

**REGULACJE
W OPTYCE
FUNKCJONOWANIA
PRZEDSIĘBIORSTW**

REGULACJE W OPTYCE FUNKCJONOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW

redakcja naukowa
Teresa Pakulska



SGH

OFICyna WYDAWNICZA SGH
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE
WARSZAWA 2017

Recenzent

Jarosław Karpacz

Redaktor językowy

Dariusz Banek

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2017
Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości
lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I

ISBN 978-83-8030-159-7

Oficyna Wydawnicza SGH – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162
www.wydawnictwo.sgh.waw.pl
e-mail: wydawnictwo@sgh.waw.pl

Projekt i wykonanie okładki

Monika Trypuz

Skład i łamanie

DM Quadro

Druk i oprawa

QUICK-DRUK s.c.

e-mail: quick@druk.pdi.pl

Zamówienie 99/VI/17

Spis treści

Teresa Pakulska

Wprowadzenie	9
---------------------------	---

Aleksy Mołdowan

Rozdział 1. Rozwój małych przedsiębiorstw – kluczowe bariery oraz instrumenty wsparcia państwowego	15
1. „Małe przedsiębiorstwa” – istota i znaczenie w gospodarce	17
2. Zawodność rynku w odniesieniu do małych przedsiębiorstw	21
3. Zróżnicowanie małych przedsiębiorstw	23
4. Cele i instrumenty wsparcia małych przedsiębiorstw przez państwo	25
Zakończenie	30
Bibliografia	31

Dorota Ślażyńska-Kluczek

Rozdział 2. Uwarunkowania prawne rozwoju jednolitego rynku usług płatniczych w Europie	33
Wstęp	33
1. Wspólny rynek finansowy jako fundament rynku usług płatniczych	35
2. SEPA elementem harmonizacji usług płatniczych	37
2.1. Polecenie przelewu SEPA	38
2.2. Polecenie zapłaty SEPA	40
2.3. Harmonizacja płatności kartowych SEPA	42
3. Rola dyrektywy PSD w procesie rozwoju wspólnego rynku usług płatniczych	43
Podsumowanie	47
Bibliografia	48

Joanna Waszczuk

Rozdział 3. Wpływ regulacji na kształtowanie się relacji między rynkiem najmu a mieszkań własnościowych w wybranych krajach Unii Europejskiej	51
Wprowadzenie	51
1. Czynniki instytucjonalne kształtujące rynek najmu	53

2. Regulacje najmów w wybranych krajach	57
3. Ocena wprowadzanych regulacji i implikacje dla Polski	62
Podsumowanie	64
Bibliografia	64

Marcin Kottuniak

Rozdział 4. Szacowanie indeksu wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw funkcjonujących na krajowym rynku nieruchomości w warunkach obowiązywania Międzynarodowego Standardu Rachunkowości Nieruchomości inwestycyjne	67
Wstęp	67
1. Metodyka szacowania indeksu wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw objętych zakresem badania	69
2. Indeks wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw objętych zakresem badania	74
3. Rezultaty testów niestacjonarności rozważanych indeksów cenowych	76
4. Dotychczasowe wyniki badań własnych przeprowadzonych na podstawie omawianego indeksu – wprowadzenie	77
Podsumowanie	80
Bibliografia	81

Paweł Duduć

Rozdział 5. Zastosowanie nowych regulacji ustawy Prawo Restrukturyzacyjne i Prawo Upadłościowe przy wrogich przejęciach przedsiębiorstw	83
Wstęp	83
1. Kategorie postępowań w PR i PU – możliwości prawne wierzycieli	86
2. Przyczyny i metody wrogich przejęć przedsiębiorstw	91
3. Nabycie walorów przedsiębiorstwa w kryzysie przez inwestora zewnętrznego	93
4. Cena sprzedaży wierzytelności	96
5. Ryzyko objęcia przedsiębiorstwa przez podmiot spoza grupy uczestników postępowania	97
6. Propozycje układowe inwestora w postępowaniu sanacyjnym lub upadłościowym	100
7. Sytuacja inwestora po zatwierdzeniu układu	102
Podsumowanie	103
Bibliografia	104

Jan Mścichowski

Rozdział 6. Globalizacja ochrony praw własności intelektualnej a wymogi wobec tłumaczenia wniosków patentowych przez przedsiębiorstwa polskie – perspektywa empiryczna	105
Wprowadzenie	105
1. Dotychczasowe regulacje w zakresie ochrony prawnej wynalazków	106
2. Wymogi dotyczące tłumaczeń w świetle danych	110
3. Rezultaty	111
Podsumowanie	114
Aneks	116
Załącznik	119
Bibliografia	121

Małdalena Bogdan

Rozdział 7. Funkcjonowanie podmiotów leczniczych w polskim sektorze zdrowotnym – ograniczenia systemowe i możliwości rozwoju .	123
Wstęp	123
1. Specyfika sektora usług zdrowotnych	124
2. Identyfikacja problemów systemu ochrony zdrowia	126
3. W poszukiwaniu skutecznych rozwiązań	129
3.1. Informatyzacja systemu panaceum na nieszczelność systemu	129
3.2. Sposoby finansowania systemu	130
3.3. Mapowanie potrzeb zdrowotnych	130
Podsumowanie	131
Bibliografia	133

Katarzyna Negacz

Rozdział 8. Skuteczność regulacji i zarządzanie zasobami naturalnymi na przykładzie rekinów w Palau	135
Wprowadzenie	135
1. Zarządzanie dobrami wspólnymi	136
2. Gospodarcze zastosowanie produktów i usług związanych z rekinami	140
3. Studium przypadku Palau: zastosowanie zasad E. Ostom na poziomie lokalnym	142
Wnioski	145
Bibliografia	146

