decyzje podejmowane intuicyjnie, szybko, z uwzględnieniem ich długookresowej opłacalności. Najważniejsze decyzje podejmuje przedsiębiorca – właściciel firmy. Krótka ścieżka decyzyjna, brak biurokracji	Decyzje podejmowane są zgodnie ze strukturą decyzyjną firmy i uwzględnieniem ekonomicznego punktu widzenia. Menedżerowie muszą mieć akceptację właścicieli. Priorytetem podejmowanych decyzji jest wzrost wartości przedsiębiorstwa
Konflikty	Konflikty i zachowania w czasie konfliktów są pochodną relacji w rodzinie, trudne do zrozumienia dla osób postronnych	Zachowania w sytuacjach konfliktowych nie są silnie zdominowane przez określoną grupę
Formy komunikacji	Wiele ustnych, bezpośrednich komunikatów	Dominuje pisemna forma komunikacji, decyzje są protokołowane
Koloryt, różnorodność przedsiębiorstwa	Istnieje wiele nieformalnych sposobów komunikacji, mało struktur formalnych, pojedyncze osoby mają dużą wartość, co powoduje duże zróżnicowanie przedsiębiorstwa	Silna orientacja na zadania, sformalizowane struktury, zredukowanie roli poszczególnych osób do wykonywanych funkcji, co ogranicza „koloryt” przedsiębiorstwa
Kierowanie	Styl kierowania uzależniony jest konkretnego przedsiębiorstwa, jego fazy rozwoju, stopnia zaangażowania się właścicieli w kierowanie firmą	

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Was unterscheidet Eigenturmer von Managern?*, „Hersteiner” 2005, No. 1, za: K. Safin, *Przedsiębiorstwa rodzinne – istota i zachowania strategiczne*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 156–158.

K. Safin wskazuje, że zmienność otoczenia zewnętrznego i konieczność sprostania konkurencji sprawiają, iż dochodzi do zjawiska, które można określić mianem konwergencji przedsiębiorstw rodzinnych i nierodzinnych, w rezultacie

prowadzące do upodabniania się ich sposobów reagowania i zachowań³⁵. Efekty takie można dostrzec zwłaszcza w firmach dojrzałych – im późniejsza faza rozwoju, tym mniej różnic między przedsiębiorstwami rodzinnymi i nierodzinnymi. Największe różnice między firmami rodzinnymi i nierodzinnymi można dostrzec w sferze społecznej (wartości, kultury, stylów zarządzania), najmniej różnic występuje w sferze ekonomicznej i technicznej.

W ostatnich latach w literaturze przedmiotu z zakresu *family business* pojawiła się koncepcja społeczno-emocjonalnego bogactwa (*socio-emotional wealth* – SEW)³⁶. Zasób ten jest traktowany jako specyficzna wartość firm rodzinnych. Podejście SEW zakłada, że proces podejmowania decyzji przez osoby zarządzające firmami rodzinnymi opiera się na postrzeganym wpływie decyzji na bogactwo społeczno-emocjonalne. Obserwacje zachowań szefów firm rodzinnych wskazują, że unikają oni podejmowania decyzji ekonomicznie ryzykownych, jeśli prowadziłyby do utraty SEW³⁷. P. Berrone, C. Cruz i L.R. Gomez-Mejia – zwolennicy tego podejścia – zaproponowali pięć wymiarów SEW, określanych skrótem FIBER: F (*family*) – kontrola i wpływy rodziny, I (*identification*) – identyfikacja członków rodziny z firmą, B (*binding*) – więzi społeczne, E (*emotional*) – emocjonalne przywiązanie członków rodziny, R (*renewal*) – przedłużenie powiązań rodzinnych w firmie poprzez dynastyczną sukcesję³⁸.

Analizując zachowania rynkowe firm rodzinnych należy wziąć pod uwagę zmiany modelu współczesnej rodziny³⁹. Budowanie partnerskich więzi między członkami rodziny, opieranie relacji międzypokoleniowych na dialogu, a nie na dominacji, prowadzi do zmian w sposobie pracy we współczesnych przedsiębiorstwach i pasuje do elastycznych form działalności gospodarczej, które prowadzą do kreowania nowych idei, pomysłów czy konkretnych rozwiązań biznesowych. Splot powiązań celów rodziny i celów przedsiębiorstwa może stanowić utrudnienie w podejmowaniu właściwych zachowań rynkowych bądź stanowić efekt synergii

³⁵ K. Safin, *Przedsiębiorstwa rodzinne – istota i zachowania strategiczne*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 156–158.

³⁶ P. Sharma, M. Carney, *Value Creation and Performance in Private Family Firms: Measurement and Methodological Issues*, „Family Business Review” 2012, Vol. 25, No. 3, s. 235–236.

³⁷ T.M. Zellweger, F.W. Kellermanns, J.J. Chrisman, J.H. Chua, *Family Control and Family Firm Valuation by Family CEOs: The Importance of Intentions for Transgenerational Control*, „Organization Science” 2011, Vol. 1, s. 1–36, za: P. Sharma, M. Carney, *Value Creation and Performance in Private Family Firms: Measurement and Methodological Issues*, „Family Business Review” 2012, Vol. 25, No. 3, s. 235–236.

³⁸ P. Berrone, C. Cruz, L.R. Gómez-Mejia, *Socio-Emotional Wealth in Family Firms: Theoretical Dimensions, Assessment Approaches, and Agenda for Future Research*, „Family Business Review” 2012, Vol. 25, s. 280–297.

³⁹ J. Jakubowski, *Firma rodzinna w dobie permanentnej zmiany*, w: *Firma w rodzinie czy rodzina w firmie. Metodologia wsparcia firm rodzinnych*, red. K. Bryczkowska, M. Olszewska, M. Mączyńska, PARP, Warszawa 2012, s. 27–30.

poprzez większe zaangażowanie osób tworzących firmę rodzinną. Można dostrzec konflikt między instynktem samozachowawczym rodziny, która broni się przed zmianą, a naturą organizacji, która zmienia się, aby przetrwać⁴⁰. Na pewno, aby funkcjonować w epoce turbulentnych zmian, firmy rodzinne muszą rozpoznać i zrozumieć swoje silne strony i zdefiniować swoje problemy. Powinny być w stanie odrzucać stare rozwiązania, nieadekwatne do realiów współczesności, wprowadzać nowe sposoby zachowań, wykorzystywać nowe technologie.

Problemy wynikające z zazębiania się strefy wpływów rodziny ze strefą wpływów przedsiębiorstwa zmuszają do wypracowania odpowiednich mechanizmów, dzięki którym rodzina nauczy się podejmować właściwe decyzje biznesowe, nie naruszając swojej równowagi. *Family business* przyjmują na rynku zachowania dwojakiego typu: próbują uwypuklić swój rodzinny charakter, aby odróżnić się od firm nierodzinnych i podkreślić swój szczególny wkład w gospodarkę i zaangażowanie w życie społeczności lokalnych bądź unikają ekspozycji rodzinności i zachowują się tak jak przedsiębiorstwa nierodzinne.

A. Blikle podkreśla, że z najnowszych badań wynika, że firmy rodzinne są bardziej odporne na kryzysy niż przedsiębiorstwa nierodzinne. Wskazuje, że jest to efekt mocnych stron firm rodzinnych, do których należy zaliczyć⁴¹:

- naturalnie wbudowany system wartości,
- gotowość do poświęceń,
- poczucie odpowiedzialności wobec przeszłych i przyszłych pokoleń,
- determinację przetrwania w trudnych okresach,
- poczucie osobistej odpowiedzialności za wizerunek firmy.

Poszukując odpowiedzi na pytanie, czy firmy rodzinne są w stanie efektywnie funkcjonować w niestabilnym otoczeniu, należy zwrócić uwagę na charakterystyczne cechy tych podmiotów. K.E. Klein wskazuje zalety firm rodzinnych umożliwiające im przetrwanie w długim okresie⁴²:

- członkowie rodziny oczekują efektów inwestycji w dłuższym okresie,
- członkowie rodziny zatrudnieni w firmie rodzinnej są bardzo zaangażowani w realizację celów i osiągnięcie sukcesów firmy,
- firmy rodzinne są lepiej oceniane przez klientów niż nierodzinne, ponieważ potrafią budować długotrwałe relacje z klientami,

⁴⁰ *Firma w rodzinie czy rodzina w firmie. Metodologia wsparcia firm rodzinnych*, red. K. Bryczkowska, M. Olszewska, M. Mączyńska, PARP, Warszawa 2012, s. 29.

⁴¹ <http://www.firmyrodzinne.pl/download/fr-w-gospodarce-i-spolnoczenstwie.pdf> (20.10.2014).

⁴² K.E. Klein, *When It's All in the Family*, <http://www.businessweek.com/stories/2002-03-19/when-its-all-in-the-family> (2.02.2014).

- dla wielu firm rodzinnych poza wynikami finansowymi istotne są także inne wartości, takie jak budowanie marki, kontynuacja rodzinnej tradycji, społeczna odpowiedzialność biznesu,
- możliwość zatrudnienia wielu członków rodziny, a jednocześnie umożliwienia im zdobycia źródła dochodów.

Porównanie przedsiębiorstw rodzinnych z dużymi firmami nierodzinnymi udowadnia przewagę konkurencyjną tych pierwszych⁴³. Duże korporacje ze względu na rozbudowane struktury organizacyjne opóźniające proces podejmowania decyzji nie są w stanie nadążyć za zmieniającym się otoczeniem. Firmy rodzinne dzięki swoim specyficznym cechom mogą szybciej dostosować się do niestabilności gospodarki:

- mogą w krótszym czasie podejmować decyzje,
- są w stanie łatwo dopasowywać się do szybko zmieniającego się rynku,
- właściciele firmy, a często także i pracownicy są silnie zmotywowani do działania na korzyść swojego przedsiębiorstwa,
- komunikacja między członkami kierownictwa jest bardzo szybka, co pomaga w podejmowaniu ważnych decyzji,
- są zdolne do podejmowania ryzykownych i śmiałych posunięć.

Powyższe argumenty wskazują, że firmy rodzinne mają umiejętność adaptowania się do zmiennych warunków otoczenia.

Tabela 2. Wpływ rodziny na działalność firmy rodzinnej

Cecha	Charakterystyka
Paternalizm jako styl kierowania	Kierowanie przedsiębiorstwem rodzinnym, zwłaszcza małym, opiera się na zasadach, które można by określić jako familiaryzm w biznesie. Stosunki rodzinne są zarazem stosunkami pracowniczymi. Właściciel przedsiębiorstwa, świadom obowiązków wynikających z pełnionej funkcji, uważa się za dobrego ojca rodziny.
Ciągłość i tradycja jako perspektywa działania	Działanie dla pokoleń i chęć utrzymania przedsiębiorstwa w rękach rodziny w długiej perspektywie.
Nieufność jako wytyczna strategiczna i filozofia działania	Autonomia, niezależność, poleganie na własnych siłach to podstawowe przesłanki decyzji strategicznych w przedsiębiorstwie rodzinnym. Ta filozofia nakazuje zarówno korzystanie głównie z własnych (wewnętrznych) źródeł finansowania, możliwie trwałe uniezależnienie się od dostawców, nieangażowanie się na odległych geograficznie rynkach.

⁴³ M. Cohn, *Passing the Torch: Succession, Retirement & Estate Planning in Family-Owned Businesses*, McGraw-Hill, Inc, Nowy Jork 1992, s. 10–11.

Cecha	Charakterystyka
Nepotyzm jako zasada doboru kadr	Zasada utrzymywania przedsiębiorstwa w rękach rodziny manifestuje się w rezerwowaniu pozycji kierowniczych dla wąskiego kręgu osób spośród członków rodziny. Bycie kimś, kogo rodzina dobrze zna i wysoko ceni, jest w tych firmach głównym czynnikiem kariery.
Kapitał własny jako podstawowe źródło finansowania	Finansową bazą, na której powstaje przedsiębiorstwo rodzinne, są zwykle oszczędności właściciela i jego rodziny, środki odziedziczone bądź uzyskane przez małżeństwa, niekiedy pożyczki od krewnych lub znajomych.
Hermetyczność jako stosunek do świata zewnętrznego	Zachowania przedsiębiorstw rodzinnych wobec otoczenia, choć wykazują pewną niejednoznaczność, charakteryzuje wyraźny dystans. Przedsiębiorcy pragną zmanifestować swoją obecność na rynku i być dostrzegani i szanowani przez lokalną społeczność, lecz równocześnie dokładają wielu starań, aby stworzyć zasłonę tajemniczości i niedostępności wobec spraw rodziny i przedsiębiorstwa.
Ograniczone ryzyko jako podstawa podejmowania decyzji	W przedsiębiorstwach rodzinnych dostrzega się wyraźną wstrzeźliwość w zakresie skali podejmowanego ryzyka. Perspektywa narażenia na uszczerbek majątku rodziny, zagrożenie stratą w przedsiębiorstwie stanowiącym dorobek pokoleń, wiara w sprawdzone metody z przeszłości są wystarczającymi hamulcami dla działań obarczonych nadmiernym ryzykiem.
Emocje jako reguła	W przedsiębiorstwie rodzinnym niewiele działań ma charakter wy kalkulowany, przemyślany w każdym detalu, oparty na precyzyjnym planie. Tak jak w rodzinie nie stosuje się formalnych procedur, tak też dzieje się w przedsiębiorstwie rodzinnym. Większość działań opiera się na rozstrzygnięciach <i>ad hoc</i> i na emocjonalnym stosunku właścicieli do przedsiębiorstwa, pracowników, spraw bieżących i przyszłości firmy; emocje regulują stosunki z otoczeniem.
Lojalność i zaufanie jako trzon kultury organizacyjnej	Lojalność i zaufanie jako elementy kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa rodzinnego odnoszą się głównie bądź nawet jedynie do lojalności pracowników względem przedsiębiorstwa i/lub rodziny. Pracownicy wykazują gotowość do okazywania swojego oddania przedsiębiorstwu w specyficzny sposób. Odkładają np. swój zaplanowany urlop lub rezygnują z wolnej soboty, jeżeli jest to niezbędne dla przedsiębiorstwa.
Przedsiębiorstwo jako centrum życia rodzinnego	W rodzinach właścicieli przedsiębiorstw panuje rodzaj fetyszu przedsiębiorstwa. Pojawia się on w sposobie mówienia o nim, w zakresie wyrzeczeń na jego rzecz, w nadziei, jaką się w nim pokłada, w obawach, jakie się wiąże z jego pogarszającą się kondycją, proporcjach czasu poświęcanego przedsiębiorstwu i innym sprawom (zwłaszcza związanym z życiem rodzinnym).

Źródło: L. Sułkowski, *Determinanty rozwoju przedsiębiorstw rodzinnych w Polsce*, Dom Organizatora, Toruń 2005, s. 101.

Rodzinność jako czynnik określający zachowania firm rodzinnych

Dla określenia unikalnego charakteru zasobów przedsiębiorstw rodzinnych w literaturze przedmiotu w ostatnich latach coraz częściej używa się terminu *familiness*. Pojęcie to w 1999 r. do literatury przedmiotu wprowadzili T.G. Habbershon i M.L. Williams, a w kolejnych latach pojawiało się ono w licznych opracowaniach naukowych⁴⁴. Pojęcie *familiness* jest obecnie powszechnie akceptowane w badaniach nad firmami rodzinnymi. Polskim odpowiednikiem tego określenia może być termin „rodzinność”. Określenie to jest stosowane dla podkreślenia wyjątkowości koncepcji tych podmiotów.

Familiness to zestaw zasobów i możliwości, które pojawiają się, gdy rodzina i firma współistnieją w rodzinnym biznesie. T.G. Habbershon i M.L. Williams, którzy jako pierwsi użyli tego określenia, definiowali je następująco: „*familiness* to unikalny zestaw zasobów przedsiębiorstwa rodzinnego, które wynikają z interakcji pomiędzy systemem rodziny jako całości, poszczególnych członków rodziny i samego przedsiębiorstwa”⁴⁵. *Familiness* jest określane jako zbiorowe, synergiczne oddziaływanie między członkami rodziny i pracownikami firmy rodzinnej, co prowadzi do wyjątkowego charakteru firm rodzinnych. Zjawisko rodzinności może być źródłem tworzenia i generowania przewagi konkurencyjnej, ale powinno być postrzegane w szerokim kontekście, trzeba dostrzec zarówno jego pozytywne, jak i negatywne cechy⁴⁶.

Opis *familiness* wykorzystuje koncepcję teorii zasobowej przedsiębiorstwa – *Resource-Based View of the Firm* (RBV) – wskazując, że w przedsiębiorstwach rodzinnych rodzina, jej zasoby i możliwości mogą generować przewagi konkurencyjne⁴⁷. Teoria zasobowa pozwala na ocenę majątku rzeczowego i zasobów niematerialnych, które tworzą unikalne, charakterystyczne umiejętności rodzinnych biznesów. Teoria zasobowa za podstawowe źródła sukcesu firm uznaje czynniki wewnętrzne firmy, wskazując ich pierwszeństwo przed warunkami zewnętrznymi. Podejście zasobowe ponownie przesunęło akcent na wnętrze firmy i przywróciło

⁴⁴ R. van Wyk, *Constrictive vs. Distinctive Familiness and the Culturing of Familiness Capital (FamCap)*, „African Journal of Business Management” 2012, Vol. 6, No. 36, s. 9892–9900; T.G. Habbershon, *Framework for Managing the Familiness and Agency Advantages in Family Firms*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 2006, Vol. 30, No. 6, s. 879–886; T.G. Habbershon, J. Pistrui, *Enterprising Families Domain: Family-Influenced Ownership Groups in Pursuit of Transgenerational Wealth*, „Family Business Review” 2002, Vol. 15, No. 3, s. 223–237; A.W. Pearson, J.C. Carr, J.C. Shaw, *Toward a Theory of Familiness: A Social Capital Perspective*, „Entrepreneurship: Theory and Practice” 2008, Vol. 32, No. 6, s. 949–969.

⁴⁵ T.G. Habbershon, M.L. Williams, *A Resource-Based Framework for Assessing the Strategic Advantages of Family Firms*, „Family Business Review” 1999, Vol. 12, No. 1, s. 1–25.

⁴⁶ A.W. Pearson, J.C. Carr, J.C. Shaw, *Toward a Theory of Familiness...*, op.cit., s. 949–969.

⁴⁷ T.G. Habbershon, M.L. Williams, *A Resource-Based Framework*, op.cit., s. 1–5.

zainteresowanie zasobami i kompetencjami. Było ono odmienne od podejścia lansowanego w latach osiemdziesiątych, w którym skupiano się przede wszystkim na relacjach firmy z otoczeniem. Teoria zasobowa przedstawia przedsiębiorstwo jako unikalną wiązkę materialnych i niematerialnych zasobów i umiejętności, które odróżniają przedsiębiorstwo od konkurentów i stanowią źródło przewagi konkurencyjnej.

Tworzenie i utrzymywanie trwałej przewagi konkurencyjnej dzięki zasobom przedsiębiorstwa jest możliwe, gdy charakteryzują je następujące cechy: wartość, rzadkość, imitacja, niesubstytucyjność. Wielu autorów jest zdania, że koncepcja przedsiębiorstwa rodzinnego jest oparta na teorii zasobowej⁴⁸. Zakłada ona, że firma rodzinna to zbiór unikalnych zdolności, zasobów i wzajemnych relacji, których firmy nierodzinne nie mają. Dzięki temu firmy rodzinne mają zdolność do kreowania unikalnych przewag konkurencyjnych. Firma rodzinna stanowi połączenie zasobów finansowych, zasobów rzeczowych i zasobów ludzkich członków rodziny. Połączenie zasobów finansowych i rzeczowych w przypadku firm rodzinnych jest szczególnie istotne, gdyż podmioty te, jak wynika z wielu badań, są oparte głównie na własnym kapitale. Właściciele firm rodzinnych podkreślają, że umożliwia to niezależność decyzyjną. D.G. Sirmon i M.A. Hitt wskazują, że firmy rodzinne posiadają tzw. kapitał przeżywalności, tzn. wystawiają do dyspozycji firmy rodzinnej wszystkie zasoby finansowe rodziny, co może budować przewagę konkurencyjną tych podmiotów w stosunku do firm nierodzinnych, które nie mają takich zasobów⁴⁹. Kapitał przeżywalności może uchronić firmę rodzinną w okresach niestabilności gospodarczej czy dekonjunkury.

A.W. Pearson, J.C. Carr, J.C. Shaw wskazują, że *familiness* jest źródłem kapitału społecznego tworzego przez zasoby firmy rodzinnej⁵⁰. J.L. Naman i D.P. Slevin sugerują, że w firmach rodzinnych musi istnieć równowaga w realizacji celów biznesowych i rodzinnych⁵¹. Oznacza to, że firma musi tworzyć wartość dla rodziny i podobnie rodzina musi tworzyć wartość dla biznesu. Kiedy w przedsiębiorstwie dominuje zorientowanie na biznes do tego stopnia, że potrzeby rodziny i ich zaangażowanie są w dużej mierze ignorowane, zatraceniu ulega istota tego, czym jest firma rodzinna. Jednakże, jeśli większy nacisk jest położony na dążenie do celów

⁴⁸ J. Barney, *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, „Journal of Management” 1991, No. 17, s. 99–120.

⁴⁹ D.G. Sirmon, M.A. Hitt, *Managing Resources: Linking Unique Resources, Management and Wealth Creation in Family Firms*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 2003, Vol. 27, No. 4.

⁵⁰ A.W. Pearson, J.C. Carr, J.C. Shaw, *Toward a Theory of Familiness: A Social Capital Perspective*, „Entrepreneurship: Theory & Practice” 2008, Vol. 32, No. 6, s. 949–969.

⁵¹ J.L. Naman, D.P. Slevin, *Entrepreneurship and the Concept of Fit: A Model and Empirical Tests*, „Strategic Management Journal” 1993, Vol. 14, No. 2, s. 137–153.

niefinansowych, może to zmniejszyć ekonomiczną efektywność firmy rodzinnej⁵². W rezultacie może dojść do sytuacji, w której kwestie rodziny zdominują cele biznesowe i strategię działania firmy. Następuje utrata profesjonalizmu, firma traci ekonomicznie, często kosztem rodziny.

Wszystkie firmy rodzinne, w których występuje pewien stopień zaangażowania rodziny w prowadzenie firmy, generują zachowania określane terminem *familiness*. Badania W.J. Irava potwierdzają, że *familiness* może być korzystne lub niekorzystne dla prowadzenia biznesu⁵³. Autor podkreśla paradoksalną naturę zasobów *familiness* i używa terminów dla określenia tej podwójnej natury: *familiness constrictive* (ograniczające) i *familiness distinctive* (wyróżniające). R. van Wyk wymienia sześć rodzajów zasobów tworzących *familiness*: reputacja, kompetencje, uczenie się, podejmowanie decyzji, relacje i sieci powiązań⁵⁴. Charakter każdego z tych zasobów nie jest jednoznacznie ani pozytywny, ani negatywny, można tylko określić, czy zarządzanie tymi zasobami generuje pozytywne czy negatywne wyniki.

Jeśli *familiness* jest nadużywane i wykorzystywane do krótkoterminowych korzyści osobistych, może to prowadzić do negatywnych skutków, ograniczających perspektywę rozwoju przedsiębiorstwa rodzinnego⁵⁵. Ograniczające *familiness* wynika z zachowań, takich jak: nepotyzm, podejmowanie oportunistycznych decyzji, apatia, niska energia. T.G. Habbershon, M.L. Williams, I.C. MacMillan ostrzegają, że zasoby i możliwości związane z *familiness* mogą prowadzić zarówno do rozwoju biznesu, jak i do ograniczenia funkcjonowania firmy rodzinnej, oraz wskazują potencjalne czynniki *familiness* dysfunkcyjnie wpływające na przedsiębiorstwo rodzinne⁵⁶:

- 1) niski odsetek firm, w których dokonuje się sukcesja,
- 2) brak wykorzystania wiedzy handlowej i technicznej podczas transferu międzygeneracyjnego,
- 3) niechęć do zmian,
- 4) nadmierny wpływ czynników emocjonalnych na podejmowanie decyzji,
- 5) konflikty rodzinne,
- 6) rywalizacja między członkami rodziny.

⁵² J.J. Chrisman, J.H. Chua, S.A. Zahra, *Creating Wealth in Family Firms through Managing Resources: Comments and Extensions*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 2003, Vol. 27, No. 4, s. 359–365.

⁵³ W.J. Irava, *Familiness Qualities, Entrepreneurial Orientation and Long-term Performance Advantage*, Bond University, Queensland 2009, s. 32–38.

⁵⁴ R. van Wyk, *Constrictive vs. Distinctive Familiness and the Culturing of Familiness Capital (FamCap)*, „African Journal of Business Management” 2012, Vol. 6, No. 36, s. 9892–9894.

⁵⁵ S.B. Klein, *Commentary and Extension: Moderating the Outcome of Identity Confirmation in Family Firms*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 2008, Vol. 32, s. 1083–1085.

⁵⁶ T.G. Habbershon, M.L. Williams, I.C. MacMillan, *A Unified Systems Perspective of Family Firm Performance*, „Journal of Business Venturing” 2003, Vol. 18, s. 451–465.

Pozytywne efekty *familiness* są osiągnięte dzięki bezinteresownemu poświęceniu dla firmy i długoterminowym perspektywom inwestycyjnym przedsiębiorstw rodzinnych⁵⁷. Zoptymalizowane *familiness* funkcjonuje jako przepływ pozytywnej energii w przedsiębiorstwie rodzinnym, w którym członkowie rodziny są zaangażowani w sprawy firmy. Występuje wówczas dopasowanie celów osobistych i organizacyjnych do potrzeb firmy rodzinnej. Przepływ *familiness*, który odbywa się w ramach funkcjonowania przedsiębiorstwa rodzinnego między członkami rodziny, pracownikami, interesariuszami, klientami i dostawcami, R. van Wyk określa mianem kapitału rodzinnego⁵⁸. Kapitał rodzinny jest uważany za optymalny przepływ energii organizacyjnej, która prowadzi do długotrwałego efektu synergii i umacniania firmy rodzinnej.

Do analizy zagadnienia, czy czynnik rodzinności wpływa na funkcjonowanie przedsiębiorstw rodzinnych, można zaadaptować teorię agencji⁵⁹. W tradycyjnej teorii agencji argumentem jest to, że interesy menedżera i interesy udziałowców mogą od siebie odbiegać, a zarząd powinien stworzyć mechanizm do rozstrzygnięcia tych interesów poprzez monitorowanie i podejmowanie decyzji zarządczych. Powyższy opis odnosi się do klasycznej teorii agencji. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że koszty agencji w firmach rodzinnych są niższe niż w podmiotach nierodzinnych ze względu na zbieżność celów pryncypała i agenta. Jest to także efekt wysokiego zaufania i wyznawania tego samego systemu wartości pomiędzy członkami rodziny.

W przedsiębiorstwach rodzinnych wielu udziałowców pochodzi z rodziny właścicielskiej, spośród członków rodziny zazwyczaj wyznaczany jest menedżer. Taki układ własności i zarządzania może nie wywoływać licznych problemów agencji pomiędzy menedżerami i dużymi udziałowcami, ale może pojawić się inny rodzaj problemów agencyjnych spowodowany współlistnieniem udziałowców mniejszościowych i dużych. Gdy obecni są duzi udziałowcy (akcjonariusze) pochodzący z rodziny, mogą oni mieć motywację do zdobycia prywatnych korzyści płynących z kontroli kosztem udziałowców (akcjonariuszy) mniejszościowych (typ II agencji). Występują także zagrożenia płynące z czynnika rodzinności, które prowadzą do podwyższenia kosztów agencji. Takimi czynnikami mogą być: oportunizm członków rodziny, uchylanie się od obowiązków, niekorzystny dobór współpracowników powodowany altruizmem, przedkładanie celów osobistych nad cele biznesowe.

⁵⁷ I. Feito-Ruiz, S. Menéndez-Requejo, *Family Firm Mergers and Acquisitions in Different Legal Environments*, „Family Business Review” 2010, Vol. 23, s. 60–75.

⁵⁸ R. van Wyk, *Constrictive vs. Distinctive Familiness...*, op.cit., s. 9894.

⁵⁹ K. Zaniewska, *Przedsiębiorstwa rodzinne wobec niestabilnego otoczenia*, w: *Ograniczanie niestabilności otoczenia przedsiębiorstw*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 89–91.

Zachowania strategiczne firm rodzinnych

Firmy rodzinne stanowią szczególny przypadek podmiotów gospodarczych. Realizowane przez nie strategie nie tylko są pochodną przyjętych celów ekonomicznych, lecz także obejmują wpływ różnych grup interesariuszy, wśród których główną rolę odgrywa rodzina właścicielska⁶⁰. Priorytetowe znaczenie ma fakt, że w tworzeniu i implementacji strategii w przedsiębiorstwie rodzinnym nie liczą się tylko racjonalne biznesowe zasady i chęć maksymalizacji zysku, pod uwagę brane są również interesy rodziny oraz jej normy i wartości⁶¹. Procesy zarządzania strategicznego w firmach rodzinnych i nierodzinnych wykazują wiele cech wspólnych, różnice uwidaczniają się w zestawie celów, w sposobie, w jaki proces jest przeprowadzany. W firmach rodzinnych właściciel rodziny może wpływać na strategię na każdym etapie procesu, podczas gdy w przedsiębiorstwach nierodzinnych taki wpływ nie występuje⁶².

S. Pramodita, J.J. Chrisman, J.H. Chua charakteryzują zarządzanie strategiczne w firmie rodzinnej jako proces dynamiczny i interaktywny⁶³. W opracowanym modelu zarządzania strategicznego wskazują czynniki, które wpływają na tworzenie strategii firm rodzinnych, takie jak: zainteresowania rodzinne, kultura rodziny, cele rodziny. Podkreślają, że czynniki te obok czynników ekonomicznych współdecydują o kształcie tworzonych strategii firm rodzinnych. Splot elementów wpływających na proces zarządzania strategicznego w *family business* utrudnia podejmowanie działań zarządczych. Powiązanie elementów rodzinnych i nierodzinnych w prowadzeniu firm rodzinnych uwidacznia się już na etapie określania celów działalności firm rodzinnych, wśród których można wyróżnić cele rodzinne i cele pozarodzinne. Kierujący firmami rodzinnymi nie widzą sprzeczności między nimi i wskazują na ich komplementarność i korzyści wynikające z takiego stanu rzeczy. Z badań empirycznych prowadzonych wśród firm rodzinnych wynika, że w przedsiębiorstwach, które krótko funkcjonują na rynku, cele określone jako rodzinne są zbliżone do celów biznesowych⁶⁴. W firmach dłużej funkcjonujących jest dostrzegane różnicowanie celów rodzinnych i biznesowych, pojawia się myślenie

⁶⁰ Ł. Sułkowski, A. Marjański, *Firmy rodzinne. Jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*, Poltext, Warszawa 2009, s. 59.

⁶¹ A. Marjański, J. Marjańska, *Uwarunkowania strategii małych i średnich przedsiębiorstw rodzinnych*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 2011, t. XII, z. 7, s. 44–47.

⁶² D. Harris, J.L. Martinez, J.L. Ward, *Is Strategy Different for the Family-Owned Businesses?*, „Family Business Review” 1994, Vol. 7(2), s. 159–176.

⁶³ S. Pramodita, J.J. Chrisman, J.H. Chua, *Strategic Management of the Family: Past Research and Future Challenges*, „Family Business Review” 1997, Vol. 10, No. 1, s. 4.

⁶⁴ K. Safin, *Przedsiębiorstwa rodzinne – istota i zachowania strategiczne*, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 206–220.

w kategoriach społecznej odpowiedzialności biznesu, przedsiębiorstwa nie zawsze są skłonne do ujawniania rodzinnego charakteru firmy. Rodzinnosc firmy bywa traktowana jako synonim braku profesjonalizmu, rodzaj ułomności, więc zdarza się, że przedsiębiorcy niechętnie przyznają, że mają rodzinny charakter, mimo że struktura własnościowa wskazywałby na ten fakt.

Myślenie strategiczne powszechne obecnie w podmiotach dużych w praktyce nie zawsze występuje w przedsiębiorstwach małych, w tym w przedsiębiorstwach rodzinnych. Konieczność myślenia strategicznego, także w firmach małych i średnich, wynika z następujących powodów: sukcesy odnoszone przez firmę w dniu dzisiejszym nie gwarantują sukcesu w przyszłości, a działania podejmowane obecnie kształtują przyszłość przedsiębiorstwa. Strategia działania może zabezpieczyć zarówno rozwój firmy rodzinnej, jak i zabezpieczyć rodzinę przed kłopotami, które mogą być konsekwencją prowadzonego biznesu⁶⁵.

R.S. Carlock i J.L. Ward proponują, aby proces planowania strategicznego w firmach rodzinnych przebiegał równolegle z uwzględnieniem czynników rodzinnych i czynników biznesowych, co pozwoli na integrowanie i równoważenie celów rodziny i celów przedsiębiorstwa⁶⁶. To podejście do planowania strategicznego opiera się na następujących założeniach:

- wartości rodziny i filozofia dotycząca zarządzania przedsiębiorstwem stanowią fundament procesu planowania strategicznego,
- myślenie strategiczne wymaga zaangażowania zarówno rodziny, jak i zarządzających przedsiębiorstwem,
- rodzina i przedsiębiorstwo określają wspólną wizję przyszłości,
- długookresowy czas funkcjonowania firmy rodzinnej wymaga sformułowania planu ciągłości przedsięwzięcia dla rodziny i przedsiębiorstwa.

Bardzo interesujące podejście do wyjaśnienia zachowań przedsiębiorstw na poziomie strategicznym prezentuje K. Safin, który proponuje model i pojęcie tzw. filtra strategicznego jako narzędzia selekcji i interpretacji zachowań strategicznych firm rodzinnych⁶⁷. Filtr strategiczny to system wartości kierownictwa i właścicieli, który eliminuje elementy zakłócające wewnętrzną lub zewnętrzną równowagę przedsiębiorstwa. Obejmuje on podstawowe zasoby firmy, wartości, kontakty z otoczeniem i zagadnienia ze sfery zarządzania. Istnienie swobodnego filtra w wyborach przedsiębiorstw rodzinnych sprawia, że niezależnie od wielkości, wieku

⁶⁵ A. Marjański, J. Marjańska, *Uwarunkowania strategii małych i średnich przedsiębiorstw*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 2011, t. XII, z. 7, s. 46.

⁶⁶ R.S. Carlock, J.L. Ward, *Strategic Planning for the Family Business*, Palgrave, New York 2001, s. 12–13.

⁶⁷ K. Safin, *Przedsiębiorstwa rodzinne – istota i zachowania strategiczne*, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 183–188.

i skali działania w wymiarze strategicznym zachowania przedsiębiorstw rodzinnych są podobne. Zgodnie z wynikami badań K. Safina w przedsiębiorstwach rodzinnych na plan pierwszy, jeśli chodzi o cele biznesowe, wysuwają się: zapewnienie trwania przedsiębiorstwa w długiej perspektywie, niezależność finansowa, zapewnienie płynności finansowej. Duże znaczenie przypisuje się utrzymaniu fundamentalnych atrybutów przedsiębiorstwa, tj. elastyczności w działaniu, kreatywności, utrzymaniu przedsiębiorstwa w rękach rodziny.

Z badań, które przeprowadzili N. Kachaner, G. Stalk, A. Bloch, wynika, że firmy rodzinne swoje sukcesy i długowieczność zawdzięczają odmiennym od firm nierodzinnych wyborom strategicznym⁶⁸. Porównawcze badania 149 firm rodzinnych i 149 firm nierodzinnych notowanych na giełdzie, osiągających przychody powyżej miliarda dolarów, pochodzących z USA, Kanady, Francji, Hiszpanii, Portugalii, Włoch i Meksyku pozwoliły sformułować następujące wnioski:

- firmy rodzinne preferują osiągnięcie celów długookresowych,
- firmy rodzinne skupiają się bardziej na odporności niż na wynikach – w okresach dobrej koniunktury osiągają niższe przychody niż firmy nierodzinne, w okresach załamania gospodarczego lepiej sobie radzą niż firmy nierodzinne (średnie długookresowe wyniki finansowe badanych firm rodzinnych z lat 1997–2007 przewyższały osiągnięcia firm nierodzinnych),
- firmy rodzinne są oszczędne w dobrych i złych czasach,
- firmy rodzinne ostrożnie inwestują, unikają inwestycji wysokiego ryzyka,
- firmy rodzinne ograniczają finansowanie obce (w badanych przedsiębiorstwach rodzinnych w latach 2001–2009 zadłużenie stanowiło średnio 37% ich kapitału w porównaniu z 47% wartości kapitału w pozostałych firmach),
- firmy rodzinne nie są zbyt aktywne w przejmowaniu innych przedsiębiorstw,
- firmy rodzinne często podejmują strategię dywersyfikacji działalności, traktując ją jako sposób ochrony rodzinnego majątku,
- firmy rodzinne skuteczniej niż konkurenci zatrzymują utalentowanych pracowników.

Przedstawione zasady zachowań strategicznych przedsiębiorstw rodzinnych, stawiające na odporność, chęć przetrwania, w niestabilnych warunkach prowadzenia działalności gospodarczej mogą stać się atrakcyjną propozycją dla firm nierodzinnych.

Należy wziąć pod uwagę fakt, że stosowanie zarządzania strategicznego w małych firmach (do których należy większość przedsiębiorstw rodzinnych) pozostaje w pewnej sprzeczności z potrzebą elastycznego reagowania na zmiany,

⁶⁸ N. Kachaner, G. Stalk, A. Bloch, *Czego możemy się nauczyć od firm rodzinnych*, „Harvard Business Review” 2013, nr 4(122), s. 90–95.

które zachodzą w otoczeniu przedsiębiorstw. W firmach rodzinnych, zwłaszcza w początkowych fazach ich rozwoju, za priorytetowe cechy skutecznych strategii uznaje się: umiejętność wykorzystania pojawiających się szans i okazji, elastyczność w przystosowywaniu się do zmieniających się warunków, a także gotowość do szybkiej weryfikacji wcześniej podjętych decyzji.

Jedną z cech firm rodzinnych jest ich długoterminowe funkcjonowanie, związane z ostrożnym podejmowaniem ryzykownych decyzji. Ma to wpływ na sposób zarządzania finansami realizowany przez biznesy rodzinne. Właściciele zarządzający prywatnymi firmami rodzinnymi są zazwyczaj niechętni przyjmowaniu inwestorów z zewnątrz. Wolą inne instrumenty finansowe, które nie zmniejszałyby ich kontroli. W naturze firm rodzinnych leży budowanie bazy kapitałowej przez zatrzymanie zysku. Firmy rodzinne finansują swoje potrzeby kapitałowe przede wszystkim za pomocą dostępnych środków wewnętrznych lub funduszy rodzinnych, a następnie zadłużenia, a wykorzystanie kapitału zewnętrznego rozważają w ostateczności.

Badania przedsiębiorczości rodzinnej w Europie i USA potwierdziły, że przedsiębiorstwa rodzinne są znacznie bardziej trwałe i stabilne w porównaniu z nierodzinnymi. Można wskazać co najmniej dwa aspekty tego stabilizującego oddziaływania:

- aspekt zatrudnienia – przedsiębiorstwa rodzinne są mniej skłonne do redukcji zatrudnienia w sytuacjach kryzysowych; cechuje je „przejściowa nieracjonalność” w tym zakresie,
- aspekt finansowy – przedsiębiorstwa rodzinne są postrzegane przez potencjalnych inwestorów jako bardziej wiarygodne niż przedsiębiorstwa nierodzinne.

W polskich przedsiębiorstwach rodzinnych także występują podobne zjawiska. Znaczący udział podmiotów rodzinnych w gospodarce wpływa więc na gospodarkę stabilizująco.