Wprowadzenie

Procesy gospodarowania charakteryzuje zmienność proporcji pomiędzy siłą oddziaływania rynku jako mechanizmu samoregulacji w gospodarce i regulacji postrzeganych jako działania władz publicznych ukierunkowanych na ograniczanie przeszkód rozwoju konkurencji i ochrony rynków przed działaniami niepożądanymi na różnych poziomach gospodarki. Jest to niewątpliwie efekt splotu uwarunkowań wiążących się z oddziaływaniem z jednej strony paradygmatu liberalizmu gospodarczego, a z drugiej interwencjonizmu państwowego, który odnosi się w różnym zakresie do nowej ekonomii instytucjonalnej. Liberalizm gospodarczy, którego początki wiążą się z ideą leseferyzmu i wolnej konkurencji, którego wyrazicielami byli m.in. D. Hume, A. Smith, D. Ricardo, J.S. Mill, L. von Mises, F. von Hayek czy M. Friedman, opiera się na zasadach równości, własności i postrzeganej w granicach prawa wolności gospodarowania. W klasycznym ujęciu nie dopuszcza ingerencji państwa w sprawy gospodarki, lecz do współczesnych przejawów nowego liberalizmu gospodarczego zaliczane są także nurty wprowadzające mechanizmy regulacji w gospodarce. W podejściu neoklasycznym rozwój gospodarczy, ujmowany w długiej perspektywie, koncentruje na stronie podażowej, przy założeniu, że rynek stanowi właściwszy regulator gospodarki. Praktyka gospodarcza pokazuje, że założenie to nie zawsze jest spełnione. Ograniczenia w wydolności systemu rynkowego stymulują do poszukiwania koncepcji rozwoju, które wyeliminują jego niewydolność i negatywne aspekty funkcjonowania rynku i znajdujących się na nim przedsiębiorstw¹. W tym kontekście przeciw wagę dla liberalizmu gospodarczego stanowi paradygmat rynku regulowanego (orientacja postkeynesowska), w którym większe znaczenie przypisuje się w stronie popytowej i uwzględnia aspekty pozaekonomiczne (deprecjonowane w ujęciu neoklasycznym aspekty społeczne

¹ R. Bartkowiak, *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2003, s. 267.

rozwoju, np. infrastruktura instytucjonalna i kapitał społeczny). Uwzględnienie w procesach rozwoju gospodarki i współtworzących ją przedsiębiorstw także aspektów pozaekonomicznych (różnych aspektów wolności, suwerenności, ochrony środowiska, sprawiedliwości społecznej) oznacza konieczność stosowania regulacji o nierynkowym charakterze, tj. rozwiązań instytucjonalnych.

Kwestie wpływu tych uwarunkowań na rozwój gospodarczy często ignorowane w neoklasycznej literaturze, zajmują jednak szczególne miejsce w rozważaniach D. Northa (także noblistów A. Sena, J. Stiglitz), jednego z przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI), do której badaczy należą także m.in. O.E. Williamson, R.H. Coase, H. Demsetz, B. Dollery, G. Myrdal, M. Olson, E. Ostrom, H. Simon, G. Tullock. Instytucje w ujęciu D. Northa to zasady gry określające zakres i charakter interakcji międzyludzkich w istniejących strukturach. Jego zdaniem składają się na nie zarówno formalne zasady (konstytucja, prawo i przepisy) wprowadzane w życie przez poszczególne rządy czy ponadnarodowe agencje, swobodne zasady (etyczne normy), które rządzą ludzkimi zachowaniami, jak i mechanizmy, które odnoszą się do norm zachowania i umiejętności reagowania na niekorzystnie społecznie sytuacje.

Instytucje formalne i nieformalne stanowiące przedmiot zainteresowań Nowej Ekonomii Instytucjonalnej (NEI) niezależnie od obszaru oddziaływania (popyt, podaż dóbr i usług) regulują funkcjonowanie gospodarki, rzutując na przepływ informacji, dystrybucję dochodów, politykę monetarno-fiskalną, ochronę własności, strukturę rynku, a w konsekwencji możliwości rozwoju przedsiębiorstw (kierunki i perspektywy pozyskiwania przez przedsiębiorstwa czynników wytwórczych, także w wymiarze międzynarodowym), jak też całej gospodarki. Instytucje te mogą przybrać postać stymulatorów rozwoju (czynniki napędzające rozwój gospodarki), np. uregulowania określające zakres wolności i konkurencji² czy uregulowania w zakresie polityki fiskalnej, jak też pełnić w okresach kryzysowych funkcję stabilizującą w gospodarce np. w zakresie rynku finansowego, stabilności politycznej (np. przyjęte normy i standardy w rachunkowości, systemie bankowym).

Niezależnie od miejsca NEI względem koncepcji neoklasycznych, jak i samej definicji instytucji, pojawiają się kluczowe pytania czy instytucje poprawiają mechanizmy gospodarki rynkowej, czy i w jakim zakresie rzutują na kształtowanie

² A. Rondinelli, *Assessing Government Policies for Business Competitiveness*, w: *Emerging Market Economies: An Institutional Approach*, ed. R. Grosse, University of North Carolina, Chapel Hill 2004, s. 395–420.

potencjalnej przewagi konkurencyjnej podmiotów w niej funkcjonujących czy ograniczając rynek stają się jedynie prawem, do którego gospodarujące podmioty powinny się dostosować (izomorfizm i różne jego rodzaje: przymusowy – poddanie się naciskom prawn-administracyjnym, mimetyczny – dostosowanie, by ograniczyć niepewność, normatywny – ustalenie norm i ich wprowadzenie jako standardu). Tworząc warunki działania przedsiębiorstw (tzw. otoczenie dalsze), stają się obok czynników mikroekonomicznych (np. potencjał firmy, zasoby, marka, strategia rozwoju) kluczowymi przesłankami ich konkurencyjności. Chociaż ingerencja państwa może prowadzić do ograniczania działania sił rynkowych, to można wskazać takie obszary gospodarki, które wymagają wdrażania mechanizmu interwencyjnego poprawiającego jego sprawność funkcjonowania czy bezpieczeństwo. Wzmocnienie systemu instytucji w poszczególnych krajach nabiera szczególnego znaczenia w warunkach przenoszenia negatywnych skutków globalizacji, światowych kryzysów finansowych oraz wzmożonego natężenia migracji i terroryzmu. Ma swoje źródło w wielu zróżnicowanych czynnikach, a za najważniejsze współcześnie należy uznać:

- sukces w ekspansji przedsiębiorstw wywodzących się z gospodarek tzw. kapitalizmu państwowego (np. Chin), które umocniły przekonanie, że przedsiębiorstwa w swym rozwoju powinny realizować nie tylko cele ekonomiczne, ale również polityczne³
- osłabienie procesów integracyjnych w warunkach zagrożenia atakami terrorystycznymi i masowych ruchów migracyjnych (z Afryki do Europy), co wraz ze wzrostem protekcjonizmu gospodarczego zmienia warunki funkcjonowania biznesu, zwłaszcza prowadzonego na jednolitym rynku europejskim
- ponowne docenianie znaczenia przemysłu w rozwoju gospodarki (ogniwo postępu technologicznego, podstawa rozwoju nowoczesnych usług, kreacji miejsc pracy), co wiąże się licznymi preferencjami w tym zakresie
- rosnące powiązania biznesu (zwłaszcza dużych korporacji transnarodowych) z polityką, mające swe źródła w neoliberalnej ideologii, która w dużym stopniu doprowadziła do zmniejszenia „siły” państwa na rzecz biznesu. Przejawami tej sytuacji jest obok lobbingu obecność spółek państwowych, najczęściej w strategicznych sektorach surowcowych.

Wymienione czynniki skłaniają rządy poszczególnych państw, a także organizacje międzynarodowe, do działań na rzecz wzrostu uregulowań gospodarki, zmieniając tym samym warunki konkurowania przedsiębiorstw, a poprzez

³ I. Bremmer, *State Capitalism and The Crisis*, „McKinsey&Company” July 2009, s. 3.

tworzenie preferencyjnych warunków działania może prowadzić do zakłócenia konkurencji na rynku. Ich przejawem w przypadku przedsiębiorstw jest m.in. rozwój przez przedsiębiorstwa formalnych i nieformalnych relacji z organami władzy publicznej czy rezygnacja z „własności” na rzecz kontroli⁴.

W praktyce rozwiązania instytucjonalne najczęściej utożsamiane z różnymi przejawami protekcyjizmu, w dużym stopniu wpływają na zakres i sposób wykorzystania zasobów i „zdolności” tkwiących w gospodarce i poszczególnych jej ogniwach czyli przedsiębiorstwach, a także na funkcjonowanie rynku. Współcześnie są to zarówno proste instrumenty (np. cła, podatki), jak też bardziej wyrafinowane, uzasadniane dobrem społecznym formy – np. certyfikaty jakości, normy środowiskowe, społeczna odpowiedzialność biznesu. Rozwiązania instytucjonalne są przejawem oddziaływania otoczenia ogólnego (dalszego) przedsiębiorstwa, tworzącym warunki funkcjonowania firm i ich rozwoju i które podobnie jak bliższe (rynkowe i pozarynkowe powiązania z partnerami firmy) silnie wpływa na decyzje przedsiębiorstw. W obliczu nasilenia instytucjonalizmu, uciążliwości formalnych reguł gry przedsiębiorstwa, niejednokrotnie uciekają się do nieformalnych metod prowadzenia biznesu, ponieważ angażowanie się w działalność gospodarczą przestrzegającą tych regulacji staje się kosztowne dla przedsiębiorstwa⁵. Z drugiej strony, nieokreślenie rynkowi warunków brzegowych sprawia, że zaczyna dominować racjonalność mikroekonomiczna (maksymalizacja zysku) przy zmniejszającej się roli płaszczyzny makroekonomicznej w rozwoju społeczno-ekonomicznym społeczeństw.

Regulacje i związane z tym warunki funkcjonowania przedsiębiorstw można postrzegać przez pryzmat sektorów gospodarki lub poszczególnych jej obszarów i ich specyfiki, odnoszącej się do zakresu regulacji, jak też wykorzystywanych w tym celu narzędzi regulacji i oceny ich efektywności, zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio odnoszących się do przedsiębiorstw. W niniejszej książce obszary te reprezentowane są m.in. poprzez pryzmat instrumentów polityki państwowej i regulacji wobec: przedsiębiorstw reprezentowanych przez sektor małego biznesu (Aleksy Mołdowan), wrogich przejęć przedsiębiorstw według przepisów ustawy Prawo Restrukturyzacyjne (Paweł Duduć), rynku usług

⁴ T. Pakulska, *KTN w gospodarce sieciowej – od własności do kontroli*, w: *Konkurencyjność przedsiębiorstw – aspekty międzynarodowe*, red. M. Poniatowska-Jaksch, R. Sobiecki, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2016, s. 25–37.

⁵ M. Kobonbaev, *Informal Costs of Doing Business: The Case Study of the Registration and Regulation of Firms in the Kyrgyz Republic*, „Central Asian Journal of Management” 2004, Economics and Social Research (CENMES), s. 80.

płatniczych w Jednolitym Obszarze Płatności UE (Dorota Ślażyńska-Kluczek), relacji między rynkiem najmu i mieszkań własnościowych w wybranych krajach Unii Europejskiej (Joanna Waszczuk), szacowania indeksu wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych (Marcin Kołtuniak), wniosków patentowych polskich przedsiębiorstw (Jan Mścichowski), podmiotów leczniczych w polskim sektorze zdrowotnym (Magdalena Bogdan) oraz zarządzania zasobami naturalnymi (Katarzyna Negacz).

Publikacja odzwierciedla zainteresowania i dociekania badawcze młodych naukowców, doktorantów X edycji Stacjonarnych Studiów Doktoranckich w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH w Warszawie. Jakkolwiek przedłożone teksty nie wyczerpują złożoności problematyki i nie dostarczają odpowiedzi na wszystkie pytania, to podnosząc kluczowe dla omawianych obszarów problemy wpisujące się w kwestie regulacji działalności przedsiębiorstw, stają ważnym głosem w poszukiwaniu dobrych rozwiązań (tzw. złotego środka) w tym zakresie.

Teresa Pakulska

Rozdział 1

Rozwój małych przedsiębiorstw – kluczowe bariery oraz instrumenty wsparcia państwowego

Aleksy Mołdowan

Rola małego biznesu w gospodarce zarówno rozwiniętych krajów demokratycznych, jak i państw dążących do tego statusu, w ostatnich dekadach znacząco wzrosła. We współczesnej rynkowej gospodarce społecznej małe przedsiębiorstwa pełnią szczególnie ważne funkcje ekonomiczne, fiskalne, socjalne oraz polityczne. Ten sektor gospodarki pozwala złagodzić negatywne skutki cyklicznych i strukturalnych kryzysów gospodarczych oraz stymulować zatrudnienie w okresach ochłodzenia aktywności gospodarczej. Najważniejsze jest to, że dzisiejsze innowacyjnie aktywne małe przedsiębiorstwa tworzą fundament przyszłego modelu gospodarki. Mogą stać się potężnymi korporacjami międzynarodowymi tworzącymi wizerunek gospodarki państwa.

Wymienione czynniki sprawiają, że prawie każdy rząd dąży do prowadzenia przyjaznej polityki wobec małego biznesu, aspirując do wsparcia i rozszerzenia danego sektora w gospodarce kraju. Nie zawsze jednak potrafi to zrobić, ze względu na złożoność tego zadania. Rozwój małego biznesu w istotnym stopniu hamują zarówno wady polityki strukturalnej, jak i czynniki naturalne, a mianowicie załamanie zasady neutralności rynku w odniesieniu do małych przedsiębiorstw. To znaczy, że mały biznes ma w porównaniu do dużych korporacji gorsze warunki prowadzenia działalności gospodarczej. Chodzi tu przede wszystkim o ograniczenie dostępu do finansowania zewnętrznego oraz wyższy poziom obciążenia podatkowego. Dodatkowo małe przedsiębiorstwa częściej niż duże korporacje spotykają się z takimi problemami jak: intensywny poziom konkurencji, ograniczona pojemność rynku oraz utrudniony

dostęp do innowacji. Te wszystkie trudności przyczyniają się do zniechęcania aktywnych i zdolnych ludzi do podejmowania samodzielnej działalności gospodarczej.