4.3. Zachowania przedsiębiorstw rodzinnych wobec niestabilnego otoczenia w świetle badań empirycznych

Zachowania przedsiębiorstw rodzinnych wobec niestabilnego otoczenia w świetle badań PwC

Badanie firm rodzinnych realizowane przez PwC w 2012 r. objęło prawie 2000 firm rodzinnych funkcjonujących na całym świecie, zarówno z krajów rozwiniętych, jak i rynków wschodzących, reprezentujących różne sektory, takie jak: produk-

cja, handel, motoryzacja, usługi budowlane⁶⁹. Respondenci byli zróżnicowani ze względu na wielkość, położenie i branżę, w której funkcjonują, jednak zaobserwowano wyraźne podobieństwo w podejściu do biznesu i w tym, co uważa się za cechy charakterystyczne firm rodzinnych. Wyniki badania Family Business Survey 2012 prowadzonego przez PwC pokazują, że firmy rodzinne są trwałe, energiczne i skuteczne. Osiągają zyski nawet, gdy prowadzą działalność w środowisku niestabilnym gospodarczo. Firmy te przynoszą znaczący, ale niedoceniany wkład w stabilizowanie gospodarki. Z badania wynika, że firmy rodzinne są ambitne i pewne swoich perspektyw rozwoju. Ponad 80% firm uczestniczących w badaniu przewidywało wzrost w ciągu najbliższych pięciu lat. Największy optymizm w tym zakresie przejawiały firmy funkcjonujące w Indiach, na Bliskim Wschodzie, w Singapurze, Afryce Południowej i Korei Południowej.

Otoczenie gospodarcze pozostaje kluczowym zewnętrznym wyzwaniem dla firm rodzinnych, podobnie jak dla pozostałych podmiotów. Problemy zidentyfikowane przez większość respondentów, związane z wpływem otoczenia zewnętrznego na prowadzenie działalności gospodarczej to: warunki na rynku (54%), konkurencja (27%), polityka rządu i regulacje prawne (27%). Ten ostatni czynnik przyjmował bardzo zróżnicowane wartości w różnych krajach: od 64% w Grecji i 46% na Bliskim Wschodzie do zaledwie 6% dla Austrii i 3% dla Szwecji. Kluczowym czynnikiem sukcesu lub porażki firm rodzinnych w przyszłości, w opinii respondentów, będzie globalizacja. Ocena ta wynika z obaw o coraz większy wpływ międzynarodowego podejścia do biznesu i rosnącą potęgę globalnych korporacji, jednak wielu uczestników badania pozostaje przekonanych, że znajomość lokalnego rynku, sprawność działania i zdolność wykorzystania dochodowych niszy rynkowych umożliwią przetrwanie firmom rodzinnym.

Prowadzący badanie wyróżnili następujące charakterystyczne cechy rodzinnego biznesu przyczyniające się do stabilizującego działania firm rodzinnych w gospodarce:

- 1) Długoterminowe myślenie i szersza perspektywa działania – 72% respondentów uważa, że firmy rodzinne przyczyniają się do gospodarczej stabilności i to przekonanie jest silniejsze w firmach funkcjonujących w trzecim pokoleniu lub więcej, na dojrzałych rynkach, takich jak Europa i Ameryka Północna; 53% respondentów uważa, że firmy rodzinne wyróżniają się podejmowaniem decyzji długookresowych.
- 2) Szybsze i bardziej elastyczne podejmowania decyzji – Przedsiębiorcy rodzinni uczestniczący w badaniu wierzą, że ich firmy są bardziej elastyczne i giętkie niż

⁶⁹ *Family Firm: A Resilient Model for the 21st Century*, PwC Family Business Survey 2012, October 2012, s. 1–24.

ich międzynarodowi konkurenci, co oznacza, że są w stanie lepiej wykorzystać nisze rynkowe. Niektóre badane firmy stwierdziły, że pogorszenie koniunktury potraktowały jako możliwość do nabycia firm konkurentów po wyjątkowo niskich cenach.

- 3) Przedsiębiorcze nastawienie – 63% respondentów oceniło, że firmy rodzinne są bardziej przedsiębiorcze niż inne podmioty gospodarki.
- 4) Większe zaangażowanie w pracy i w życie społeczności lokalnej – 63% respondentów oceniło, że firmy rodzinne są bardziej przedsiębiorcze niż inne podmioty gospodarki. 77% ankietowanych uważa, że rodzinne przedsiębiorstwa czują silniejsze poczucie odpowiedzialności za tworzenie miejsc pracy i dokładają starań, aby utrzymać poziom zatrudnienia nawet w trudnych czasach. To przekłada się na większą lojalność i zaangażowanie pracowników, których zatrudniają. 70% respondentów twierdziło, że dla firm rodzinnych ważne jest zaangażowanie w życie społeczności lokalnych.
- 5) Bardziej osobiste podejście do biznesu oparte na zaufaniu – 78% respondentów uważa, że siłą firm rodzinnych i ich wyróżnikiem jest kultura firmy i wartości, którymi kierują się właściciele. Przekonanie to zwiększa się w miarę czasu funkcjonowania firmy i wzrasta do 85% dla przedsiębiorstw trzeciej generacji właścicieli. Wielu właścicieli firm rodzinnych uważa, że ich działalność jest efektywna, ponieważ są bliżej swoich klientów i mają z nimi bardziej osobiste relacje. Respondenci uznają te cechy za źródło realnej przewagi konkurencyjnej i integralną cechą ich modelu biznesowego.

Zachowania przedsiębiorstw rodzinnych wobec niestabilnego otoczenia w świetle badań KPMG

Zachowania przedsiębiorstw rodzinnych były przedmiotem badania „Barometr firm rodzinnych”, realizowanego w 2013 r. w wybranych krajach Europy⁷⁰. W badaniu wzięły udział firmy rodzinne z: Austrii, Bułgarii, Cypru, Finlandii, Francji, Grecji, Hiszpanii, Holandii, Irlandii, Luksemburga, Malty, Niemiec, Polski, Portugalii, Słowacji, Słowenii, Węgier, Wielkiej Brytanii. Była to druga edycja badania dotyczącego funkcjonowania firm rodzinnych. W tym roku udział w badaniu wzięły także, po raz pierwszy, polskie firmy rodzinne. Celem badania było poznanie specyfiki działania przedsiębiorstw rodzinnych – ocena problemów, jakie napotyka, zmian, z którymi muszą się mierzyć, i strategii wdrażanych w firmach rodzinnych. Badanie „Barometr firm rodzinnych” w Europie przeprowadzono

⁷⁰ *Barometr firm rodzinnych. Z optymizmem w przyszłość*, KPMG, European Family Business, Inicjatywa Firm Rodzinnych, sierpień 2014, s. 1–36.

metodą wywiadów internetowych (*Computer Assisted Web Interview* – CAWI) w okresie od 31 marca do 4 maja 2014 r. Od uczestników badania uzyskano 710 odpowiedzi, z czego 132 odpowiedzi udzielili polscy przedsiębiorcy rodzinni.

Optymizm polskich przedsiębiorców rodzinnych odnośnie do sytuacji ekonomicznej ich firm w najbliższej przyszłości można ocenić jako umiarkowany. Większość uczestników badania (58%) przewiduje, że w najbliższych miesiącach ich sytuacja będzie dobra (42%) lub bardzo dobra (16%). Niemal co trzeci respondent przewidywał, że będzie ona neutralna. Ponad 10% oceniło, że sytuacja będzie zła (10%) lub bardzo zła (3%). Europejskie firmy rodzinne wykazywały znacznie większy optymizm w tym zakresie. Za swój największy atut firmy rodzinne uważają umiejętność przyciągania klientów i konsumentów. Taką opinię wyraziło 54% respondentów z polskich firm rodzinnych i 56% respondentów z europejskich firm rodzinnych. Drugą w kolejności zaletą eksponowaną przez uczestników badania z polskich firm rodzinnych jest obsługa klientów (51%), wyznawane wartości i wzorce postępowania (41%) oraz szybkość i elastyczność przy podejmowaniu decyzji (39%). Europejskie firmy rodzinne za mocne strony uznają lojalność i przywiązywanie pracowników (49%) oraz silną markę i pozycję rynkową (44%).

Uczestnicy badania sukces firm rodzinnych uzależniają nie tylko od sytuacji makroekonomicznej, lecz także od wielu innych czynników. Respondenci z polskich firm rodzinnych przypisują największe znaczenie komunikacji międzypokoleniowej – aż 96% respondentów wskazało wagę tego czynnika. Respondenci z europejskich firm rodzinnych także wysoko oszacowali istotność komunikacji międzypokoleniowej (85% wskazań). Przedsiębiorcy rodzinni polscy i europejscy uczestniczący w badaniu za bardzo istotną kwestię uznali utrzymanie kontroli nad firmą przez rodzinę (87% wskazań respondentów europejskich i 89% wskazań respondentów polskich). Z przeprowadzonego badania wynika, że firmy rodzinne coraz częściej myślą o przeprowadzaniu w przyszłości zmian strategicznych. Taki zamiar w badanym roku deklarowało 42% firm polskich i 49% firm europejskich. Polskie firmy rodzinne zamierzają przede wszystkim przekazać zarządzanie firmą kolejnemu pokoleniu (50% spośród firm planujących zmiany strategiczne) i zatrudnić na stanowisku dyrektora generalnego osobę spoza rodziny (41%). Stosunkowo niewielka część badanych polskich przedsiębiorstw ma w planach sprzedaż firmy (18%) lub wejście na giełdę papierów wartościowych (9%).

Zachowania przedsiębiorstw rodzinnych wobec niestabilnego otoczenia w świetle badań własnych

Badania empiryczne prowadzone przez autorkę w 2013 r. miały na celu zbadanie wpływu niestabilności gospodarczej na funkcjonowanie przedsiębiorstw sektora

MSP i określenie sposobów reagowania przedsiębiorstw na zmianę zewnętrznych warunków prowadzenia działalności gospodarczej. W badaniu pilotażowym wzięło udział 58 podmiotów⁷¹. Z punktu widzenia przyjętych celów badania istotne było określenie, jak odbierają niestabilność otoczenia przedsiębiorstwa rodzinne, a jak przedsiębiorstwa nierodzinne. Z badań prowadzonych wcześniej przez autorkę wynikało, że przedsiębiorstwa rodzinne są bardziej stabilne i odporne na sytuacje kryzysowe niż firmy nierodzinne⁷². W badaniu realizowanym w 2013 r. poproszono przedsiębiorców, aby określili, czy ich firma jest firmą rodzinną, przyjmując, że firma rodzinna to podmiot, w którym kapitał w całości lub w zdecydowanej części znajduje się w posiadaniu rodziny, a przynajmniej jeden jej członek sprawuje funkcję kierowniczą w firmie. Spośród przedsiębiorstw uczestniczących w badaniu 37 (64%) określiło, że ich firma jest firmą rodzinną według przyjętego w badaniu kryterium.

Firmy uczestniczące w badaniu są zlokalizowane w województwach: podlaskim, mazowieckim, warmińsko-mazurskim, wielkopolskim i kujawsko-pomorskim. Dobór próby do przeprowadzenia badań był celowy, w badaniu uczestniczyły podmioty zróżnicowane pod względem wielkości, formy organizacyjno-prawnej, miejsca prowadzenia działalności i profilu działalności. Respondentami byli właściciele firm lub osoby zarządzające firmami. Najliczniej reprezentowane w badaniu były podmioty z sektora usług i handlu. Ze względu na problemy badawcze do udziału w badaniu pilotażowym zaproszono firmy, które funkcjonują na rynku stosunkowo długo: 60% firm funkcjonuje powyżej 10 lat, 21% firm funkcjonuje 6–10 lat, pozostałe firmy funkcjonują na rynku krócej niż 6 lat. Pozwala to przypuszczać, że opinie respondentów wyrażone w badaniu są oparte na długookresowym doświadczeniu w prowadzeniu działalności gospodarczej.

Analiza ryzyka, z jakim spotykały się przedsiębiorstwa uczestniczące w badaniu, wskazuje, że największym zagrożeniem w opinii respondentów są zmiany popytu na rynku krajowym (62% wskazań firm nierodzinnych i 54% firm rodzinnych). Drugi istotny czynnik ryzyka na rynku w opinii respondentów to konkurencja ze strony dużych firm (62% wskazań firm nierodzinnych, 43% wskazań firm rodzin-

⁷¹ Prezentowane wyniki badań pochodzą z raportu: K. Leszczewska, *Wpływ niestabilności gospodarczej na funkcjonowanie sektora MSP w Polsce*, wykonanego przez autorkę w ramach badań statutowych Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH w 2013 r.: *Narastanie niestabilności w gospodarce globalnej i jej wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw w Polsce*, w zespole kierowanym przez prof. dra hab. R. Sobieckiego.

⁷² K. Leszczewska, *Przedsiębiorstwa rodzinne wobec sytuacji kryzysowych (zewnętrznych i wewnętrznych) – badania pilotażowe*, w: *Wpływ kryzysu globalnego na rozwój przedsiębiorstw rodzinnych*, R. Sobiecki, J. Kochanowska, K. Leszczewska, Raport przygotowany w ramach zadania badawczego badań statutowych Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH 2010: *Przedsiębiorczość w Polsce w warunkach globalnego kryzysu*, kierownik: prof. dr hab. Hanna Godlewska-Majkowska.

nych). Kolejne ważne czynniki ryzyka płynącego z rynku w opinii respondentów to nieuczciwe zachowania kontrahentów (48% wskazań firm nierodzinnych i 32% firm rodzinnych) i zmiany cen surowców (29% wskazań firm nierodzinnych i 46% firm rodzinnych). Za istotne czynniki niepewności związanej z rynkiem ankietowani uznali także: zmiany trendów konsumpcyjnych (24% wskazań firm nierodzinnych i 16% firm rodzinnych). Uzyskane wyniki badań wskazują, że przedsiębiorstwa rodzinne w mniejszym stopniu odczuwają ryzyko związane ze zmianą warunków rynkowych niż przedsiębiorstwa nierodzinne.

W ocenie wpływu niestabilności warunków finansowych odpowiedzi przedsiębiorców rodzinnych nie różniły się znacząco od odpowiedzi przedsiębiorców nierodzinnych. Analiza czynników finansowych istotnych z punktu widzenia prowadzących działalność gospodarczą pozwala stwierdzić, że największym utrudnieniem dla przedsiębiorców są zmiany warunków zaciągania kredytów (43% wskazań), zmiany warunków korzystania ze środków UE (38% wskazań) i zmiany kursów walutowych (33% wskazań). Za najistotniejszy czynnik finansowy ułatwiający prowadzenie firm uczestniczący w badaniu uznali obniżki stóp procentowych (14% wskazań). Na podkreślenie zasługuje fakt, że wielu przedsiębiorców stwierdziło, że nie dotyczą ich zmiany wymienionych czynników finansowych.

Respondenci pytani o to, czy w ich ocenie niepewność warunków gospodarowania wzrasta, w zdecydowanej większości odpowiedzieli twierdząco (81% odpowiedzi przedsiębiorców rodzinnych i 86% odpowiedzi przedsiębiorców nierodzinnych). Tylko 8% ankietowanych z firm rodzinnych określiło, że niepewność warunków gospodarowania się zmniejsza. 11% uczestniczących w badaniu firm rodzinnych i 14% respondentów z firm nierodzinnych stwierdziło, że niepewność warunków gospodarowania się nie zmienia. Zwiększenie niestabilności otoczenia niejednakowo oceniały firmy zlokalizowane w małych i dużych miejscowościach. Najmniejszy odsetek odpowiedzi wskazujących, że wystąpił wzrost niestabilności warunków gospodarowania (67%) uzyskano od respondentów reprezentujących firmy zlokalizowane w miastach liczących powyżej 100 tys. mieszkańców, najwyższy w miejscowościach poniżej 50 tys. mieszkańców (80%).

Przedsiębiorcy uczestniczący w badaniu pytani o skutki niestabilności otoczenia dla prowadzenia działalności gospodarczej stwierdzili, że wywiera ona wpływ przede wszystkim na podejmowanie decyzji inwestycyjnych i sytuację finansową firm. Aż 70% respondentów reprezentujących firmy rodzinne i 48% respondentów z firm nierodzinnych oceniło, że rezultatem niestabilności warunków gospodarowania jest obniżona skłonność do inwestowania. Obawę przed utratą płynności finansowej wyraziło 57% uczestniczących w badaniu przedsiębiorców rodzinnych i 48% przedsiębiorców nierodzinnych, a przewidywanie pogorszenia sytuacji finansowej wskazało 51% respondentów z firm rodzinnych i 48% z firm nierodzinnych.

Konsekwencja dynamicznie zmieniającego się otoczenia przedsiębiorstw to w ocenie ankietowanych także zmniejszenie zatrudnienia i brak perspektyw rozwoju. Na podkreślenie zasługuje fakt, że wśród konsekwencji wywołanych zmiennością otoczenia przedsiębiorcy rodzinni uczestniczący w badaniu pilotażowym dostrzegali też pozytywy: zwiększoną elastyczność i zwiększoną przedsiębiorczość. Zachowania takie pozwalają firmom utrzymać się na niepewnym rynku dzięki szybkiej reakcji na zmiany dokonujące się w otoczeniu.

Uczestnikom badania zadano pytanie, czy w ich opinii firmy rodzinne są bardziej odporne na niestabilność otoczenia niż firmy nierodzinne. Respondenci z firm rodzinnych odpowiedzieli w przeważającej liczbie twierdząco (68% wskazań), odpowiedzi negatywnej udzieliło 16% spośród nich i tyle samo nie miało sprecyzowanej opinii na ten temat. Czynniki decydującymi o większej odporności firm rodzinnych na zewnętrzne zmiany warunków prowadzenia działalności według respondentów są: osobiste zaangażowanie członków rodziny w sprawy firmy (59% wskazań przedsiębiorców rodzinnych i 29% wskazań przedsiębiorców nierodzinnych), zdolność członków rodziny do wyrzeczeń na rzecz firmy (43% wskazań przedsiębiorców rodzinnych i 29% wskazań przedsiębiorców nierodzinnych) oraz umiejętność elastycznego działania i dostosowania się do warunków rynkowych (46% wskazań przedsiębiorców rodzinnych i 24% wskazań przedsiębiorców nierodzinnych). Innymi istotnymi argumentami świadczącymi o większej odporności firm rodzinnych są: ostrożne finansowanie działalności (32% odpowiedzi firm rodzinnych i 19% odpowiedzi firm nierodzinnych) i ograniczona skłonność do nadmiernego zadłużania się (30% odpowiedzi firm rodzinnych i 19% odpowiedzi firm nierodzinnych). Uczestnicy badania potwierdzili, że czynnikami decydującymi o większej odporności firm rodzinnych i umiejętności ich przetrwania w zmieniającym się otoczeniu są długookresowe, zachowawcze strategie działania i ograniczona skłonność do ryzyka.

4.4. Podsumowanie

Niestabilność warunków gospodarowania nasilająca się w XXI w. wywołuje skutki makro- i mikroekonomiczne. W obszarze mikroekonomicznym wyzwania, którym muszą sprostać przedsiębiorcy, wynikają przede wszystkim z dokonujących się procesów globalizacji, rewolucji informatycznej, wzrostu barier surowcowych i ekologicznych oraz skutków spowolnienia gospodarczego. Dynamiczne zmiany dotyczące w szczególności warunków prowadzenia działalności gospodarczej, warunków finansowych i sytuacji rynkowej, wymagają zachowań adaptacyjnych, które pozwolą firmom przetrwać i rozwijać się. W niniejszym opracowaniu

w oparciu o studia literatury przedmiotu i badania empiryczne autorka podejmuje próbę wykazania, że firmy rodzinne lepiej sobie radzą z niestabilnością warunków gospodarowania niż firmy nierodzinne ze względu na swoje charakterystyczne cechy pozwalające budować przewagę konkurencyjną w oparciu o kapitał rodzinny, długookresowe strategie i odpowiednio dobrane modele zachowań biznesowych.

Przedsiębiorstwa, w których rzeczywistość rodzinna przeplata się z biznesową, dysponują z jednej strony wielkim potencjałem – kapitałem ludzi tworzących firmę rodzinną – a z drugiej strony stają przed wyzwaniami typowymi dla firm nierodzinnych. Z najnowszych badań wynika, że firmy rodzinne są bardziej odporne na kryzysy niż przedsiębiorstwa nierodzinne. Jest to, w ocenie badaczy, efekt mocnych stron firm rodzinnych, do których należy zaliczyć: systemy wartości przyjmowane przez firmy rodzinne, zdolność do poświęceń, poczucie odpowiedzialności wobec przeszłych i przyszłych pokoleń, determinację przetrwania w trudnych okresach nawet za cenę wielu wyrzeczeń, poczucie osobistej odpowiedzialności za wizerunek firmy. Obserwacje zachowań rynkowych firm rodzinnych i dużych firm nierodzinnych wykazują przewagę konkurencyjną tych pierwszych. Duże korporacje ze względu na rozbudowane struktury organizacyjne opóźniające proces podejmowania decyzji nie są w stanie nadążyć za zmieniającym się otoczeniem. Firmy rodzinne dzięki swoim specyficznym cechom i przyjmowanym strategiom działania mogą szybciej dostosować się do niestabilności gospodarki, podejmując decyzje w krótszym czasie.

4.5. Bibliografia

17. badanie *Global CEO Survey. Polska perspektywa*, PwC, Warszawa 2014.
- Andruszkiewicz K., *Koncepcja strategii wychodzenia przedsiębiorstwa z kryzysu*, w: *Innowacyjność i przedsiębiorczość w warunkach kryzysu*, red. S. Partycki, Wydawnictwo KUL, Lublin 2013.
- Barney J., *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, „Journal of Management” 1991, No. 17.
- Barometr firm rodzinnych. Z optymizmem w przyszłość*, KPMG, European Family Business, Inicjatywa Firm Rodzinnych, Warszawa, sierpień 2014.
- Bąkowska B., *Kooperacja reakcją przedsiębiorstw na niestabilność otoczenia*, w: *Niestabilność otoczenia – wyzwania dla przedsiębiorstw*, red. T. Pakulska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014.
- Berrone P., Cruz C., Gómez-Mejía L.R., *Socio-Emotional Wealth in Family Firms: Theoretical Dimensions, Assessment Approaches, and Agenda for Future Research*, „Family Business Review” 2012, Vol. 25.

- Carlock R.S., Ward J.L., *Strategic Planning for the Family Business*, Palgrave, New York 2001.
- Chrisman J.J., Chua J.H., Zahra S.A., *Creating Wealth in Family Firms Through Managing Resources: Comments and Extensions*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 2003, Vol. 27, No. 4.
- Cohn M., *Passing the Torch: Succession, Retirement & Estate Planning in Family-Owned Businesses*, McGraw-Hill Inc., New York 1992.
- Czerwińska-Lubszczyk A., Michna A., *MSP w warunkach spowolnienia gospodarczego*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej”, seria: „Organizacja i Zarządzanie”, 2013, z. 64.
- Drucker P.F., *Spółczeństwo pokapitalistyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.
- Family Firm: A Resilient Model for the 21st Century*, PwC Family Business Survey 2012, October 2012.
- Feito-Ruiz I., Menéndez-Requejo S., *Family Firm Mergers and Acquisitions in Different Legal Environments*, „Family Business Review” 2010, Vol. 23.
- Firma w rodzinie czy rodzina w firmie. Metodologia wsparcia firm rodzinnych*, red. K. Bryczkowska, M. Olszewska, M. Mączyńska, PARP, Warszawa 2012.
- Foster R., Kaplan S., *Twórcza destrukcja*, Galaktyka, Łódź 2003.
- Gospodarka i rynek kapitałowy w warunkach niepewności*, PwC, Warszawa 2012.
- Habbershon T.G., Pistrui J., *Enterprising Families Domain: Family-Influenced Ownership Groups in Pursuit of Transgenerational Wealth*, „Family Business Review” 2002, Vol. 15, No. 3.
- Habbershon T.G., *Framework for Managing the Familiness and Agency Advantages in Family Firms*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 2006, Vol. 30, No. 6.
- Habbershon T.G., Williams M.L., MacMillan I.C., *A Unified Systems Perspective of Family Firm Performance*, „Journal of Business Venturing” 2003, Vol. 18.
- Habbershon T.G., Williams M.L., *A Resource-Based Framework for Assessing the Strategic Advantages of Family Firms*, „Family Business Review” 1999, Vol. 12, No. 1.
- Harris D., Martinez J.L., Ward J.L., *Is Strategy Different for the Family-Owned Businesses?*, „Family Business Review” 1994, Vol. 7, No. 2.
- Hejduk I.K., *Jak przetrwać kryzys*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2011, nr 1. <http://www.firmyrodzinne.pl/download/fr-w-gospodarce-i-spoleczenstwie.pdf>
- Jakubowski J. (2012), *Firma rodzinna w dobie permanentnej zmiany*, w: *Firma w rodzinie czy rodzina w firmie. Metodologia wsparcia firm rodzinnych*, red. K. Bryczkowska, M. Olszewska, M. Mączyńska, PARP, Warszawa 2012.
- Jeżak J., Popczyk W., Winnicka-Popczyk A., *Przedsiębiorstwo rodzinne. Funkcjonowanie i rozwój*, Difin, Warszawa 2004.
- Kachaner N., Stalk G., Bloch A., *Czego możemy się nauczyć od firm rodzinnych*, „Harvard Business Review” 2013, nr 4(122).

- Kałuża H., *Firmy rodzinne w XXI wieku – specyfika i sukcesja*, „*Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej*” 2009, nr 75.
- Kerlau Y., *Dynastie, które stworzyły luksus*, Świat Książki, Warszawa 2012.
- Klein K.E., *When It's All in the Family*, <http://www.businessweek.com/stories/2002-03-19/when-its-all-in-the-family>.
- Kotler P., Caslione J.U., *Chaos – zarządzanie i marketing w erze turbulencji*, MT Biznes, Warszawa 2009.
- Firmy rodzinne w polskiej gospodarce – szanse i wyzwania*, red. A. Kowalewska, PARP, Warszawa 2009.
- Irava W.J., *Familiness Qualities, Entrepreneurial Orientation and Long-term Performance Advantage*, Bond University, Queensland 2009.
- Jakubowski J., *Firma rodzinna w dobie permanentnej zmiany*, w: *Firma w rodzinie czy rodzina w firmie. Metodologia wsparcia firm rodzinnych*, red. K. Bryczkowska, M. Olszewska, M. Mączyńska, PARP, Warszawa 2012.
- Klein K.E., *When It's All in the Family*, <http://www.businessweek.com/stories/2002-03-19/when-its-all-in-the-family>.
- Klein S.B., *Commentary and Extension: Moderating the Outcome of Identity Confirmation in Family Firms*, „*Entrepreneurship Theory and Practice*” 2008, Vol. 32.
- Koźmiński A.K., *Zarządzanie w warunkach niepewności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Leszczewska K., *Wpływ niestabilności gospodarczej na funkcjonowanie sektora MSP w Polsce*, raport z badań statutowych Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH: *Narastanie niestabilności w gospodarce globalnej i jej wpływ na konkurencyjność przedsiębiorstw w Polsce* w zespole kierowanym przez prof. dra hab. R. Sobieckiego, 2013.
- Leszczewska K., *Przedsiębiorstwa rodzinne wobec sytuacji kryzysowych (zewnętrznych i wewnętrznych) – badania pilotażowe*, w: R. Sobiecki, J. Kochanowska, K. Leszczewska, *Wpływ kryzysu globalnego na rozwój przedsiębiorstw rodzinnych*, raport przygotowany w ramach zadania badawczego badań statutowych Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH 2010: *Przedsiębiorczość w Polsce w warunkach globalnego kryzysu*, kierownik: prof. dr hab. Hanna Godlewska-Majkowska.
- Machaczka J., *Zarządzanie rozwojem organizacji. Czynniki, modele, strategia, diagnoza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Marjański A., Marjańska J., *Uwarunkowania strategii małych i średnich przedsiębiorstw rodzinnych*, „*Przedsiębiorczość i Zarządzanie*” 2011, t. XII, z. 7.
- Martínez J.I., Stöhr B.S., Quiroga B.F., *Family Ownership and Firm Performance: Evidence from Public Companies in Chile*, „*Family Business Review*” 2007.
- Mączyńska E., *Przedsiębiorstwo wobec kryzysu i naruszonej równowagi*, w: *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Naman J.L., Slevin D.P., *Entrepreneurship and the Concept of Fit: A Model and Empirical Tests*, „*Strategic Management Journal*” 1993, Vol. 14, No. 2.

- Naszkowska K., *Polskie rody biznesowe*, Świat Książki, Warszawa 2014.
- Pearson A.W., Carr J. C., Shaw J.C., *Toward a Theory of Familiness: A Social Capital Perspective*, „Entrepreneurship: Theory and Practice” 2008, Vol. 32, No. 6.
- Pramodita S., Chrisman J.J., Chua J.H., *Strategic Management of the Family: Past Research and Future Challenges*, „Family Business Review” 1997, Vol. 10, No. 1.
- Powrót stabilności gospodarczej w przeddzień zawirowań geopolitycznych. Badanie dyrektorów finansowych dużych firm w Polsce*, Deloitte, edycja VI, 2014.
- Safin K., *Przedsiębiorstwa rodzinne – istota i zachowania strategiczne*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2007.
- Sharma P., Carney M., *Value Creation and Performance in Private Family Firms: Measurement and Methodological Issues*, „Family Business Review” 2012, Vol. 25, No. 3.
- Schumpeter J.A., *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa 1992.
- Sirmon D.G., Hitt M.A., *Managing Resources: Linking Unique Resources, Management and Wealth Creation in Family Firms*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 2003, Vol. 27, No. 4.
- Stafford K., Duncan K.A., Dane S., Winter M., *A Research Model of Sustainable Family Businesses*, „Family Business Review” 1999.
- Sułkowski Ł., *Determinanty rozwoju przedsiębiorstw rodzinnych w Polsce*, Dom Organizatora, Toruń 2005.
- Sułkowski Ł., Marjański A., *Firmy rodzinne. Jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*, Poltext, Warszawa 2009.
- Szczepkowska M., „Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania”, nr 34, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2013.
- Szymański W., *Niepewność i niestabilność gospodarcza. Gwałtowny wzrost i co dalej*, Difin, Warszawa 2011.
- Szymański W., *Niestabilność gospodarcza a szanse przedsiębiorstw*, w: *Przedsiębiorstwo a narastająca niestabilność otoczenia*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Tagiuri R., Davis J., *Bivalent Attributes of the Family Firm*, „Family Business Review” 1996.
- Thurow L.C., *Przyszłość kapitalizmu. Jak dzisiejsze siły ekonomiczne kształtują świat jutra*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999.
- Tkaczyk T.P., *Przyczyny wzrostu ryzyka przedsiębiorstw*, w: *Przedsiębiorstwo a kryzys globalny*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Toffler A., *Trzecia fala*, PIW, Warszawa 1985.
- Wyk van R., *Constrictive vs. Distinctive Familiness and the Culturing of Familiness Capital (FamCap)*, „African Journal of Business Management” 2012, Vol. 6, No. 36.
- Zellweger T.M., Kellermanns F.W., Chrisman J.J., Chua J.H., *Family Control and Family Firm Valuation by Family CEOs: The Importance of Intentions for Transgenerational Control*, „Organization Science” 2011, Vol. 1.

Wpływ stabilizacji prawa na ograniczanie niepewności i konkurencyjności polskich przedsiębiorstw

5.1. Regulacja publiczna w gospodarce rynkowej

Brak stabilizacji prawa i niesprawność instytucji wpływa na pogorszenie sytuacji polskich przedsiębiorców w stosunku do ich konkurentów na rynku krajowym i globalnym. Przy czym przez brak stabilizacji prawa należy rozumieć częste i nieoczekiwane zmiany w prawie, nieopowiedziane badaniami oraz brak jednolitości orzecznictwa.

Prowadzenie działalności gospodarczej w warunkach globalizacji i otwartości granic stanowi dla przedsiębiorców krajowych coraz większe wyzwanie. Przedsiębiorcy krajowi muszą konkurować na rynku krajowym, wewnętrznym Unii Europejskiej i globalnym z przedsiębiorcami zewnętrznymi. Tym bardziej coraz większego znaczenia nabiera jakość otoczenia instytucjonalno-prawnego przedsiębiorców. Polska, wstępując do Unii Europejskiej, otworzyła swoje granice na konkurencję ze strony państw członkowskich. Zgodnie z art. 120 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (dawny art. 98 TWE) państwa członkowskie i Unia działają w poszanowaniu zasady otwartej gospodarki rynkowej z wolną konkurencją, sprzyjając efektywnej alokacji zasobów. W ramach Unii Europejskiej rynek wewnętrzny obejmuje obszar bez granic wewnętrznych, w którym jest zapewniony swobodny przepływ towarów, osób, usług i kapitału. Jednym z naczelných celów integracji europejskiej realizowanej w ramach UE jest budowa rynku wewnętrznego, charakteryzującego się zniesieniem przeszkód w swobodnym przepływie towarów, osób, usług i kapitału między państwami członkowskimi¹. Duża część przepisów Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej ma na celu

¹ Art. 3 ust 1 lit. b Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dz.Urz. UE z 30 marca 2010, C 83/49.

dostosowanie zachowań uczestników rynku wewnętrznego do reguł wolnego handlu. Unijna integracja dokonuje się w modelu gospodarki rynkowej, w którym polityka konkurencji winna w coraz większym stopniu przyczynić się do podwyższenia efektywności gospodarki europejskiej, w rozumieniu maksymalizowania dobrobytu konsumentów i osiągnięciu optymalnej alokacji zasobów². Warto jednak zauważyć, że zakres zastosowania fundamentalnych swobód jednolitego rynku wewnętrznego oraz możliwość korzystania z ochrony unijnej przed ingerencją władzy publicznej i podmiotów trzecich nie mają charakteru nieograniczonego. Podlegają im bowiem sytuacje prawne zawierające tzw. aspekt transgraniczny, a więc pewien element obcy, wykraczający poza granice czy też jurysdykcję macierzystego systemu krajowego³. Rynek wewnętrzny przestaje być jak dawniej rozstrzygającym czynnikiem aktywności przedsiębiorstw krajowych. Przedsiębiorcy w walce o popyt krajowy czy globalny muszą być konkurencyjni w stosunku do przedsiębiorców zewnętrznych. Wyzwanie to w sytuacji coraz większej niepewności i zmienności w otoczeniu gospodarczym powoduje konieczność elastycznego dostosowywania się do coraz to nowych warunków. Polscy przedsiębiorcy spełniają wszelkie kryteria do uznania ich za elastycznych. Mają zdolność dostosowania się do zmieniających się warunków, zmysł improwizacji. Są przedsiębiorczy, a także biedni i głodni sukcesu⁴. Otoczenie instytucjonalno-prawne nie dostosowuje się zaś do wymagań przedsiębiorców. Jest sztywne i nieprzewidywalne. Polscy przedsiębiorcy nie mogą liczyć na kapitał finansowy, a swoje szanse ekspansji mogą opierać na kapitale ludzkim i potencjale przedsiębiorczym⁵. Specyfiką polskiej gospodarki jest kluczowa rola w obrocie gospodarczym mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorców. Sektor MSP w Polsce, w większym stopniu niż w UE, jest zdominowany przez mikroprzedsiębiorców (1,6 mln), których udział w całkowitej liczbie przedsiębiorstw (96%) przewyższa średnią europejską (91,8%). Odsetek małych przedsiębiorców w liczbie MSP w Polsce (2,8%) jest o ponad połowę mniejszy od średniej dla UE-27 (6,9%). Mimo to średnioterminowe trendy pokazują, że struktura przedsiębiorstw w Polsce zmierza w kierunku podobnej do UE – spada udział mikrofirm, a wzrasta udział pozostałych grup przedsiębiorstw. Wkład MSP w tworzenie wartości dodanej brutto wynosi około 48,4%, zaś liczba pracujących

² T. Skoczny, *Podstawy i zakres wspólnotowego prawa konkurencji*, w: *Prawo Unii Europejskiej. Zagadnienia systemowe. Prawo materialne i polityki*, red. J. Barcz, Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa 2006, s. II-325.

³ A. Cieśliński, *Wspólnotowe prawo gospodarcze*, t. 1, *Swobody rynku wewnętrznego*, C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 49.

⁴ W. Szymański, *Niepewność i niestabilność gospodarcza. Gwałtowny wzrost i co dalej?*, Difin, Warszawa 2011, s. 268.

⁵ Por. A.K. Koźmiński, *Koniec świata menedżerów*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 15 i nast.

w sektorze stanowi 2/3 ogółu pracujących. Połowa mikroprzedsiębiorstw to firmy działające powyżej czterech lat, 95 na 100 mikroprzedsiębiorców to osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, w tym ponad 2/3 to osoby samozatrudnione (69,8%, tj. 1,1 mln)⁶. Kolejną specyfiką polskiego obrotu gospodarczego jest zjawisko zatorów płatniczych. Zatory płatnicze – nieregulowanie zobowiązań – poprzez efekt domina mogą prowadzić do niewypłacalności kolejnych przedsiębiorców. A zatem zniszczeniu mogą ulegać kolejne niezbywalne aktywa firmy, w tym jej reputacja (wartość przedsiębiorstwa – tzw. *goodwill*), organizacja i wiedza pracowników na temat spółki („kapitał ludzki charakterystyczny dla firmy”). Polska jest obecnie jednym z europejskich liderów pod względem ilości zatorów płatniczych, tuż za Hiszpanią i Portugalią. Z badań⁷ wynika, że aż 79% ankietowanych przedsiębiorców czeka na uregulowanie już przeterminowanych płatności ponad miesiąc. Płatności opóźnione o ponad trzy miesiące stanowią w Polsce aż 9,8% ogółu płatności, gdy średnia dla całej Europy wynosi jedynie 2,9%.

Ważną rolę w kształtowaniu warunków prowadzenia działalności gospodarczej odgrywa państwo poprzez tworzenie warunków brzegowych, w szczególności w zakresie rozpoczynania i zamykania działalności gospodarczej. Swoboda działalności gospodarczej, wyrażona w art. 20 przepisów konstytucyjnych, nie ma charakteru absolutnego – tak jak i inne konstytucyjne prawa i wolności jednostki może być poddawana przez ustawodawcę pewnym ograniczeniom. Ograniczenia mogą być wprowadzane tylko w zakresie niezbędnym i muszą być traktowane w kategoriach wyjątków. Działalność gospodarcza – ze względu na jej charakter, a zwłaszcza na bliski związek zarówno z interesami innych osób, jak i interesem publicznym – może podlegać różnego rodzaju ograniczeniom w stopniu większym niż prawa i wolności o charakterze osobistym bądź politycznym. Istnieje w szczególności legitymowany interes państwa w stworzeniu takich ram prawnych obrotu gospodarczego, aby zminimalizować przypadki nierzetelności w stosunkach między podmiotami gospodarczymi⁸. Regulacje prawne tworzące warunki brzegowe, w szczególności w zakresie zamykania nierentownej działalności gospodarczej, powinny jednak uwzględniać specyfikę polskiej gospodarki – wysoki odsetek mikroprzedsiębiorców. Poza tym regulacje nie powinny tworzyć ram prawnych mniej korzystnych niż w innych państwach. Dla zapewnienia prawidłowego funkcjonowania rynku krajowego i szerzej rynku wewnętrznego niezbędne jest

⁶ Raport o stanie sektora MSP – główne wnioski, PARP, Warszawa 2011.

⁷ Badanie przeprowadzone przez BCC w maju 2012 r. wśród przedsiębiorców – członków BCC z całej Polski. Ponad 70% badanych reprezentuje firmy zatrudniające powyżej 50 pracowników, 36% – firmy z branży produkcyjnej i przemysłowej, blisko 30% – z usługowej, 18% – handel, 14% – budownictwo.