Poprawić sytuację może państwo, które dysponuje szerokim zestawem instrumentów wsparcia gospodarki. Polityka rozwoju małych przedsiębiorstw powinna jednak zawierać nie tylko działania w ramach poprawy ogólnego klimatu biznesowego w kraju, lecz także szereg mechanizmów skierowanych na rozstrzygnięcia problemów wąskosektorowych. Nie należy traktować takiej polityki jako kreowania ulg dla pewnych sektorów gospodarki, lecz jako dążenie do przewyciężenia zawodności rynku. Są różne sposoby realizacji tego nadrzędnego celu. Ustalenie i porównanie skuteczności małych przedsiębiorstw wzbudza nie tylko zainteresowanie naukowe, lecz również praktyczne, ponieważ pozwala formować narzędzia polityki rozwoju małego biznesu.

Celem niniejszego artykułu jest udowodnienie tego, że sektor małego biznesu potrzebuje wsparcia państwowego oraz zbadanie poszczególnych instrumentów polityki państwowej, za pomocą których rząd może skutecznie realizować takie wsparcie.

Mimo że w literaturze przedmiotu z reguły mówi się o sektorze małego i średniego biznesu, w danym artykule skupiłem się wyłącznie na małych przedsiębiorstwach. Takie podejście uzasadnia fakt, że małe i średnie przedsiębiorstwa istotnie różnią się między sobą w wielu aspektach.

Przyjęto hipotezę badawczą, iż małe przedsiębiorstwa potrzebują takich mechanizmów wsparcia państwowego, które zrekompensowałyby zawodność rynku w tej dziedzinie – chodzi o gorsze warunki dla ich działalności w porównaniu do dużych korporacji.

Dla realizacji głównej hipotezy zostały sformułowane następujące zadania badawcze:

- ustalenie roli i znaczenia sektora małych przedsiębiorstw dla gospodarki państwa, ujawnienie skali wpływu na różne aspekty życia w kraju
- identyfikacja głównych problemów, które hamują rozwój małego biznesu, wykrycie latentnych przeszkód, które kształtują gorsze warunki rozwoju działalności gospodarczej dla małych przedsiębiorstw względem potężnych korporacji
- ustalenie specyfiki oraz szczegółów różnych typów małych przedsiębiorstw w celu dopasowania instrumentów fiskalnych polityki państwa do ich indywidualnych potrzeb

- analiza polityki wsparcia małych przedsiębiorstw w celu ustalenia najbardziej rozpowszechnionych instrumentów obecnie stosowanych w państwach zachodnich.

W artykule wykorzystano teoretyczne metody badań, głównie deskryptywno-ewaluacyjne oraz eksplanacyjno-diagnostyczne, bazujące na wnioskowaniu dedukcyjnym oraz na generalizującym opracowaniu informacji źródłowej – głównie literatury przedmiotu, aktów prawnych poszczególnych państw, między innymi Acquis Communautaire UE.

1. „Małe przedsiębiorstwa” – istota i znaczenie w gospodarce

Określenie „małe przedsiębiorstwo” jest dość wyraźnie sprecyzowane w prawodawstwie, pracach analitycznych oraz literaturze przedmiotu. Na podstawie podejścia ilościowego państwa ustalają kryteria, pozwalające na klasyfikację przedsiębiorstw i wyodrębnienie sektora małych przedsiębiorstw. Z reguły zakwalifikowanie przedsiębiorstwa do poszczególnych grup zależy od liczby zatrudnianych osób, obrotu oraz całkowitego bilansu rocznego.

Na przykład w obrębie UE wiążąca jest definicja „małych i średnich przedsiębiorstw” (MŚP) obejmująca swym zakresem trzy różne grupy podmiotów gospodarczych:

- mikroprzedsiębiorstwa – zatrudniające mniej niż 10 pracowników i osiągające przychody poniżej 2 mln euro rocznie lub sumę bilansową analogicznej wartości
- małe przedsiębiorstwa – zatrudniające mniej niż 50 pracowników i osiągające przychody poniżej 10 mln euro rocznie lub sumę bilansową analogicznej wartości
- średnie przedsiębiorstwa – zatrudniające mniej niż 250 pracowników i osiągające przychody poniżej 50 mln euro rocznie lub sumę bilansową poniżej 43 mln euro¹.

Pojęcie „małe przedsiębiorstwa” zwykle jest włączane do szerszej kategorii – MŚP. Mimo to, że z formalnego punktu widzenia pojęcie małych przedsiębiorstw jest samodzielną kategorią podmiotów prowadzących działalność

¹ Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (Text with EEA relevance) (notified under document number C(2003) 1422), Official Journal L 124, 20/05/2003, s. 0036–0041, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=OJ:L:2003:124:TOC> [2.04.2017].

gospodarczą, większość badań naukowych oraz ekspertyz analitycznych traktuje MŚP jako niemal jednolitą grupę przedsiębiorstw o podobnych cechach. Są jednak aspekty, w których małe i średnie przedsiębiorstwa istotnie różnią się między sobą. Jednym z nich jest zagadnienie związane z dostępem do zasobów finansowych na rynkach finansowych. Inwestorzy traktują małe i średnie przedsiębiorstwa w różny sposób. Rozmiar jednostki i wysokość jej aktywów są przyczynami ograniczeń w dostępie do poszczególnych instrumentów finansowych.

W niniejszym artykule skupiłem się wyłącznie na sektorze małych przedsiębiorstw, włącznie z jego składnikiem – sektorem mikroprzedsiębiorstw. Są to dwie grupy, które najbardziej odczuwają problemy załamania zasady neutralności rynku, dlatego w największym stopniu potrzebują wsparcia państwowego.

Warto zaznaczyć, że obecnie nie istnieje „globalny standard” małego przedsiębiorstwa. Kryteria zaakceptowane w Unii Europejskiej są wiążące jedynie w krajach członkowskich. Jak wspomniano, UE zalicza do kategorii małych te przedsiębiorstwa, które zatrudniają do 50 pracowników lub nie zatrudniają żadnego (*non-employer firms*), dochód których nie przekracza 10 mln euro. W USA do małych przedsiębiorstw zaliczają się jednostki, które zatrudniają do 500 pracowników, w tym *non-employer firms*. Udział ostatnich w sektorze małego biznesu wynosi niemal 80%. W Kanadzie za małe przedsiębiorstwa uważają się przedmioty prowadzące działalność gospodarczą oraz zatrudniające pracowników w obrębie 1–100 osób. Jednak w przeciwieństwie do USA nie uwzględnia się liczby *non-employer firms*.

Ze względu na to, że każdy kraj ustala własne kryteria kwalifikacji przedmiotów prowadzących działalność gospodarczą do sektora małego biznesu, nie sposób porównywać dane na temat roli i znaczenia danych przedsiębiorstw w różnych państwach. Te informacje pozwalają jednak zaobserwować, jak ważny jest ten sektor każdego konkretnego państwa według różnych kryteriów.

Znaczenie małego biznesu w rozwiniętych krajach demokratycznych jest olbrzymie. Ten sektor jest jednym ze filarów współczesnego modelu rynkowej gospodarki społecznej. Jego znaczenie dla państwa jest uwarunkowane czynnikami ekonomicznymi, socjalnymi i politycznymi.

Wśród czynników ekonomicznych największe znaczenie mają:

- **Istotny udział w PKB.** W UE liczba małych przedsiębiorstw (włącznie z mikroprzedsiębiorstwami) wynosi 22,1 mln podmiotów prowadzących działalność gospodarczą (98,8% wszystkich zarejestrowanych przedsiębiorstw w UE). Tworzą one łącznie 39,8% PKB całej Unii Europejskiej. W niektórych branżach gospodarki udział małych przedsiębiorstw w stworzonej

wartości dodanej wynosi nawet ponad 50%, mianowicie w handlu, usługach dla biznesu, przemyśle spożywczym oraz hotelarstwie². W USA istnieje 28,4 mln małych przedsiębiorstw (99,7% wszystkich zarejestrowanych przedsiębiorstw w państwie). Ich udział w prywatnym nierolniczym sektorze PKB stanowi 46%³. W Kanadzie mały biznes to 1,14 mld podmiotów (97,9% wszystkich zarejestrowanych) które tworzą ponad 50% PKB kraju⁴.

- **Mały biznes jest napędową siłą innowacyjnego rozwoju gospodarki.** Mimo to, że małe przedsiębiorstwa mają ograniczony dostęp do środków finansowych one wykazują wysoki poziom aktywności innowacyjnej. W USA wskaźnik rejestracji liczby patentów na jednego pracownika w sektorze małych przedsiębiorstw jest 16 razy większy niż w sektorze dużych korporacji⁵. Generalnie, mały biznes w USA jest głównym źródłem rewolucyjnych innowacji. Wiele dzisiejszych dużych amerykańskich korporacji zaczynało jak małe przedsiębiorstwa, w szczególności Microsoft, Amazon, Hewlett-Packard, Dell i wiele innych. W Kanadzie 47,1% małych przedsiębiorstw uznaje się za innowacyjnie aktywne, co znaczy, że w ciągu roku realizują nie mniej, niż jeden projekt innowacyjny. One dokonują 27% łącznych wydatków w R&D projekty⁶.
- **Wysoka odporność na kryzysowe zjawiska w gospodarce.** Podczas kryzysu gospodarczego i finansowego mały biznes jest w stanie złagodzić spadek PKB oraz gwałtowny wzrost stopy bezrobocia. Wynika to faktu, że małe przedsiębiorstwa w porównaniu z dużymi korporacjami są bardziej mobilne i zdolne szybciej adaptować się do zmiennych warunków.

W corocznym badaniu *Annual Report on European SMEs* wskazuje się na wyraźną korelację między wysokością sektora małego biznesu w gospodarce a wskaźnikiem spadku PKB w latach 2009–2011 w krajach UE. Ustalono, że państwa z największym udziałem małego biznesu w gospodarce wykazały mniejszy spadek PKB oraz mniejszy wzrost bezrobocia, niż kraje, gdzie dominują duże korporacje⁷.

² *A Partial and Fragile Recovery. Final Report. Annual Report on European SMEs 2013/2014*, European Commission, DG Enterprise and Industry; European Union 2014, s. 10.

³ *Small Business Profiles for the States and Territories, Report*, The Small Business Advocate, Washington 2015, s. 9.

⁴ *Key Small Business Statistics, Annual publication*, Government of Canada, Ottawa 2016, s. 8.

⁵ A. Breitzman, *Patent Trends among Small and Large Innovative Firms during the 2007/2009 Recession*, 1790 Analytics; Washington 2013, s. 3.

⁶ *Key Small Business...*, op.cit., s. 16.

⁷ *A Partial...*, op.cit., s. 24.

Doniosłość sektora małych przedsiębiorstw w gospodarce przejawia się również w tym, że w okresie postkryzysowym potrafią one szybciej odzyskać swoją pozycję względem średnich i wielkich korporacji. W EU w okresie 2008–2014 liczba przedsiębiorstw zatrudniających 0–9 osób wzrosła o 4,1%, podczas gdy liczba przedsiębiorstw zatrudniających 50–249 osób zmniejszyła się o niemal 3%⁸.

4. Rozwój sfery usług. Małe przedsiębiorstwa tradycyjnie są podstawą sektora usług, dlatego kraje, gdzie są stworzone przyjazne warunki na rzecz rozwoju małego biznesu charakteryzują się większym udziałem usług w strukturze PKB co sprzyja zmniejszeniu energochłonności gospodarki, racjonalizacji spożycia zasobów naturalnych, zmniejszenia problemów ekologicznych, wzrostu zatrudnienia. Sektor usług charakteryzuje się największą wartością dodaną, a więc rozwój danego sektora szybko przekłada się na wzrost PKB kraju.

Do społecznych czynników, które uwarunkują doniosłość małego biznesu dla państwa, w pierwszej kolejności zalicza się wysoka rola w zakresie zatrudnienia. W krajach UE sektor ten zatrudnia 67,7 mln osób, czyli 49,6% łącznej liczby pracowników prywatnego sektora gospodarki Unii⁹. W USA małe przedsiębiorstwa (do 100 pracowników) stwarzają 30,1 mln miejsc pracy, co pozwala zatrudnić 35,0% łącznej liczby pracowników pracujących w prywatnym sektorze gospodarki¹⁰. W Kanadzie mały biznes zatrudnia 8,2 mln pracowników, tj. niemal 70,5% łącznej liczby osób zatrudnionych w prywatnym sektorze gospodarki¹¹.