⁸ Wyrok Trybunału Konstytucyjnego z dnia 26 kwietnia 1995 r., sygn. akt K 11/94, OTK 1995, cz. 1.

unikanie sytuacji, w których strony byłyby skłonne do przenoszenia majątku lub postępowania sądowego z jednego państwa do innego w celu uzyskania korzystniejszej sytuacji prawnej, tzw. *forum shopping*.

5.2. Reformy prawa upadłościowego i ich skuteczność

Istotnym problemem stanowienia w Polsce prawa jest doraźność i brak docelowej, perspektywicznej wizji modelu ochrony prawnej oraz dobrze zdefiniowanego i uzgodnionego z grupami interesów celu regulacji. Wbrew twierdzeniom zawartym w komentarzu do Prawa upadłościowego i naprawczego sąd upadłościowy najczęściej jest grabarzem podmiotów martwych gospodarczo⁹. Liczba oddalonych wniosków o ogłoszenie upadłości świadczy o składaniu wniosków za późno, w sytuacji, kiedy majątku dłużnika nie starcza nawet na pokrycie kosztów postępowania. Brak skuteczności przyjmowanych rozwiązań powoduje częste nowelizowanie prawa upadłościowego przy braku troski o możliwość jego wdrożenia do praktyki sądowej. Proces stanowienia prawa powinien opierać się na obiektywnej ocenie skutków regulacji i analizie ich wpływu na konkurencyjność gospodarki, na rynek pracy i na sektor finansów publicznych. Do tej pory jednak nie funkcjonują w badanym obszarze niezależne ośrodki kontroli instytucji upadłościowych typu *think tank*, które mogłyby dokonywać monitoringu procesu wdrażania prawa do praktyki sądowej, badań nad jego efektywnością i skutecznością. Bez ekonomicznie racjonalnej koncepcji polityki prawa nie ma sensu omawianie skuteczności i efektywności prawa upadłościowego. Konkurencja gospodarcza to zjawisko rywalizacji, której celem jest zdobycie przewagi nad rynkowymi rywalami i ugruntowanie swojej pozycji na rynku (przy równoczesnym osłabieniu pozycji rynkowej rywali). W taki model konkurencji gospodarczej wpisują się również krajowi ustawodawcy, tworząc reguły gry rynkowej. Z raportów Banku Światowego¹⁰ wynika, że w Polsce przepisy w sprawie niewypłacalności przedsiębiorstw wymagają pilnej reformy. System upadłościowy nie służy rozwojowi przedsiębiorczości tak, jak powinien, a środowiska gospodarcze i finansowe są zdania, że ramy prawne tworzone przez prawo upadłościowe i naprawcze mają wiele słabości. W praktyce opóźnienia spowodowane przez dysfunkcyjne przepisy i długotrwałość postępowań skutecznie uniemożliwiają naprawę potencjalnie wypłacalnych spółek i nie przyczyniają się do zwrotu wartości wierzycielom w sposób efektywny z punktu widzenia kosztów

⁹ *Komentarz do Prawa upadłościowego i naprawczego*, red. A. Witosz, LexisNexis Warszawa 2007, s. 37.

¹⁰ Raporty Doing Business 2004–2013 na stronie internetowej: www.doingbusiness.org.

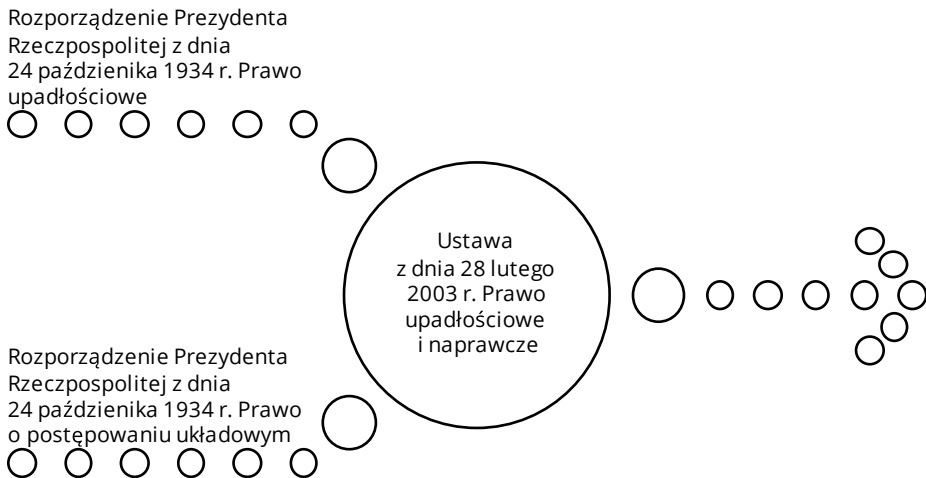
i czasu. W związku z tymi problemami wymiaru sprawiedliwości potrzeba transferu wiedzy o rozwiązaniach organizacyjnych, technicznych i możliwościach wykorzystania doświadczeń europejskich w reformowaniu instytucji upadłościowych, w oparciu o podejście do problemów, rozwiązań i metod z innej perspektywy. Brak szerszego spojrzenia na tę problematykę ogranicza ustawodawców krajowych i powoduje powtarzanie błędów sprzed reform w innych krajach (np. zbyt restrykcyjne podejście do upadłości, nadmierna kryminalizacja, zbyt ni formalizm, brak przewidywalności postępowań). W ocenie Banku Światowego nie ma jednej, ogólnie obowiązującej matrycy reform. Skutecznym środkiem poprawy efektywności postępowania upadłościowego jest tylko taka regulacja, która może być w pełni wdrożona do praktyki sądowej. Postępowania zmierzające do restrukturyzacji zadłużenia – w ocenie Banku – przynoszą dobre rezultaty tylko w tych krajach, w których istnieje odpowiednia infrastruktura, np. doświadczeni sędziowie i prawnicy oraz w pełni rozwinięty rynek, na którym można szybko upłynnić aktywa reorganizowanego przedsiębiorstwa. Analizując, z punktu widzenia ekonomiki, skutki regulacji upadłości, autorzy raportu Banku Światowego uznali, że najwyższą stopę odzysku gwarantuje w krajach średniozamożnych uproszczenie procedur likwidacyjnych, a w krajach ubogich skuteczne dochodzenie należności. Zdaniem ekspertów Banku Światowego kluczowe znaczenie dla oceny efektywności przyjętego modelu postępowania upadłościowego ma praktyka sądowa. Reforma prawa upadłościowego winna, w ocenie Banku, zmierzać do zapewnienia wierzycielom większego udziału w procesie legislacyjnym i w samym postępowaniu upadłościowym, gdyż w interesie wierzycieli jest utrzymywanie rentownych przedsiębiorstw, a zamykanie nierentownych. Badania Banku Światowego wskazują na istotny, pozytywny wpływ wierzycieli na optymalny z punktu widzenia gospodarki wybór decyzji o losie przedsiębiorstwa. W tych państwach, w których systemy prawne przyznają wierzycielom prawo decydowania o wyborze tej decyzji, wszystkie strony postępowania upadłościowego korzystają z wyższej stopy odzysku. Badano wpływ wierzycieli na wybór zarządców masy upadłościowej, ich realny wpływ na zatwierdzenie planu reorganizacji i sprawozdań finansowych i ustalono, że udział wierzycieli w postępowaniu upadłościowym korzystnie wpływa na wysokość stopy odzysku¹¹.

Polska w ciągu ostatnich kilku lat dwukrotnie podjęła działania ustawodawcze mające na celu reformę prawa upadłościowego: ustawą z dnia 28 lutego 2003 r. zastąpiła obowiązujące prawo upadłościowe i prawo o postępowaniu układowym z 1934 r., a ustawą z dnia 6 marca 2009 r. znowelizowała obowiązujące przepisy. Nowa ustawa z 2003 r. zmieniła aksjologiczne podstawy postępowań upadłościowych.

¹¹ Raport Doing Bussines 2007.

Doprowadziły one do przyznania prymatu zasadzie ochrony wierzycieli nad potrzebą ochrony dłużnika i jego przedsiębiorstwa. Za taką interpretacją opowiedzieli się A. Jakubecki i F. Zedler, J.S. Petraniuk, P. Janda, A. Witosz¹², a także J. Bról. A. Witosz wskazuje, że zasada prymatu interesów wierzycieli odsuwa na dalszy plan inne mogące wchodzić w grę interesy, np. interes upadłego (przedsiębiorcy prowadzącego postępowanie naprawcze) czy interes pracowników upadłego. W obecnych regulacjach na zapisy sprzyjające dłużnikom wskazywał S. Gurgul. Według niego nie ma jednak jednoznaczności co hierarchii celów w prawie upadłościowym i naprawczym. Pierwszeństwo postępowania upadłościowego z możliwością zawarcia układu nad upadłościowym obejmującym likwidację majątku dłużnika zaznacza D. Ziemkiewicz¹³.

Rysunek 1. Proces zmian prawa upadłościowego i układowego w Polsce



Źródło: opracowanie własne.

W latach 2004–2011 ustawa Prawo upadłościowe i naprawcze była 32 razy nowelizowana. Zmiany w ustawie były dokonywane przy okazji zmiany innych

¹² *Komentarz do Prawa...*, red. A. Witosz, op.cit., s. 16.

¹³ *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, red. D. Zienkiewicz, Warszawa 2006, s. 19; A. Jakubecki, F. Zedler, *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, Lex, Warszawa 2011; J.S. Petraniuk, *Upadłość i jej podstawy prawne w prawie upadłościowym i naprawczym*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2003, nr 12, s. 18; P. Janda, *Zaspokojenie roszczeń wierzycieli jako cel postępowania upadłościowego*, „Państwo i Prawo” 2005, z. 10, s. 68–69; J. Bról, *Podstawowe kierunki zmian w postępowaniu upadłościowym*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2003, nr 2, s. 7. Szerzej o powyższych poglądach u M. Strus-Wołos, *Uprawnienia procesowe wierzycieli w postępowaniach upadłościowych*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 15–17.

ustaw, np. ustawy o obrocie instrumentami finansowymi. W ośmiu przypadkach nowelizacja dotyczyła bezpośrednio ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze. Trzy razy dokonywano zmian w ustawie w związku z uzyskaniem przez Polskę członkostwa w Unii Europejskiej. W 2009 r. Ustawą z dnia 6 marca 2009 r. o zmianie ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze, ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym oraz ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym (wejście w życie 2 maja 2009 r.) dokonano gruntownej nowelizacji ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze. Zmiany dotyczyły aż 147 kwestii. W latach 2004–2011 Trybunał Konstytucyjny orzekł o niezgodności zapisów ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze z Konstytucją RP trzy razy. W wyroku z dnia 14 marca 2006 r. Trybunał Konstytucyjny (sygn. akt SK 4/05) orzekł o niezgodności art. 109 Ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze z art. 45 i art. 78 Konstytucji RP w zakresie, w jakim nie przewidywał on sądowej kontroli zgodności z prawem postanowienia sędziego-komisarza zarządzającego wypowiedzenie umowy najmu lub dzierżawy nieruchomości upadłego. W dniu 19 września 2007 r. Trybunał Konstytucyjny w wyroku (sygn. akt SK 4/06) uznał art. 82 ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze w zakresie, w jakim nie przewidywał sądowej kontroli zgodności z prawem postanowienia sędziego-komisarza w przedmiocie stwierdzenia niedopuszczalności wpisu hipoteki lub zastawu w księdze wieczystej lub właściwym rejestrze, za niezgodny z art. 45 ust. 1 art. 78 w związku z art. 176 ust. 1 i art. 64 ust. 1 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej. W kolejnym wyroku z dnia 10 listopada 2009 r. (sygn. Akt P 88/08) Trybunał Konstytucyjny uznał za niezgodny z Konstytucją art. 28 ust. 1 ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze, w zakresie odnoszącym się do dłużnika niekorzystającego z pomocy adwokata lub radcy prawnego. W tym miejscu warto wspomnieć o doniosłym z punktu widzenia przedsiębiorców wyroku Trybunału Konstytucyjnego z dnia 15 maja 2012 r. (sygn. akt P 11/10), w którym uznano art. 32 ust. 1 Prawa upadłościowego i naprawczego w zakresie, w jakim dotyczy dłużników będących spółkami z ograniczoną odpowiedzialnością za niezgodny z art. 45 ust. 1 w związku z art. 31 ust. 3 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej. Zgodnie z art. 32 ust. 1 w stosunku do dłużnika nie stosuje się przepisów o zwolnieniu z kosztów sądowych. Obecnie, po wyroku Trybunału Konstytucyjnego, tylko przedsiębiorcy działający w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością będą mogli ubiegać się o zwolnienie z kosztów sądowych przez złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości.

Regulacje prawne, stanowiące rdzeń instytucji upadłości, nieuwzględniające zmian zachodzących w otoczeniu mogą być przyczyną trwałej stagnacji¹⁴. Polska

¹⁴ Por. D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, NY 1990.

jako państwo znalazła się w sytuacji szczególnej, gdyż otoczenie instytucjonalno-prawne przedsiębiorczości ciągle pozostaje w jakiejś części reliktem poprzedniego systemu społeczno-gospodarczego, a system sądowniczy nie jest dostosowany do realizacji postulatów państwa prawa z uwagi na swoją niewydolność i biurokratyzację. Tymczasem globalna konkurencja o kapitał i umiędzynarodowienie działalności gospodarczej generują nowe wyzwania konkurencyjne dla przedsiębiorstw, a wzrost ryzyka i niepewności związany z prowadzeniem działalności gospodarczej w warunkach globalnego kryzysu powoduje wzrost oczekiwań przedsiębiorców wobec państwa w zakresie tworzenia ułatwień zamykania nierentownej działalności i minimalizacji dodatkowych kosztów związanych z uruchomieniem procedur upadłościowych z jednej strony, a z drugiej wzrost ich oczekiwań w zakresie poprawy skuteczności systemu instytucjonalno-prawnego i ograniczenia zatorów płatniczych, które są najczęstszą przyczyną utraty płynności finansowej. Wyzwania, przed jakimi stoi Polska transformująca swoją gospodarkę, wymagają radykalnej poprawy otoczenia regulacyjnego. Stając się państwem członkowskim UE, Polska zobowiązała się do poprawy prawodawstwa w celu realizacji polityki wspierania małych i średnich przedsiębiorstw poprzez tworzenie właściwych bodźców dla przedsiębiorczości, eliminacji nadmiernych kosztów transakcyjnych i uproszczenia systemu prawnego i tym samym do podnoszenia konkurencyjności gospodarki. Kryzys finansowy boleśnie obnażył nieskuteczność podejmowanych działań w sferze poprawy otoczenia instytucjonalno-regulacyjnego. Niejednolita praktyka sądów, anachroniczne regulacje niedostosowane do powszechnie przyjętych obyczajów w obrocie gospodarczym generują dodatkowe ryzyko w prowadzeniu działalności gospodarczej. Transformacji gospodarczej w Polsce, zapoczątkowanej przeszło 20 lat temu, towarzyszą zmiany otoczenia instytucjonalno-prawnego i kolejne reformy wymiaru sprawiedliwości. Robert Woodward w 25. Raporcie Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych stawia tezę, że neoliberalne podejście w ciągu pierwszego dziesięciolecia transformacji ukształtowało w Polsce system prawny pozostawiający w dużym stopniu przedsiębiorców samym sobie. Zgodnie z takim rozumieniem gospodarki wolnorynkowej każda osoba biorąca udział w grze gospodarczej optymalizuje samotnie swoje wyniki gospodarcze, a gospodarkę należy raczej deregulować i ograniczać państwo niż interweniować w gospodarkę. Sporna stała się sama rola państwa i określenie jego siły. Antyetatystyczna kultura polityczna i brak ciągłości reform instytucjonalnych doprowadziły do sytuacji, w której otoczenie instytucjonalno-prawne przedsiębiorstw przestało należycie spełniać swoją rolę regulacyjną na rynku, co bezpośrednio wpływa na obniżenie konkurencyjności naszej gospodarki.

Efektom braku konsekwencji w budowaniu sprawnych instytucji wymiaru sprawiedliwości jest niski poziom rządów prawa, który znalazł m.in. odbicie

w ostatnim badaniu Ernst & Young na temat korupcji w biznesie. Z najnowszego raportu EY o nadużyciach gospodarczych¹⁵ wynika, że w 19% polskich firm dochodziło do nadużyć. Siódme miejsce Polski w Europie (na 25 badanych krajów) wskazuje na poważne problemy Polski w egzekwowaniu prawa i na wysoką ich świadomość wśród przedsiębiorców, którzy dążą do maksymalizacji zysku kosztem innych przedsiębiorców i konsumentów. Poczuciu bezkarności u niektórych przedsiębiorców towarzyszy poczucie bezradności u innych, mających przekonanie, że egzekucja należności z umów i innych wymagalnych zobowiązań wymaga poważnego zaangażowania czasowego i poniesienia wysokich relatywnie kosztów, a wynik starań pozostaje wysoce niepewny. Francis Fukujama, pisząc o budowaniu państwa, rozumiał to pojęcie jako tworzenie nowych instytucji i wzmacnianie już istniejących¹⁶. Fukujama zwraca uwagę na impuls, jaki stanowił upadek skrajnej formy etatyzmu, jakim był komunizm, dla redukcji państwa w państwach postkomunistycznych. W efekcie, pisze Fukujama, z powodu braku właściwych ram instytucjonalnych liberalizacja gospodarki częściowo zawiodła pokładane w niej nadzieje. Potencjał instytucjonalny państwa wyraża się zdolnością do formułowania i wdrażania polityk oraz stanowienia prawa i, co najważniejsze, zdolnością do egzekwowania prawa. Tylko państwo zdolne do stanowienia i skutecznego egzekwowania prawa może zapewnić pewność obrotu i przejrzyste reguły działania biznesu. Warunkiem funkcjonowania państwa prawa jest więc w takim samym stopniu zdolność do stanowienia racjonalnych regulacji, odpowiadających potrzebom społeczno-gospodarczym, co ich sprawne egzekwowanie.

W związku z utrwaleniem się w myśli ekonomicznej (nowa ekonomia instytucjonalna: O.E. Williamson, R.H. Coase, D.C. North, E. Ostrom, G.M. Hodgson) poglądu o znaczeniu dla wzrostu gospodarczego czynników instytucjonalnych i politycznych od lat dziewięćdziesiątych są prowadzone badania jakości funkcjonowania instytucji¹⁷. Pojawiło się wiele wskaźników pozwalających oceniać potencjał

¹⁵ *Europejskie Badanie Nadużyć Gospodarczych*, Ernst & Young, Warszawa 2011, <http://ey.media.pl/pr/191211/naduzycia-i-korupcja-w-polsce-nadal-na-porzadku-dziennym#light-> (12.05.2015) oraz J.T. Wells, *Nadużycia w firmach. Vademecum. Zapobieganie i wykrywanie*, LexisNexis, Warszawa 2006.

¹⁶ F. Fukujama, *Budowanie państwa; władza i ład międzynarodowy w XXI wieku*, Rebis, Poznań 2005.

¹⁷ O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998; O.E. Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study of Internal Organization*, Free Press, New York 1975; O.E. Williamson, *The New Institutional Economics. Taking Stock. Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature” 2000, nr 3; D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge 1990; D.C. North, *Structure and Change in Economic History*, Norton, London 1981; D.C. North, *Understanding the Process of Economic Change*, Mercatus Center, Washington D.C. 2003; M. Ratajczak, *Nurt instytucjonalny we współczesnej myśli ekonomicznej*, „Ruch prawniczy, ekonomiczny i socjologiczny” 1994, nr 1, s. 27–39; A. Ząbkowicz, *Współczesna*

instytucjonalny państwa. Oprócz stworzonych przez Bank Światowy wskaźników jakości rządzenia (*governance indicators*) opracowano na podstawie monitoringu poziomu ryzyka dla inwestorów International Country Risk Guide Numbers, w którym ocenia się również rządy prawa. Jako podstawa analizy współzależności między instytucjami a funkcjonowaniem gospodarki może zostać zastosowana teoria praw własności i teoria kosztów transakcyjnych, o czym pisze m.in. Hernando de Soto¹⁸. Podkreśla on wagę formalnych praw własności i konsekwencji dla efektywności gospodarki dobrego funkcjonowania instytucji prawnych. Jednym z osiowych poglądów teorii praw własności jest stwierdzenie, że brak możliwości korzystania z prawa własności wskutek nienależytej jego ochrony prowadzi do osłabienia systemu bodźców ekonomicznych, czyli wynagradzania za ekonomicznie racjonalne działania i karania za nieracjonalne. Tak więc system prawny, który w obszarze ochrony praw własności jest nieskuteczny, hamuje wzrost gospodarczy.

Z kolei teoria kosztów transakcyjnych definiuje koszty transakcyjne jako koszty poszukiwania informacji, negocjacji z nabywcami i koszty egzekwowania kontraktu¹⁹. Prekursorem ujęcia gospodarki, w której transakcje odgrywają kluczową rolę był John R. Commons. Według jego definicji: „Transakcje nie są wymianą towarów, lecz alienacją i pozyskiwaniem, dokonywanym między jednostkami, praw własności i wolności, stworzonych przez społeczeństwo, a przeto muszą być negocjowane przez zainteresowane strony, zanim praca może wyprodukować, konsumenci – skonsumować, a towary mogą być fizycznie wymienione”²⁰. Za jedną z pierwszych prób identyfikacji kosztów transakcyjnych uznaje się ujęcie zaprezentowane przez R.H. Coase’a w 1937 r. w słynnym artykule o istocie firmy²¹. Koszty w jego ujęciu to koszty wykorzystania mechanizmu cenowego, zwane później kosztami transakcyjnymi, czyli kosztami działania systemu gospodarczego. Definicje te były niejednokrotnie rewidowane (S.N.S. Cheung, O.E. Williamson, T. Malone, J. Yates, R. Benjamin i inni). Według W. Stankiewicza koszty transakcyjne „są częścią łącz-

ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii, „*Ekonomista*” 2003, nr 6, s. 795–824; J. Godłów-Legiędź, *Transformacja ustrojowa z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej*, „*Ekonomista*” 2005, nr 2, s. 171–189.

¹⁸ H. de Soto, *The Other Path Invisible Revolution in the Third World*, Harper & Row, New York, 1989; wyd. polskie: *Inny Szlak, Niewidzialna Rewolucja w Trzecim Świecie*, przeł. S. Makowiecki, M. Wiśniewski, Polskie Towarzystwo Współpracy z Klubem Rzymskim, Warszawa 1991.

¹⁹ O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, PWN, Warszawa 1988; O.E. Williamson, S.E. Masten (eds.), *The Economics of Transaction Costs*, Elgar, Cheltenham, UK, 1999; S. Rudolf *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle teorii kosztów transakcyjnych*, w: *Nowa ekonomia instytucjonalna*, red. S. Rudolf, Kielce 2005.

²⁰ W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, wydanie III uzupełnione, Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu, Administracji i Technik Komputerowych, Warszawa 2012.

²¹ R.H. Coase, *The Nature of the Firm*, „*Economica*” 1937, nr 4, s. 390.

nych kosztów funkcjonowania systemu społeczno-gospodarczego, która obejmuje nakłady zasobów ponoszone w trakcie zawierania i realizacji wszystkich typów transakcji²². Z punktu widzenia niniejszego opracowania szczególnego znaczenia nabierają rodzaje kosztów w transakcyjnych i umieszczenie w nich kosztów związanych z dochodzeniem z praw z umów w trybie egzekucji zbiorowej²³.

Koszty transakcyjne można analizować według sześciu ich rodzajów. Pierwszy rodzaj obejmuje grupę kosztów poszukiwania alternatyw, co w warunkach niepewności i zróżnicowania współczesnych rynków oznacza przede wszystkim zgromadzenie wiedzy (informacji) o odpowiednich cenach dla przeprowadzenia transakcji oraz o potencjalnych i wiarygodnych kontrahentach. Jako drugi rodzaj kosztów transakcyjnych można przyjąć koszty realizacji rozliczeń. Kolejny rodzaj stanowią koszty mierzenia, z natury rzeczy związane z trudnościami kwantyfikacji. Czwarty rodzaj kosztów transakcji stanowią koszty zawierania kontraktów, na które wpływ wywiera niepewność związana z trudnym przewidywaniem przyszłego rozwoju wydarzeń. Kolejny rodzaj kosztów transakcyjnych to koszty specyfikacji i ochrony praw własności. Jako ostatni rodzaj kosztów transakcyjnych wymieniam koszty zachowań oportunistycznych²⁴. Dużą popularnością cieszy się podział kosztów transakcyjnych na koszty *ex ante* i *ex post*²⁵. Koszty transakcyjne *ex ante* to koszty, które powstają w trakcie przygotowywania i negocjowania umów. Koszty *ex post* występują podczas realizacji warunków umowy, czasem nazywane są też kosztami zabezpieczenia. Zalicza się do nich koszty kontroli kontraktów (monitorowania realizacji i egzekucji postanowień). Koszty związane z dochodzeniem praw z umów w trybie egzekucji zbiorowej zaliczyć należy do kosztów transakcyjnych *ex post*. Na koszty kontroli (egzekwowania kontraktu) bezpośredni wpływ wywierają efektywność wymiaru sprawiedliwości i poziom zaufania przedsiębiorców do systemu sądowego. Przedstawiciele amerykańskiego realizmu prawniczego traktowali prawo jako fakt społeczny (Oliver Wendell Holmes Jr.,

²² W. Stankiewicz, *Ekonomika instytucjonalna. Zarys...*, op.cit.

²³ Szerzej o definicjach i klasyfikacjach kosztów transakcyjnych w: *Uwarunkowania zmian kosztów transakcyjnych*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011; Ł. Hardt, *Instytucje a koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2005, nr 1–2, s. 1–19; J. Małysz, *Instytucje a koszty transakcyjne w neoinstytucjonalnej ekonomii*, „Ekonomista” 2003, nr 3, s. 315–339; K. Kowalska *Kontraktowanie i koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2005, nr 7–8, s. 45–64; M. Gancarczyk, *Koszty transakcyjne – teoria i sposób pomiaru*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2006, nr 6, s. 20–28; J. Godłów-Legiędź, *Rola państwa w gospodarce z perspektywy kosztów transakcji*, w: *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej – teorie nieliberalne wobec ekonomicznej roli państwa a polityka społeczno-ekonomiczna*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2004, s. 131–144.

²⁴ A.E. Szastitko, *Nowaja instytucjonalnaja ekonomiczeskaja teorija*, TEIS, Moskwa 2002, r. 8.

²⁵ O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, PWN, Warszawa 1988, s. 390.

The Path of the Law). Holmes zaproponował nowe spojrzenia na prawo, z perspektywy „złego człowieka”, który interesuje się tylko tym, jak w jego sprawie orzeknie sąd. Amerykańscy przedstawiciele tego nurtu (O.W. Holmes Jr., J.Ch. Grey, J. Frank, K.N. Llewellyn, J. Hutcheson, F. Cohen, H. Oliphant i inni) zapoczątkowali koncepcję odróżnienia prawa stanowionego (*law in book*) od prawa w działaniu (*law in action*)²⁶. Przedmiotem badań prawa, w ocenie amerykańskiego prawoznawstwa, powinno być stosowanie prawa przez sądy. W Polsce w zasadzie nie prowadzi się systematycznych badań orzecznictwa sądów powszechnych i stałego monitoringu rozwiązań legislacyjnych pod kątem skuteczności realizowania zakładanych przez ustawodawcę celów regulacji. Od 2001 r. funkcjonuje w Polsce System Oceny Skutków Regulacji, narzędzie analityczne służące w założeniach poprawie jakości stanowionego prawa poprzez zapewnienie systematycznej oceny korzyści i kosztów potencjalnych rozwiązań. Wytyczne do oceny skutków regulacji, opracowane przez Ministerstwo Gospodarki, nakładają na ustawodawcę szeroki zakres obowiązków w zakresie badania regulacji pod tym kątem. Projektodawca powinien przedstawić identyfikację i analizę problemu, zdefiniować cele regulacji, wskazać alternatywne rozwiązania, przeprowadzić analizę kosztów i korzyści, opracować plan wdrażania oraz dokonać porównania różnych opcji i wskazać rekomendacje. Praktycznie w Polsce nie prowadzi się takich pogłębionych badań, a w szczególności nie stosuje się na szerszą skalę oceny skutków regulacji *ex post*.

5.3. Prawo upadłościowe i naprawcze a regulacje europejskiego prawa upadłościowego

Obecnie regulacje dotyczące prawa upadłościowego nie są już wyłącznie domeną prawa krajowego. Działalność przedsiębiorstw wykracza coraz częściej poza granice jednego państwa. Stąd też zaistniała potrzeba uregulowania upadłości transgranicznej, czyli upadłości z elementem zagranicznym. Następujące okoliczności świadczą o istnieniu elementu zagranicznego w postępowaniu upadłościowym:

- mienie należące do dłużnika znajduje się w innym państwie,
- upadły zaciągnął zobowiązania w innym państwie,
- upadły jest stroną umowy dotyczącej mienia położonego w innym państwie,
- dłużnik ma zagranicznych wierzycieli.

Zasady dotyczące prowadzenia postępowań upadłościowych o skutkach transgranicznych, czyli wykraczających poza obszar jednego państwa, a zatem na płaszczyźnie ponadnarodowej, zostały uregulowane w międzynarodowym pra-

²⁶ J. Oniszczyk, *Filozofia i teoria prawa*, C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 225 i nast.

wie upadłościowym (część druga prawa upadłościowego i naprawczego – przepisy z zakresu międzynarodowego prawa upadłościowego). Zgodnie z art. 378 prawa upadłościowego i naprawczego przepisów części drugiej nie stosuje się, jeżeli umowa międzynarodowa, której Rzeczpospolita Polska jest stroną, albo prawo organizacji międzynarodowej, której Rzeczpospolita Polska jest członkiem, stanowi inaczej. Od 1 maja 2004 r. Polska jest członkiem Unii Europejskiej, a zatem jest zobowiązana do stosowania prawa unijnego w zakresie regulacji dotyczących postępowań upadłościowych. W systemie prawa Unii Europejskiej postępowania upadłościowego dotyczą następujące akty prawne:

- rozporządzenie Rady (WE) nr 1346/2000 z dnia 29 maja 2000 r. w sprawie postępowania upadłościowego (Dz.Urz. WE L 160 z 30 czerwca 2000 r., s. 1; Dz.Urz. UE polskie wydanie specjalne, rozdz. 19, t. 1, s. 191),
- dyrektywa nr 98/26/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 maja 1998 r. w sprawie zamknięcia rozliczeń w systemach płatności i rozrachunku papierów wartościowych (Dz.Urz. WE L 166 z 11 czerwca 1998 r., s. 45; Dz.Urz. UE polskie wydanie specjalne, rozdz. 6, t. 3, s. 107),
- dyrektywa nr 2001/24/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 4 kwietnia 2001 r. w sprawie reorganizacji i likwidacji instytucji kredytowych (Dz.Urz. WE L 125 z 5 maja 2001 r., s. 15, Dz.Urz. UE polskie wydanie specjalne, rozdz. 6, t. 4, s. 15),
- dyrektywa nr 2001/17/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 marca 2001 r. w sprawie reorganizacji i likwidacji zakładów ubezpieczeń (Dz.Urz. WE L 110 z 20 kwietnia 2001 r., s. 28; Dz.Urz. UE polskie wydanie specjalne, rozdz. 6, t. 4, s. 3)²⁷,
- dyrektywa nr 2009/138/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 25 listopada 2009 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności ubezpieczeniowej i reasekuracyjnej (Wyłącalność II).

Rozporządzenie nr 1346/2000 stosuje się do zbiorowych postępowań przewidujących niewypłacalność dłużnika, które obejmują całkowite lub częściowe zajęcie majątku dłużnika i powołanie zarządcy. Integralną częścią rozporządzenia są trzy załączniki. W załączniku lit. A zamieszczono wykaz postępowań upadłościowych w rozumieniu art. 1 ust. 1 rozporządzenia o postępowaniu upadłościowym, w załączniku lit. B – wykaz postępowań upadłościowych o charakterze likwidacyjnym, o których mowa w art. 2 lit. c, natomiast w załączniku lit. C – listę podmiotów, które mogą pełnić – w myśl art. 2 lit. b – obowiązki zarządców. Rozporządzenie dotyczy wyłącznie postępowań upadłościowych o skutkach transgranicznych, przy czym – zgodnie z ogólną regułą – obejmuje swoim zakresem jedynie tych dłużników,

²⁷ Europejskie prawo upadłościowe, red. F. Zedler, Wolters Kluwer Polska – Lex, Warszawa 2011.

których główny ośrodek podstawowej działalności znajduje się na terytorium państwa członkowskiego UE. Rozporządzenie 1346/2000 określa uprawnienia do zgłaszania roszczeń jedynie wierzycieli, których miejsce zwykłego pobytu, miejsce zamieszkania lub siedziba znajdują się w państwie członkowskim, co dodatkowo wskazuje na unijny charakter przepisów tego aktu. Dla osiągnięcia poprawy skuteczności i efektywności postępowań upadłościowych o transgranicznych skutkach prawodawca unijny uznał, że niezbędnym jest, aby postanowienia dotyczące własności, uznawania i prawa właściwego w tym zakresie zostały zawarte w akcie prawa unijnego, który jest wiążący dla państw członkowskich i bezpośrednio w nich obowiązujący. Zgodnie z zasadą proporcjonalności regulacje zawarte w rozporządzeniu zostały ograniczone do przepisów dotyczących własności dla wszczynania postępowań upadłościowych oraz wydawania orzeczeń bezpośrednio na podstawie postępowań upadłościowych i ściśle związanych z takimi postępowaniami. Ponadto rozporządzenie zawiera przepisy dotyczące uznawania takich orzeczeń i prawa właściwego, również odpowiadające tej zasadzie. Regulacje zawarte w rozporządzeniu są wyraźnym przejawem zasady uniwersalizmu. W tym przepisie tkwi istota całej kodyfikacji europejskiego międzynarodowego prawa upadłościowego. Na jego podstawie zagraniczne postępowanie upadłościowe otwarte w jednym z państw członkowskich podlega automatycznemu uznaniu we wszystkich innych państwach. Twórcy rozporządzenia nawiązali do koncepcji nieograniczonego rozszerzenia skutków zagranicznego postępowania. Uznanie zagranicznego postępowania upadłościowego następuje w tej samej chwili, w której orzeczenie w państwie jego wydania stało się skuteczne. Prawo państwa uznającego nie może ustanawiać jakichkolwiek dodatkowych przesłanek w tym zakresie. Sądy w tym ostatnim państwie nie muszą zatem podejmować dalszych kroków `javascript:void (0)`. Nie jest również konieczne wydanie orzeczenia w tej materii²⁸. Postępowania upadłościowe dotyczące zakładów ubezpieczeń, instytucji kredytowych, przedsiębiorstw inwestycyjnych przechowujących środki pieniężne i papiery wartościowe osób trzecich, a także przedsiębiorstw zbiorowego inwestowania zostały wyłączone z zakresu zastosowania rozporządzenia. Potrzeba szczególnej ochrony zachodzi również w przypadku systemów płatności i rynków finansowych. W tym zakresie obowiązuje dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 98/26/WE z dnia 19 maja 1998 r. o ostateczności rozrachunku w systemach płatności i systemach rozrachunku papierów wartościowych. Dyrektywa 98/26/WE zawiera przepisy szczególne, które mają pierwszeństwo przed ogólnymi zasadami zawartymi w rozporządzeniu nr 1346/2000. Regulacje unijne w zakresie postępowań upadłościowych stanowią przejaw realizacji wielu zasad prawa unijnego, wyini-

²⁸ W. Klyta, *Uznanie zagranicznych postępowań upadłościowych*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008.

kających z przepisów prawa pierwotnego i ukształtowanych przez orzecznictwo Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, w szczególności zasady subsydiarności, proporcjonalności i zaufania do wymiaru sprawiedliwości państw członkowskich²⁹.

W obszarze prawa upadłościowego szczególne znaczenie mają komunikaty Komisji Europejskiej do Rady, Parlamentu Europejskiego, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów, tj. w szczególności:

- komunikat z 10 listopada 2005 r. – Wdrażanie wspólnotowego programu lizbońskiego nowoczesna polityka wzrostu i zatrudnienia dla małych i średnich przedsiębiorstw³⁰,
- komunikat z 5 października 2007 r. – W jaki sposób przezwyciężyć piętno porażki poniesionej w działalności gospodarczej – działania na rzecz polityki drugiej szansy. Realizacja partnerstwa lizbońskiego na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia³¹,
- komunikat z 25 czerwca 2008 r. – Najpierw myśl na małą skalę. Program „Small Business Act” dla Europy³².

Komunikaty – akty *sui generis* (lub akty nienazwane) są zaliczane wraz zaleceniami i opiniami do tzw. unijnego prawa miękkiego (*soft law*). Nie są one aktami wiążącymi państwa członkowskie Unii, aczkolwiek powinny być brane pod uwagę przez państwa przy wykładni i stosowaniu prawa wewnętrznego. Zwykle zawierają informacje odnośnie do zasad prowadzenia przez Komisję polityki w danym obszarze działania Unii, w tym często w zakresie oceny dopuszczalności pomocy publicznej świadczonej przez państwa członkowskie.

W odniesieniu do relacji prawnych pomiędzy podmiotami mającymi siedzibę w państwach członkowskich Unii Europejskiej a podmiotami państw trzecich niebędących członkami UE może mieć zastosowanie Konwencja Modelowa Komisji Międzynarodowego Prawa Handlowego Organizacji Narodów Zjednoczonych (UNCITRAL) w sprawie upadłości transgranicznej przyjętej w drodze rezolucji nr 52/158 Zgromadzenia Ogólnego ONZ z 15 grudnia 1997 r. Konwencja modelowa nie jest ani traktatem, ani konwencją międzynarodową. Jest to instrument elastyczny, a zarazem dający większą pewność, że zostanie szybciej wprowadzony w życie niż wielostronna umowa międzynarodowa. Obecnie coraz więcej państw decyduje się na zastosowanie Konwencji Modelowej. Polska implementowała do swojego porządku prawnego zapisy Konwencji Modelowej w sprawie upadłości transgranicznej, konstruując m.in. część II ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze.

²⁹ T. Chilarski, *Upadłość transgraniczna w prawie Unii Europejskiej*, „Monografie Prawnicze”, Wydawnictwo CH Beck, Warszawa 2008, s. 12.

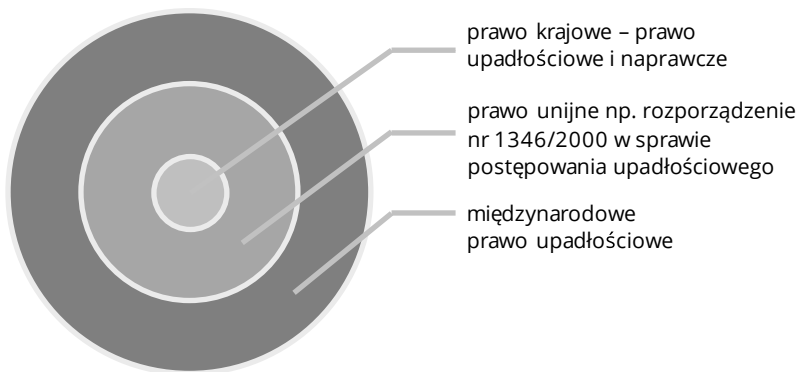
³⁰ KOM (2005) 551 wersja ostateczna.

³¹ KOM (2007) 584 wersja ostateczna.

³² KOM (2008) 394 wersja ostateczna.