Oprócz istotnego udziału w zatrudnieniu sektor małego biznesu realizuje inne ważne funkcje społeczne. Między innymi zapewnia ruchliwość społeczną obywateli, ponieważ pozwala osiągać status i majątek dzięki talentowi, własnej pracy i innowacyjności. Dodatkowo, sektor małego biznesu pozwala zmniejszyć marginalizację poszczególnych warstw ludności (imigranci, mniejszości narodowe etc.), zapewniając możliwość integracji ze społeczeństwem poprzez osiągnięcie sukcesu we własnym biznesie.

Oprócz ekonomicznych i społecznych czynników uzasadniających istotne znaczenie małych przedsiębiorstw dla rozwiniętych państw demokratycznych, ważną rolę odgrywa również **aspekt polityczny**. Rozwinięty sektor małego biznesu jest jedną z przesłanek kreowania średniej klasy społeczeństwa, która jest uznawana za podstawowy filar demokracji.

⁸ *SMEs Start Hiring Again*. Final Report. Annual Report on European SMEs 2014/2015, European Commission, DG Enterprise and Industry, European Union 2015, s. 25.

⁹ *SMEs Start Hiring Again ...*, op.cit., s. 8.

¹⁰ *Small Business Profiles ...*, op.cit., s. 1.

¹¹ *Key Small Business...* op.cit., s. 4.

2. Zawodność rynku w odniesieniu do małych przedsiębiorstw

Małe przedsiębiorstwa i duże korporacje znajdują się w różnych warunkach rynkowych. Rozwój sektora małego biznesu często ograniczają czynniki, które nie są przeszkodą dla potężnych korporacji. Oprócz ogólnych problemów środowiska inwestycyjnego rozwój małych przedsiębiorstw dodatkowo utrudniają następujące czynniki:

- **Ograniczony dostęp do zasobów finansowych.** Nawet jeżeli małe przedsiębiorstwo jest skuteczne oraz posiada perspektywę rozwoju, ma ono mniejsze szanse na otrzymanie finansowania zewnętrznego niż duża korporacja. Instytucje finansowe są zazwyczaj bardziej skłonne udzielić kredytu stagnującej firmie posiadającej długą historię kredytową oraz majątek dla zabezpieczenia transakcji, niż młodej spółce, która nie spełnia tych kryteriów, mimo że wykazuje innowacyjność rozwoju. Małe przedsiębiorstwo często jest jedynie pierwszym stadium przedsięwzięcia, dlatego nie posiada historii kredytowej, co jest poważną przeszkodą dla uzyskania kredytów lub innych form finansowania zewnętrznego. Oprócz tego, głównym czynnikiem produkcji jest często kapitał ludzki, tj. wiedza i umiejętności samego przedsiębiorcy, co nie jest akceptowane przez instytucje finansowe jako wystarczające zabezpieczenie materialne. Małe przedsiębiorstwa z natury nie dysponują dużym majątkiem, co dodatkowo zmniejsza ich atrakcyjność dla banków oraz inwestorów.
- **Wyższy poziom obciążenia podatkowego.** Na ten problem zwróciła uwagę Komisja Europejska na tle ujawnienia w latach 2010–2013 szeregu przypadków agresywnej minimalizacji opodatkowania z udziałem największych korporacji zachodnich. Przeprowadzone w tym celu badanie analityczne potwierdziło, że efektywny poziom opodatkowania dużych korporacji jest niższy, niż efektywny poziom opodatkowania małych przedsiębiorstw. Związane jest to z możliwością wytransferowania zysku przez duże korporacje do atrakcyjnych reżimów podatkowych oraz z możliwością opracowania strategii optymalizacji opodatkowania, na co po prostu nie stać małych przedsiębiorstw¹². W raporcie *SME Taxation in Europe. An Empirical*

¹² W przeciwieństwie do dużych korporacji małe przedsiębiorstwa nie posiadają odpowiedniej wiedzy i nie zawsze mogą zatrudnić najlepszych specjalistów, np. w zakresie optymalizacji opodatkowania.

Study of Applied Corporate Income Taxation for SMEs Compared to Large Enterprises wskazano na możliwości minimalizacji opodatkowania kreowanej dla dużych korporacji, co oznacza nierynkowe i nieuczciwe warunki, które pomagają im zdobywać rynki i stymulować nieuczciwą konkurencję w stosunku do małego biznesu¹³.

- **Bardziej intensywny poziom konkurencji.** Liczba małych przedsiębiorstw to około 95% łącznej liczby podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. W branżach, gdzie dominują duże korporacje (produkcja samochodów i samolotów, przemysł energetyczny etc.) działa z reguły kilku graczy, którzy dysponują informacją o swoich konkurentach, wiedząc o ich zaletach i słabych punktach. To pozwala skutecznie prowadzić strategię konkurencji na rynku. Natomiast w branżach, gdzie dominują małe przedsiębiorstwa, często są obecne tysiące graczy, nawet jeżeli chodzi o rynek jednego państwa. To powoduje bardziej rygorystyczne warunki konkurencji oraz brak informacji o tym, jak zachowują się konkurenci. Często konkurencja jest tak intensywna, że staje się czynnikiem destruktywnym. Ograniczoność informacji o nurtach rozwoju rynku kształtuje środowisko niepewności dla małych przedsiębiorstw. Nie zawsze wiedzą, w jakim kierunku mają szanse się rozwijać.
- **Ograniczony dostęp do rynków.** W porównaniu z dużymi korporacjami małe przedsiębiorstwa mają mniejszy zasięg dostawy swoich towarów i usług. Chodzi nie tylko o naturalnie niższy koszt transportu dla dużych korporacji (duże korporacje mają własne jednostki zajmujące się przewozami, dodatkowo im większa jest partia towaru, tym mniejszy jest jednostkowy koszt transportu). Są również problemy, związane z trudnościami eksportu oraz otrzymania zamówień publicznych. Pierwszy problem związany jest z trudnościami przekraczania granicy oraz dużym kosztem procedur biurowatycznych. Drugi problem spowodowany tym, że jednostki państwowe w celu oszczędzania środków preferują zakupy wielkimi partiami, gwarantujące niższe koszty jednostkowe, które w dużym stopniu zapewniają duże korporacje. Ustalenie minimalnych progów towarowych eliminuje mały biznes z przetargów publicznych. Korporacje mogą w tym celu wykorzystać lobby we władzach publicznych oraz udzielać dodatkowego wynagrodzenia

¹³ *SME Taxation in Europe. An Empirical Study of Applied Corporate Income Taxation for SMEs Compared to Large Enterprise*, Valdani Vicari & Associati SRL, Centre for European Economic Research, Brussels 2015, s. 16.

nieformalnego dla urzędników państwowych odpowiedzialnych za zamówienia publiczne.