Zakres Konwencji Modelowej został ograniczony jedynie do najbardziej istotnych zagadnień z punktu widzenia praktyki, stanowiących dotychczas białe plamy na mapie międzynarodowego prawa upadłościowego: I tak w postanowieniach prawa modelowego zapewniono zagranicznemu zarządcy bezpośredni dostęp do sądów w państwie uznającym. Jest to istotne ułatwienie w porównaniu ze stanem prawnym dotychczas istniejącym w wielu państwach. W przypadku kilku toczących się równoległe postępowań upadłościowych przeciwko temu samemu dłużnikowi sąd w państwie uznającym uzyska nowe, dotychczas nieuregulowane instrumenty umożliwiające koordynację tych postępowań. Określono także przesłanki, od których zależy uznanie zagranicznego postępowania i zdefiniowano najważniejsze następstwa uznania. Zagranicznym wierzycielom przyznano takie same uprawnienia, jakie mają wierzyciele w państwie uznającym. Stworzono nieznane dotychczas mechanizmy umożliwiające efektywną współpracę sądów i zagranicznych zarządców w sprawach upadłościowych³³.

Rysunek 2. Regulacje prawne instytucji upadłości w Polsce



Źródło: opracowanie własne.

Charakter i istota postępowania upadłościowego w państwach członkowskich UE jest zasadniczo podobna. Jednak różnice w regulacjach upadłościowych państw członkowskich UE są daleko idące. Różnice te dotyczą przede wszystkim następujących zagadnień:

- usytuowania prawa upadłościowego w systemie prawa,
- ukierunkowania regulacji upadłościowej na likwidację masy upadłości i maksymalne zaspokojenie wierzycieli albo na utrzymanie przedsiębiorstwa upadłego i miejsc pracy,

³³ W. Klyta, *Uznanie zagranicznych...*, op.cit.

- roli sądów w procedurze upadłościowej,
- zdolności upadłościowej podmiotów³⁴.

Analiza danych statystycznych będących w posiadaniu Ministerstwa Sprawiedliwości dowodzi, że postępowania transgraniczne w Polsce należą do rzadkości. I tak w 2011 r. do polskich sądów upadłościowych wpłynęły cztery wnioski o wszczęcie wtórnego postępowania upadłościowego i trzy wnioski o uznanie zagranicznego postępowania upadłościowego. W 2012 r. zaś wpłynęły wnioski o wszczęcie wtórnego postępowania upadłościowego i jeden wniosek o uznanie zagranicznego postępowania upadłościowego.

5.4. Podsumowanie

Prawo krępuje decydentów i adresatów jak kaftan bezpieczeństwa. Regulacje nie pozwalają elastycznie i adekwatnie reagować na dynamikę i nieobliczalność procesów zachodzących w społeczeństwach ryzyka. Błędne diagnozy co do regulacji mogą doprowadzić do spirali jurydyzacyjnej. Każdy bowiem nowy akt wywołuje próbę regulacji korekcyjnej, wzmagając efekt jurydyzacyjny. Konieczne są zmiany w pojmowaniu funkcji prawa, sposobów jego tworzenia, stosowania i wykładni w obszarze prawa gospodarczego. Nie mogą one odbywać się w izolacji od potrzeb gospodarki. Aktualnie na skutek rosnącego stopnia złożoności systemów społecznych i ich nieprzewidywalności, wykorzystywania prawa jako instrumentu sterowania i polityki społecznej, postępuje „rozluźnianie” systemów prawa. Systemy prawa ewoluują od systemów zamkniętych i definitywnych (systemy absolutne) do systemów coraz bardziej otwartych i niedefinitywnych (systemy *prima facie*). Te ostatnie wykorzystują w znacznie większym stopniu reguły pozatekstowe (zasady słuszności, klauzule generalne) i pojęcia niedookreślone.

Skutkiem tej ewolucji są cztery zmiany procedur stosowania prawa:

- 1) przejście od modelu subsumcyjnego do modelu argumentacyjnego,
- 2) przejście od klasycznej do postklasycznej koncepcji procesu,
- 3) rozwój alternatywnych form wymiaru sprawiedliwości wobec procesu sądowego,
- 4) wzrost aktywizmu sędziów³⁵.

Potrzeby gospodarki implikują zmiany w tworzeniu prawa. Systemy negocjacyjne powinny zastąpić nakazy i zakazy oraz bodźce jako główną metodę sterowania.

³⁴ T. Chilarski, *Upadłość transgraniczna...*, op.cit., s. 2.

³⁵ L. Morawski, *Główne problemy współczesnej filozofii prawa. Prawo w toku przemian*, Lexis-Nexis Warszawa 2003, s. 197 i nast. Por. J. Oniszczuk, *Filozofia i teoria prawa*, op.cit.; J. Zajadło, *Po co prawnikom filozofia prawa?*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008.

Prawo powinno stać się bardziej rozmową, dialogiem władzy i społeczeństwa niż monologiem, który wygłasza suweren do swoich poddanych.

Instytucja upadłości w Polsce z jednej strony jest oparta na anachronicznych, sztywnych regulacjach prawnych, wymuszających automatyzm w podejmowaniu decyzji o upadłości. Z drugiej zaś strony jej trzon stanowi zbiurokratyzowana organizacja wymiaru sprawiedliwości. Sądownictwo upadłościowe zostało ukierunkowane na przestrzeganie reguł proceduralnych, a nie na racjonalność ekonomiczną rozstrzygnięcia. W starciu z rzeczywistością gospodarczą tak zaprojektowana instytucja upadłości nie sprawdza się w praktyce. A co więcej stawia polskich przedsiębiorców w gorszej sytuacji niż ich konkurentów z innych państw. Podstawową funkcją każdego państwa jest zagwarantowanie z jednej strony stabilizacji i przewidywalności rozstrzygnięć, z drugiej zaś strony instytucji elastycznie dostosowujących się do szybko zmieniających się warunków gospodarowania. Dokładny zakres funkcji państwa w gospodarce ciągle pozostaje źródłem kontrowersji. Obecnie istnieje powszechna zgoda co do tego, że kluczem trwałego rozwoju gospodarki jest rynek i prywatna przedsiębiorczość. Państwo i rynek powinny być wobec siebie komplementarne, a nie konkurencyjne³⁶. Polityka regulacyjna oparta na dowodach wymaga systematycznych badań stosowania prawa w praktyce sądowej. Przeprowadzone na reprezentatywnej grupie badawczej badania spraw upadłościowych wskazują na formalne i kosztowe bariery, które tak znacząco utrudniają małemu i średniemu przedsiębiorcy złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości, że instytucja ta jest wykorzystywana w znikomym stopniu kosztem bezpieczeństwa obrotu (istnienie pustych spółek, nadal zarejestrowanych, a niezdolnych do prowadzenia działalności, niski poziom zaspokojenia wymagalnych roszczeń, zatory płatnicze). Przyjęcie rozwiązań prawnych instytucji upadłości z systemu niemieckiego nie uwzględniało różnicy w wydolności i skuteczności systemu sądowniczego, braku przygotowanych kadr, w tym zwłaszcza syndyków i sędziów-komisarzy. Podejmowane działania w tym obszarze regulacyjnym są nieskuteczne właśnie z powodu braku możliwości ich realizacji.

Regulacje prawne tworzące warunki brzegowe, w szczególności w zakresie zamykania nierentownej działalności gospodarczej, powinny uwzględniać specyfikę polskiej gospodarki – wysoki odsetek mikroprzedsiębiorców. Podstawowym zadaniem państwa jest zapewnienie rozwoju przedsiębiorczości. A zadanie to powinny urzeczywistniać regulacje przyjazne przedsiębiorcom. Na ich straży powinny stać sprawne instytucje oferujące pomoc przedsiębiorcom w kryzysie.

³⁶ G.W. Kołodko, *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2013, s. 126.

Z drugiej strony instytucje powołane do ścigania patologii gospodarczych powinny zostać wzmocnione.

Analiza wpływu regulacji na małe i średnie przedsiębiorstwa wymaga ciągłego monitorowania praktyki sądowej sądów gospodarczych, gdyż przedsiębiorca nie zajmuje się analizowaniem ciągle zmieniającego się prawa, a ocenia ryzyko prawne na podstawie praktyki sądów i doświadczenia innych podmiotów działających na rynku. W Polsce przyjęto model instytucji upadłości minimalnie ingerujący w mechanizmy rynkowe. Postępowania upadłościowe są w gruncie rzeczy zbiorowym postępowaniem egzekucyjnym. Regulacje dla przedsiębiorców przeżywających kryzys w zasadzie w praktyce nie funkcjonują. Ekonomiczna definicja bankructwa nie odpowiada sztywnej definicji normatywnej, czego skutkiem jest „ślepotą” systemu prawnego, który generuje ryzyko prawne dla przedsiębiorców. Dłużnicy pomimo prawnego obowiązku nie składają wniosków o ogłoszenie upadłości, a sankcje wobec nich nie są egzekwowane. W obecnym stanie prawnym grupy interesu realizują swoje partykularne interesy kosztem zadeklarowanych normatywnie celów regulacji i pozytywnych celów ekonomicznych instytucji upadłości. Wynika to z dysfunkcji zewnętrznych i wewnętrznych instytucji upadłości. Sądowy model rozstrzygnięcia sporów i konfliktu interesów w postępowaniach upadłościowych nie może być efektywny ze względu na wysoki poziom formalizmu i brak bodźców do szybkiego kończenia postępowań.

Dobrobyt społeczny jest zależny w dużym stopniu od instytucji, których cele powinny dostosowywać się do aktualnych potrzeb społeczno-ekonomicznych. W przeciwnym wypadku w dłuższej perspektywie są one nieskuteczne. Skuteczność naszych działań wymaga prawidłowego rozumienia świata. To zadanie jest niezwykle trudne wobec wyzwań, przed którymi stanął świat po ostatnim kryzysie finansowym. Dobre instytucje – służące rozwojowi – to takie, które przede wszystkim gwarantują bezpieczeństwo obrotu gospodarczego oraz sprzyjają postępowi technicznemu i społecznemu. Kraje, które zapewniają ich stabilność, ale zarazem potrafią zatroszczyć się o niezbędną elastyczność, umożliwiającą płynne dostosowanie się do naturalnych i kulturowych warunków gospodarowania, są krajami sukcesu gospodarczego³⁷. Z drugiej strony, przyjmując pewne rozwiązania, trzeba pamiętać o późniejszej obserwacji ich skutków, mającej na celu ciągle sprawdzanie zachodzących zdarzeń i ich konfrontację z oczekiwaniami, które legły u ich podstaw. Ewaluacja instytucji w ostatecznym rozrachunku polega na ocenie, w jaki sposób rzeczywiste instytucje wchodzi w interakcje z innymi rzeczywistymi instytucjami i z ludzkim zachowaniem, aby wywołać rzeczywiste skutki. Prowadzi nas to do

³⁷ G.W. Kołodko, *Wirujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008, s. 294; G.W. Kołodko, *Dokąd zmierza świat...*, op.cit., s. 126 i nast.

kwestii skuteczności: czy w niedoskonałym świecie instytucja przynosi rezultaty, które obiecuje w świecie teoretycznym, i czy zawodności nie można zaradzić bez ponoszenia nadmiernych skutków³⁸. Model instytucji upadłości, a przede wszystkim jego funkcje, trzeba dostosować do poziomu rozwoju instytucjonalnego kraju, aby odpowiadał na potrzeby społeczno-gospodarcze i powszechnie przyjęte zwyczaje w obrocie. Powyższe uzgodnienie powinno gwarantować wysoką jakość instytucji, w przeciwnym razie może dojść do rozwoju innych instytucji, spełniających potrzeby rynku i obumarcia instytucji nieprzydatnych, nieporęcznych, a wręcz szkodliwych dla rynku. Instytucje wysokiej jakości to te, które indukują społecznie pożądane zachowanie podmiotów gospodarczych³⁹.

Instytucja powinna być na tyle elastyczna, aby sprawnie reagować na zmieniające się otoczenie makroekonomiczne przedsiębiorstw, jednocześnie biorąc pod uwagę indywidualną sytuację finansową każdego przedsiębiorcy. Prawo i jego struktury oraz zachowania w gospodarce rynkowej i sytuacja gospodarcza są wzajemnie od siebie zależne⁴⁰. Nie można również nie zauważyć przemian, jakie dokonują się w otaczającej nas rzeczywistości. W miarę transformacji społeczeństwa industrialnego w społeczeństwo informacyjne strategicznym zasobem przedsiębiorstwa przestaje być pieniądź, a równocześnie pojęcie zysku nabiera odmiennego znaczenia niż dotąd. Kapitał finansowy zostaje zastąpiony kapitałem ludzkim, czerpiącym z trójelementowego intelektualnego zasobu: informacja, wiedza, kreatywność. Złożoność, wieloczynnikowość i burzliwość otoczenia, oznaczające jego przypadkowość, zmienność i niepredyktywność, wyłaniają nowe reguły, zasady i sposoby funkcjonowania przedsiębiorstwa – nowe paradygmaty, które wymuszają na nim wymyślanie przyszłości. Polscy przedsiębiorcy są zmuszeni do borykania się z problemami wieloaspektowymi – wielopoziomowymi i złożonymi, związanymi ze skutecznym konkutowaniem na globalnym rynku⁴¹. Dodatkowo popyt na rynku wewnętrznym jest częścią popytu rynku globalnego i skorzystanie z niego wymaga również zdolności konkurencyjnych, aby pokonać konkurentów zewnętrznych, którzy coraz swobodniej mogą aspirować do tego popytu. Przedsiębiorca w obliczu kryzysu finansowego swojego przedsiębiorstwa stoi przed wyborem optymalnej drogi zamknięcia nierentownej działalności. Wybór jego opiera się na analizie ekonomicznej, polegającej na minimalizowaniu strat, a tam, gdzie jest to możliwe, na restrukturyzacji zadłużenia. Dla przedsiębiorcy jest istotne, aby w ramach takiej

³⁸ J.G. March, J.P. Olsen, *Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005, s. 161.

³⁹ D. Rodrik, *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2011, s. 204 i nast.

⁴⁰ R. Cooter, T. Ulen, *Ekonomiczna analiza prawa*, C. H Beck, Warszawa 2011, s. XXVI.

⁴¹ Z. Małara, *Przedsiębiorstwo w globalnej gospodarce. Wyzwania współczesności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 9–15.

procedury było możliwe uzyskanie w jak najszybszym terminie moratorium na długi (wstrzymanie egzekucji pojedynczych wierzycieli) i czasu na podjęcie rokowań z wierzycielami co do kierunku postępowań (likwidacja czy restrukturyzacja). Ustawodawca musi odpowiedzieć sobie na kluczowe pytania o wybór chronionego dobra: czy postępowanie upadłościowe powinno być ukierunkowane na ochronę wierzycieli i w jakim stopniu powinno gwarantować pewność obrotu oraz czy i w jakim stopniu powinno być ukierunkowane na ochronę przedsiębiorczości i uczciwych przedsiębiorców, którzy popadli w przejściowe trudności finansowe? Wybór ten determinuje model postępowania upadłościowego. Wybór dokonany przez ustawodawcę powinien również uwzględniać wydolność instytucji i konsekwencję w jego wdrażaniu.

Optymalny model postępowań upadłościowych musi być zgodny z wymaganiami rynku i stopniem rozwoju instytucjonalnego państwa. Warunkiem braku dysfunkcjonalności regulacji prawnych w obszarze upadłości jest uzgodnienie celów prawnych z ekonomicznymi. Państwo, tworząc warunki brzegowe, powinno zapewnić realizację interesów ekonomicznych instytucji upadłości, a mianowicie szybki powrót środków produkcji do nowej działalności gospodarczej, a w przypadku ekonomicznego uzasadnienia dalsze utrzymanie przedsiębiorstwa w obrocie gospodarczym. Prawo upadłościowe i naprawcze, będące fundamentem instytucji upadłości, w obecnym kształcie nie bierze pod uwagę faktu, że poza czynnikami mikroekonomicznymi działają w otwartej gospodarce rynkowej jeszcze czynniki makroekonomiczne. Czynniki wewnętrzne, takie jak zła jakość zarządzania przedsiębiorstwem, niska skuteczność kontroli finansowej oraz źle ustalony poziom kosztów i zbyt wielka skala działalności, mogą doprowadzać (i często doprowadzają) do utraty płynności finansowej i braku możliwości regulowania zobowiązań pieniężnych, ale czynniki zewnętrzne, takie jak poziom natężenia zewnętrznej konkurencji, zmiany w popycie rynkowym, zmiany cen, usług i materiałów, wreszcie zmiany w polityce fiskalnej i monetarnej państwa oraz niestabilność otoczenia instytucjonalno-prawnego, w którym działa przedsiębiorca, mogą skutecznie załamać całe branże i sektory. Skuteczne prawo powinno wywierać interesy społeczne i indywidualne interesy wierzycieli.

Należy również wziąć pod uwagę fakt, że rozwiązania prawne przyjęte w Polsce nie mogą być mniej korzystne niż w innych państwach – wobec zjawiska konkurencji regulacyjnej. Państwa konkurują między sobą, tworząc innowacyjne rozwiązania prawne zdolne przyciągać inwestorów, również w obszarze regulacji upadłościowych (w szczególności poprzez celową niedookreśloność kreowanego przez siebie prawa⁴²). Należy jednak wystrzegać się kopiowania rozwiązań prawnych

⁴² M. Szydło, *Konkurencja regulacyjna w prawie spółek*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008, s. 117.

funkcjonujących w innych państwach. Prawo powinno być tworzone lokalnie, na podstawie praktycznego doświadczenia, wiedzy lokalnej i eksperymentowania. W przeciwnym razie będziemy mieć do czynienia z imitacją rozwiązań prawnych.

Aktualnie w Polsce funkcjonuje restrykcyjny model instytucji upadłości minimalnie ingerujący w mechanizmy rynkowe. Zgodnie z zadeklarowanym prawem upadłościowym w Polsce celem instytucji upadłości jest:

- zaspokojenie wierzycieli niewypłacalnego dłużnika (funkcja windykacyjna),
- niedopuszczenie do dalszych niewypłacalności, które są następstwem niepłacenia zobowiązań przez niewypłacalnego dłużnika (funkcja profilaktyczna),
- kształcenie wśród przedsiębiorców określonych wzorów zachowań, które można określić jako postawę rzetelnego przedsiębiorcy (funkcja wychowawcza),
- w ograniczonym stopniu – funkcja oddłużeniowa.

Skutkiem przyjęcia restrykcyjnego modelu instytucji upadłości jest niedostosowana do realiów życia gospodarczego definicja upadłości, stanowiąca „wąskie gardło”, a także rozbudowany system sankcji, również karnych. Dodatkowo wskazać należy, że badania funkcjonowania sankcji karnych grożących za niezłożenie wniosku o ogłoszenie upadłości wykazują ich nieskuteczność – nie przyczyniają się one ani do terminowego składania wniosków o ogłoszenie upadłości (częściowo z braku świadomości ich istnienia u przedsiębiorców), ani do skuteczności postępowań upadłościowych. Poniżej przedstawiono sankcje za niezłożenie wniosku o ogłoszenie upadłości w odpowiednim terminie. Sankcje te, a przede wszystkim ich szeroki wybór, przesądzają o restrykcyjnym modelu postępowań upadłościowych w Polsce.

Na obecnym etapie rozwoju instytucjonalnego sądownictwa możliwy do wdrożenia w praktyce jest pośredni model instytucji upadłości z ograniczoną interwencją państwa w gospodarkę, pozostawiający luz decyzyjny sędziemu w podjęciu decyzji o ogłoszeniu upadłości przedsiębiorcy w szczególnych przypadkach, podyktowanych sytuacją finansową czy względami społecznymi. Model ten powinien stanowić etap przejściowy do wdrożenia modelu opartego na polityce drugiej szansy, w którym państwo udzielałoby ograniczonej pomocy przedsiębiorcom w kryzysie. W czasach niepewności i niestabilności potrzebne są rozwiązania prawne „na pogodę i niepogodę”, a te może zapewnić model instytucji upadłości oparty na polityce drugiej szansy, z licznymi opcjami restrukturyzacyjnymi, pozostawiający luz decyzyjny sędziemu, podejmującemu decyzję o ogłoszeniu upadłości przedsiębiorcy na podstawie dokonanej w konkretnym przypadku analizy finansowej przedsiębiorstwa z uwzględnieniem jej społeczno-ekonomicznych skutków. Odstąpienie od automatyzmu prawnego na rzecz analizy ekonomicznej (prowadzonej indywidualnie dla każdego przypadku) umożliwi elastyczne reagowanie w sytuacjach szczególnych, podyktowanych inte-

resem ekonomicznym lub społecznym. W celu zapewnienia wdrożenia opartego na polityce drugiej szansy modelu instytucji upadłości do praktyki sądowej należy w okresie przejściowym zapewnić budowę infrastruktury upadłości (platforma upadłościowa, system pomocy na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorców zagrożonych, fundusz złych długów). Zarówno w modelu pośrednim, jak i opartym na polityce drugiej szansy należy zapewnić sądowi możliwość skierowania sprawy w pierwszej kolejności do mediacji w celu uzgodnienia kompromisu pomiędzy dłużnikiem a wierzycielami co do spłaty zobowiązań.

Rysunek 3. Zasady odpowiedzialności za niezłożenie wniosku o ogłoszenie upadłości w modelu restrykcyjnym



Źródło: opracowanie własne.

Okres przejściowy jest niezbędny z uwagi na fakt, że na obecnym etapie wdrożenie do praktyki sądowej modelu opartego na polityce drugiej szansy jest niemożliwe z powodu niewydolności organizacji sądownictwa powszechnego,

w szczególności jego biurokratycznej struktury i niechęci sędziów do podejmowania decyzji tak ważkich z punktu widzenia gospodarki. Sędziowie wolą stosować prawo niż je tworzyć. Sędzia, orzekając o upadłości lub oddalając wniosek o ogłoszenie upadłości, w sytuacji, gdy decyzja ta okaże się niekorzystna z punktu widzenia przedsiębiorcy czy gospodarki, zasłoni się w razie potrzeby obowiązującym prawem, niedającym mu swobody do podjęcia decyzji skutecznej, właściwej w danym wypadku. W wielu przypadkach sędziowie odczuwający potrzebę podjęcia decyzji słusznej i sprawiedliwej podejmują ryzyko działania na krawędzi prawa. Jednak takie działanie może rodzić dla nich niekorzystne skutki. W Polsce sędziego rozlicza się przede wszystkim ze stosowania prawa, a nie z rezultatów podjętych decyzji. Model pośredni, a tym bardziej oparty na polityce drugiej szansy może umożliwić sędziom podejmowanie decyzji słusznych z punktu widzenia ekonomicznego, a także wyznaczyć kierunek zmian organizacji wymiaru sprawiedliwości z biurokratycznej na zorientowaną na wyniki.

W obecnym stanie prawnym system sankcji nie motywuje menedżera do wczesnego reagowania na negatywne sygnały finansowe, na zagrożenie niewypłacalnością, utratę płynności finansowej, gdyż nie jest on postrzegany jako rzeczywiste ryzyko prawne. Jedynie wprowadzenie pozytywnych bodźców do systemu prawnego przyczyni się do zwiększenia pewności obrotu i ocalenia wartościowych przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku, które z powodu czynników zewnętrznych od nich niezależnych popadły w trudności finansowe. Niezależnie od stopnia penalizacji i surowości kar przewidzianych w prawie karnym system nie spełnia swojej roli, jeżeli nie wynikają z tego oczywiste korzyści materialne dla wierzycieli. Natomiast zbyt rygorystyczny system sankcji może mieć negatywny wpływ na rozwój przedsiębiorczości, w szczególności może sprzyjać negatywnym metodom manipulacji ryzykiem, tzn. prowadzić do unikania ryzyka przez menedżerów.

Należy jednak rozważyć wzmocnienie instytucjonalne ścigania czynów polegających na umyślnym doprowadzeniu do niewypłacalności lub do ogłoszenia upadłości. Konieczna jest również rezygnacja z automatyzmu przepisów uwalniających z odpowiedzialności cywilnoprawnej (zawartych w art. 299 ksh) w przypadku umyślnego doprowadzenia do niewypłacalności lub ogłoszenia upadłości. Wzmocnienie instytucjonalne sankcji karnych za umyślne doprowadzenie do niewypłacalności lub do ogłoszenia upadłości wpisywałoby się w założenia wynikające z komunikatu Komisji Europejskiej z 5 października 2007 r.⁴³. Wskazują one na konieczność różnicowania przedsiębiorców, których niewypłacalność

⁴³ *W jaki sposób przezwyciężyć piętno porażki poniesionej w działalności gospodarczej – działania na rzecz polityki drugiej szansy. Realizacja partnerstwa lizbońskiego na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia*, KOM (2007) 584, wersja ostateczna.

miała miejsce z powodu **działań niezgodnych z prawem** z uwagi na czyjąś nieodpowiedzialność czy też z przyczyn, które **nie leżą** w sposób oczywisty po stronie właściciela bądź kierownika, tj. doszło do niego w sposób **uczciwy**. Optymalny model odpowiedzialności menedżerów za działanie na szkodę wierzycieli powinien preferować odpowiedzialność cywilnoprawną, a jedynie subsydiarnie posługiwać się sankcjami karnymi. Zaklinanie rzeczywistości w paragrafy poprzez tworzenie sankcji karnych, które ze względu na nieprzygotowane otoczenie instytucjonalne (policja, prokuratura) oraz jednakowe traktowanie zarówno nieuczciwych przedsiębiorców, jak i tych popadających w trudności finansowe na skutek zmiany koniunktury gospodarczej (w odczuciu przedsiębiorców niesprawiedliwe), nie są w praktyce egzekwowane, a przez to wywołują odwrotny skutek: brak poszanowania dla prawa tworzącego reguły gry.

Model sądownictwa powszechnego, gospodarczego nie sprawdza się praktyce. Wymaga on w okresie przejściowym zmiany systemowej. Należy rozważyć powołanie w sądach okręgowych specjalistycznych wydziałów handlowych (sądy handlowe) obsługujących sprawy gospodarcze z wydzielonym pionem sądownictwa upadłościowego. Rozpatrywanie w tej kategorii spraw powinno odbywać się z udziałem ławników, mianowanych przez ministra sprawiedliwości, zaproponowanych przez organizacje przedsiębiorców. Postępowanie przed sądami handlowymi należałoby poprzedzić arbitrażem przed sądami arbitrażowym z obowiązkowym udziałem w charakterze mediatora doradcy restrukturyzacyjnego. W chwili obecnej brak jest specjalistów mogących realizować zadania doradcy restrukturyzacyjnego. (W obecnym stanie prawnym zdanie egzaminu państwowego na syndyka umożliwia również sprawowanie funkcji zarządcy czy też nadzorcy sądowego – odpowiednik, lecz nie do końca, doradcy restrukturyzacyjnego.) W proponowanych przedsądowych postępowaniach mediacyjnych jego rola jest nie do przecenienia, szczególnie, że większość polskich przedsiębiorców to mikroprzedsiębiorcy, których, po pierwsze, nie stać na wynajęcie profesjonalisty, a po drugie, sami nie zawsze są w stanie zawrzeć układ z wierzycielami. Przedsiębiorcy powinni sami decydować o wyborze doradcy restrukturyzacyjnego, a państwo powinno go współfinansować. Przy czym dłużnik powinien mieć zapewnioną możliwość złożenia wniosku o upadłość likwidacyjną bez możliwości skorzystania z drogi prowadzącej do restrukturyzacji zadłużenia czy też przedsiębiorstwa. W sprawach o wyższej wartości sporu mediacja byłaby obligatoryjna, podczas gdy w sprawach o mniejszej wartości – dobrowolna. Przedmiotem mediacji byłyby dwie propozycje układowe. Po pierwsze – odroczenie lub rozłożenie na raty należności z określonym terminem zawieszenia dochodzenia roszczeń. Po drugie – częściowe zaspokojenie zobowiązań z odstąpieniem od dochodzenia pozostałej części wierzytelności

(oddłużenie). Zakończone postępowanie mediacyjne nie zamykałoby przedsiębiorcy drogi do sądu, a zatem do dalszej restrukturyzacji z możliwością uzyskania uprzywilejowania tego z wierzycieli, który udzieliliby mu poręczenia lub kredytu. Pomoc ta polegałaby na ułatwieniu dłużnikom restrukturyzacji zadłużenia i reorganizacji przedsiębiorstw z jednoczesnym zawieszeniem ich zobowiązań wobec wierzycieli.

Krajowy regulator powinien otrzymywać informację zwrotną od sądów upadłościowych o obszarach zagrożenia strukturalnym kryzysem w gospodarce, o stopie wierzytelności odzyskiwanych przez wierzycieli. Warunkiem skutecznego zapobiegania patologiom jest zapewnienie przepływu informacji pomiędzy prokuraturą a sądami upadłościowymi, organami egzekucyjnymi z wiodącą rolą koordynacyjną ministerstwa sprawiedliwości. Jedynie bowiem stworzenie zintegrowanego systemu instytucjonalnego może zapewnić skuteczną egzekucję prawa do ochrony praw wierzycieli. Wzmocnienie potencjału państwa i jego instytucji nie musi polegać na dalszych kosztochłonnnych inwestycjach w infrastrukturę, a na wzmocnieniu współpracy i przepływie informacji oraz integracji wszystkich instytucji zaangażowanych w postępowania upadłościowe w celu zapewnienia synerгии ich działań.

5.5. Bibliografia

- Allerhand M., *Prawo upadłościowe. Prawo o postępowaniu układowym. Komentarz*, Wydawnictwo PPU „Park”, Warszawa 1999.
- Balcerowicz L., *Odkrywając wolność. Przeciw zniewoleniu umysłu*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Warszawa 2012.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X., *Economic Growth*, 2nd edition, MIT Press Books, The MIT Press, Vol. 1, 2003.
- Brol J., *Podstawowe kierunki zmian w postępowaniu upadłościowym*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2003, nr 2.
- Chilarski T., *Upadłość transgraniczna w prawie Unii Europejskiej*, „Monografie Prawnicze”, C.H. Beck, Warszawa 2008.
- Coase R.H., *The Nature of the Firm*, „Economica” 1937, nr 4.
- Cooter R., Ulen T., *Ekonomiczna analiza prawa*, C.H. Beck, Warszawa 2009.
- Ekonomia i prawo upadłości przedsiębiorstw. Zarządzanie przedsiębiorstwem w kryzysie*, red. S. Morawska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Fukuyama F., *Budowanie państwa. Władza i ład międzynarodowy w XXI wieku*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2005.

- Gancarczyk M., *Koszty transakcyjne – teoria i sposób pomiaru*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2006, nr 6.
- García-Posada M., Mora-Sanguinetti J.S., *Firm Size and Judicial Efficacy: Evidence for the New Civil Procedures in Spain*, Banco de España, Documentos de Trabajo, No. 1303, 2013.
- Gerber, J.-F., *Towards an Integrated Paradigm in Heterodox Economics: Alternative Approaches to the Current Eco-Social Crises*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, New York 2012.
- Giacomelli S., Menon C., *Firm Size and Judicial Efficiency: Evidence from the Neighbour's Court*, *Temi di discussione* (Economic working papers) 898, Bank of Italy, Economic Research and International Relations Area 2013.
- Godłów-Legiędź J., *Rola państwa w gospodarce z perspektywy kosztów transakcji*, „Prace Naukowe. Tom: Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej – teorie nieliberalne wobec ekonomicznej roli państwa a polityka społeczno-ekonomiczna, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 2004.
- Godłów-Legiędź J., *Transformacja ustrojowa z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Ekonomista” 2005, nr 2.
- Gruszecki T., *Instytucjonalne aspekty w teorii przedsiębiorstwa*, w: *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*, red. E. Mączyńska, Seria Wydawnicza Przedsiębiorstwo Współczesne Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH w Warszawie, Warszawa 2008.
- Gurgul S., *Jasne i niejasne oblicza Prawa upadłościowego i naprawczego po nowelizacji z 6 marca 2009 r.*, MOP/2010/4.
- Hardt Ł., *Instytucje a koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2005, nr 1–2.
- Hausmann R., Pritchett L., Rodrik D., *Growth Accelerations*, „Journal of Economic Growth” 2005, Springer, vol. 10(4).
- Jakubecki A., Zedler F., *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, Lex, Warszawa 2011.
- Janda P., *Zaspokojenie roszczeń wierzycieli jako cel postępowania upadłościowego*, PiP 2005, z. 10.
- Kasper W., Streit M.E., Boettke P.J., *Institutional Economics: Property, Competition, Policies*, Cheltenham: Edward Elgar, 2012.
- Kaufmann D., Kraay A., *Growth without Governance*, „Journal of LACEA Economia” 2002, LACEA – Latin American and Caribbean Economic Association.
- Knack S., Keefer P., *Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures*, „Economics & Politics”, Vol. 7, Issue 3, November 1995.
- Kołodko G.W. *Moja globalizacja, czyli dookoła świata i z powrotem*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Stowarzyszenie Wyższej Użyteczności, Dom Organizatora, Toruń 2001.

- Kołodko G.W., *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2013.
- Kołodko G.W., *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*, Poltext, Warszawa 1999.
- Kołodko G.W., *Wirujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.
- Komentarz do Prawa upadłościowego i naprawczego*, red. A. Witosza, LexisNexis, Warszawa 2007.
- Kowalska K., *Kontraktowanie i koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2005, nr 7–8.
- Kruczalak-Jankowska J., *Ogłoszenie upadłości. Skutki dotyczące zobowiązań w krajowym i transgranicznym postępowaniu upadłościowym*, LexisNexis, Warszawa 2010.
- Malara Z., *Przedsiębiorstwo w globalnej gospodarce. Wyzwania współczesności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Małysz J., *Instytucje a koszty transakcyjne w neoinstytucjonalnej ekonomii*, „Ekonomista” 2003, nr 3.
- March J.G., Olsen J.P., *Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2005.
- Masiukiewicz P., Morawska S., *Koncepcja poprawy efektywności upadłości*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie SGH” 2012, nr 2.
- Masiukiewicz P., *Rehabilitation Proceedings and Company Value*, w: *Ekonomia i prawo upadłości przedsiębiorstw. Zarządzanie przedsiębiorstwem w kryzysie*, wyd. rozszerzone, red. S. Morawska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Masiukiewicz P., *Udział banków w tworzeniu drugiej szansy dla przedsiębiorstw*, w: *Współczesna bankowość korporacyjna*, red. A. Szelałowska, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2011.
- Mataczyński M., *Analiza finansowa w orzecznictwie sądów amerykańskich w postępowaniu upadłościowym – wybrane zagadnienia amerykańskiego prawa upadłościowego*, „Transformacja Prawa Prywatnego” 2006, nr 1.
- Mączyńska E., Morawska S., Czapracka A., *Efektywność procedur upadłości*, Raport z badań w ramach grantu numer NN112180739.
- Mączyńska E., *Ordo. Ustrój równowagi – poszukiwania i prognozy*, w: *Idee ordo i społeczna gospodarka rynkowa*, red. E. Mączyńska, P. Pysz, Biblioteka Myśli Ekonomicznej, Polskie Towarzystwo Naukowe, Warszawa 2010.
- Meandry upadłości przedsiębiorstw. Klęska czy porażka*, red. E. Mączyńska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Washington University 1990.
- North D.C., *Structure and Change in Economic History*, Norton, London 1981.
- North D.C., *Understanding the Process of Economic Change*, Mercatus Center, Washington D.C. 2003.

- Petraniuk J.S., *Upadłość i jej podstawy prawne w prawie upadłościowym i naprawczym*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2003, nr 12.
- Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, red. A. Witosz, LexisNexis, Warszawa 2007.
- Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, red. D. Zienkiewicz, Warszawa 2006.
- Prusak B., *Ekonomiczna analiza upadłości przedsiębiorstw. Ujęcie międzynarodowe*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa 2011.
- Przedsiębiorstwo a narastająca niestabilność otoczenia*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Przeworski A., *Institutions Matter?*, „Government and Opposition”, Vol. 39, Issue 4.
- Ratajczak M., *Nurt instytucjonalny we współczesnej myśli ekonomicznej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1994.
- Rodrik D., *Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*, „Journal of Economic Literature”, Vol. XLIV, December 2006.
- Rodrik D., *Institutions and Economic Performance – Getting Institutions Right*, 2004.
- Rodrik D., *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2011.
- Rodrik D., *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*, Princeton University Press, 2008.
- Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F., *Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development*, „Journal of Economic Growth” 2006, Springer, Vol. 9(2).
- Roubini N., Mihm S., *Ekonomia kryzysu*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
- Rudolf S., *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle teorii kosztów transakcyjnych*, w: *Nowa ekonomia instytucjonalna*, red. S. Rudolf, Kielce 2005.
- Rudolf S., *Nowa ekonomia instytucjonalna wobec kryzysu gospodarczego*, red. S. Rudolf, Wyższa Szkoła Ekonomii i Prawa im. prof. Edwarda Lipińskiego, Kielce 2012.
- Stankiewicz W., *Ekonomika instytucjonalna. Narodziny i rozwój*, Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu Administracji, Warszawa 2004.
- Stankiewicz W., *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, wydanie III uzupełnione, Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu, Administracji i Technik Komputerowych, Warszawa 2012.
- Stankiewicz W., *Historia myśli ekonomicznej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.
- Szydło M., *Konkurencja regulacyjna w prawie spółek*, Wolters Kluwer, Warszawa 2008.
- Szymański W., *Kryzys globalny. Pierwsze przybliżenie*, Difin, Warszawa 2009.
- Szymański W., *Niepewność i niestabilność gospodarcza. Gwałtowny wyrost i co dalej?*, Difin, Warszawa 2011.

- Uwarunkowania zmian kosztów transakcyjnych*, red. R. Sobiecki, J.W. Pietrewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Voigt S., *The Economic Effects of Judicial Accountability: Cross-Country Evidence*, „European Journal of Law and Economics”, Springer, Vol. 25(2), April 2008.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Williamson O.E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study of Internal Organization*, Free Press, New York 1975.
- Williamson O.E., Masten S.E. (eds.), *The Economics of Transaction Costs*, Elgar, Cheltenham, UK, 1999.
- Williamson O.E., *The New Institutional Economics. Taking Stock. Looking Ahead*, „Journal of Economic Literature” 2000, nr 3.
- Ząbkowicz A., *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „Ekonomista” 2003, nr 6.
- Zedler F., Jakubecki A., *Prawo upadłościowe i naprawcze. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.

Ubezpieczenia a ograniczanie ryzyka przedsiębiorstwa i jego konkurencyjność

6.1. Istota i specyfika MSP

Luka ubezpieczeniowa w Polsce dotyczy mikroprzedsiębiorstw, małych i średnich przedsiębiorstw (MSP), ponieważ przedsiębiorstwa duże oparte na kapitale polskim lub zagranicznym mają ochronę ubezpieczeniową na zbliżonym poziomie jak takie przedsiębiorstwa w starych krajach UE.

Celem badania jest więc diagnoza i ocena znaczenia ubezpieczeń w działalności i rozwoju przedsiębiorstw w Polsce w sektorze MSP. Specyfika MSP czyni te przedsiębiorstwa bardziej podatnymi na negatywne skutki wystąpienia ryzyka. Ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej jest związane z różnymi obszarami działalności i rozwoju przedsiębiorstwa, w tym posiadanymi zasobami ludzkimi, majątkowymi i finansowymi. Inaczej zarządza się ryzykiem w małym, a inaczej w dużym przedsiębiorstwie. Zarządzanie ryzykiem przedsiębiorstwa przy wykorzystaniu ubezpieczeń sprzyja utrzymaniu płynności finansowej i wypłacalności przedsiębiorstwa. Umożliwia budowanie przewagi konkurencyjnej i tworzenie wartości dodanej dla przedsiębiorstwa i jego właścicieli.

W turbulentnym otoczeniu gospodarczym w Polsce prężny i dynamiczny sektor MSP umożliwia neutralizację zagrożeń, ułatwia wdrażanie innowacji, a także zwiększa elastyczność gospodarki. Stąd tak ważne jest stwarzanie warunków systemowych dla zwiększenia bezpieczeństwa przedsiębiorstw z sektora MSP, przez sprzyjanie wykorzystywaniu przez te firmy różnorodnych form ubezpieczeń dla odpowiedniego, efektywnego zarządzania ryzykiem i zwiększania dzięki temu ich konkurencyjności na rynku krajowym i zagranicznym. Obecnie do Polski wchodzi zagraniczne firmy z sektora MSP posiadające pakiety ubezpieczeniowe, w które wyposażają je zakłady ubezpieczeń krajów macierzystych. Oznacza to, że polskie MSP konkurują nie tylko ze sobą, lecz także z MSP z innych krajów.

Kategorie małych i średnich przedsiębiorstw klasyfikuje się według kryteriów ilościowych i tzw. jakościowych.

W Unii Europejskiej do małych i średnich przedsiębiorstw zalicza się podmioty prowadzące działalność gospodarczą (bez względu na ich formę prawną), zatrudniające poniżej 250 pracowników i osiągające roczny obrót nieprzekraczający 50 mln euro lub podmioty, których wartość całkowitego bilansu rocznego nie przekracza 42 mln euro¹. Definicja MSP weszła w życie 1 stycznia 2005 r. na mocy rozporządzenia Komisji (WE) nr 70/2001 (Dz.U.z. UE L 10 z 13 stycznia 2001 r., s. 33), zmienionego przez rozporządzenie 364/2004 (Dz.U.z. UE L 63 z 28 lutego 2004 r.). W prawodawstwie w Polsce warunki zaklasyfikowania przedsiębiorstw do sektora MSP zostały zdefiniowane w ustawie o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r. (Dz.U. 2004 nr 173 poz. 1807). Zgodnie z zapisami ustawy klasyfikacja ilościowa opiera się na trzech kryteriach. Są to kolejno:

- wielkość obrotów (wyrażona w mln euro),
- wartość posiadanych aktywów (suma bilansowa wyrażona w mln euro),
- stan zatrudnienia (średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty).

Przedstawione kryteria w aspekcie ilościowym zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Ustawowe kryteria podziału przedsiębiorstw w polskim prawie.

Rodzaj przedsiębiorstwa	Mikro	Małe	Średnie
Zatrudnienie	0–9	10–49	50–249
Wartość aktywów	do 2 mln euro	do 10 mln euro	do 43 mln euro
Wielkość obrotów	do 2 mln euro	do 10 mln euro	do 50 mln euro

Źródło: opracowanie własne na podstawie Ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 2011 nr 205 poz. 1210.

Wyodrębnienie kryteriów jakościowych opiera się na założeniu, że istnieje pewien zbiór cech właściwych tylko tej grupie podmiotów, jaką stanowi sektor MSP². Kryteria jakościowe przedstawiane są między innymi w oparciu o opis właściwości danego przedsiębiorstwa w aspekcie ekonomiczno-prawnej samodzielności przedsiębiorcy. Oznacza to możliwość realizacji dowolnego zamiaru na własne ryzyko, bez ingerencji osób trzecich, czyli w zasadzie pełną swobodę decyzji, ograniczoną jedynie przepisami prawa.

Cechą jakościową charakteryzującą podmioty sektora MSP jest też m.in. brak rozbudowanej struktury organizacyjnej. Firmy takie mają zwykle jeden

¹ Zalecenie Komisji Europejskiej 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczy definicji mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw, weszło w życie z dniem 1 stycznia 2005 r., Dz.U. L 124 z 20 maja 2003 r.

² A. Bera, *Ochrona ubezpieczeniowa w działalności mikro i małych przedsiębiorstw*, „Rozprawy i Studia”, T. (CMI), Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2012, s. 29–30.

centralny punkt decyzyjny i niewielką liczbę pozostałych szczebli zarządzania. Przedsiębiorstwo jest zdominowane przez osobowość przedsiębiorcy właściciela, który – w większości przypadków – jest jednocześnie zarządzającym. Niewątpliwie stąd wynika zaleta MSP, jaką jest możliwość wprowadzania szybkich zmian dostosowawczych w warunkach turbulentnego otoczenia oraz uproszczenie i przyspieszenie przepływu informacji między zarządzającym a pracownikami. Możliwości rozwoju zwłaszcza małych i mikrofirm zależą od determinacji, motywacji, pomysłowości i skłonności do ryzyka właściciela, a także od jego wiedzy i oczywiście dysponowanego kapitału, a także umiejętności kształtowania relacji z klientami, dostawcami i partnerami finansowymi. Przedsiębiorstwa MSP często opierają bowiem swoją sprzedaż na sieci osobistych kontaktów z klientami oraz dostawcami i partnerami biznesowymi, funkcjonują na lokalnym rynku, a swoją działalność koncentrują na wybranych produktach lub usługach.

Cechą jakościową mającą duże znaczenie w charakterystyce profilu małego lub średniego przedsiębiorstwa jest również forma prawna podmiotów analizowanego sektora. Najczęściej dokonywanym wyborem jest funkcjonowanie w formie jednoosobowej działalności osoby fizycznej (przedsiębiorstwa mikro, a także firmy rodzinne) lub w formie spółki osobowej, czyli spółki jawnej, partnerskiej, komandytowej, komandytowo-akcyjnej. Zdecydowanie mniejszy odsetek przedsiębiorstw MSP wybiera formę funkcjonowania na rynku jako klasyczną spółkę kapitałową, (czyli spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółkę akcyjną)³. Z cech jakościowych wynika też relatywnie większa w porównaniu do przedsiębiorstw dużych wrażliwość tej kategorii przedsiębiorstw na różne rodzaje ryzyka.

Jednakże wspomniane cechy jakościowe, mimo że niosą ze sobą różne rodzaje ryzyka właściwe co do skali dla tej grupy przedsiębiorstw, to nie tylko określają specyfikę MSP, lecz także dają możliwość zarówno współpracy, jak i niekiedy konkurowania z dużymi przedsiębiorstwami. Wynika to z często relatywnie niższych kosztów i większej elastyczności MSP w dostosowaniu się do zmiennych warunków rynkowych.

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa natrafiają jednak na liczne bariery rozwoju o charakterze prawnym, rynkowym i finansowym. Natomiast czynnikami sprzyjającymi rozwojowi MSP mogą być:

- odpowiednia polityka państwa wobec tego sektora przedsiębiorstw,
- wsparcie ze strony instytucji otoczenia biznesu, np. ze strony funduszy poręczyeniowych i funduszy pożyczkowych,
- różne formy i programy wsparcia z wykorzystaniem środków UE.

³ A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2007, s. 1–2.

Podstawowe czynniki decydujące o rozwoju MSP według modelu małego przedsiębiorstwa N. Churchilla i V. Levisa zostały zawarte w tabeli 2.

Tabela 2. Czynniki decydujące o rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw autorstwa N. Churchilla i V. Levisa

Zasoby	Cechy właściciela
Finansowe	Motywacje
Osobowe	Zdolność do działania
Systemowe	Zdolności menedżerskie
Biznesowe	Zdolności strategiczne

Źródło: P. Jedynak, *Podaż usług ubezpieczeniowych a ciągłość działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2009, nr 4, s. 44.

Wymienione w tabeli 2 czynniki decydują w dużym stopniu o sukcesie przedsiębiorstw z grupy MSP. Mikro, małe i średnie firmy tworzą jednocześnie bardzo ważne środowisko kooperacyjne dla dużych korporacji krajowych i zagranicznych funkcjonujących w Polsce, tworząc rozbudowaną sieć dostawców i kooperantów. Ułatwiają bowiem neutralizowanie wielu zagrożeń zarówno globalnych, jak i lokalnych. Dlatego tak ważne jest zwiększenie poziomu ich bezpieczeństwa przez umiejętne zarządzanie i transfer wybranych rodzajów ryzyka. Warunkuje to również trwalsze zwiększanie ich konkurencyjności. W sumie poprawa ekonomicznego bezpieczeństwa przedsiębiorstw sektora MSP i zwiększenie ich zdolności konkurencyjnych daje też efekty mnożnikowe dla całej gospodarki, gdyż czyni bardziej efektywnym środowisko kooperacyjno-dostawcze dla większych przedsiębiorstw i poprawia sytuację na rynku pracy, ograniczając poziom bezrobocia.

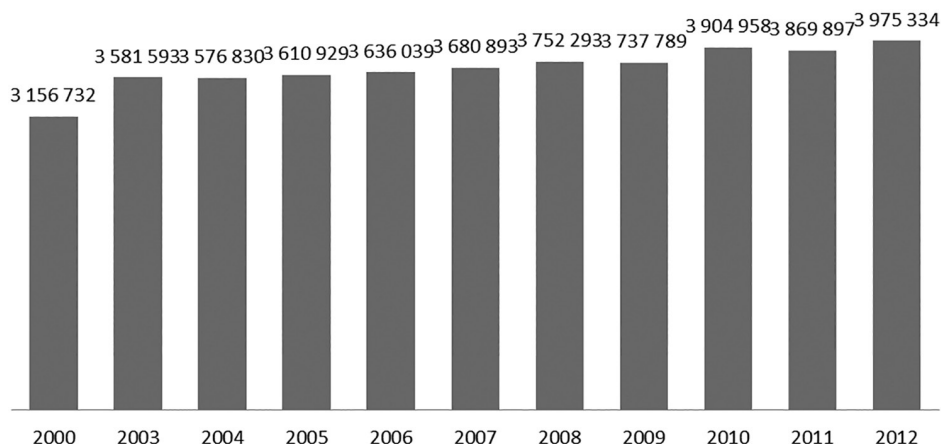
6.2. Znaczenie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce polskiej

W 2012 r. było zarejestrowanych około 3,957 mln przedsiębiorstw, co oznacza przyrost o około 26% w porównaniu z 2000 r. (por. rysunek 1). Z tej liczby według danych GUS aktywnych w 2012 r. było około 50% przedsiębiorstw. Małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią około 99,8% wszystkich zarejestrowanych podmiotów w gospodarce narodowej⁴.

⁴ Obliczenia własne na podstawie *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON*, GUS, Warszawa 2013.

W 2012 r. w Polsce prowadziło aktywną działalność gospodarczą 1795 tys. przedsiębiorstw niefinansowych wobec 1 785 tys. przedsiębiorstw w 2011 r., co oznacza wzrost o 0,6%.

Rysunek 1. Liczba podmiotów zarejestrowanych w systemie REGON w latach 2000–2012



Źródło: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON*, GUS, Warszawa 2013.

Wśród wszystkich aktywnie funkcjonujących przedsiębiorstw w Polsce dominowały podmioty małe, które stanowiły 98,9% całej populacji (w tym mikroprzedsiębiorstwa o liczbie pracujących do 9 osób – 95,8%)⁵. Udział jednostek średnich wyniósł odpowiednio 0,9%, a 0,2% stanowiły przedsiębiorstwa duże (por. tabela 3).

Tabela 3. Liczba przedsiębiorstw według form prawnych i klas wielkości w 2013 r.

Liczba przedsiębiorstw	Ogółem	Osoby fizyczne	Osoby prawne
Ogółem	1 771 460	1 616 284	155 176
Małe	1 752 913	1 613 988	138 925
– w tym mikro	1 693 785	1 585 081	108 704
Średnie	15 325	2 186	13 143
Duże	3 218	110	3 108

Źródło: *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014, s. 23.

Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności największy odsetek przedsiębiorstw w 2013 r. prowadził działalność handlową (28,1%). Działalność budowlaną

⁵ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa 2014.

prowadziło 12,6% łącznej liczby przedsiębiorstw, działalność profesjonalną, naukową i techniczną – 12,2%, przemysłową – 10,5%. W każdym rodzaju działalności dominowały przedsiębiorstwa małe, a najwyższy ich udział odnotowano w pozostałej działalności usługowej.

O znaczeniu MSP w gospodarce świadczy fakt, iż przedsiębiorstwa mikro, małe i średnie generują 47,3% PKB, w tym firmy mikro 29,4%, średnie 10,1%, małe 7,8%. Przedsiębiorstwa MSP w dużym stopniu stabilizują gospodarkę, wspomagają jej rozwoju, zapewniają miejsca pracy, przez co przyczyniają się do zmniejszenia bezrobocia. Sektor małych i średnich przedsiębiorstw tworzył w 2013 r. miejsca pracy dla ponad 6,18 mln osób, co stanowiło 69,5% ogółu zatrudnionych w przedsiębiorstwach (w mikroprzedsiębiorstwach pracowało 37,9% ogółu osób)⁶.

MSP mają również duże znaczenie dla rozwoju lokalnego i regionalnego. Powstawanie nowych firm angażuje zawodowo społeczności lokalne, sprzyja wzrostowi przedsiębiorczości. Przedsiębiorstwa małe i średnie wykorzystują często nie tylko kadrowe zasoby lokalne, lecz także surowcowe, co prowadzi do racjonalizacji alokacji zasobów.

Cechami przedsiębiorstw sektora MSP są: duża elastyczność i możliwość przystosowania się do potrzeb rynku, silna motywacja do pracy właścicieli i pracowników, otwartość na innowacje, która pozwala im skutecznie konkurować z dużymi przedsiębiorstwami.

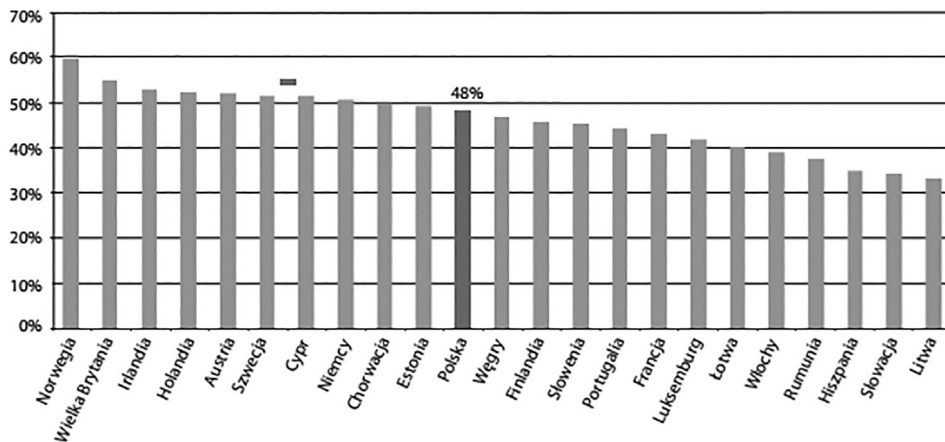
Według najnowszych danych GUS w 2013 r. działalność gospodarczą w Polsce prowadziło 1 693 785 tys. przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób tzw. mikro, co oznacza spadek o 1,6% w skali roku. W mikroprzedsiębiorstwach zatrudnionych było 3441,7 tys. osób. Podobnie jak w latach poprzednich w tej grupie firm dominowały jednostki należące do osób fizycznych (93,7% – 1693 tys. podmiotów), a osoby prawne i jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej stanowiły 6,3% (108,7 tys. podmiotów). Ze względu na rodzaj prowadzonej działalności największy odsetek w analizowanej zbiorowości stanowiły jednostki z sekcji handel i naprawa pojazdów samochodowych (27,1%) oraz budownictwo (12,2%), przy czym udziały te zmniejszyły się w ostatnich dwóch latach. Zaobserwowano wzrost udziałów podmiotów prowadzących działalność profesjonalną, naukową i techniczną (do 12,1% w 2013 r.)⁷.

Udział sektora MSP w tworzeniu PKB w Polsce kształtuje się na poziomie nieco wyższym niż średnia w Unii Europejskiej. Z punktu widzenia potrzeb rozwojowych ten wynik jest interpretowany jako niezadowolający (rysunek 2).

⁶ *Przedsiębiorczość w Polsce*, Raport Ministerstwa Gospodarki, Warszawa, wrzesień 2011.

⁷ *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa, grudzień 2014, s. 23.

Rysunek 2. Udział wartości dodanej brutto wygenerowanej w sektorze przedsiębiorstw w PKB w Polsce i wybranych krajach UE w 2009 r.



Źródło: *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2012 r.*, Ministerstwo Gospodarki, 2012, nr 2, <http://www.mg.gov.pl/files/upload/8438/MSP.2.2012.pdf> (24.10 2014).

Dane Eurostatu wskazują natomiast na niższy w Polsce niż w UE-27 udział sektora mikro i małych przedsiębiorstw w wartości dodanej brutto wytworzonej w przedsiębiorstwach. Według danych za 2009 r. mikroprzedsiębiorstwa w Polsce wytwarzały 15,9% wartości dodanej brutto przedsiębiorstw, podczas gdy w UE-27 udział ten wynosił 21,2% (5,3 punktów procentowych różnicy). Podobna różnica występowała w przypadku małych firm (5 punktów procentowych; odpowiednio Polska 13,2%, a UE 18,2%). Znacznie większy wkład w tworzenie wartości dodanej brutto w Polsce niż w UE-27 cechował średnie przedsiębiorstwa (Polska 21,5%, a UE 18,2%), a także duże przedsiębiorstwa (Polska 49,4%, a UE 42,4%)⁸. Jak widać, w zakresie tworzenia wartości dodanej brutto sektor MSP w Polsce natrafia na bariery, które ograniczają jego efektywność, zwiększają ryzyko i w ten sposób też wpływają na zmniejszenie poziomu konkurencyjności.

6.3. Bariery rozwoju MSP

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa napotykają w różnych fazach swojego rozwoju wiele barier i zagrożeń na etapie tworzenia (tzw. bariery wejścia), w etapie wczesnego wzrostu (bariery wzrostu) i w wieloletowym okresie stabilizacji

⁸ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstwa w Polsce w latach 2011–2012*, PARP, Warszawa 2013, s. 16.

i dojrzałości (bariery rozwoju). Uwarunkowania określające wspomniane bariery generują też podstawowe rodzaje ryzyka tego sektora. Przedsiębiorstwa MSP są szczególnie narażone na ryzyko płynności, a w konsekwencji są narażone na ryzyko niewypłacalności i upadłości bardziej niż duże firmy. Wynika to z niskiego poziomu kapitałów własnych, ograniczonego dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania, które zazwyczaj są droższe niż dla większych podmiotów, jak też m.in. ze słabej siły przetargowej względem odbiorców i kooperantów.

Skala zagrożeń i czynników ograniczających rozwój MSP zależy także od tego, czy jest to firma nowa czy dłużej funkcjonująca na rynku, jakiej jest wielkości i w jakiej branży działa.

Bariery mogą mieć charakter zarówno zewnętrzny, wynikający z otoczenia przedsiębiorstwa, jak i wewnętrzny. Bariery występują jako rezultat złożoności i niepewności działania w zmiennym środowisku. Wynikają też m.in. z: polityki makroekonomicznej państwa, realizowanej polityki fiskalnej, wahań koniunktury gospodarczej. Istnieją także bariery rynkowe generowane przez zmiany struktury rynku i zmiany popytu, konkurencję rynkową ze strony innych przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych. Relatywnie nowym zjawiskiem jest postępująca integracja rynków wewnętrznych krajów UE, która z jednej strony sprzyja ekspansji wszystkich form przedsiębiorstw, ale jednocześnie zwiększa poziom konkurencji dla wszystkich podmiotów rynku. Współcześnie coraz częściej polskie małe bądź średnie przedsiębiorstwo ma na rynku krajowym zarówno konkurentów krajowych, jak i konkurentów zagranicznych.

Istotne znaczenie dla przedsiębiorstw MSP mają bariery prawne, wynikające ze skomplikowania i zbyt dużej zmienności systemu podatkowego oraz konieczności dostosowań do tych zmian, z małej elastyczności prawa pracy, uciążliwych procedur administracyjnych, praco- i kosztochłonnych aplikacji dotyczących pozyskiwania środków unijnych itp.

Jednakże najbardziej dotkliwe i krytycznie ważne dla funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw MSP są bariery finansowe. Wynikają one m.in. ze zbyt niskich kapitałów własnych małych przedsiębiorstw i ograniczonego dostępu MSP do zewnętrznych źródeł finansowania, a także z trudności w ściąganiu należności handlowych. Małe kapitały ograniczają też dostęp MSP do przetargów. Bariery finansowe są tym zespołem ograniczeń, których ryzyko może być ograniczane przez odpowiednie zarządzanie tym ryzykiem, m.in. poprzez jego transfer w oparciu o odpowiednio dobrane produkty ubezpieczeniowe, a także poprzez odpowiednią współpracę z partnerami finansowymi, tj. zakładami ubezpieczeń, bankami, firmami leasingowymi i faktoringowymi.

Kolejną grupę uwarunkowań tworzą bariery informacyjne i edukacyjne. Są one związane z asymetrią informacji np. w stosunku do instytucji finansowych,

niedostateczną wiedzę przedsiębiorców o nowych produktach finansowych, asymetrią pozycji wobec aparatu fiskalnego, a także asymetrią informacji o rynku i produktach wobec dużych firm itp.

Relatywnie wysokie koszty kapitału własnego i zewnętrznego oraz wspomniane wyżej inne bariery powodują też w konsekwencji większą niż w firmach dużych wrażliwość na zmiany na rynku pracy. Można wręcz mówić o specyficznych dla MSP barierach kadrowych. Wynikają one przede wszystkim z relatywnie wysokich dla MSP kosztów pracy, ograniczonego dostępu do najlepszych fachowców (małe firmy nie są atrakcyjne dla wysokiej klasy menedżerów i specjalistów). Ponadto duże firmy „odczerpują” z małych przedsiębiorstw najlepszych specjalistów.

Kolejne bariery funkcjonowania i rozwoju są związane z infrastrukturą. Są one też pochodną niskiej siły przetargowej przedsiębiorstw sektora MSP, jeżeli chodzi o dopasowywanie rozwiązań infrastrukturalnych do ich potrzeb, i wynikają też z niedostatecznego rozwoju struktury techniczno-organizacyjnej⁹.

W tabeli 4 wymieniono możliwe do wykorzystania źródła kapitałów zewnętrznych dla MSP.

Tabela 4. Źródła pozyskiwania kapitałów obcych przez MSP

Kapitały obce	
Kapitały długoterminowe	Kapitały krótkoterminowe
<ul style="list-style-type: none"> • kredyty długoterminowe • pożyczki długoterminowe • leasing • franczyza • obligacje • dotacje i subwencje 	<ul style="list-style-type: none"> • kredyty krótkoterminowe • kredyty handlowe • faktoring • pożyczki krótkoterminowe • krótkoterminowe papiery dłużne

Źródło: A. Skowronek- Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2005, s. 31.

Najważniejszym źródłem finansowania MSP są środki własne – mniejszym przedsiębiorstwom łatwiej pozyskać kapitał od przyjaciół i rodziny lub znajomych, a także od kontrahentów biznesowych w formie kredytu kupieckiego.

Mimo wielu potencjalnych źródeł finansowania zewnętrznego przedsiębiorstwa mikro małe i średnie rzadko korzystają z finansowania obcego (z danych PARP wynika, że w 2012 r. tylko 12% MSP wzięło kredyt bankowy, a 6% korzystało z leasingu). Przede wszystkim finansują się kapitałem własnym, co utrudnia rozwój firm i realizację projektów inwestycyjnych. Zachowawcza struktura

⁹ M. Matejun, *Wewnętrzne bariery rozwoju firm sektora MSP*, w: *Zarządzanie rozwojem organizacji*, tom II, red. S. Lachowski, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź 2007, s. 121.

finansowa uniemożliwia korzystanie z dźwigni finansowej. Niskie kapitały MSP mogą ograniczać możliwości poradzenia sobie z szokami zewnętrznymi¹⁰. Coraz częściej źródłem finansowania MSP stają się środki publiczne krajowe i unijne, takie jak: fundusze poręczeniowe, gwarancyjne, dotacje i subwencje. Dostępność określonych źródeł finansowania MSP przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 5. Dostępność źródeł finansowania dla przedsiębiorstw

	Dostępne przede wszystkim dla MSP	Bardziej dostępne dla MSP niż dla dużych firm	Jednakowo dostępne dla wszystkich	Bardziej dostępne dla dużych przedsiębiorstw niż dla małych	Dostępne przede wszystkim dla dużych przedsiębiorstw
Łatwo dostępne	poręczenia kredytowe, pożyczki z sektora pozabankowego, pożyczki z funduszy poręczeniowych	środki unijne, pożyczki od rodziny i znajomych, dotacje budżetowe	środki własne, kredyty od dostawców		
Średnio dostępne	kredyty krótkoterminowe		leasing, faktoring	emisja na rynku pozagiełdowym	
Trudno dostępne			fundusze VC i PE, franchising	kredyty długoterminowe	emisje obligacji, emisje akcji na rynku giełdowym

Źródło: M. Krawczyk, *Finansowanie działalności innowacyjnej MSP, wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012, s. 117.

Według wyników badań przeprowadzonych w SGH dotyczących struktury finansowania się polskich przedsiębiorstw w latach 2008–2012 przedsiębiorstwa w Polsce w około 50% finansowały się kapitałami własnymi. Wśród kapitałów obcych znaczny udział stanowiły zobowiązania krótkoterminowe, obejmujące około 30% aktywów, a zobowiązania długoterminowe finansowały w badanym okresie od 12,1% do 13,7% aktywów. Wśród zobowiązań krótkoterminowych najważniejszą rolę odgrywały zobowiązania z tytułu dostaw towarów i usług, wynikające z uzyskanego kredytu kupieckiego¹¹.

¹⁰ A. Bera, *Ochrona ubezpieczeniowa...*, op.cit, s. 53.

¹¹ K. Kreczmańska-Gigoł, *Znaczenie kredytu kupieckiego dla przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Finansowanie przedsiębiorstwa*, red. J. Ślęzak-Matuszewicz, P. Felis, Wolters Kluwer, Warszawa 2014, s. 160–161.

Ostrożność przedsiębiorstw MSP w korzystaniu z zewnętrznego finansowania zwiększa się w okresach spowolnienia gospodarczego oraz niestabilności otoczenia ekonomicznego i systemowego, np. wtedy, gdy są przewidywane zmiany regulacyjne dotyczące podatków itp.

Dostęp MSP do zewnętrznych źródeł finansowania mogą ograniczać m.in.:

- wysokie koszty kapitałów pozyskiwanych z banków lub innych instytucji finansowych, np. firm leasingowych lub faktoringowych,
- forma prawna przedsiębiorstwa, np. spółki prowadzone przez osoby fizyczne,
- brak prowadzenia pełnej księgowości, co utrudnia bankom dokonanie oceny zdolności kredytowej potencjalnego kredytobiorcy,
- brak historii kredytowej, zwłaszcza u przedsiębiorstw rozpoczynających działalność, start-upów,
- brak zabezpieczeń wymaganych przez bank.

Do barier wewnętrznych rozwoju MSP można również zaliczyć: słabość zarządzania wynikająca z niedostatecznej wiedzy, braku nabytych umiejętności lub niedostatku doświadczenia w tym zakresie. Bariery jest też często kierowanie się w decyzjach intuicją, a nie ilościową i jakościową oceną zjawisk w otoczeniu ekonomicznym i systemowym. Dotkliwym ograniczeniem jest też brak umiejętności w zakresie konstruowania strategii rozwoju na dłużej niż rok. Dla wielu przedsiębiorstw małych istotną barierą w podnoszeniu sprawności działania jest brak podziału kompetencji i odpowiedzialności wśród pracowników firmy. Wspomniane negatywne uwarunkowania łącznie są często określane jako bariera kompetencji wynikająca z niskiej skłonności do uczenia się, samouczenia i niechętnego przyjmowania zewnętrznego doradztwa.

Bariera kompetencyjna znajduje też swoje odzwierciedlenie w możliwości występowania kolejnych barier w zakresie produkcji. Jest to spowodowane niedostatkiem odpowiedniej wiedzy w zakresie zarządzania profesjonalnymi procesami produkcji, co często znajduje przejaw w skłonności do naśladowania innych, a nie szukania własnych rozwiązań i własnych nisz rynkowych. Ponadto z jednej strony znacząca część przedsiębiorstw MSP ma ograniczony dostęp do nowoczesnej technologii, ale z drugiej strony nadal duża ich część zbyt ostrożnie podchodzi do innowacji technologicznych i produktowych, a w tym także w zakresie korzystania z produktów finansowych bankowych, ubezpieczeniowych i innych.

Mimo ponad dwudziestoletniej obecności na rynku produktów ubezpieczeniowych, bankowych i faktoringowych nadal o wiele mniejsza niż w większości krajów UE część przedsiębiorstw grupy MSP korzysta z ubezpieczeń wierzycielskości handlowych (tj. ubezpieczeń kredytu kupieckiego), gwarancji ubezpieczeniowych i bankowych, kredytów zabezpieczonych należnościami, możliwości przyspieszenia obrotu kapitałem, np. poprzez faktorowanie należności itd. Powoduje to większe

ryzyko bieżącego funkcjonowania tej grupy przedsiębiorstw niż w starych krajach UE i w ślad za tym mniejsze zdolności do konkutowania na rynku krajowym i zagranicznym, niż wskazuje na to udział w gospodarce. Wyjaśnia to częściowo, dlaczego przedsiębiorstwa MSP w Polsce mają mniejszy niż w większości krajów UE udział w tworzeniu wartości dodanej, a jednocześnie są narażone na większe ryzyko działalności bieżącej i rozwojowej.

Wspomniane bariery tłumaczą też, dlaczego tak dużo przedsiębiorstw MSP nie jest w stanie przełamać barier skali. Ponadto istnieje również wiele innych dodatkowych barier wynikających z ograniczeń dostępu do odpowiednich lokali produkcyjnych i usługowych, ale z drugiej strony dużo przedsiębiorstw tej grupy jest niechętna zmianom lokalizacyjnym, prowadzącym do zmiany regionu działalności czy nawet mikroregionu. Łącznie prowadzi to do ograniczenia tych przewag rynkowych, jakie wykorzystują w polskiej gospodarce przedsiębiorstwa grupy MSP. Dlatego też część z nich narzeka na brak sukcesów.

W badaniu ankietowym przeprowadzonym na przełomie stycznia i lutego 2013 r. przez Ministerstwo Gospodarki na próbie 960 przedsiębiorstw (z czego 86% stanowiły mikrofirmy, 9% małe firmy, a 5% średnie) ankietowani przedsiębiorcy wskazywali na największe trudności, na jakie natrafiają w biznesie. Były to¹²:

- wysokość podatków i opłat przewidzianych prawem – 40% wskazań,
- małe obroty – 22% wskazań,
- skomplikowane przepisy – 5% wskazań,
- konkurencja małych przedsiębiorstw – 7% wskazań,
- konkurencja dużych firm – 6% wskazań,
- biurokracja – 4% wskazań,
- koszty siły roboczej – 2% wskazań,
- odpowiednie kwalifikacje – 1% wskazań,
- warunki lokalowe – 3% wskazań.

Co trzeci ankietowany ocenił bardzo źle prowadzoną politykę gospodarczą, a z wyników ankiety można wnioskować, że przedsiębiorstwa MSP negatywnie odbierają jako uciążliwe obciążenia z tytułu podatków i paropodatków. Były też wskazania dotyczące długiego czasu oczekiwania na zapłatę od kontrahentów.

Mimo wielu ograniczeń małe i średnie przedsiębiorstwa rozwijają się w Polsce, wykorzystując swoje mocne strony. Według raportu Lewiatana z 2013 r.¹³ mocnymi stronami przedsiębiorstw w Polsce, pozwalającymi oczekiwać, że zostaną wykorzystane przez MSP do budowania szans rozwojowych, były m.in.:

¹² *Tendencje rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2012r.*, nr 1, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, marzec 2013.

¹³ *Raport szanse i zagrożenia w rozwoju przedsiębiorstw w 2013 r.*, Lewiatan 2012, www.hillway.pl/szansy-i-zagrozenia-przedsiębiorstw-w-2013-roku-rapor...data (19.10.2014).

- relatywnie bezpieczna płynność finansowa,
- poprawa zarządzania finansami,
- wzrost umiejętności identyfikacji różnych rodzajów ryzyka i zarządzania nimi,
- koncentracja na jakości produktów i usług, a nie na cenie,
- wzrost skłonności do innowacji,
- wzrost skłonności do inwestycji modernizacyjnych,
- uznawanie kapitału ludzkiego za jeden z ważniejszych zasobów, co powinno wpłynąć na wzrost wynagrodzeń, ale tylko w grupie pracowników kluczowych. Przedsiębiorstwa w Polsce mają także wiele słabych stron, w tym¹⁴:
- malejący poziom depozytów,
- zachowawcza struktura finansowania majątku i działalności, co wpływa negatywnie na skłonność do inwestycji,
- niedostateczna wiedza na temat możliwości współpracy z instytucjami działającymi na rynku finansowym, brak zainteresowania produktami i usługami finansowymi,
- koncentracja na działalności operacyjnej, a więc brak myślenia strategicznego.

6.4. Źródła ryzyka w przedsiębiorstwie

Ryzyko jest stałym elementem działalności gospodarczej, dotyczy różnych obszarów przedsiębiorstwa, w tym majątku: wartości rzeczowych, finansowych, niematerialnych i prawnych, zasobów kadrowych, a także odpowiedzialności cywilnej za: decyzje kierownictwa, błędy w zarządzaniu czy błędy personelu itp.¹⁵.

Ryzyko podmiotów gospodarczych dotyczy tylko zdarzeń i skutków przyszłych, jego realizacja oznacza możliwość odchylenia celów od stanu oczekiwanego. Istnieje z powodu nieprzewidywalności prawdopodobieństwa zajścia zdarzenia w przyszłości, które ma swoje finansowe skutki¹⁶. Konsekwencje wystąpienia ryzyka mogą wpłynąć negatywnie lub pozytywnie na realizację celów biznesowych firmy.

Przedsiębiorstwa z grupy mikro, małych i średnich przedsiębiorstw są w większym stopniu niż duże narażone na liczne zagrożenia zarówno zewnętrzne, jak i wewnętrzne, a czynniki ryzyka mają różny charakter i różne prawdopodobieństwo wystąpienia.

¹⁴ Ibidem.

¹⁵ *Ubezpieczenia dla przedsiębiorstw*, red. E. Wierzbicka, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014, s. 11.

¹⁶ B. Hadyniak, *Ryzyko w przedsiębiorstwie*, w: *Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa*, tom 1, red. B. Hadyniak, J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2010, s. 22.

Anna Bera stosuje podział ryzyka według następujących kryteriów¹⁷:

- a) ryzyko odpowiedzialności ze względu na formę prawną przedsiębiorstwa,
- b) według źródeł i stopnia oddziaływania ryzyka (podział na wewnętrzne i zewnętrzne),
- c) według obszarów występowania ryzyka w przedsiębiorstwie, (w tym: majątku, zasobów ludzkich, zarządzania, odpowiedzialności, finansów, produkcji i pozycji na rynku),
- d) według kategorii rodzajowych ryzyka (w tym: operacyjne, przyrodnicze siły wyższej, kredytowe, rynkowe, reputacji, prawne, polityczne).

Jak wynika z wyżej przedstawionego podziału, źródła ryzyka przedsiębiorstwa mogą być bardzo różne, takie jak: procesy technologiczne, surowce, systemy informatyczne, decyzje w procesie zarządzania, błędy człowieka, partnerzy biznesowi (brak dostaw, opóźnienia w odzyskiwaniu należności itp.), ryzyko jako rezultat przestępstwa, np. sprzeniewierzenia, włamania, kradzieży, wandalizmu itp.

Wyróżnia się ryzyko czyste, związane z zagrożeniami o charakterze losowym, niezależne od woli człowieka, takie jak: pożary, katastrofy naturalne, awarie techniczne, a także ryzyko spekulatywne, celowo podejmowane zagrożenie, którego rezultatem może być zysk lub strata, a niezrealizowane się tego ryzyka to brak straty lub brak zysku¹⁸.

Występują zróżnicowane reakcje przedsiębiorstwa na ryzyko, takie jak:

- 1) unikanie lub ograniczanie ryzyka, zmniejszenie prawdopodobieństwa wystąpienia szkody, podejmowanie działań prewencyjnych służących minimalizacji negatywnych skutków ryzyka (działania tego typu nigdy nie wyeliminują całkowicie ryzyka działalności gospodarczej; wiele rodzajów ryzyka jest trudnych do uniknięcia, ponieważ zwykle są one niezależne od działań podejmowanych przez przedsiębiorstwo),
- 2) retencja ryzyka, utrzymanie rezerw finansowych, aby pokryć szkody wywołane wystąpieniem ryzyka, akceptacja określonego poziomu ryzyka, monitorowanie i ocena tolerowanego poziomu ryzyka, samofinansowanie skutków ryzyka,
- 3) transfer ryzyka na wyspecjalizowany podmiot, np. ubezpieczyciela (ubezpieczenie polega na częściowym przeniesieniu ryzyka na zakład ubezpieczeń).

Samoubezpieczenie związane z retencją (zatrzymaniem ryzyka) jest niewątpliwie kosztowne i może być stosowane przez większe przedsiębiorstwa, nie jest natomiast możliwe do zastosowania przez przedsiębiorstwa mikro, małe, a nawet

¹⁷ A. Bera, *Ochrona ubezpieczeniowa...*, op.cit., s. 64.

¹⁸ Podział ryzyka ubezpieczeniowego na spekulatywne i czyste został wprowadzony przez A.H. Mowbraya w 1961 r.

średnie¹⁹. Wymaga bowiem posiadania własnych rezerw w wysokości maksymalnego prawdopodobnego kosztu związanego z występującymi rodzajami ryzyka. Wadami takiego rozwiązania są:

- bardzo niskie zdolności przedsiębiorstw sektora MSP do kumulacji kapitału w wysokości maksymalnego prawdopodobnego kosztu poniesienia skutków ryzyka,
- w przypadku posiadania środków własnych w wysokości niższej niż maksymalny prawdopodobny koszt naprawienia skutków ryzyka brak możliwości pełnego odtworzenia utraconych zasobów,
- ponoszenie relatywnie wysokich kosztów alternatywnych kapitału zamrożonego wskutek zatrzymania ryzyka.

Przyjęty i realizowany sposób zarządzania ryzykiem zależy w znacznym stopniu od wielkości przedsiębiorstwa i jego zasobów finansowych, od specyfiki branży, w której działa, od strategii rozwoju przedsiębiorstwa. Zarządzanie ryzykiem służy zwiększeniu bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa.

Według amerykańskich uczonych C.A. Williamsa Jr., M.L. Smitha i P.C. Younga zarządzanie ryzykiem jest szeroko rozumianym działaniem zarządczym, którego zadaniem jest identyfikacja oraz ocena ryzyka i niepewności, a także zmaganie się z ich przyczynami i wpływem na organizację²⁰.

Kompleksowy system zarządzania ryzykiem służy zwiększaniu wartości firmy, jest procesem ciągłym, który obejmuje: identyfikację i pomiar ryzyka, agregowanie i pomiar ryzyka, monitoring i kontrolę ryzyka (w tym prewencję, unikanie ryzyka, transfer ryzyka, ocenę sprawności organizacji w reagowaniu na wystąpienie ryzyka), a także finansowanie ryzyka, przez wybór metody pokrycia finansowych skutków zdarzeń losowych²¹.

Ubezpieczenie jest instrumentem gospodarczym, którego celem jest wyeliminowanie lub ograniczenie skutków zdarzeń losowych wpływających negatywnie na zasobność przedsiębiorstwa²². Ubezpieczenie jest metodą specyficzną zarządzania ryzykiem, która wykorzystuje i łączy w sobie różne techniki podejmowania ryzyka:

¹⁹ P. Jedynak, *Podaż usług finansowych a ciągłość działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2009, nr 4, s. 46, https://www.piu.org.pl/public/upload/ibrowser/.../WU4_09_jedynak.pdf (25.10.2014).

²⁰ C.A. Williams Jr., M.L. Smith, P.C. Young, *Zarządzania ryzykiem a ubezpieczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 57.

²¹ G. Strubczewski, *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem*, w: *Współczesne ubezpieczenia gospodarcze*, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013, s. 31.

²² T. Jedynak, *Istota, funkcje, zasady i klasyfikacja ubezpieczeń*, w: *Współczesne ubezpieczenia gospodarcze*, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013, s. 57.