- **Trudności technologiczne.** Małe przedsiębiorstwa z natury są odcięte od innowacji i nowych technologii, nawet jeśli same zajmują się innowacjami. Brak zasobów finansowych oraz ograniczona możliwość zatrudnienia pracowników nie pozwalają im przeznaczać wielu środków na modernizację technologiczną oraz realizację R&D projektów, co ogranicza rozwój działalności. Co więcej, aby sprostać konkurencji ze strony dużych korporacji, zmuszane są by kupować już gotowe patenty oraz licencje pozwalające stosować technologii oraz *know-how*. To oznacza, że koszt nowych technologii poniesionych przez małe przedsiębiorstwa jest od początku znacznie wyższy, niż dla dużych korporacji. Na przykład koszt chociażby zwykłego oprogramowania dla dużych korporacji w ujęciu wartości na jednego pracownika w dużej korporacji jest mniejszy niż dla małego przedsiębiorcy, który samodzielnie prowadzi działalność. Małe przedsiębiorstwa mają ograniczoną możliwość wyposażenia w najnowszy sprzęt, co bardzo utrudnia ich działalność.

Wymienione problemy powinny być rozwiązane w celu umożliwienia rozwoju małych przedsiębiorstw. To wiąże się z olbrzymimi wydatkami budżetowymi, ponieważ każda polityka wsparcia gospodarki lub jej pewnych sektorów powoduje eksplicytnie lub latentnie wydatki budżetowe. Jednym ze sposobów oszczędzania środków publicznych jest rezygnacja z redukcji podatkowego obciążenia całego sektora małego biznesu, na rzecz zastosowania wybranych instrumentów wsparcia państwowego jedynie dla jego wąskich grup, czyli dla tych, które potrzebują takiego wsparcia w największym stopniu. W danym kontekście ważnym zadaniem jest badanie sektora małych przedsiębiorstw pod względem jego niejednorodności.

3. Zróżnicowanie małych przedsiębiorstw

W ramach pojęcia „sektor małych przedsiębiorstw” są różne grupy jednostek, o różnej specyfice. Niektóre z nich potrzebują przykładowo funduszy typu *venture capital* czy *mezzanine*¹⁴, inne – dofinansowania budżetowego dla własnych

¹⁴ Finansowanie *mezzanine* jest instrumentem pośrednim pomiędzy finansowaniem dłużnym, a finansowaniem kapitałowym. W ujęciu ekonomicznym jest to dług o podwyższonym

R&D projektów, jeszcze inne – jedynie gwarancji kredytowych. Zapotrzebowania poszczególnych grup małych przedsiębiorstw są różne, a zatem potrzebują stosowania różnych instrumentów wsparcia państwowego.

Na podstawie obserwacji polityki wsparcia małych przedsiębiorstw w poszczególnych krajach można dojść do wniosku, że niedopasowanie wykorzystanych instrumentów polityki państwowej do specyfiki poszczególnych grup jednostek – składających się na sektor małego biznesu – jest często głównym problemem utrudniającym realizację celu. Dlatego też bardzo ważne staje się sprecyzowanie i typologia poszczególnych grup małych przedsiębiorstw.

Na podstawie analizy różnorodności małych przedsiębiorstw można wyodrębnić następujące grupy:

1. **Małe przedsiębiorstwa dopiero rozpoczynające swoją działalność, dążące do szybkiego wzrostu i wejścia na duże rynki.** Status małego przedsiębiorstwa rozpatrują jedynie jako przejściowy etap w drodze do przekształcenia się w potężną korporację. Z reguły mają sporządzony model biznesowy, jednak bardzo odczuwają brak kapitału dla szybkiego rozwoju.
2. **Małe przedsiębiorstwa od początku są zorientowane na rynek lokalny.** Przedsiębiorcy prowadzący taką działalność nie są zbyt mobilni, z reguły są bardzo mocno zakorzenieni na danym terytorium, co bywa wynikiem czynników pozagospodarczych. Wnoszą istotny wkład w poprawę społeczno-ekonomicznej sytuacji w regionach, zwłaszcza depresyjnych. W trudnych warunkach nie przeniosą działalności do bardziej atrakcyjnych obszarów, lecz ją zakończą.
3. **Małe innowacyjne przedsiębiorstwa (start-upy),** które rozwijają własny biznes wokół własnych idei (często jednej), które mogą zaowocować sukcesem. Takie jednostki mają olbrzymi potencjał rozwoju i ograniczone zasoby finansowe. Dodatkowa wyższa ryzykowność podobnych projektów powoduje, że konwencjonalny rynek finansowy dość niechętnie udziela im wsparcia.
4. **Małe przedsiębiorstwa w rzemieślniczych branżach gospodarki, zadaniem których, jest przede wszystkim zachowanie przemysłów tradycyjnych.** W tej sytuacji nie chodzi o zysk, raczej o zachowanie kultury i tradycji rzemieślniczych. Otrzymanie zysku w tej sytuacji często występuje nie jako cel priorytetowy, tylko jako warunek kontynuacji ich działalności. Takie przedsiębiorstwa, z reguły skupiają się w regionach z głębokimi tradycjami

ryzyku, udzielony przedsiębiorcy na realizację jego zamierzenia inwestycyjnego i zapewniający udział w zyskach w przypadku powodzenia przedsięwzięcia.

rzemieślniczymi, a ich kulturalno-historyczna wartość dla państwa wymaga szczególnej polityki wsparcia państwowego.

5. **Przedsiębiorstwa rodzinne.** Mogą działać w różnych branżach gospodarki (głównie w handlu, przemyśle spożywczym, strefie usług etc.). Ich cechą charakterystyczną jest specyfika relacji majątkowych w ramach rodziny, prowadzącej działalność gospodarczą, w tym zagadnienia związane z przekazywaniem prawa własności przedsiębiorstwa między pokoleniami.
6. **Gospodarstwa fermerskie (rolnicze),** które często rozpatruje się z punktu widzenia zapewniania bezpieczeństwa żywnościowego, dlatego znajdują się w centrum szczególnej uwagi rządu. Zainteresowanie rolników maksymalizacją zysku może spowodować negatywne konsekwencje dla kraju, dlatego rząd zobowiązany jest subtelnie regulować daną dziedzinę, zachowując równowagę między zadaniem zaopatrzenia państwa w dostępną i jakościową żywność, a zachowaniem motywacji rolników do pozostawania na rynku.
7. **Partnerstwa i spółdzielnie,** istota których polega na kolektywnym prowadzeniu działalności gospodarczej.