- transfer na ubezpieczyciela,
- rozproszenie skutków ryzyka na grupę podmiotów zagrożonych podobnym ryzykiem,
- finansowanie poprzez odpłatność transferu bądź planowe nakłady pieniężne w ramach ubezpieczeń wzajemnych,
- retencję poprzez planowane lub wymuszone częściowe zatrzymanie ryzyka (np. udział własny w szkodzie),
- kontrolę poprzez wymogi stawiane jako warunek przyjęcia ryzyka przez ubezpieczyciela i determinanta zakresu odpowiedzialności odszkodowawczej.

Posiadanie przez przedsiębiorstwa ochrony ubezpieczeniowej wywiera bezpośrednio lub pośrednio pozytywny wpływ na ich kondycję finansową. Zdaniem Anieli Mikulskiej „niedostrzeganie ryzyka może zagrozić możliwości podejmowania przedsięwzięć, z kolei jego demonizacja i brak kontroli może zniechęcić do działań przedsiębiorczych. Istotna jest świadomość możliwości kontroli ryzyka, a także budowanie kompetencji w wyniku uczenia się zarządzania ryzykiem finansowym i niefinansowym”²³. Ubezpieczyciele przez sprzedawane produkty ubezpieczeniowe stymulują postawy przedsiębiorczości i przez ochronę ubezpieczeniową umożliwiają finansowanie zewnętrznymi środkami, zachęcają przez podniesienie bezpieczeństwa finansowego do inwestowania i stymulują innowacyjność²⁴.

6.5. Korzyści przedsiębiorstwa z ochrony ubezpieczeniowej

Korzyścią przedsiębiorstw z częściowego transferu ryzyka na ubezpieczyciela jest nabycie ochrony ubezpieczeniowej, co umożliwia w sytuacji realizacji ryzyka uzyskanie odszkodowania lub świadczenia (urzeczywistnia się w ten sposób podstawowa funkcja ubezpieczeń ochrony ubezpieczeniowej). Wypłata odszkodowania umożliwia realizację funkcji kompensacyjnej ubezpieczenia, środki finansowe uzyskane w rezultacie odszkodowania umożliwiają złagodzenie negatywnych finansowych skutków szkody (wypadku ubezpieczeniowego), naprawienie szkody (np. przywrócenie stanu ubezpieczonego majątku przed szkodą, w ubezpieczeniach osobowych np. powrót do pracy kluczowego pracownika poszkodowanego w wypadku) lub wznowienie przerwanej działalności gospodarczej itp.

²³ A. Mikulska, *Zarządzanie ryzykiem jako czynnik sprzyjający wzrostowi MSP*, „Współczesne Zarządzanie” 2010, nr 4, s. 77.

²⁴ D. Pauch, *Ochrona ubezpieczeniowa mikro i małych przedsiębiorstw działających na terenie Szczecina w świetle badań*, Uniwersytet Szczeciński, publi.bg.szczecin.pl/cgi-bin/ko/opa-detail.pl?bib=40186 (19.10.2014).

Posiadanie ochrony ubezpieczeniowej:

- zwiększa poczucie bezpieczeństwa prowadzonej działalności gospodarczej,
- zwiększa konkurencyjność firmy, a także ekspansję rynkową dzięki transferowi ryzyka lub jego części na ubezpieczyciela,
- zwiększa wiarygodność i poprawia wizerunek wobec partnerów biznesowych,
- poszerza dostęp do źródeł finansowania takich jak: kredyt bankowy, leasing, faktoring, środki unijne, pożyczki z funduszy pożyczkowych,
- jest często warunkiem przystąpienia do przetargu.

Nawiązanie współpracy z ubezpieczycielem wpływa na zwiększenie świadomości ubezpieczeniowej i nabycie umiejętności dostrzegania zagrożeń. Współpraca z ubezpieczycielem zmusza do analizy warunków wewnętrznych funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz identyfikacji i oceny ryzyka.

Małe i średnie przedsiębiorstwa korzystają z dostępnych produktów ubezpieczeniowych oferowanych przez ubezpieczycieli bezpośrednio lub z wykorzystaniem pośrednika ubezpieczeniowego, w warunkach polskich, częściej agenta niż brokera, a także z produktów ubezpieczeniowych sprzedawanych przez bank, firmę leasingową lub podmiot sfery realnej np. dealera samochodowego.

Duże przedsiębiorstwa mają szerszy wybór konkurencyjnej oferty ubezpieczycieli. Mają również inne możliwości, a przede wszystkim mogą negocjować warunki umowy ubezpieczeniowej. Mogą utworzyć towarzystwo ubezpieczeń wzajemnych T UW. Kolejnym rozwiązaniem jest utworzenie przez przedsiębiorstwo własnego towarzystwa ubezpieczeniowego typu *captive*²⁵. Captive Insurance Company jest to zakład ubezpieczeń utworzony specjalnie w celu ubezpieczenia części lub całości ryzyka przedsiębiorstwa macierzystego. Obie formy są popularne w Stanach Zjednoczonych Ameryki oraz w wielu wysoko rozwiniętych krajach UE, np. we Francji²⁶. W Polsce zarówno T UW, jak i Captive są formami niedoświadczanymi i słabo rozwiniętymi. Cechy Captive ma T UW Cuprum utworzone przez KGHM Polska Miedź oraz inne przedsiębiorstwa związane z przemysłem miedziowym.

Czasem konieczność ubezpieczenia jest wymuszona przez ustawodawcę. Ubezpieczenie OC posiadaczy pojazdów mechanicznych ma charakter ubezpieczenia przymusowego, co wynika z ustawy z 22 maja 2003 r. o ubezpieczeniach obowiązkowych, Ubezpieczeniowym Funduszu Gwarancyjnym i Polskim Biurze Ubezpieczycieli Komunikacyjnych (Dz.U. 2003 nr 124 poz. 1151 z późn. zm.). Stosowane

²⁵ P. Jedynak, *Podaż usług ubezpieczeniowych...*, op.cit., s. 45.

²⁶ Cechą charakterystyczną T UW w odróżnieniu od towarzystwa w formie spółki akcyjnej jest fakt, że ubezpieczający są równocześnie współwłaścicielami zakładu ubezpieczeń. P. Gołąb, *Współczesne formy prowadzenia działalności ubezpieczeniowej*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2009, nr 3, s. 98 i 104.

są także ubezpieczenia OC tzw. zawodowe, dotyczące osób wykonujących określony zawód. Lista zawodów objętych ubezpieczeniem obowiązkowym odpowiedzialności cywilnej w 2014 r. zawierała 173 zawody i cały czas wzrasta. Należą do nich m.in: adwokaci, radcowie prawni, notariusze, doradcy podatkowi, biegli rewidenci, pracownicy biur rachunkowych, komornicy sądowi, rzeczoznawcy majątkowi, architekci, inżynierowie budownictwa, organizatorzy imprez masowych, turystycznych, agenci ubezpieczeniowi, brokerzy. Często dotyczy to osoby prowadzących działalność gospodarczą na własny rachunek, zaliczanych do mikroprzedsiębiorstw (posiadanie ubezpieczenia OC może też być warunkiem zezwolenia na prowadzenie działalności, tak jak w przypadku brokera ubezpieczeniowego, doradcy podatkowego lub organizatora i pośrednika turystycznego).

Istotą ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej (OC) jest powstanie zobowiązania ubezpieczyciela do wypłaty odszkodowania na rzecz osób trzecich w przypadku zajścia zdarzenia wywołanego przez ubezpieczonego (lub przez osobę, na której rzecz została zawarta umowa ubezpieczenia). Ubezpieczenie OC służy ochronie majątku osoby ubezpieczonej przed obciążeniami z tytułu powstania obowiązku naprawienia szkody, z tytułu roszczenia poszkodowanego.

Badania MSP wskazują, że najwięcej małych i średnich przedsiębiorstw korzysta z obowiązkowych ubezpieczeń komunikacyjnych OC²⁷.

Większość produktów ubezpieczeniowych dla małych i średnich przedsiębiorstw stanowią ubezpieczenia dobrowolne. Ubezpieczeniu mienia przedsiębiorstw służą ubezpieczenia od ognia i innych zdarzeń losowych, ubezpieczenie od kradzieży z włamaniem i rabunku, ubezpieczenie sprzętu elektronicznego, ubezpieczenie maszyn i urządzeń od uszkodzeń lub powiązane z ubezpieczeniem ogniowym, ubezpieczenie utraty zysku, ubezpieczenie mienia od wszystkich rodzajów ryzyka majątkowego i inne bardziej zindywidualizowane, dostosowane do specyfiki branży, w której działa dane MSP. Pełna ochrona ubezpieczeniowa majątku przedsiębiorstwa i odpowiedzialności cywilnej za szkody wyrządzone osobie trzeciej może być uzupełniona przez ubezpieczenie *assistance*, które w razie zajścia zdarzenia losowego, wypadku ubezpieczeniowego umożliwiają skorzystanie z pomocy specjalisty informatyka, ślusarza, elektryka, hydraulika, a także zorganizowania lokalu zastępczego czy też dozoru mienia po powstaniu szkody. Ubezpieczenie *assistance* jest przydatne zwłaszcza dla małych przedsiębiorstw, które nie dysponują wyspecjalizowanymi służbami do likwidacji szkód.

²⁷ D. Pauch, *Ochrona ubezpieczeniowa mikro i małych...*, op.cit.

6.6. Ubezpieczenia finansowe

Na ryzyko finansowe przedsiębiorstwa składa się ryzyko stopy procentowej, ryzyko walutowe, utraty płynności i ryzyko kredytowe. Część z tych rodzajów ryzyka może być zabezpieczona przez ubezpieczenie. Ryzyko finansowe „zależy od poziomu zadłużenia, od warunków pozyskania kapitałów obcych i wzrasta wraz ze zwiększeniem się ich udziału. (...) Decyzje najczęściej podejmowane są w warunkach posiadania niepełnej informacji. Im dłuższy horyzont czasowy, tym większa niepewność powziętych postanowień”²⁸.

Do ubezpieczeń finansowych należą: ubezpieczenie kredytu kupieckiego w obrocie krajowym i zagranicznym, czyli wiarytelności handlowych, w tym przewlekłej zwłoki i ogólnej niewypłacalności, a także kredytu bankowego, w tym: kredytu hipotecznego, eksportowego, spłat rat i inne. Specyficznym produktem ubezpieczeniowym są gwarancje ubezpieczeniowe, w tym gwarancje kontraktowe, takie jak: gwarancje wadialne, gwarancje należytego wykonania kontraktu oraz gwarancje usunięcia wad i usterek. Dla MSP ważne są gwarancje przetargowe, zapłaty wadium, spłaty należności celno-podatkowych²⁹. W ubezpieczeniach finansowych coraz większą rolę odgrywają ubezpieczenia różnych rodzajów ryzyka finansowego, w tym utraty zysku (*Business Interruption*), utraty wartości rynkowej przedsiębiorstwa i inne związane z ryzykiem strat finansowych³⁰.

Dla małych i średnich przedsiębiorstw posiadanie gwarancji zapłaty wadium ma szczególne znaczenie, ponieważ stanowi niezbędny warunek uczestnictwa w przetargach bez angażowania własnych środków finansowych, gwarancja bowiem zastępuje wadium gotówkowe. Coraz więcej firm sektora MSP uczestniczy w realizacji kontraktów inwestycyjnych także za granicą i korzysta z gwarancji kontraktowych i usunięcia wad i usterek dopasowanych do specyfiki poszczególnych krajów. Jednocześnie problemem są długie terminy płatności w pracach budowlano-montażowych czy remontowych i ryzyko otrzymania płatności, stąd rośnie zapotrzebowanie na gwarancje zapłaty należności kontraktowych³¹.

Ubezpieczenie wiarytelności handlowych zarówno krajowych, jak i zagranicznych przenosi ryzyko niespłacenia w terminie kredytu kupieckiego na zakład

²⁸ H. Sokół, *Ryzyko a płynność finansowa przedsiębiorstwa*, w: *Płynność finansowa przedsiębiorstw w Polsce*, red. J. Grzywacz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014, s. 80–81.

²⁹ Beneficjent gwarancji będący wierzycielem zabezpiecza właściwe wykonanie zobowiązania przez dłużnika.

³⁰ E. Wierzbicka, Z. Wierzbicki, *Ubezpieczenia finansowe*, w: *Ubezpieczenia non-life*, red. E. Wierzbicka, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 380.

³¹ Według danych PIU w 2012 r. wartość odszkodowań z tytułu gwarancji ubezpieczeniowych ogółem wzrosła o 534% do wysokości 422 mln zł.

ubezpieczeń. Ponadto ubezpieczyciel pomaga ocenić i monitorować wiarygodność finansową partnerów biznesowych. Roszczenie odszkodowawcze przedsiębiorstwa w ubezpieczeniu kredytu kupieckiego na rzecz przedsiębiorstwa wierzyciela powstaje w sytuacji zwłoki lub braku spłaty należności, co jest uszczegółowione w umowie ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Koszt ubezpieczenia zależy od szacowanego ryzyka, jest oparty m.in. na wartości obrotów, obejmuje historię wymiany handlowej, historię kredytową itp.

Kredyt kupiecki jest powszechnie wykorzystywany w relacjach handlowych między przedsiębiorstwami krajowymi, a także w transakcjach zagranicznych. Umożliwia zwiększenie obrotów. Dla firm sektora MSP jest bardziej dostępny niż kredyt bankowy. Ale niezapłacenie lub nieterminowe zapłacenie wierzytelności handlowej może zachwiać płynność, a nawet doprowadzić do bankructwa. W okresach spowolnienia gospodarczego pogarszająca się kondycja finansowa kontrahentów odbiorców przekłada się na powstawanie zatorów płatniczych. Nawet zwłoka w regulowaniu faktur dezorganizuje przepływ rozliczeń pieniężnych między dostawcami i odbiorcami³².

Terminowość płatności w Polsce w 2010 r. według statystyki CRIBIS D&B *Payment Practices Study* (z 2011 r.) wyniosła 29,6% i była o 10% niższa niż średnia dla Europy (co oznacza, że tylko około 30% faktur było płaconych w terminie). Jeszcze gorsza była tylko w Wielkiej Brytanii i w Portugalii, natomiast w Polsce, a także w Hiszpanii i w Portugalii był najwyższy odsetek przeterminowanych płatności powyżej 90 dni (9,89%) i powyżej 120 dni (7,9%)³³. Ożywienie w gospodarce, jakie miało miejsce od początku 2014 r., przełożyło się na zmniejszenie zatorów w niektórych branżach polskiej gospodarki, ale każde osłabienie koniunktury gospodarczej, spowolnienie gospodarcze w Polsce i w państwach UE wpływa na wzrost opóźnień w realizacji zobowiązań finansowych między partnerami biznesowymi.

Obecnie najczęściej stosowanymi instrumentami przez przedsiębiorstwa do zarządzania należnościami są:

- korzystanie z informacji kredytowej,
- faktoring,
- forfaiting,
- zabezpieczenia wierzytelności,
- ubezpieczenia należności,
- dochodzenie roszczeń w wykorzystaniem windykacji.

³² Szerzej na ten temat: M. Szafranski-Sałajczyk, E. Wierzbicka, *Znaczenie ubezpieczeń w zarządzaniu wierzytelnościami handlowymi przedsiębiorstw*, w: *Procesy upadłościowe i naprawcze w Polsce na tle doświadczeń Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 127 i nast.

³³ Ibidem.

Przedsiębiorstwa polskie są wrażliwe także na zmiany koniunktury w krajach, z którymi łączy je wymiana handlowa. W 2012 r. udział MSP w polskim eksporcie do krajów UE wyniósł 30,4% (w tym 4,5% przypadało na firmy mikro, 7,8% na małe, a 18,1% na średnie przedsiębiorstwa). W 2012 r. udział MSP w eksporcie do krajów spoza UE wyniósł 28,7% (z czego 6,6% mikro, 8,4% małe, 13,7% średnie)³⁴. W 2013 r. wartość eksportu Polski osiągnęła poziom 155,0 mld euro i była wyższa o 8% w porównaniu z 2012 r. Przedsiębiorstwa coraz śmielej zdobywają nowe rynki zbytu, ale nadal najważniejszymi partnerami eksportowymi Polski są: Niemcy, Wielka Brytania, Czechy, Francja, Rosja i Włochy³⁵.

Według raportu ubezpieczyciela Euler Hermes z października 2014 r. polskie przedsiębiorstwa eksporterzy coraz częściej ponoszą straty nie tylko z tytułu utraconych w rezultacie embarga rynków zbytu w Rosji, lecz także, chcąc zrekomensować utracone rynki na wschodzie, sprzedają do innych państw, w tym do krajów UE, czemu towarzyszy wzrost ryzyka zapłaty. Państwami o najwyższym wskaźniku zaległości płatniczych w 2014 r. są Czechy, Słowacja, Niemcy i Francja³⁶. Ubezpieczenie należności handlowych zwiększa bezpieczeństwo transakcji w handlu zagranicznym przez wykorzystanie baz danych ubezpieczyciela o kontrahentach, stwarza przedsiębiorcy możliwość oferowania partnerowi biznesowemu atrakcyjniejszych warunków handlu, wydłużenia terminów płatności, pozwala obniżyć koszty związane z zabezpieczeniem płatności typu akredytywa, tworzeniem rezerw na nieściągalne należności, a w sytuacji zajścia szkody umożliwia skorzystanie z pomocy windykacyjnej i wypłaty odszkodowania również w walucie kontraktu eksportowego. Cesja praw z umowy ubezpieczenia może stanowić zabezpieczenie kredytu, leasingu lub faktoringu.

Dostępne dla przedsiębiorstw w Polsce są również eksportowe gwarancje ubezpieczeniowe, które stanowią zabezpieczenie kontraktu na każdym etapie jego realizacji i wsparcie w pozyskiwaniu finansowania na realizację kontraktu eksportowego, w tym gwarancje zapłaty należności związanej z akredytywami, a także gwarancje spłaty krótkoterminowego kredytu finansującego kontrakt eksportowy.

Ubezpieczyciele, tacy jak: Euler Hermes, Coface, PZU i KUKE, dysponują specjalną ofertą ubezpieczeń finansowych dla małych i średnich firm z uproszczoną procedurą i relatywnie przystępną ceną. Klienci mają do ubezpieczyciela

³⁴ Z. Włodkiewicz-Donimirski, *Eksport małych i średnich przedsiębiorstw w 2012 r.*, Analizy BAS z 6 lutego 2014, nr 1, orka.sejm.gov.pl/wydbas.nsf/LiczOpen?OpenAgent (7.11.2014).

³⁵ *Raport o handlu zagranicznym Polski w 2013 r.*, Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A., Warszawa 8.08.2014, s. 13.

³⁶ *Polscy eksporterzy ponoszą straty na Zachodzie*, www.biznes.newseria.pl/komunikaty/.../polscy_eksporterzy,b824828346 (6.11.2014).

dostęp online i przez internet mogą wnioskować o przyznanie limitu kredytowego w ubezpieczeniu należności handlowych.

Ubezpieczyciele rozszerzają swoje usługi też dla przedsiębiorstw sektora MSP i oprócz ubezpieczeń należności handlowych oferują swoim klientom również gwarancje ubezpieczeniowe, a także usługi windykacyjne, przygotowują na zlecenie raporty i analizy dotyczące rynku lub branży.

Wzrost wartości składki zbieranej w ubezpieczeniach finansowych nie zawsze wynika ze wzrostu świadomości ubezpieczeniowej przedsiębiorców. Częściowo jest też wynikiem rozwoju *bancassurance* i sprzedaży przez banki ubezpieczeń jako produktów powiązanych z bankowym, np. ubezpieczenia jako zabezpieczenia kredytu bankowego, w tym kredytu inwestycyjnego dla firm i innych kredytów, ubezpieczenie limitu kredytowego na koncie, ubezpieczenie kart płatniczych debetowych i kredytowych. Produktem powiązaniem jest ubezpieczenie na życie kredytobiorcy z sumą ubezpieczenia równą aktualnemu zadłużeniu, co ma szczególne znaczenie dla osób prowadzących działalność gospodarczą i dla mikrofirm (według raportu Polskiej Izby Ubezpieczeń z 2 kw. 2014 r. 42,8% składki ubezpieczeń na życie było zbierane przez banki).

Banki sprzedają także przedsiębiorcom kompleksowe produkty ubezpieczeniowe niepowiązane z bankowymi, czyli produkty *stand-alone*, ubezpieczenia komunikacyjne, NNW, *assistance* i inne. Sprzyja temu rozwój platform elektronicznych directowych (w 2 kw. 2014 r. 9,3% składki działu II ubezpieczeń majątkowych i pozostałych osobowych, z czego 49% związanych z ubezpieczeniami finansowymi, było sprzedawanych kanałem bankowym³⁷).

6.7. Uwarunkowania korzystania z ubezpieczeń przez MSP

Korzystanie z ubezpieczeń przez przedsiębiorstwa jest skorelowane z poziomem świadomości ubezpieczeniowej, z oceną ryzyka i skłonnością do ponoszenia ryzyka przez przedsiębiorców oraz sytuacją finansową firm, możliwościami korzystania z ochrony ubezpieczeniowej³⁸.

Ponad 70% przedsiębiorstw sektora MSP jest nabywcami ubezpieczeń majątkowych. Majątek firm gromadzony przez wiele lat, a w przypadku przedsiębiorstw rodzinnych przez kilka pokoleń, może ulec zniszczeniu w wyniku sił przyrody, takich jak deszcz nawalny, pożar, w wyniku kataklizmów, takich jak trąba powietrzna czy

³⁷ Raport PIU, *Polski rynek bancassurance 2 kwartał 2014 r.*, Warszawa 2014.

³⁸ Por. E. Wierzbicka, *Znaczenie ubezpieczeń dla przedsiębiorstw sektora MŚP*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas Zarządzanie” 2014, nr 1, s. 142.

powódź, które coraz częściej mają miejsce także w Polsce. Szkody w majątku firmy mogą powstać w wyniku zniszczenia mienia przez złodziei lub wandalów, co może spowodować przerwy w pracy lub całkowite wstrzymanie pracy firmy, a także w rezerwie awarii lub błędów człowieka.

Wykorzystanie ubezpieczeń przez MSP jako sposobu zarządzania ryzykiem jest w Polsce niewystarczające, na co wskazują badania ankietowe (por. tabela 6).

Tabela 6. Odsetek przedsiębiorstw sektora MSP korzystających z usług ubezpieczeniowych w latach 2009–2012 (w %)

Lata	2009	2010	2011	2012
Firmy mikro (do 9 zatrudnionych)	72,3	64,5	70,9	73,0
Firmy małe (od 10 do 49 zatrudnionych)	87,2	87,3	87,9	91,0
Firmy średnie (od 50 do 249 zatrudnionych)	96,0	92,7	97,3	99,0%
Ogółem MSP	74,4	65,6	72,0	

Źródło: Finanse MSP Qualifact – Market Research and Analysis, 2010, 2011, 2012 i 2013.

Jak wynika z danych zawartych w tabeli 6, skłonność do ubezpieczenia rośnie wraz z wielkością przedsiębiorstwa – natomiast mniejsze firmy mają mniejszą skłonność do ubezpieczania się. W 2010 r. nastąpił spadek wykorzystania ochrony ubezpieczeniowej przez firmy mikro i średnie. Mimo szerokiej oferty ubezpieczycieli część MSP się nie ubezpiecza lub tylko wykupuje ubezpieczenia obowiązkowe. Najgorzej sytuacja przedstawia się wśród mikroprzedsiębiorstw: 27% nie korzystało w 2012 r. z żadnej formy ochrony ubezpieczeniowej, a 73% mikroprzedsiębiorstw posiadało jakąkolwiek polisę, natomiast wśród małych firm ten odsetek wynosił 91%, a średnich 99%³⁹.

Według badań przeprowadzonych w 2009 r. przez Annę Berę na próbie 311 przedsiębiorstw małych i mikro z województwa zachodniopomorskiego zarejestrowanych w Szczecinie oraz z województwa lubuskiego zarejestrowanych w Gorzowie Wielkopolskim wynika, że 77,49% badanych przedsiębiorstw korzystało z ubezpieczeń obowiązkowych i jednocześnie dobrowolnych⁴⁰. Zdaniem Anny Bery: „Wciąż niska świadomość ubezpieczeniowa i brak wiedzy o konsekwencjach, jakie niosą ze sobą sytuacje obciążone ryzykiem dla gospodarki finansowej przedsiębiorstwa

³⁹ Dane Qualifact, *Finanse MSP 2013 – rynek ubezpieczeniowy*, za: *Mikrofirmy mało przezorne*, Bankierpress.

⁴⁰ A. Bera, *Ochrona ubezpieczeniowa...*, op.cit., s. 192.

sprawiają, że co piąte badane przedsiębiorstwo wykupuje tylko ubezpieczenia obowiązkowe. W badanej grupie 22,51% mikro i małych przedsiębiorstw deklaruje, że w ogóle nie ma zapewnionej ochrony ubezpieczeniowej⁴¹.

W 2012 r. w Polsce MSP najczęściej kupowały: ubezpieczenia komunikacyjne (76%), ubezpieczenia mienia od ognia i innych zdarzeń losowych (61%), ubezpieczenia tzw. kradzieżowe (52%). Niestety ponad połowa małych i średnich przedsiębiorstw nie ma polisy odpowiedzialności cywilnej (w tym tylko 22% mikrofirm deklaruje posiadanie polisy OC), mimo że ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej (OC) jest bardzo ważne dla przedsiębiorców, bo chroni interes majątkowy firmy i umożliwia pokrycie ewentualnej szkody⁴². Coraz większego znaczenia w prowadzeniu biznesu nabiera ryzyko odpowiedzialności cywilnej wobec innych podmiotów gospodarczych. Źródłem OC w działalności gospodarczej jest zarówno szkoda na mieniu lub na osobie wyrządzona czynem niedozwolonym (odpowiedzialność deliktowa), jak i szkoda z tytułu niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania (odpowiedzialność kontraktowa)⁴³. Dostępne produkty to m.in. OC działalności (w tym gospodarczej), OC pracodawcy, OC za produkt. Natomiast ubezpieczenie D&O (Directors & Officers) jest ubezpieczeniem dla członków zarządu i rady nadzorczej i może być wykorzystywane przez średnie firmy, a nie tylko duże.

Struktura popytu ubezpieczeniowego przedsiębiorstw MSP jest konserwatywna. Przedsiębiorcy nie analizują potencjalnych zagrożeń, nie uświadamiają sobie wielu rodzajów ryzyka, mimo że ubezpieczyciele coraz częściej oferują kompleksowe pakiety ubezpieczeniowe dla firm. Pakiety te są elastycznie dopasowywane do profilu indywidualnego ryzyka, jednak popyt na nie jest niedostateczny. Podstawą takich pakietów są zwykle ubezpieczenia mienia od ognia i innych zdarzeń losowych oraz kradzieży, a także zwykle OC deliktowe i odpowiednio do branży, w której działa przedsiębiorstwo, ubezpieczenie sprzętu elektronicznego, OC i AC komunikacyjne, ubezpieczenie ładunków w transporcie lub ubezpieczenie szyb przed stłuczeniem itp. Produkty ubezpieczeniowe sprzedawane w pakietach obniżają koszty ochrony ubezpieczeniowej. Zwiększają kompleksowość ochrony, tworzą warunki dla standaryzacji różnych rodzajów ryzyka. Najczęściej mają też mniejsze wymagania formalne, a co najważniejsze umożliwiają budowę całościowego programu ubezpieczeniowego i oszczędzają czas przedsiębiorcy.

⁴¹ Ibidem.

⁴² Odpowiedzialność cywilna jest to odpowiedzialność odszkodowawcza jednego podmiotu wobec drugiego w związku z wyrządzoną szkodą, którą prawo nakazuje wyrównać.

⁴³ Zdaniem Jacka Chojnackiego z towarzystwa ubezpieczeń Concordia obecnie 100 tys. zł jako suma gwarancyjna ubezpieczenia OC dla osoby, która prowadzi działalność gospodarczą, jest stanowczo za niska z punktu widzenia ewentualnych roszczeń. Portal internetowy PIU 2013 r.

Zdaniem Leona Pierzchalskiego, dyrektora Departamentu Towarzystwa Ubezpieczeń Majątkowych UNIQA, ochrona ubezpieczeniowa dla przedsiębiorstw powinna obejmować także tzw. ubezpieczenie *business interruption* (BI – od utraconych zysków). Jednak tylko od 10% do 15% firm z sektora MSP, w zależności od branży, wykupując ubezpieczenie na wypadek ognia i innych zdarzeń, decyduje się na polisę BI (ubezpieczenie BI nie jest samodzielne), podczas gdy wśród dużych przedsiębiorstw odsetek ten sięga około 60%⁴⁴. Posiadanie ubezpieczenia BI umożliwia kontynuowanie działalności przedsiębiorstwa nawet po dużej szkodzie, której skutkiem była przerwa w działalności i w konsekwencji zachwianie płynności finansowej, a w skrajnych przypadkach nawet zagrożenie bankructwem.

6.8. Podsumowanie

Skala korzystania z ochrony ubezpieczeniowej jest nadal niedostateczna w przedsiębiorstwach w Polsce, zwłaszcza mikro, małych i średnich. Na skłonność do ubezpieczania wpływa wiele czynników, w tym:

- zakres ubezpieczeń obowiązkowych,
- rozwój i różnorodność produktów ubezpieczeniowych i ich dostępność,
- cena ochrony ubezpieczeniowej, wysokość składki,
- jakość usługi ubezpieczeniowej oraz obsługi posprzedażowej przedsiębiorstwa,
- szybkość likwidacji szkód, uzyskania odszkodowania lub świadczenia.

Duży wpływ ma także:

- świadomość ubezpieczeniowa przedsiębiorców,
- identyfikacja zagrożeń i ubezpieczalność ryzyka,
- reputacja ubezpieczycieli,
- w pewnym stopniu otwarcie gospodarki polskiej na współpracę zagraniczną,
- wzrost wymiany w ramach UE i poza nią, co wymusiło korzystanie z ubezpieczeń, aby ograniczyć ryzyko handlowe i finansowe.

Zdaniem badaczy problemu ubezpieczeń w działalności MSP, jeśli nawet majątek mikro i małych firm jest coraz lepiej asekurowany, nadal nie jest w dostatecznym stopniu ubezpieczane ryzyko osobowe właściciela i pracowników⁴⁵. Mało upowszechnione w stosunku do możliwości i potrzeb są również ubezpieczenia finansowe, w tym zwłaszcza ubezpieczenie należności handlowych.

⁴⁴ Dla przedsiębiorstw z grupy MSP ważna także polisa *business interruption* (BI), „Rzeczpospolita” z 29 stycznia 2014 r.

⁴⁵ A. Bera, *Ochrona ubezpieczeniowa...*, op.cit., s. 245.

Przedsiębiorstwa sektora MSP przede wszystkim współpracują z jednym ubezpieczycielem i to za pośrednictwem agentów ubezpieczeniowych. Jednak rozwój mobilnych możliwości dystrybucji produktów ubezpieczeniowych znacząco rozszerza wybór kanałów zakupu ubezpieczeń, co jest szczególnie ważne dla przedsiębiorców mikro i małych. Wykorzystanie urządzeń mobilnych telefonów komórkowych, smartfonów, tabletów do kontaktów z ubezpieczycielem, a także internetowe wyszukiwanie produktów ubezpieczeniowych, korzystanie z kalkulatorów i porównywarek produktów różnych ubezpieczycieli ułatwia wybór najkorzystniejszej oferty. Upowszechnił się również w Polsce bankowy kanał dystrybucji ubezpieczeń nie tylko do sprzedaży ubezpieczeń powiązanych z usługami bankowymi, lecz także niepowiązanych.

Dla przedsiębiorstw MSP działających w konkurencyjnym środowisku w turbulentnym otoczeniu ubezpieczenia stopniowo stają się trwałym elementem modelu biznesowego. Ubezpieczyciele ze swojej strony powinni dbać o budowanie trwałych relacji z przedsiębiorcami jako swoimi klientami, rozwijać doradztwo i skutecznie wspierać MSP w procesie zarządzania ryzykiem.

Zagrożenia funkcjonowania i rozwoju MSP i ubezpieczenie ich ryzyka to nie jest tylko problem sam w sobie tego sektora. Jest to problem całej polskiej gospodarki. Bo jeśli one są bardziej narażone na skutki materializacji ryzyka, to niezależnie od tego, że ich właściciele ponoszą tego negatywne konsekwencje w mikroskali, nie tworzą stabilnego systemu w obszarze dostaw i kooperacji zarówno dla innych przedsiębiorstw MSP, jak i dla dużych przedsiębiorstw. W sumie wpływa to na obniżenie konkurencyjności nie tylko samego sektora MSP, lecz także całej gospodarki. Ponadto, ponieważ MSP absorbują dużo siły roboczej, kłopoty MSP wpływają również na zwiększenie bezrobocia w gospodarce i obniżenie produktywności wszystkich przedsiębiorstw, co może mieć wpływ na obniżenie wartości dodanej w całej gospodarce, a nie tylko w sektorze MSP.

6.9. Bibliografia

- Bera A., *Ochrona ubezpieczeniowa w działalności mikro i małych przedsiębiorstw*, „Rozprawy i Studia”, T. (CMI), Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2012.
- Dla przedsiębiorstw z grupy MSP ważna także polisa business interruption (BI)*, „Rzeczpospolita” z 29 stycznia 2014 r.
- Działalność przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2013 r.*, GUS, Warszawa 17.10.2014 r.
- Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2013 r.*, GUS, Warszawa, grudzień 2014.
- Finanse MSP Qualifact – Market Research and Analysis, 2010 i 2011, 2013.

- Gołąb P., *Współczesne formy prowadzenia działalności ubezpieczeniowej*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2009, nr 3.
- Hadyniak B., *Ryzyko w przedsiębiorstwie*, w: *Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa*, tom 1, red. B. Hadyniak, J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2010.
- Jedynak P., *Podaż usług ubezpieczeniowych a ciągłość działalności małych i średnich przedsiębiorstw*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2009, nr 4.
- Jedynak T., *Istota, funkcje, zasady i klasyfikacja ubezpieczeń*, w: *Współczesne ubezpieczenia gospodarcze*, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2012.
- Krawczyk M., *Finansowanie działalności innowacyjnej MSP, wybrane zagadnienia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012.
- Kreczmańska-Gigol K., *Znaczenie kredytu kupieckiego dla przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Finansowanie przedsiębiorstwa*, red. J. Ślęzak-Matusiewicz, P. Felis, Wolters Kluwer, Warszawa 2014.
- Mikulska A., *Zarządzanie ryzykiem jako czynnik sprzyjający wzrostowi MSP*, „Współczesne Zarządzanie” 2010, nr 4.
- Lisowski J., *Specyfika gospodarki finansowej ubezpieczycieli kredytu kupieckiego*, Wydawnictwo UE, Poznań 2010.
- Polscy eksporterzy ponoszą straty na Zachodzie*, www.biznes.newseria.pl/komunikaty/.../polscy_eksporterzy,b824828346.
- Pauch D., *Ochrona ubezpieczeniowa mikro i małych przedsiębiorstw działających na terenie Szczecina w świetle badań*, Uniwersytet Szczeciński, publi.bg.szczecin.pl/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?bib=40186.
- Przedsiębiorczość w Polsce*, Raport Ministerstwa Gospodarki, Warszawa, wrzesień 2013.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2011–2012*, PARP, Warszawa 2013.
- Raport PIU, *Polski rynek bancassurance 2 kwartał 2014 r.*, Warszawa 2014.
- Raport szanse i zagrożenia w rozwoju przedsiębiorstw w 2013 r.*, Lewiatan 2012, www.hillway.pl/szansy-i-zagrozenia-przedsiębiorstw-w-2013-roku-rapor...data.
- Raport o handlu zagranicznym Polski w 2013 r.*, Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A., Warszawa 8 czerwca 2014.
- Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa 2005.
- Sokół H., *Ryzyko a płynność finansowa przedsiębiorstwa*, w: *Płynność finansowa przedsiębiorstw w Polsce*, red. J. Grzywacz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014.
- Strubczewski G., *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem*, w: *Współczesne ubezpieczenia gospodarcze*, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2013.

- Szafrański-Sałańczyk M., Wierzbicka E., *Znaczenie ubezpieczeń w zarządzaniu wierzytelnościami handlowymi przedsiębiorstw*, w: *Procesy upadłościowe i naprawcze w Polsce na tle doświadczeń Unii Europejskiej*, red. E. Mączyńska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.
- Tendencje rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2012 r.*, nr 1, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, marzec 2013.
- Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorstw w pierwszej połowie 2012 r.*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, wrzesień 2012, <http://www.mg.gov.pl/files/upload/8438/MSP.2.2012.pdf>.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. 2004 nr 152 poz. 1210.
- Qualifact, *Finanse MSP 2013 – rynek ubezpieczeniowy*.
- Włodkiewicz-Donimirski Z., *Eksport małych i średnich przedsiębiorstw w 2012 r.*, Analizy BASz 6 lutego 2014, nr 1, orka.sejm.gov.pl/wydbas.nsf/LiczOpen?OpenAgent.
- Ubezpieczenia dla przedsiębiorstw*, red. E. Wierzbicka, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014.
- Wierzbicka E., Wierzbicki Z., *Ubezpieczenia finansowe*, w: *Ubezpieczenia non-life*, red. E. Wierzbicka, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Wierzbicka E., *Znaczenie ubezpieczeń dla przedsiębiorstw sektora MŚP*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas Zarządzanie” 2014, nr 1.
- Williams C.A. Jr., Smith M.L., Young P.C., *Zarządzania ryzykiem a ubezpieczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON*, GUS, Warszawa 2013.
- Zalecenie Komisji Europejskiej 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r.

Wpływ zmian instytucjonalnych na pozycję konkurencyjną producentów piwa w Polsce

7.1. Instytucje i ich wpływ na działalność przedsiębiorstw

Uwarunkowania instytucjonalne i ich zmiany często są pomijane w analizach ekonomicznych. Ekonomia neoklasyczna dążyła do stworzenia modeli wyjaśniających funkcjonowanie gospodarki przy wykorzystaniu abstrakcyjnych założeń. Pozwalało to wyciągać wnioski właściwe dla każdego otoczenia, a więc bez odniesienia ich do zagadnień instytucjonalnych. W efekcie pomijanych było wiele ważnych uwarunkowań (także np. niepełna racjonalność podmiotów czy występowanie niepewności) i wnioski płynące z analiz były niepełne, a czasem nawet błędne.

Paradygmat ekonomii neoklasycznej nie był odpowiedni m.in. do wyjaśniania zmian gospodarczych¹. Tymczasem w ciągle zmieniającym się świecie, w którym występuje duża niepewność, konieczne jest podejmowanie prób zrozumienia przemian ekonomicznych, społecznych i politycznych. J.H. Dunning zwraca uwagę na istotne wady ekonomii neoklasycznej – w zbyt małym zakresie uwzględnia ona instytucje oraz ogranicza rolę rządu i jego polityk do stworzenia infrastruktury zawierania transakcji rynkowych i dostarczania produktów i usług, których wolny rynek nie zapewnia. Ignoruje też wpływ uwarunkowań kulturowych na rozwój². W rezultacie wszystkie kraje, zarówno rozwinięte, jak i rozwijające się, są traktowane jako podobne i wnioski z analiz ekonomicznych nie sprawdzają się w praktyce. Tymczasem wyniki badań pokazują, że jakość instytucji działających w państwie, wprowadzanych reform, wsparcia dla przedsiębiorców, ochrony praw własności, kapitału społecznego itp. są krytycznymi czynnikami rozwoju³. Niezbędne staje

¹ D.C. North, *Zrozumieć przemiany gospodarcze*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014, s. XVII.

² J.H. Dunning, *Toward a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants of International Business*, „Transnational Corporations”, April 2006, Vol. 15, Issue 1, s. 175–176.

³ Ibidem, s. 188.

się więc włączanie do analiz instytucji, dzięki czemu możliwe będzie lepsze wyjaśnienie przemian zachodzących w gospodarce.

D.C. North zwraca uwagę, że rozumienie przemian gospodarczych wymagałoby powstania teorii obejmującej teorie zmian demograficznych, zmian zasobu wiedzy i zmian instytucjonalnych⁴. Żadna z tych cząstkowych teorii nie jest pełna, choć są czynione pewne postępy w ich tworzeniu. W ocenie autora priorytet należy nadać teorii instytucjonalnej, ponieważ pokazuje ona, że kluczowe dla poprawy efektywności gospodarczej jest świadome dążenie ludzi do panowania nad swoim środowiskiem.

Zmianę podejścia ekonomii neoklasycznej i włączenia instytucji do analiz postulowała ekonomia instytucjonalna. Jednak podejmowane na jej gruncie próby zerwania z ekonomią neoklasyczną i stworzenia nowego paradygmatu ekonomii nie zakończyły się sukcesem⁵. Dopiero nowa ekonomia instytucjonalna skutecznie zerwała z pewnymi założeniami ekonomii neoklasycznej i włączyła instytucje do analizy ekonomicznej. Dzięki temu można na jej gruncie analizować różnorodne zagadnienia.

Jednym z takich zagadnień może być pozycja konkurencyjna przedsiębiorstw. W literaturze często jest ona analizowana w różnych ujęciach – można spotkać liczne opracowania pokazujące, czym jest konkurencyjność przedsiębiorstw, jakie czynniki na nią wpływają, jak przedsiębiorstwa kształtują swoją pozycję konkurencyjną. Są prowadzone liczne badania porównujące konkurencyjność przedsiębiorstw z różnych branż i krajów. Ważnym problemem wydaje się jednak włączenie do tych analiz instytucji i badanie ich wpływu na kształtowaniu pozycji konkurencyjnej.

W ostatnich latach w gospodarce zachodzą dynamiczne zmiany. Zmieniają się także uwarunkowania instytucjonalne, co jest m.in. efektem narastania niestabilności i niepewności w globalnej gospodarce. Ewolucja instytucji ma istotne znaczenie dla przedsiębiorstw, ponieważ głównym zadaniem instytucji jest właśnie zmniejszanie niepewności. Niewątpliwie zmiany instytucji wywierają także wpływ na podejmowane przez nie działania i posiadaną pozycję konkurencyjną.

W opracowaniu zostaną przeanalizowane zmiany zachodzące w uwarunkowaniach instytucjonalnych na rynku producentów piwa w Polsce i ich wpływ na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw działających w tej branży.

Pojęcie instytucji jest obecnie używane nie tylko w ekonomii, lecz także w socjologii, prawie czy politologii. Nie wypracowano jednak dotąd jednej uniwersalnej

⁴ D.C. North, *Zrozumieć przemiany gospodarcze*, op.cit., s. 1.

⁵ Por. np. *Współczesne teorie ekonomiczne*, red. M. Ratajczak, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, 2005, s. 133.

interpretacji tego pojęcia⁶. Często wykorzystywaną definicję instytucji można znaleźć w podejściu D.C. Northa. Są tu one określone jako zbiór fundamentalnych zasad politycznych, społecznych i prawnych tworzących strukturę produkcji, dystrybucji i wymiany⁷. Na instytucje składają się:

- zasady formalne, np. konstytucja państwa, wszelkie regulacje prawne, są wprowadzane przez rządy i ponadnarodowe organizacje,
- zasady nieformalne, np. zwyczaje i tradycje, kultura, religia czy moralność społeczeństwa – narzucane niższym szczeblom władzy przez zwierzchników lub dobrowolnie przyjmowane,
- mechanizmy obejmujące dobrowolne lub narzucane normy zachowań, zdolności reagowania na niekorzystne sytuacje społeczne oraz kary, sankcje itp.

Pojęcie instytucji nie ogranicza się do instytucji formalnych, ale obejmuje też zwyczajowe działania przyjęte w społeczeństwie. Instytucje formalne i nieformalne są ze sobą powiązane. D.C. North zauważa, że instytucje formalne są uzupełniane, modyfikowane, a niekiedy podważane przez instytucje nieformalne⁸. Skuteczność instytucji formalnych jest więc uzależniona od ich zgodności z instytucjami nieformalnymi. Ma to szczególne znaczenie w krajach transformujących gospodarkę, gdzie instytucje podlegają przebudowie. Jeśli w danym kraju istnieje spójny system norm formalnych, zgodnych z nimi norm nieformalnych i wysokiej jakości egzekucja prawa, powstaje otoczenie instytucjonalne zapewniające efektywne działanie rynków⁹.

Zróznicowanie otoczenia instytucjonalnego powoduje zróznicowanie poszczególnych rynków, a w szczególności np. warunków prowadzenia działalności gospodarczej, funkcjonujących stosunków społecznych, zachowań jednostek, innowacyjności gospodarki. Ma więc także znaczenie dla działania przedsiębiorstw i możliwości budowania ich pozycji konkurencyjnej. Stabilność warunków działania w danym kraju, wysoka jakość obowiązujących regulacji i ich przestrzeganie w znacznym stopniu obniżają ryzyko prowadzenia działalności, podczas gdy źle funkcjonujące rozwiązania instytucjonalne przyczyniają się do jego zwiększenia. Jak zauważa T. Dołęgowski, można się spotkać ze stwierdzeniem, że realne możliwości produkcyjne gospodarki są w większym stopniu wyznaczone przez jej kształt instytucjonalny niż przez możliwości techniczne¹⁰.

⁶ M. Lissowska, *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, C.H. Beck, Warszawa 2008, s. 15.

⁷ D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press 1994, s. 3–9.

⁸ D.C. North, *Pojmowanie zmian ekonomicznych i wzrostu gospodarczego*, w: *Globalizacja, marginalizacja, rozwój*, red. G.W. Kołodko, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2003, s. 140.

⁹ M. Lissowska, *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, op.cit., s. 53.

¹⁰ T. Dołęgowski, *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2002, s. 85.

Głównym celem instytucji jest zmniejszanie niepewności¹¹. Instytucje tworzą bowiem strukturę dla wszystkich działań codziennego życia i pozwalają uczynić środowisko bardziej zrozumiałym. Ponadto ograniczają wybory do mniejszego zbioru działań i dzięki temu zwiększają zdolność człowieka do kontrolowania otoczenia¹². Potwierdza to, że przy narastającej niestabilności w gospodarce powinniśmy przykładać większą wagę do kwestii instytucjonalnych. Ekonomisci długo pomijali w analizach zagadnienie niepewności i traktowali ją jako stan niezwykle¹³. Tymczasem niepewność nie tylko nie jest stanem niezwykle, ale nawet stanowi podstawowy czynnik prowadzący do zmian struktur społecznych i gospodarczych.

Istotną załugą teorii uwzględniających instytucje jest zarówno uznanie ich wpływu na przebieg procesów gospodarczych, jak i zwrócenie uwagi na fakt, że instytucje podlegają zamierzonym i niezamierzonym zmianom¹⁴. Zmiany instytucji następują najczęściej przyrostowo, kiedy przedsiębiorcy dostrzegają nowe możliwości lub reagują na nowe zagrożenia dla swojego dobrobytu. Taka zmiana instytucjonalna może wynikać ze zmian w zasadach formalnych, normach nieformalnych lub w ich egzekwowaniu¹⁵.

W ostatnich latach można obserwować wzrost zainteresowania instytucjami i ich jakością. W tym zakresie jest prowadzonych wiele badań porównawczych. Można wśród nich wymienić raporty *Doing Business* Banku Światowego, wskaźnik przejrzystości instytucjonalnej (*Opacity Index*) publikowany przez Milken Institute, wskaźnik wolności gospodarczej (*Index of Economic Freedom*) publikowany przez Heritage Foundation czy wskaźnik globalizacji (*Globalization Index*) opracowywany przez A.T. Kearney. Oceniają one jakość różnego rodzaju rozwiązań instytucjonalnych. Wiele z nich odgrywa kluczową rolę w działaniu przedsiębiorstw i ma wpływ na ich konkurencyjność.

7.2. Pozycja konkurencyjna producentów piwa

Konkurencyjność przedsiębiorstwa jest zjawiskiem wieloaspektowym i w literaturze brak jest jednoznacznego wyjaśnienia pojęcia konkurencyjności, jej poziomów, wymiarów czy cech¹⁶. Konkurencyjność przedsiębiorstwa można ogólnie

¹¹ D.C. North, *Institutions, Institutional Change...*, op.cit., s. 6.

¹² D.C. North, *Zrozumieć przemiany gospodarcze*, op.cit., s. 14.

¹³ *Ibidem*, s. 14.

¹⁴ M. Lissowska, *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, op.cit., s. 19.

¹⁵ D.C. North, *Zrozumieć przemiany gospodarcze*, op.cit., s. 6.

¹⁶ *Eurobiznes*, red. M.K. Nowakowski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 342.

określić jako sposób radzenia sobie z konkurencją, określający główne mechanizmy i narzędzia konkurowania w krótkim i długim okresie¹⁷, albo po prostu jako zdolność do sprostania konkurencji¹⁸. Konkurencyjność przedsiębiorstw może być także rozumiana jako zdolność do rozwoju, osiągnięcia korzyści, zysków czy przewagi konkurencyjnej¹⁹.

Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa dotyczy już usytuowania danej firmy, jej produktów lub usług na rynku. Jest to wielowymiarowa kategoria określona przez zespół czynników, takich jak: udział w rynku, udział w podstawowych segmentach rynku, zakres oddziaływania na rynek, skala działania, posiadane umiejętności i zdolności dostosowawcze czy stosowane technologie²⁰. Pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa pokazuje jego funkcjonowanie w odniesieniu do innych firm działających na tym samym rynku. Jej analizowanie umożliwia sformułowanie strategii przedsiębiorstwa. Pozwala też określić jego obecne możliwości oraz szanse i kierunki przyszłego rozwoju²¹.

Na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstwa wpływają różnorodne uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne. Ważne uwarunkowania wewnętrzne to np. forma własności przedsiębiorstwa, jego system organizacji i zarządzania, posiadane zasoby, trafność podejmowanych decyzji czy umiejętność stosowania metod marketingowych²². Uwarunkowania zewnętrzne wynikają z otoczenia przedsiębiorstwa. Otoczenie definiuje się jako całość zjawisk, procesów i instytucji kształtujących stosunki wymienne firmy, możliwości sprzedaży, formy jej działania, a także warunki rozwoju²³. W literaturze często jest stosowany podział na otoczenie bliższe i dalsze. Otoczenie bliższe obejmuje wszystkie elementy pozostające poza przedsiębiorstwem i mające bezpośredni wpływ na jego funkcjonowanie. Składa się m.in. ze społeczności lokalnej, konsumentów, dostawców, konkurencji, związków zawodowych, akcjonariuszy, zarządzających, współwłaścicieli, lokalnej

¹⁷ Czynniki sukcesu polskich przedsiębiorstw na rynkach Unii Europejskiej, red. Z. Pięrcionek, S. Jurek-Stępień, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006, s. 15.

¹⁸ *Eurobiznes*, op.cit., s. 342.

¹⁹ B. Dobiegała Korona, S. Kasiewicz, *Metody oceny konkurencyjności przedsiębiorstw*, w: *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce*, „Materiały i Prace IFGN” t. XXXIX, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2000.

²⁰ L. Garbarski, *Wybór rynku docelowego przez przedsiębiorstwa w warunkach konkurencji*, w: *Marketing jako czynnik i instrument konkurencji*, PWE, Warszawa 1997, s. 38.

²¹ A. Jonas, *Strategie konkurencji na rynku usług bankowych*, „Biblioteka Menedżera i Bankowca”, Warszawa 2002, s. 16.

²² *Eurobiznes*, op.cit., s. 346.

²³ J. Penc, *Zarządzanie dla przyszłości*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1998, za: M. Stawicka, *Niepewność w międzynarodowym otoczeniu*, w: *Biznes międzynarodowy: od internacjonalizacji do globalizacji*, red. M.K. Nowakowski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 99.

władzy administracyjnej²⁴. Otoczenie dalsze stanowi obszar otoczenia, którego zmiany wpływają na działania przedsiębiorstwa, ale na które ono nie ma wpływu. Obejmuje więc wszystkie elementy tworzące warunki, w jakich przedsiębiorstwo musi funkcjonować, a także niektóre instytucje, zwłaszcza państwowe i społeczne o charakterze ogólnym. Do otoczenia dalszego są zaliczane szeroko pojęte czynniki ekonomiczne, polityczne, prawne, socjo-kulturowe czy technologiczne.

Otoczenie instytucjonalne w dużym stopniu pokrywa się z otoczeniem zewnętrznym przedsiębiorstwa. Otoczenie zewnętrzne jest analizowane przede wszystkim na gruncie nauk o zarządzaniu, podczas gdy otoczenie instytucjonalne jest przedmiotem badań nowej ekonomii instytucjonalnej. Oddziaływanie instytucji zaznacza się zarówno w otoczeniu bliższym (np. w relacjach z konkurencją czy klientami), jak i dalszym (np. regulacjach prawnych czy uwarunkowaniach kulturowych). W skład otoczenia instytucjonalnego nie wchodzi jednak pewne elementy zaliczane do otoczenia zewnętrznego firmy, np. szeroko rozumiane czynniki gospodarcze, takie jak koniunktura gospodarcza.

Otoczenie instytucjonalne w znaczącym stopniu determinuje ogólne warunki funkcjonowania przedsiębiorstw i sposób ich działania. Wpływa też na specyfikę przedsiębiorstwa, ponieważ to, jakie jest przedsiębiorstwo, jakimi zasobami dysponuje, jakie gromadzi doświadczenia, jakie metody postępowania wypracowuje, jest uzależnione od oddziaływania bodźców płynących z tego otoczenia. Na występowanie takiej zależności zwraca uwagę J.H. Dunning, pisząc, że specyfika przedsiębiorstwa stanowi odbicie makroinstytucjonalnej struktury państwa, w którym ono działa²⁵. Otoczenie instytucjonalne i jego zmiany wpływają więc na strategię przedsiębiorstwa i działania mające na celu wzmacnianie pozycji konkurencyjnej.

Analiza pozycji konkurencyjnej producentów piwa w Polsce wymaga krótkiego przedstawienia rynku, na jakim działają. Rynek piwa jest rynkiem silnie zglobalizowanym. Chiny, kraje UE i USA wytwarzają prawie 60% światowej produkcji piwa²⁶. Koncentracja produkcji wiąże się nie tylko z koncentracją geograficzną, lecz także dotyczy producentów. Cztery największe koncerny: Anheuser-Busch InBev, SABMiller, Heineken i Carlsberg wytwarzają około połowy światowej produkcji piwa. Swoje produkty sprzedają w wielu krajach, w wielu z nich posiadają swoje browary. W ich ofercie znajdują się zarówno marki globalne, dostępne na całym świecie, jak i marki lokalne, popularne w danych krajach.

²⁴ M. Stawicka, M. Sobańska-Cwalina, *Nieformalne uwarunkowania transakcji eksportowych*, w: *Eksport polskich przedsiębiorstw na rynki Wspólnoty Niepodległych Państw – szanse i bariery*, red. M. Poniatowska-Jaksch, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010, s. 61.

²⁵ J.H. Dunning, *Toward a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants of International Business*, „Transnational Corporations”, April 2006, Vol. 15, Issue 1, s. 203.

²⁶ *Rynek używek cz. I Rynek alkoholi i napojów alkoholowych – stan i perspektywy*, red. M. Krzemiński, Analizy rynkowe, IERiGŻ, czerwiec 2013, s. 10.

Rynek piwa w Polsce jest rynkiem dojrzałym i potencjał jego wzrostu jest ograniczony. Rekordowa wielkość sprzedaży – 3,79 mld litrów – została odnotowana w 2012 r. Konsumpcja piwa na osobę osiągnęła wtedy poziom 99 litrów. Sprzedaż piwa przekroczyła w ostatnich latach średnią europejską i Polska stała się trzecim największym producentem piwa w Europie (po Niemczech i Wielkiej Brytanii)²⁷.

Poziom konkurencji na rynku jest wysoki, a rynek charakteryzuje się wysokim poziomem koncentracji produkcji. Trzech największych producentów na rynku: Kompania Piwowarska SA, Grupa Żywiec SA i Carlsberg Polska SA wytwarza około 85% wielkości sprzedanego w Polsce piwa²⁸. Należą oni do międzynarodowych korporacji, które po odkryciu dużego potencjału polskiego rynku w latach dziewięćdziesiątych XX w. weszły do Polski i rozpoczęły wykup browarów i polskich marek. Wiele małych browarów zniknęło wtedy z rynku. Doprowadziło to do zwiększenia koncentracji rynku. Obecnie następują pewne zmiany. Browary regionalne, które przetrwały trudny okres, korzystają ze zmian gustów konsumentów i w ostatnich latach zwiększają sprzedaż.

Na rynku zachodzą teraz różnorodne przemiany, które wpływają na przedsiębiorstwa i ich pozycje konkurencyjne. Przeanalizowanie wpływu zmian instytucjonalnych na działalność producentów piwa wymaga zidentyfikowania głównych elementów instytucji. Zgodnie z przyjętą definicją zostaną wyróżnione instytucje formalne i nieformalne wpływające na producentów piwa.

7.3. Instytucje formalne na rynku piwa

Instytucje formalne determinujące działalność producentów piwa stanowią przede wszystkim regulacje prawne. Rynek piwa będącego używką funkcjonuje inaczej niż rynki innych produktów spożywczych²⁹. Konsumowanie używek nie jest niezbędne, lecz popyt na nie jest stosunkowo duży. Spożywanie piwa pociąga za sobą negatywne skutki zdrowotne i społeczne, więc działanie producentów piwa na rynku jest objęte różnymi ograniczeniami. Regulacje wprowadzane przez państwo mają na celu poprawę zdrowia publicznego, zmniejszenie problemów społecznych związanych z nadużywaniem alkoholu i ograniczenie związane z tym kosztów. Obejmują one zarówno instrumenty finansowe, jak i pozafinansowe. W praktyce w przypadku instrumentów finansowych oprócz dążenia do ograniczenia dostępności alkoholu poprzez podniesienie jego ceny motywem ich

²⁷ Ibidem.

²⁸ *Beer In Poland*, Euromonitor International, August 2013, s. 12–13.

²⁹ *Rynek używek cz. I Rynek alkoholi...*, op.cit., s. 7–9.

stosowania jest uzyskiwanie dochodów do budżetu. Warto zauważyć, że charakter i zakres stosowanych w państwie regulacji wynika w dużym stopniu z uwarunkowań kulturowych państwa, a więc z instytucji nieformalnych. To one znacząco wpływają na regulacje dotyczące np. spożywania alkoholu przez młodych ludzi czy reklamy napojów alkoholowych.

Rynek piwa w porównaniu do rynków innych alkoholi, takich jak wino czy napoje spirytusowe, jest jednak najmniej uregulowane. Przykładowo definicję piwa zawiera jedynie ustawa o podatku akcyzowym, podczas gdy definicję wina, sposoby butelkowania i etykietowania zawiera kilka aktów prawnych.

Główne regulacje mające istotne znaczenie dla producentów piwa dotyczą:

- podatku VAT i podatku akcyzowego,
- produkcji i sprzedaży,
- reklamy.

Regulacje podatkowe

Regulacje podatkowe są instrumentem finansowym i wpływają na wysokość ceny płaconej przez konsumentów. W rezultacie cena piwa nie jest zależna wyłącznie od kosztów produkcji i polityki cenowej producenta, ale też od polityki podatkowej państwa.

W Polsce stawka VAT na piwo wynosi 23%. Jest to jedna z wyższych stawek wśród krajów UE (rysunek 1). Wyższe stawki VAT obowiązują jedynie w sześciu krajach: na Węgrzech (27%), w Szwecji, Danii i Chorwacji (25%) oraz w Rumunii i Finlandii (24%). Niższe stawki ustalone są w 18 krajach, najmniejsza – 15% – w Luksemburgu.

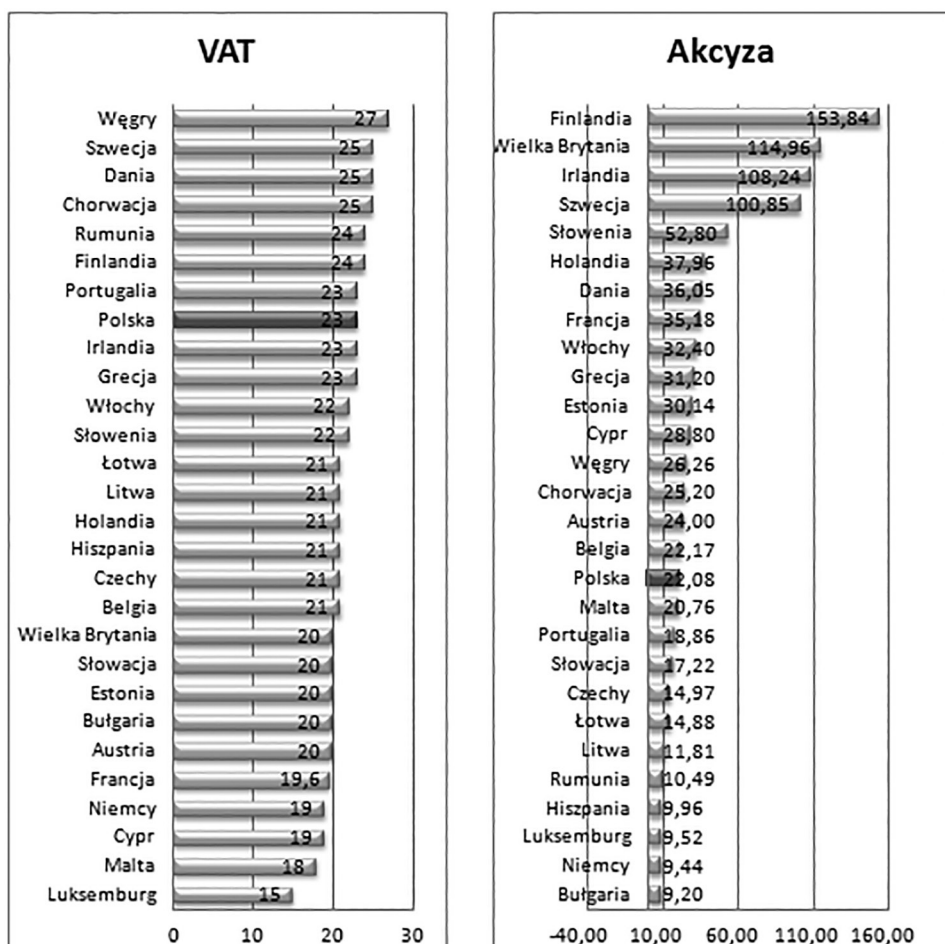
Drugi podatek, jakim jest obłożona sprzedaż piwa, to akcyza. W UE jest ona naliczana za hektolitr piwa w zależności od stopnia Plato gotowego wyrobu lub zawartości alkoholu. W 2014 r. minimalna stawka akcyzy w UE została wyznaczona na poziomie 0,748 euro za 1 stopień plato lub 1,87 euro za 1% alkoholu za hektolitr piwa³⁰. Kraje członkowskie mogą jednak same ustalać ostateczną wysokość stawki akcyzy. W efekcie są one silnie zróżnicowane.

W Polsce wysokość zobowiązań wynikających z akcyzy jest naliczana za hektolitr piwa w zależności od stopnia Plato gotowego wyrobu – 7,79 zł od 1 hl za jeden stopień Plato, czyli około 1,8 euro. W porównaniu do innych krajów UE jest to średnia stawka (rysunek 1). Jest ona 2,5 razy większa od minimalnej stawki wymaganej przez UE. Przy piwie o 12 stopniu Plato lub 4,8% alkoholu w euro za hektolitr w Polsce należy odprowadzić 22 euro akcyzy. Przekłada się to na około

³⁰ *Excise Duty Tables, Alcoholic Beverages*, European Commission, January 2014.

15% udział w cenie piwa. Jeśli do akcyzy doliczy się podatek VAT, łącznie mają one 33% udział w cenie³¹. Stawki opodatkowania piwa znacząco obciążają więc cenę płaconą przez konsumentów. Dla porównania przy wskazanych parametrach najwyższa akcyza jest płacona w Finlandii (prawie 154 euro) i w Wielkiej Brytanii (115 euro), a najniższa (9 euro) w Bułgarii.

Rysunek 1. Stawki VAT dla piwa w krajach UE (w %) i stawki akcyzy na piwo w UE 12 stopień Plato lub 4,8% alk. (w euro za hektolitr) według stanu na styczeń 2014 r.



Źródło: Excise Duty Tables, Alcoholic Beverages, European Commission, January 2014.

³¹ J. Jasnorzewski, *Ile kosztuje piwo w piwie?* (29.05.2013), <http://biznes.pl/wiadomosci/> (21.07.2014).

Podatek VAT i akcyzowy stanowią, jak wspomniano, źródło przychodów budżetowych. Przychody z akcyzy ze sprzedaży piwa stanowią 34% przychodów z akcyzy ze sprzedaży napojów alkoholowych. Największy udział w przychodach ma alkohol etylowy – 62%³². Wartość przychodów do budżetu z akcyzy na piwo w 2012 r. wyniosła 878,9 mln euro, a z podatku VAT – prawie 1 mld euro³³. W sumie z akcyzy i z podatku VAT na piwo do budżetu trafia prawie 2 mld euro, czyli ponad 8 mld zł.

Utrzymujące się spowolnienie gospodarki i wzrost deficytów budżetowych w krajach UE sprawiają, że rządy podnoszą stawki podatkowe. W latach 2010–2013 w 12 krajach członkowskich UE zostały podniesione stawki VAT³⁴. Także w Polsce w 2011 r. stawka VAT wzrosła z 22% do 23%³⁵. Wpływy z podatku VAT wzrosły z 938 mln euro w 2010 r. do 999 mln euro w 2012 r.³⁶

Także stawki podatków akcyzowych w krajach UE ulegają podwyższaniu. W latach 2010–2012 aż 14 państw podniosło stawki akcyzy. W niektórych krajach ten wzrost był bardzo znaczący – na Malcie stawka akcyzy została podwojona, a we Francji wzrosła o 160%. Jedynym krajem, gdzie akcyza została obniżona, jest Słowacja³⁷. W Polsce w tym okresie stawka akcyzy nie uległa zmianie (ostatnia podwyżka miała miejsce w 2009 r.).

Warto zwrócić uwagę, że podniesienie stawek podatkowych nie musi przekładać się na wzrost przychodów budżetowych. W Polsce w 2009 r. po podniesieniu akcyzy na piwo o 13,5% sprzedaż spadła o 10%³⁸ i wpływy do budżetu były niższe³⁹. W kolejnych latach odnotowywano już ich wzrost, głównie na skutek wzrostu produkcji i konsumpcji piwa. Także doświadczenia z innych krajów UE pokazują zróżnicowane efekty zwiększania stawek akcyzy. W Danii i Wielkiej Brytanii stawki akcyzy zostały w 2013 r. obniżone po tym, jak na skutek ich wzrostu spadła konsumpcja i wpływy do budżetu.

Regulacje dotyczące produkcji i sprzedaży

Objęcie piwa akcyzą nie tylko pociąga za sobą konieczność jej opłacania, lecz także powoduje konsekwencje dla produkcji, która jest objęta nadzorem podat-

³² *Excise Duty Tables, Tax Receipts – Alcoholic Beverages*, European Commission, July 2013.

³³ *The Contribution Made by Beer to the European Economy. Full Report*, A report commissioned by The Brewers of Europe and conducted by Regioplan Policy Research and EY, Amsterdam, December 2013, s. 194.

³⁴ *Ibidem*, s. 60.

³⁵ *The Contribution Made by Beer to the European Economy. Poland*, The Brewers for Europe, Amsterdam, December 2011, s. 5.

³⁶ *The Contribution made by Beer to the European Economy. Full Report*, op.cit., s. 194.

³⁷ *Ibidem*, s. 57.

³⁸ *Wyższa akcyza zaszkodziła sprzedaży piwa* (25.02.2012), <http://www.pb.pl/> (20.08.2014).

³⁹ J. Solska, *Ile piwa w piwie?*, „Polityka” z 16 lipca 2014 r., nr 29, s. 38–39.

kowym. W efekcie może się ona odbywać w miejscach posiadających zezwolenia i wpisanych do rejestru. Ponadto odpowiednie instytucje kontrolują czy produkcja odbywa się w ramach posiadanych zezwoleń i czy nie narusza przepisów. Regulacje dotyczące produkcji stanowią pewną barierę wejścia dla nowych producentów.

Regulacje prawne rynku piwa dotyczą też sprzedaży. Zarówno sprzedaż hurtowa, jak i obrót detaliczny wymagają posiadania odpowiednich zezwoleń. W niektórych państwach są stosowane dalej idące regulacje w zakresie sprzedaży. W państwach UE można obserwować różne podejście do nich. Do najczęściej stosowanych regulacji można zaliczyć: ograniczanie godzin sprzedaży alkoholu, zakaz jego sprzedaży w niektóre dni lub nawet całkowity zakaz jego sprzedaży. Niektóre państwa dążą też do ograniczenia dostępności alkoholu poprzez ograniczenie gęstości punktów sprzedaży detalicznej albo wprowadzenie państwowego monopolu na obrót napojami alkoholowymi.

W Polsce takie regulacje są w niewielkim stopniu wykorzystywane. Samorządy mogą wprawdzie ustalać limity dla punktów sprzedaży alkoholu, ale są one bardzo wysokie. Nawet jeśli pojawiają się plany ograniczenia tych limitów, nie zakładają istotnych zmian. Przykładowo w Krakowie jest planowane ograniczenie liczby punktów sprzedaży alkoholu z 2500 do 2350⁴⁰, a obecnie działa ich tam około 2300.

Mimo mało restrykcyjnych regulacji dotyczących sprzedaży w Polsce obciążenia podatkowe w porównaniu do innych krajów są stosunkowo wysokie, więc regulacje dotyczące rynku alkoholi są uznawane za stosunkowo restrykcyjne. Dla porównania jedną z najbardziej liberalnych polityk dotyczących sprzedaży prowadzą Niemcy, podczas gdy restrykcyjne podejście jest stosowane np. w krajach skandynawskich. O ile w Niemczech napoje alkoholowe są powszechnie dostępne, nie ma żadnych ograniczeń czasowych w sprzedaży, a podatki nie mają na celu zmniejszenia konsumpcji alkoholu, to w Szwecji państwo ma monopol na sprzedaż alkoholu, jest on dostępny w około 400 sklepach, które są czynne w określonych godzinach (w tygodniu 10–18, w soboty 10–13), a w niedziele pozostają zamknięte⁴¹. W przypadku braku ostrych ograniczeń sprzedaży alkoholu działania państwa skupiają się w większym stopniu na edukacji konsumentów, głównie młodzieży i promowaniu zdrowszej kultury jego spożycia.

Ważną regulacją dotyczącą sprzedaży jest ograniczenie wiekowe. W Polsce wszystkie napoje alkoholowe są dostępne dla osób, które ukończyły 18 lat. Niektóre kraje wprowadzają różne ograniczenia w zależności od rodzaju nabywanego alkoholu – piwo jest wtedy dostępne dla osób młodszych niż alkohole mocne. Kilka krajów UE w ogóle nie ma regulacji dotyczących minimalnego wieku dostępności

⁴⁰ *Prezydent Krakowa chce zmniejszenia liczby punktów sprzedaży alkoholu*, <http://www.portal-spozywczy.pl/> (01.09.2014).

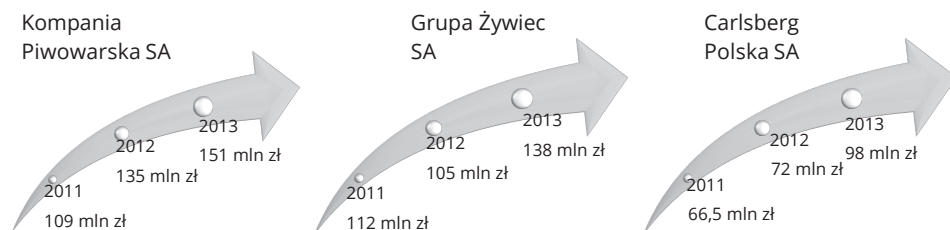
⁴¹ *Szwedzi za utrzymaniem monopolu na alkohol*, <http://www.szwecjadzisiaj.pl/> (22.08.2014).

piwa i wina w handlu, choć obowiązuje on przy zakupie w gastronomii (Belgia, Grecja, Luksemburg, Malta). Najniższy minimalny wiek, powyżej którego możliwy jest zakup alkoholu to 16 lat (np. w Niemczech, Włoszech, Szwajcarii). Największe ograniczenie – 20 lat – wprowadzono w Islandii⁴². W praktyce regulacje te nie zawsze są przestrzegane, szczególnie w przypadku piwa. Stopień ich egzekwowania zależy znacząco od podejścia społeczeństwa, a więc od instytucji nieformalnych.

Regulacje dotyczące reklamy

Istotne dla rynku piwa regulacje dotyczą reklamy. Odgrywa ona ważną rolę w marketingu producentów piwa. Poprzez nią dążą oni nie tylko do bezpośredniego oddziaływania na wzrost sprzedaży, lecz także starają się kreować wizerunek swoich produktów wśród konsumentów oraz nadać markom nawet jednorodnego produktu, jakim jest najpopularniejsze piwo typu lager, pozytywne skojarzenia emocjonalne i pozyskać lojalność konsumentów. Wydatki na reklamę w ostatnich latach rosną. W ciągu trzech kw. 2013 r. producenci piwa wydali na nią w sumie ponad 418 mln zł⁴³. Według badań Equinox Polska producenci piwa z roku na rok zwiększają swoje budżety na reklamę o 22%. Rysunek 2 pokazuje, jak w ciągu trzech lat zmieniły się wydatki głównych producentów piwa na reklamę.

Rysunek 2. Nakłady na reklamę w latach 2011–2013 (trzy kwartały)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Rynek piwa – analiza Equinox Polska*, <http://gieldaspozywca.pl/> (12.05.2015).

Piwo jest jedynym alkoholem, który można reklamować, jednak jest to objęte pewnymi ograniczeniami określonymi w ustawie o wychowaniu w trzeźwości. Zgodnie z nimi reklama piwa nie może m.in. przedstawiać osób nieletnich i być do nich skierowana, nie może zachęcać do nadmiernego spożycia alkoholu, nie

⁴² *Alcohol Policy in the Countries of Europe*, Eurocare, s. 381, www.eurocare.org (12.05.2015).

⁴³ *Browary mocno zwiększają wydatki na reklamę, ale spożycie piwa spada* (25.11.2013), <http://www.portalspozywczy.pl/> (8.05.2014).

powinna łączyć spożywania alkoholu ze sprawnością fizyczną bądź kierowaniem pojazdami ani wywoływać skojarzeń z relaksem lub wypoczynkiem, nauką lub pracą, ani sukcesem zawodowym lub życiowym. Ponadto reklama w telewizji, radiu, kinie czy teatrze nie może być prowadzona między godziną 6 a 20. Za złamanie regulacji dotyczących reklamy grozi grzywna w wysokości od 10 do 500 tysięcy złotych⁴⁴. Reklama piwa musi też zawierać informację o szkodliwości spożycia alkoholu przez kobiety w ciąży i kierowców.

Dla porównania warto pokazać ograniczenia w reklamie w innych krajach europejskich – połowa reguluje reklamę telewizyjną, a pięć z nich wprowadziło całkowity zakaz reklamy alkoholu w telewizji (np. Francja i Szwecja). Mniej restrykcyjne jest podejście do reklamy w prasie i na billboardach – jedna trzecia krajów UE nie ma w tym zakresie żadnych ograniczeń (np. Luksemburg, Grecja, Bułgaria)⁴⁵. Jedynie w Norwegii obowiązuje całkowity zakaz reklamy alkoholu w prasie, a w kilku krajach, w tym w Polsce, dotyczy on alkoholi mocnych.

Zmiany w regulacjach dotyczących reklam są trudne do przeprowadzenia i wywołują sprzeciw wielu organizacji. W Polsce regulacje dotyczące reklamy piwa nie były w ostatnich latach zmieniane. W ostatnich miesiącach, po wprowadzeniu przez Rosję embarga na import jabłek z Polski, pojawiła się propozycja umożliwienia reklamy cydru (niskoprocentowy napój z jabłek). Napotkała ona sprzeciw m.in. Ministerstwa Zdrowia, które powołując się m.in. na raporty KE, podkreślało, że reklama napojów alkoholowych znacząco wpływa na wielkość ich spożycia. W krajach, gdzie reklama alkoholu jest częściowo ograniczona, poziom jego spożycia jest o 16% niższy w porównaniu z krajami, w których nie ma ograniczeń. W krajach o całkowitym zakazie reklamy alkoholu jego spożycie jest o 11% niższe niż w krajach z częściowym zakazem reklamy napojów alkoholowych⁴⁶. Łagodzenie przepisów dotyczących reklamy napojów alkoholowych jest więc trudne.

Institucje formalne, czyli regulacje prawne, są w Polsce w ostatnich latach względnie stałe. Najważniejsze wprowadzane zmiany to podnoszenie stawek podatkowych, odgrywające ważną rolę w budowaniu pozycji konkurencyjnej producentów piwa. W Polsce stawki podatku VAT i akcyzy już są stosunkowo wysokie. Podnoszenie stawek przekłada się na wzrost cen piwa, a konsumenci niekoniecznie są skłonni zapłacić wyższą cenę. Może to więc prowadzić do spadku konsumpcji piwa w ogóle albo do spadku konsumpcji droższych marek, dających większe zyski. Przy wysokiej konkurencji na rynku i dużej presji na obniżkę ceny

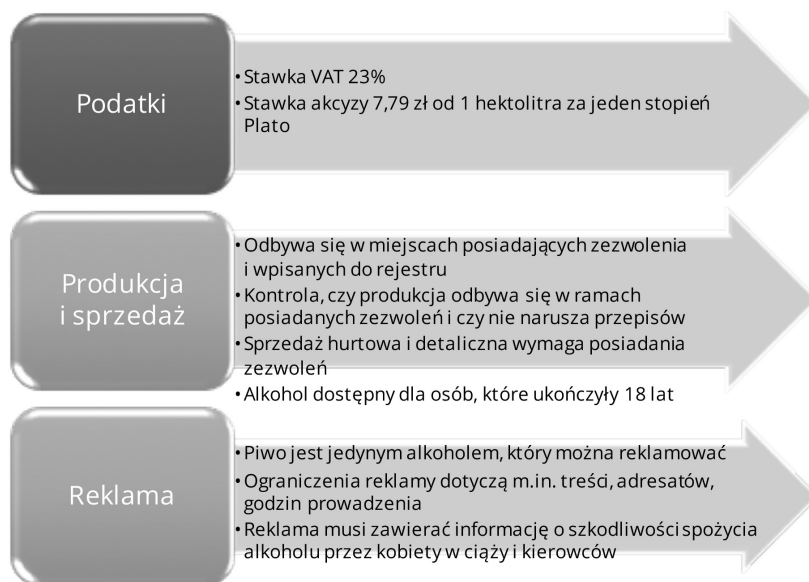
⁴⁴ Ustawa z dnia 26 października 1982 r. o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi, Dz.U. 1982 nr 35 poz. 230.

⁴⁵ *Alcohol Policy in the Countries of Europe*, Eurocare, s. 382, www.eurocare.org (12.05.2015).

⁴⁶ *Resort zdrowia nadal sprzeciwia się zniesieniu zakazu reklamowania cydru* (6.08.2014), <http://www.portalspozywczy.pl/> (18.08.2014).

mogą spaść uzyskiwane przez producentów marże i osiągnięte zyski. Wzrost cen piwa może też przyczynić się do rozwoju nielegalnej produkcji i czarnego rynku oraz dalszego ograniczenia sprzedaży legalnych producentów.