Każda z wymienionych grup małych przedsiębiorstw ma nieco inne aspiracje, spotyka się z różnymi problemami i potrzebuje indywidualnego wsparcia ze strony państwa. Indywidualne podejście do każdej z grup pozwoliłoby państwu nie tylko sprostać ich oczekiwaniom, lecz również zaoszczędzić środki budżetowe. Przeciwnie instrumenty polityki państwowej byłyby stosowane nie wobec całego sektora małych przedsiębiorstw, tylko wobec tych grup, gdzie oczekiwane korzyści przekroczyły koszt państwowej polityki wsparcia.

4. Cele i instrumenty wsparcia małych przedsiębiorstw przez państwo

Rządy dysponują dość szerokim spektrum narzędzi polityki wsparcia małego biznesu. W praktyce są jednak sztywne ograniczenia skali stosowania tych instrumentów. Po pierwsze, zestaw tego rodzaju ulg i preferencji nie powinien zaburzać konkurencji rynkowej. Po drugie, stosowanie instrumentów wsparcia państwowego jest ograniczone przez limity budżetowe.

Większość państw realizuje następujące podejście wsparcia sektora małego biznesu: udziela standardowych ulg i preferencji wszystkim małym przedsiębiorstwom bez względu na ich specyfikę. Równolegle mogą obowiązywać inne reżimy dla pewnej grupy małych przedsiębiorstw (na przykład dla rolników),

co jednak nie będzie zmieniało ogólnej zasady traktowania małego biznesu jako jednolitej grupy przedsiębiorstw.

Ostatnio jednak coraz bardziej wyraźnie obserwuje się tendencję do dyferencjacji małego biznesu. Wyodrębnia się poszczególne grupy małych przedsiębiorstw. Dla rządu wygodniejsze i bardziej skuteczne okazuje się wprowadzenie specjalnego reżimu poparcia państwowego dla ściśle określonej grupy małych przedsiębiorstw, niż ogólne ulgi dla wszystkich.

Dość rozpowszechnione stało się podejście, zakładające wsparcie przez państwo pewnych aspektów działalności gospodarczej małych przedsiębiorstw, a mianowicie:

- aktywizacji działalności innowacyjnej
- modernizacji technologicznej oraz technicznej
- racjonalizacji zużycia energii
- przyjęcia zasad i standardów ekologicznych
- zatrudniania osób niepełnosprawnych.

Stanowią one aktualne priorytety polityki państwowej większości krajów zachodnich, dlatego poszczególne rządy wprowadzają różnego rodzaju bodźce, mające na celu pobudzenie małego biznesu do realizacji wymienionych zadań.

Zyskuje na popularności idea wsparcia państwowego polegająca na nadawaniu małym przedsiębiorstwom specjalnego reżimu według ich branżowej przynależności. Dość rozpowszechnione są specjalne reżimy dla małych przedsiębiorstw rolniczych oraz dla małych przedsiębiorstw w rzemieślniczych branżach gospodarki.

Na podstawie analizy doświadczenia poszczególnych państw w sprawie wsparcia sektora małego biznesu, można wysnuć wniosek, że obecnie są trzy główne rodzaje instrumentów polityki państwowej w tym zakresie:

- podatkowe
- budżetowe
- monetarne.

W ramach instrumentów podatkowych najczęściej są stosowane następujące rodzaje ulg podatkowych: obniżona stawka podatkowa (*reduced tax rate*), kredyt podatkowy (*tax credit*), odliczenie podatkowe (*tax allowance*), amortyzacja przyspieszona (*accelerated depreciation*), wakacje podatkowe (*tax holiday*), zwolnienie z podatku (*exemption from tax*).

Oprócz tego, aspirując do zmniejszenia ciężaru podatkowego oraz biurokratycznego dla małych przedsiębiorstw, wiele państw wprowadziło „uproszczony system opodatkowania” małego biznesu. Zakłada redukcję licznych

podatków, istotne obniżenie ciężaru podatkowego oraz uproszczenia ewidencji i sprawozdań podatkowych.

Instrumenty podatkowe to najbardziej rozpowszechniony element polityki państwowego wsparcia małego biznesu. Nie każdy z nich jednak wykazuje się skutecznością. Wyniki badania *SME Taxation in Europe* pozwalają stwierdzić, że ogólne ulgi podatkowe mają dość ograniczony wpływ na podjęcie decyzji małych przedsiębiorstw w kwestiach aktywizacji inwestycji oraz zwiększania liczby miejsc pracy. Bardziej skuteczne są natomiast wyspecjalizowane ulgi podatkowe, na przykład kredyt podatkowy skierowany na realizację R&D projektów¹⁵.

Instrumenty budżetowe to z reguły bezpośrednie transfery budżetowe na rzecz małych przedsiębiorstw. Są różne podstawy dla dokonywania takich transferów, jednak ich istota polega na przekazaniu środków publicznych małemu biznesowi. Jest to najbardziej pożądana forma pomocy państwowej, gdyż przedsiębiorcy dostają gotówkę niezależnie od ich wyników finansowych, w przeciwieństwie do stosowania ulg podatkowych, które z reguły ograniczają intensywność takiej pomocy (w najlepszym przypadku wysokością naliczonego podatku).

W ramach instrumentów monetarnych najbardziej rozpowszechnione są: gwarancje kredytowe, zabezpieczenie majątkowe, ulgowa stopa kredytowa, rekompensacja wartości zaciągniętego kredytu. Zaletą tych instrumentów jest fakt, iż w tych przypadkach odchodzi się od tradycyjnego dotacyjnego modelu wsparcia przedsiębiorstw na rzecz uruchomienia odnawialnych instrumentów finansowych. Koszt stosowania takich instrumentów jest niższy względem instrumentów podatkowych oraz budżetowych. Dodatkowo taka polityka dyscyplinuje przedsiębiorców, którzy są odbiorcami zasobów finansowych, gdyż to oni samodzielnie ponoszą odpowiedzialność za skuteczne wydatkowanie pomocy państwowej. W tej sytuacji przedsiębiorstwo, by zwrócić pożyczone pieniądze, dąży do racjonalizacji swej działalności i aktywnie działa na rzecz uzyskania pozytywnych wyników gospodarczych.

Każdy z wymienionych typów instrumentów polityki państwowej ma wady i zalety. Ich systematyzacja pozwala wysnuć następujące wnioski, które mogą być użyteczne podczas wyboru optymalnego narzędzia dla wsparcia państwowego małych przedsiębiorstw.

¹⁵ *SME taxation in Europe...*, op.cit., s. 16.

Porównanie zalet i wad poszczególnych typów instrumentów polityki państwowej wsparcia małego biznesu

	podatkowe	budżetowe	monetarne
zalety instrumentów polityki państwowej danego typu	<p>1