Rysunek 3. Instytucje formalne na rynku piwa w Polsce



Źródło: opracowanie własne.

Warto zauważyć, że regulacje dotyczące produkcji oraz niektóre dotyczące sprzedaży i reklamy stanowią barierę wejścia dla nowych producentów. Inną barierą wejścia są bardzo wysokie wydatki na reklamę ponoszone przez dużych producentów. Prowadzi to do trudności w promowaniu nowych marek mniejszych przedsiębiorstw.

Najważniejsze dla producentów zmiany w ostatnich latach wiążą się z jednak przekształceniami instytucji nieformalnych.

7.4. Instytucje nieformalne na rynku piwa

Wśród instytucji nieformalnych można wyróżnić trzy główne grupy instytucji determinujących sytuację w branży piwnej. Są to:

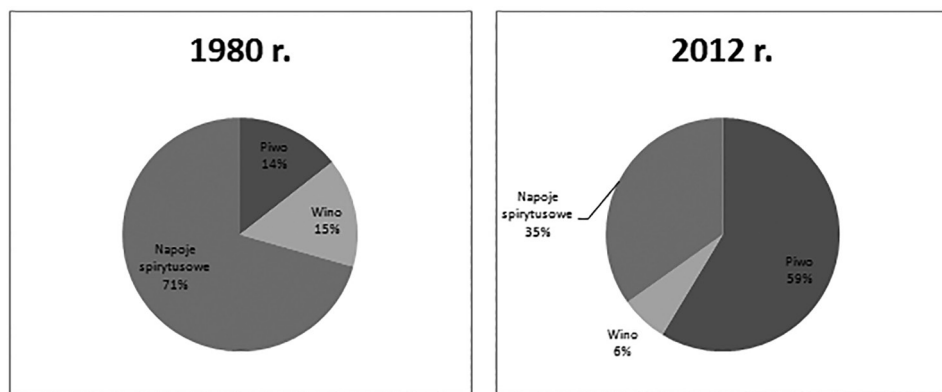
- model konsumpcji alkoholu w społeczeństwie,
- uwarunkowania w gospodarce i społeczeństwie wpływające na popyt na piwo,
- rozwój kultury spożywania piwa.

Wszystkie one ulegają istotnym przeobrażeniom silnie wpływającym na pozycję konkurencyjną producentów.

Model konsumpcji alkoholu w społeczeństwie

Model konsumpcji alkoholu w Polsce uległ w ciągu ostatnich 30 lat istotnym zmianom. Obecnie średnie spożycie w przeliczeniu na czysty alkohol sięga około 10 litrów i jest niższe od średniej UE. Pod względem spożycia alkoholu Polska zajmuje 19. miejsce w Europie⁴⁷. Alkohol spożywa 89% mężczyzn i 80% kobiet. 16% Polaków to abstynenci⁴⁸. Istotnie zmieniła się struktura popytu na wyroby alkoholowe. Zdecydowanie spadło spożycie napojów spirytusowych na rzecz wzrostu konsumpcji piwa. Stało się ono liderem wśród spożywanego alkoholu już w 1998 r. O ile w 1980 r. piwo stanowiło tylko 14,4% spożywanego alkoholu, to w 2012 r. jego udział wzrósł do 58,6% (napoje spirytusowe 34,8%, wino 6,5%)⁴⁹.

Rysunek 4. Struktura popytu na wyroby alkoholowe w Polsce w 1980 r. i 2012 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Wpływ społeczno-gospodarczy branży spirytusowej w Polsce 2011–2012*, Raport Związku Pracodawców Polski Przemysł Spirytusowy, Warszawa 2013, s. 28.

Według badań TNS Polska spożywanie piwa deklaruje 72% kobiet i aż 91% mężczyzn⁵⁰. Głównymi konsumentami piwa są więc mężczyźni, jednak już prawie

⁴⁷ *Spożycie alkoholu w Polsce poniżej średniej europejskiej* (25.06.2013), <http://www.egospodarka.pl/> (25.08.2014).

⁴⁸ *Spożycie alkoholu w Polsce w 2012 r.*, Raport z badania TNS, październik 2013, s. 3.

⁴⁹ *Wpływ społeczno-gospodarczy branży spirytusowej w Polsce 2011–2012*, Raport Związku Pracodawców Polski Przemysł Spirytusowy, Warszawa 2013, s. 28.

⁵⁰ M. Miłosz, *Spożycie alkoholu w Polsce: preferujemy piwo, wódka rządzi na wsi*, „Dziennik Gazeta Prawna” z 13 marca 2013 r., <http://forsal.pl/> (25.08.2014).

20% kobiet spożywa piwo raz w tygodniu, a 12% raz w miesiącu⁵¹. Zwraca się także uwagę, że piwo spożywają coraz młodsze osoby – już 12-letnie⁵².

Ważnym elementem modelu konsumpcji piwa jest przywiązanie Polaków do krajowych marek – aż 67% deklaruje, że woli je od zagranicznych⁵³. W rezultacie konkurencja ze strony zagranicznych piw jest bardzo słaba – jedynie 1% sprzedaży pochodzi z importu⁵⁴.

Najważniejsze motywy spożywania piwa to: rekreacja, chęć przynależenia do grupy przy spędzaniu czasu ze znajomymi, oglądanie wydarzeń sportowych, także w telewizji⁵⁵. Jednak aż 65% Polaków przyznaje, że spożywa alkohol po pracy, żeby się odstresować⁵⁶.

Nieprawdziwe są popularne opinie mówiące, że najwięcej alkoholu konsumują mieszkańcy wsi i osoby niewykształcone. Największe spożycie jest w rzeczywistości w miastach powyżej 100 tys. mieszkańców. Tam alkohol spożywa 87% mieszkańców, podczas gdy na wsi 82%. Podobnie więcej jest pijących wśród osób lepiej wykształconych niż wśród osób z niższym wykształceniem. O ile 90% ludzi z wyższym wykształceniem spożywa alkohol, to wśród ludzi z wykształceniem średnim jest to 84%, a z podstawowym 70%⁵⁷. Jeśli chodzi o spożywanie piwa, to deklaruje je 70% mieszkańców wsi i 73–77% mieszkańców miast⁵⁸.

Uwarunkowania w gospodarce i społeczeństwie wpływające na popyt na piwo

Uwarunkowania w gospodarce i społeczeństwie wpływające na popyt na piwo także ulegają w ostatnich latach przeobrażeniom. Kryzys z 2008 r. i zagrożenie długotrwałą stagnacją w gospodarkach europejskich prowadzą do zwiększenia niepewności. Przekłada się to na optymizm konsumentów i ich nastawienie do zakupów. Ważne znaczenie ma dla nich sytuacja na rynku pracy, a tu właśnie utrzymuje się duża niepewność.

Pewien wyraz tych zjawisk można zaobserwować we wzroście znaczenia ceny piwa przy zakupie. Można to przypisać rosnącemu różnicowaniu dochodów i gorszemu klimatowi gospodarczemu. W ostatnich latach wzrasta sprzedaż eko-

⁵¹ *Beer In Poland*, Euromonitor International, August 2013, s. 2.

⁵² J. Solska, *Ile piwa w piwie?*, „Polityka”, z 16 lipca 2014 r., nr 29, s. 38–39.

⁵³ *Beer In Poland*, op.cit., s. 2.

⁵⁴ *Ibidem*, s. 4.

⁵⁵ *Ibidem*, s. 2.

⁵⁶ *Pijemy dużo piwa. Chętnie po pracy* (29.11.2013), <http://stylzycia.newsweek.pl/> (2.04.2014).

⁵⁷ *Spożycie alkoholu w Polsce w 2012 r.*, op.cit., s. 5–6.

⁵⁸ *Piwośze to głównie mężczyźni zarówno ze wsi, jak i z dużych miast*, <http://www.portalspozywczy.pl/> (28.08.2014).

onomicznego lagera (choć jednocześnie rośnie też sprzedaż marek premium). Ma to ważne znaczenie dla producentów – wprawdzie wszyscy oni mają rozbudowane oferty i produkują zarówno marki ekonomiczne, jak i standardowe czy premium, jednak to wzrost sprzedaży tych ostatnich, dających możliwość uzyskania najwyższych marż, jest ich celem strategicznym.

O rosnącym znaczeniu ceny świadczy też fakt, że najszybciej rozwijającym się kanałem sprzedaży piwa są sieci dyskontów. Ponadto konsumenci chętnie wybierają korzystne cenowo opakowania czterech lub sześciu piw, oferowane głównie w hipermarketach, supermarketach i dyskontach.

Zwiększa się także sprzedaż marek własnych piw sieci handlowych. W 2012 r. sprzedaż marek własnych sieci Biedronka, Real, Carrefour i Tesco stanowiła już 7% całej sprzedaży piwa w Polsce⁵⁹. Udział samej Biedronki wzrósł w 2012 r. z 2% do 3,2%. Najpopularniejsza marka – Tyskie – ma wprawdzie 14% udział w sprzedaży, jednak widać wyraźny wzrost znaczenia marek własnych.

W ostatnich latach ceny napojów alkoholowych rosły wolniej niż ceny żywności i przeciętne wynagrodzenia. Stawały się więc one relatywnie łatwiej dostępne dla konsumentów. Jednocześnie jednak dane Eurostat wskazują, że ceny napojów alkoholowych w Polsce w porównaniu do zarobków są wysokie. Osiągają poziom 93% średniej unijnej, podczas gdy ceny żywności stanowią tylko 61% średniej. Pokazuje to więc, że dostępność ekonomiczna napojów alkoholowych jest niższa niż dostępność żywności⁶⁰. W branży zwraca się uwagę, że wysoki wzrost cen może spowodować rozwój nielegalnego handlu.

Wśród zmieniających się uwarunkowań społecznych należy wymienić postępujące przemiany demograficzne, a więc starzenie się społeczeństwa. Prowadzi ono do zmian popytu. Jest to silnie widoczne na rynku niemieckim, gdzie od wielu lat sprzedaż piwa spada. Ten największy producent piwa w UE w 2013 r. wytworzył 94,6 mld hektolitrow piwa, podczas gdy jeszcze na przełomie wieków produkował 108 mld hektolitrow⁶¹. Prognozy przewidują dalszy spadek produkcji. Można oczekiwać, że także na polskim rynku zaczną występować pewne przeobrażenia powodowane zmianami demograficznymi.

Rozwój kultury spożywania piwa

Bardzo ważne zmiany instytucji nieformalnych wiążą się z rozwojem kultury spożywania piwa i wynikającym z niego wzrostem zainteresowania dywersyfikacją

⁵⁹ *Beer in Poland*, op.cit., s.13.

⁶⁰ J. Solska, *Ile piwa w piwie?*, op.cit., s. 38–39.

⁶¹ G. Siemiończyk, *Gdy mniej znaczy więcej*, „Parkiet” z 24 kwietnia 2014, s. 19.

oferty branży. W ostatnich latach wyraźnie zmieniły się gusty konsumentów. Gdy w latach dziewięćdziesiątych XX w. polskie browary zostały wykupione przez zagraniczne koncerny, rozpoczęły przemysłową produkcję, skupiając się na piwie lager. Oczekiwania konsumentów były wtedy bardzo ujednolicone. Piwo typu lager nadal ma dominujący udział w konsumpcji, ale zaczął on spadać. Część konsumentów zaczęła uznawać jego smak za zbyt ujednolicony i nieatrakcyjny. Można więc obserwować rosnące zainteresowanie nowymi gatunkami piw, np. pszenicznymi czy stout, piwami smakowymi, beer mixami (mieszkankami piwa i lemoniady) czy napojami alternatywnymi, np. cydrem. Według szacunków ich sprzedaż w najbliższych latach będzie wzrastać.

Obecnie sprzedaż piw specjalnych stanowi około 12% całkowitej sprzedaży piwa w Polsce⁶². W 2013 r. udział samych beer mixów w sprzedaży wyniósł 1,5%. Dynamika sprzedaży piw smakowych w sezonie sięgała nawet 50%⁶³. Potencjał jej wzrostu jest nadal oceniany jako duży, ponieważ w Niemczech czy na Węgrzech piwa smakowe osiągają nawet 10% udział w rynku⁶⁴. Tego rodzaju piwa są często wybierane przez kobiety, które odpowiadają za 62% ich sprzedaży⁶⁵. Oferta piw smakowych i beer mixów jest stale poszerzana. Widać to zarówno w produkcji głównych producentów (wprowadzane są np. nowe smaki piwa Redd's, Somersby), jak i u małych browarów, które wytwarzają piwa o tak oryginalnych smakach jak np. porter z chilli czy piwo z czarny bzem (Browar Amber). Jednocześnie pewne wyniki badań pokazują, że Polacy w porównaniu do innych narodów są bardziej tradycyjni i z mniejszą otwartością podchodzą do nowości na rynku piwa. W badaniach TNS Polska dla Pilsner Urquell aż 63% Polaków deklaruowało, że jest wiernych znanym smakom, a tylko 26% przyznało, że chętnie poszukuje nowych smaków⁶⁶.

Konkurencję dla piwa stanowią także produkty alternatywne, np. cydr i napoje RTD (*ready to drink*). Zdobyły uznanie wśród konsumentów piwa i odebrały mu część klientów. Chociaż cydr pojawił się na polskim rynku niedawno, w 2013 r. jego sprzedaż wyniosła około 2 mln litrów, a według prognoz Euromonitor International może do 2018 r. osiągnąć poziom 46,4 mln litrów⁶⁷. Największy udział cydru

⁶² *Rośnie zainteresowanie piwami „specjalnymi”, duże miasta wyznaczają trend* (16.05.2014), <http://www.portalspozywczy.pl/> (29.05.2014).

⁶³ *Segment piw smakowych może mocno rosnąć w najbliższych latach* (13.03.2014), <http://www.portalspozywczy.pl/> (2.04.2014).

⁶⁴ *Polskie piwo – światowa marka* (1.04.2014), <http://biznes.newsweek.pl/> (2.04.2014).

⁶⁵ *Kobiety preferują spożywanie piwa w domu*, <http://www.portalspozywczy.pl/> (25.08.2014).

⁶⁶ *Bezkompromisowy smak. Raport Pilsner Urquell*, Warszawa, lipiec 2014, <http://www.kp.pl/> (12.05.2015).

⁶⁷ B. Woźniak, *Rynek cydru w Polsce może osiągnąć poziom ok. 70 milionów litrów* (1.04.2014), <http://www.portalspozywczy.pl/> (2.04.2014).

w sprzedaży w Europie jest odnotowywany w Wielkiej Brytanii – cydr stanowi tam 15% rynku piwa.

W związku z promowaniem zdrowego stylu życia wzrasta też zainteresowanie piwami bezalkoholowymi i niskoalkoholowymi. Ich spożywanie jest możliwe przy większej ilości okazji, np. przy kierowaniu pojazdem. Są one też coraz częściej kupowane przez kobiety. Według badań IPSOS zwracają one uwagę na zawartość alkoholu w piwie i często wybierają piwa bezalkoholowe i lekkie piwa niskoalkoholowe⁶⁸.

Warto zaznaczyć, że dla producentów sprzedaż piw specjalnych daje możliwość uzyskiwania wyższych marż. Także produkcja piwa o mniejszej zawartości alkoholu jest korzystna, ponieważ jest obłożona niższą akcyzą.

W efekcie zmian gustów konsumentów następuje wzrost zainteresowania produktami małych regionalnych browarów. Konsumenty chcą mieć poczucie, że kupują coś wyjątkowego, produkt o lokalnym, a nie masowym charakterze. Zwracają też coraz bardziej uwagę na składniki wykorzystywane w produkcji, ich pochodzenie, a także stosowane metody produkcji. Dostrzegają przewagę tradycyjnych receptur i metod warzenia mniejszych producentów oraz wykorzystanie naturalnych składników. Taka produkcja jest jednak droższa i konsumenci decydujący się na jej zakup muszą zaakceptować wyższą cenę produktów. Główni producenci starają się wykorzystać rosnące zainteresowanie piwami naturalnymi i także włączają kojarzące się z nimi produkty do oferty, np. nowe wersje marki Tyskie Klasyczne: Złote Pszeniczne, Czerwony Lager i Ciemne Łagodne. Ankietowani we wspomnianych badaniach TNS Polska uznali, że najbardziej aktualny trend smakowy stanowi powrót do smaków regionalnych⁶⁹.

Ważnym elementem modelu konsumpcji i kultury spożycia piwa w Polsce jest zdecydowana przewaga konsumpcji piwa na wynos nad konsumpcją w miejscu zakupu, np. restauracji, pubie czy na koncercie. Piwo jest dostępne w 70% lokali w Polsce, ale sprzedaż tym kanałem stanowi jedynie kilkanaście procent całkowitej sprzedaży⁷⁰. W 2012 r. sprzedano ponad 3 mld litrów piwa na wynos i tylko 0,7 mld litrów w konsumpcji na miejscu⁷¹. Konsumpcja na miejscu spadła nawet w porównaniu do lat ubiegłych. W Polsce kultura jedzenia/picia poza domem jest słabo rozwinięta. Popyt na piwo spożywane poza domem jest bardziej elastyczny niż popyt na piwo kupowane na wynos, a więc przy pogorszeniu nastrojów konsumentów i sytuacji gospodarczej silniej spada. Poza tym cen piwa na wynos jest zdecydowanie niższa.

⁶⁸ *Kobiety preferują spożywanie piwa w domu*, op.cit.

⁶⁹ *Polacy szukają tradycyjnych smaków, także w piwie* (6.08.2014), <http://www.portalspozywczy.pl/> (18.08.2014).

⁷⁰ M Szczepańska, *Wyciągnąć z domu do restauracji*, „Puls Biznesu” z 2 grudnia 2013 r.

⁷¹ *Beer in Poland*, op.cit., s. 11.

Główni producenci piwa starają się wspierać rozwój konsumowania piwa poza domem z powodów promocyjnych i wizerunkowych. W tym celu podpisują kontrakty na wyłączność np. z restauracjami. Rozwija się też dostępna tam oferta piw z browarów regionalnych. Ponadto powstają typowe browary restauracyjne, np. Spiż, a nawet ich sieci np. Bierhalle, co stanowi nowy trend i pewną zmianę nieformalnych uwarunkowań instytucjonalnych. Obecnie działa ich około 40⁷². Jednak tendencje te nie przekładają się na wzrost konsumpcji piwa poza domem.

O zmianach w kulturze spożywania piwa świadczy też rosnąca liczba osób warzących piwo w domu. Według szacunków Polskiego Stowarzyszenia Piwowarów Domowych regularnie praktykuje to już około 10 tys. Polaków⁷³. Warzenie piwa w domu może stać się początkiem produkcji na większą skalę. Domowi piwowarzy czasem decydują się na zakładanie własnych browarów. Przykładem może być Artezan, pierwszy polski rzemieślniczy browar założony przez domowych piwowarów w 2012 r., czy Pracownia Piwa, założona w 2013 r. Domowi piwowarzy mają nawet własne stowarzyszenie – Polskie Stowarzyszenie Piwowarów Domowych⁷⁴.

Rośnie też liczba entuzjastów piwa uczestniczących w festiwalach i konkursach związanych z piwem. W odpowiedzi na ten trend jest organizowanych coraz więcej tego typu wydarzeń. Można tu wymienić największy festiwal piwa Birofilia, organizowany przez Grupę Żywiec, i wiele mniejszych imprez w różnych regionach, np. Wrocławski Festiwal Dobrego Piwa czy Krakowski Festiwal Piwa. Prezentowane są na nich m.in. piwa regionalne – nie tylko z Polski, lecz także z innych krajów, wybierane są najlepsze piwa w różnych kategoriach. Konkursy towarzyszą też organizowanym w Polsce targom. Do najważniejszych należą: targi piw regionalnych Piwowary⁷⁵ w Łodzi czy Poznańskie Targi Piwne⁷⁶. Rozwijają się też liczne blogi poświęcone piwom, np. Mój Kufelek⁷⁷ czy Przy Piwku⁷⁸ oraz fora internetowe i portale, np. polski portal piwowarski (www.piwo.org) czy Browar.biz (www.browar.biz). Internauci wymieniają się poglądami na temat nowinek w branży, sposobów samodzielnego warzenia piwa, oceniają różne rodzaje piwa itp. Wszystkie te zmiany świadczą o wzroście świadomości konsumentów i rozwijającej się modzie na piwo.

Zidentyfikowane tu instytucje nieformalne ulegają ważnym przeobrażeniom, które znacząco oddziałują na pozycje konkurencyjne producentów piwa w Polsce.

⁷² *Browary mocno zwiększają wydatki na reklamę, ale spożycie piwa spada*, op.cit.

⁷³ B. Drewnowska, *Tak się waży piwo na poloninach*, „Rzeczpospolita” z 13 stycznia 2014 r.

⁷⁴ <http://www.pspd.org.pl/>.

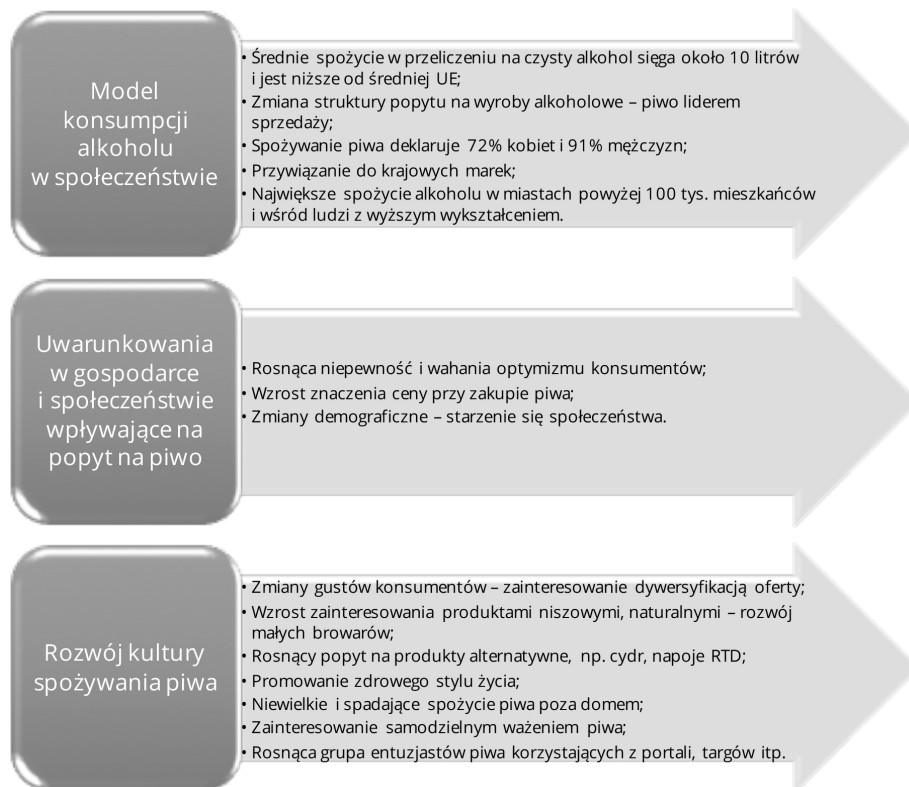
⁷⁵ <http://piwowary.interservis.pl/>.

⁷⁶ <http://targipiwne.pl/>.

⁷⁷ <http://mojkufelek.pl/>.

⁷⁸ <http://www.przypiwku.pl/>.

Rysunek 5. Instytucje nieformalne na rynku piwa w Polsce



Źródło: opracowanie własne.

Zmiany w modelu konsumpcji alkoholu są korzystne dla producentów piwa. Stało się ono głównym napojem alkoholowym spożywanym przez Polaków. Powoduje to wzmocnienie pozycji konkurencyjnej producentów piwa w stosunku do producentów innych napojów alkoholowych. Ponadto na pozycję konkurencyjną producentów w Polsce korzystnie wpływa utrzymujące się przywiązanie do krajowych marek.

Uwarunkowania gospodarcze i społeczne nie kształtują się korzystnie. Zachodzące tu zmiany mają istotny wpływ na pozycje konkurencyjne producentów piwa. Wpływają one zarówno na popyt na piwo, jak i na marże uzyskiwane przez producentów. W Polsce spożycie piwa jest duże, ale zmiany sytuacji gospodarczej i w długim okresie zmiany demograficzne mogą prowadzić do ograniczenia konsumpcji. Marże zależą znacząco od opisanych wcześniej instytucji formalnych – wysokości podatków VAT i akcyzy. Jednak na ich wysokość wpływa też ogólna sytuacja gospodarcza i optymizm konsumentów. W ostatnich latach nie są one

korzystne i producenci podlegają presji na obniżkę cen. Cena odgrywa coraz większą rolę przy zakupie – rośnie sprzedaż tańszych marek piwa, marek własnych sieci handlowych, ekonomicznych wielopaków, a najszybciej rozwijającym się kanałem dystrybucji są dyskonty. Z drugiej strony rosną ceny produktów wykorzystywanych w produkcji piwa.

Zmiany w kulturze spożywania alkoholu skutkują większą dywersyfikacją oferty branży i rosnącą sprzedażą piw specjalnych, smakowych itp. Dzięki wzbogaceniu oferty możliwe jest pozyskiwanie nowych konsumentów, niezainteresowanych tradycyjną ofertą branży. Zachodzące tu zmiany prowadzą też do pewnych zmian na rynku, ponieważ obok dużych producentów rozwijają się małe regionalne browary, które w ostatnich latach zwiększają sprzedaż. Obecnie mają one około 6% udział w rynku. Wzrost zainteresowanie niszowymi piwami znajduje też odzwierciedlenie we wzroście liczby browarów działających w Polsce. W 2010 r. było 65 producentów piwa, a obecnie działa ich już ponad 100 – najwięcej od połowy lat dziewięćdziesiątych XX w. Liczba ta może nadal wzrastać i nawet podwoić się w ciągu najbliższych kilku lat⁷⁹. Coraz więcej osób warzy też piwo w domach i aktywnie poszukuje informacji o piwie, uczestniczy w różnych wydarzeniach związanych z piwem, np. w festiwalach. Przekłada się to na wzrost świadomości konsumentów piwa. Niekorzystnym trendem dla producentów jest jednak spadek konsumpcji piwa poza domem, tj. w restauracjach, pubach itp.

7.5. Podsumowanie

Na otoczenie instytucjonalne producentów piwa składają się instytucje formalne i nieformalne. Instytucje formalne stanowią regulacje prawne dotyczące przede wszystkim: podatków, produkcji, sprzedaży i reklamy. Na instytucje nieformalne składają się trzy główne grupy instytucji: model konsumpcji alkoholu w społeczeństwie, uwarunkowania w gospodarce i społeczeństwie wpływające na popyt na piwo oraz rozwój kultury spożywania piwa.

Formalne uwarunkowania instytucjonalne w Polsce są w ostatnich latach względnie stałe. Najważniejszą dla producentów zmianą, z którą muszą się liczyć przy zmieniających się warunkach gospodarczych, są zmiany stawek podatkowych – VAT i akcyzy. Oddziałują ona znacząco na możliwość budowania ich pozycji konkurencyjnych, ponieważ wpływają na wysokość ceny płaconej przez konsumentów, a przez to wpływają na popyt na piwo oraz na uzyskiwane marże i zyski.

⁷⁹ *Przybywa browarów w Polsce. Wkrótce może być ich nawet 200* (27.05.2014), <http://www.portalspozywczy.pl/> (29.05.2014).

W Polsce nie obowiązują rygorystyczne regulacje, np. dotyczące sprzedaży, jednak obciążenia podatkowe są stosunkowo wysokie i w rezultacie regulacje dotyczące rynku alkoholi są uznawane za stosunkowo restrykcyjne w porównaniu do innych krajów europejskich.

Ważne zmiany silnie wpływające na pozycję konkurencyjną producentów zachodzą w ostatnich latach w instytucjach nieformalnych. Niektóre są dla nich korzystne i pozwalają na wzmocnienie pozycji konkurencyjnej, inne wiążą się z pewnymi zagrożeniami.

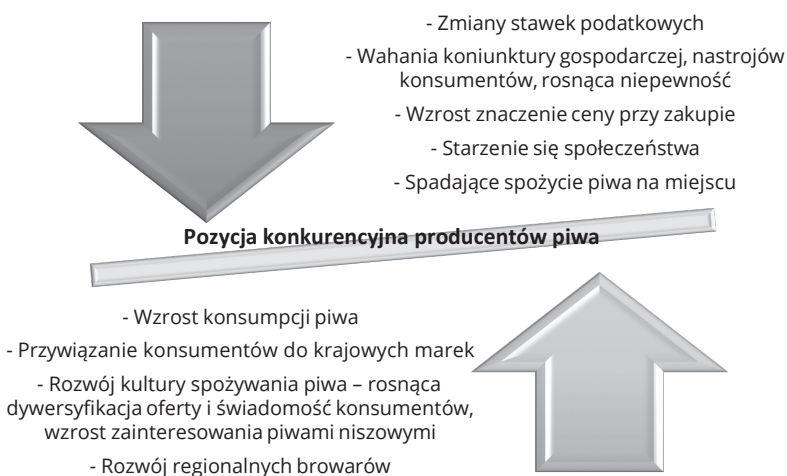
Do korzystnych przeobrażeń można zaliczyć zmiany w modelu konsumpcji alkoholu, a więc zdecydowany wzrost sprzedaży piwa i osiągnięcie pozycji lidera na rynku alkoholi. Głównie dzięki temu Polska stała się trzecim największym producentem piwa w Europie. Polacy wykazują też duże przywiązanie do krajowych marek, co sprawia, że konkurencja zagranicznych marek jest nieistotna. Korzystne przeobrażenia wiążą się też z rozwojem kultury spożywania piwa. Prowadzą one do wzrostu świadomości konsumentów, zainteresowania dywersyfikacją oferty, tj. piwami specjalnymi, smakowymi, cydrem itp., i do pozyskiwania dzięki temu nowych konsumentów. Istotnym przeobrażeniem na rynku jest wzmocnienie pozycji konkurencyjnej browarów regionalnych, które kładą duży nacisk na promowanie wykorzystania naturalnych składników w produkcji, tradycyjnych metod ważenia piwa itp., co jest doceniane przez rosnącą grupę konsumentów. Rozwój regionalnych browarów przejawia się zarówno w rozbudowie oferty oraz zwiększaniu sprzedaży, jak i we wzroście liczby browarów działających w Polsce.

Zagrożenia wynikające ze zmian instytucji nieformalnych dla producentów wiążą się przede wszystkim z niekorzystnymi zmianami uwarunkowań gospodarczych, głównie wahaniami koniunktury, przedłużającą się stagnacją gospodarek europejskich, ich wysokim zadłużeniem, dużą niepewnością na rynku i wahaniami nastrojów konsumentów oraz zmianami społecznymi, czyli starzeniem się społeczeństwa. Zmiany uwarunkowań gospodarczych mogą skutkować wahaniami popytu na piwo, rosnącą presją na obniżkę ceny, która odgrywa coraz większą rolę przy zakupie, a nawet trwałymi zmianami stawek podatkowych (a więc instytucji formalnych). Zmiany uwarunkowań społecznych z kolei grożą zmianami w popycie i ograniczeniem spożycia piwa. Jest to jednak tendencja rozłożona w czasie i nie należy się spodziewać szybkich negatywnych przeobrażeń. Wśród instytucji nieformalnych jedyną niekorzystną zmianą jest ograniczenie konsumpcji piwa poza domem, tj. w restauracjach, pubach itp.

Zachodzące zmiany instytucjonalne dają szansę na dalszy rozwój producentów piwa. W Polsce konsumpcja piwa utrzymuje się na wysokim poziomie, a piwo jest najlepiej sprzedającym się napojem alkoholowym. Ponadto rośnie zainteresowanie branżą, a zwłaszcza oferowanymi przez nią nowościami. Daje to szansę

na wzmocnienie pozycji konkurencyjnej głównie małych regionalnych browarów, których oferta dobrze odpowiada zmieniającym się oczekiwaniom konsumentów. Istotnym zagrożeniem dla branży pozostają niekorzystne zmiany uwarunkowań gospodarczych, które nie tylko wpływają na popyt na piwo i uzyskiwane marże, lecz także mogą w przyszłości doprowadzić do zmian w pewnych instytucjach formalnych, czyli regulacjach podatkowych. Pozostałe niekorzystne zmiany instytucjonalne są mniej istotne. Starzenie się społeczeństwa jest, jak wspomniano, zagrożeniem w długiej perspektywie. Także niewielka konsumpcja piwa na miejscu nie wpływa znacząco na pozycję konkurencyjną producentów, zwłaszcza jeśli towarzyszy jej rosnąca konsumpcja piwa na wynos.

Rysunek 6. Oddziaływanie zmian instytucjonalnych na pozycję konkurencyjną producentów piwa w Polsce



Źródło: opracowanie własne.

7.6. Bibliografia

Alcohol Policy in the Countries of Europe, Eurocare, www.eurocare.org.

Beer in Poland, Euromonitor International, August 2013.

Bezkompromisowy smak. Raport Pilsner Urquell, Warszawa, lipiec 2014, <http://www.kp.pl/>.

Browary mocno zwiększają wydatki na reklamę, ale spożycie piwa spada, 25.11.2013, <http://www.portalspozywczy.pl/>.

Czynniki sukcesu polskich przedsiębiorstw na rynkach Unii Europejskiej, red. Z. Pierściołek, S. Jurek-Stępień, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2006.

- Dobiegała-Korona B., Kasiewicz S., *Metody oceny konkurencyjności przedsiębiorstw*, w: *Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce*, „Materiały i Prace IFGN”, t. XXXIX, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2000.
- Dołęgowski T., *Konkurencyjność instytucjonalna i systemowa w warunkach gospodarki globalnej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2002.
- Drewnowska B., *Tak się waży piwo na połoninach*, „Rzeczpospolita” z 13 stycznia 2014.
- Dunning J.H., *Toward a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants of International Business*, „Transnational Corporations”, April 2006, Vol. 15, Issue 1.
- Eurobiznes*, red. M.K. Nowakowski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
- Excise Duty Tables, Alcoholic Beverages*, European Commission, January 2014.
- Garbarski L., *Wybór rynku docelowego przez przedsiębiorstwa w warunkach konkurencji*, w: *Marketing jako czynnik i instrument konkurencji*, PWE, Warszawa 1997.
- Jasnorzewski J., *Ile kosztuje piwo w piwie?*, 29.05.2013, <http://biznes.pl/wiadomosci/>.
- Jonas A., *Strategie konkurencji na rynku usług bankowych*, „Biblioteka Menedżera i Bankowca”, Warszawa 2002.
- Kobiety preferują spożywanie piwa w domu*, 25.08.2014, <http://www.portalspozywczy.pl/>.
- Lissowska M., *Instytucje gospodarki rynkowej w Polsce*, C.H. Beck, Warszawa 2008.
- Miłosz M., *Spożycie alkoholu w Polsce: preferujemy piwo, wódka rządzi na wsi*, 13.03.2013, „Dziennik Gazeta Prawna”, <http://forsal.pl/>.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press 1994.
- North D.C., *Pojmowanie zmian ekonomicznych i wzrostu gospodarczego*, w: *Globalizacja, marginalizacja, rozwój*, red. G.W. Kołodko, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2003.
- North D.C., *Zrozumieć przemiany gospodarcze*, Wolters Kluwers, Warszawa 2014.
- Penc J., *Zarządzanie dla przyszłości*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1998.
- Pijemy dużo piwa. Chętnie po pracy*, 29.11.2013, <http://stylzycia.newsweek.pl/>.
- Piwosze to głównie mężczyźni zarówno ze wsi jak i z dużych miast*, 28.08.2014, <http://www.portalspozywczy.pl/>.
- Polacy szukają tradycyjnych smaków, także w piwie*, 06.08.2014, <http://www.portalspozywczy.pl/>.
- Polskie piwo – światowa marka*, 1.04.2014, <http://biznes.newsweek.pl/>.
- Prezydent Krakowa chce zmniejszenia liczby punktów sprzedaży alkoholu*, 1.09.2014, <http://www.portalspozywczy.pl/>.
- Przybywa browarów w Polsce. Wkrótce może być ich nawet 200*, 27.05.2014, <http://www.portalspozywczy.pl/>.
- Resort zdrowia nadal sprzeciwia się zniesieniu zakazu reklamowania cydru*, 6.08.2014, <http://www.portalspozywczy.pl/>.

- Rośnie zainteresowanie piwami „specjalnymi”, duże miasta wyznaczają trend*, 16.05.2014, <http://www.portalspozywczy.pl/>.
- Rynek piwa – analiza Equinox Polska*, <http://gieldaspozywca.pl/>.
- Rynek używek cz. I Rynek alkoholi i napojów alkoholowych – stan i perspektywy*, red. M. Krzemiński, Analizy rynkowe, IERiGŻ, czerwiec 2013.
- Segment piw smakowych może mocno rosnąć w najbliższych latach*, 13.03.2014, <http://www.portalspozywczy.pl/>.
- Siemiończyk G., *Gdy mniej znaczy więcej*, „Parkiet” z 24 kwietnia 2014.
- Solska J., *Ile piwa w piwie?*, „Polityka”, nr 29, 16.07.2014.
- Spożycie alkoholu w Polsce poniżej średniej europejskiej*, 25.06.2013, <http://www.egospodarka.pl/>.
- Spożycie alkoholu w Polsce w 2012 r.*, Raport z badania TNS październik 2013.
- Stawicka M., Sobańska-Cwalina M., *Nieformalne uwarunkowania transakcji eksportowych, w: Eksport polskich przedsiębiorstw na rynki Wspólnoty Niepodległych Państw – szanse i bariery*, red. M. Poniatowska-Jaksch, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
- Szczepańska M., *Wyciągnąć z domu do restauracji*, „Puls Biznesu” z 2 grudnia 2013.
- Szwedzi za utrzymaniem monopolu na alkohol*, <http://www.szwecjadzisiaj.pl/>.
- The Contribution Made by Beer to the European Economy. Full Report*, A report commissioned by The Brewers of Europe and conducted by Regioplan Policy Research and EY, Amsterdam, December 2013.
- The Contribution Made by Beer to the European Economy. Poland*, The Brewers for Europe, Amsterdam, December 2011.
- Ustawa z dnia 26 października 1982 r. o wychowaniu w trzeźwości i przeciwdziałaniu alkoholizmowi, Dz.U. 1982 nr 35 poz. 230.
- Woźniak B., *Rynek cydru w Polsce może osiągnąć poziom ok. 70 milionów litrów*, 1.04.2014, <http://www.portalspozywczy.pl/>.
- Wpływ społeczno-gospodarczy branży spirytusowej w Polsce 2011–2012*, Raport Związku Pracodawców Polski Przemysł Spirytusowy, Warszawa 2013.
- Współczesne teorie ekonomiczne*, red. M. Ratajczak, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005.
- Wyższa akcyza zaszkodziła sprzedaży piwa*, 25.02.2012, <http://www.pb.pl/>.

Strony internetowe

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

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

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

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

<http://mojkufelek.pl/>.

<http://piwowary.interservis.pl/>.

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

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

<http://www.pspd.org.pl/>.

<http://targipiwne.pl/>.

Noty o autorach

dr Katarzyna Bentkowska – Instytut Rynków i Konkurencji w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

dr hab. Stanisław Kowalczyk, prof. nadzw. – Instytut Rynków i Konkurencji w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

dr Krystyna Leszczewska – Prorektor Państwowej Wyższej Szkoły Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży

dr hab. Sylwia Morawska – Katedra Prawa Administracyjnego i Finansowego Przedsiębiorstw w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

dr Grzegorz Sobiecki – Katedra Ekonomii i Polityki Gospodarczej na Wydziale Nauk Ekonomicznych Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

dr hab. Roman Sobiecki, prof. nadzw. – dziekan Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, dyrektor Instytutu Rynków i Konkurencji, kierownik Zakładu Analizy Rynków w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie

dr Ewa Wierzbicka – Instytut Finansów Korporacji i Inwestycji w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie

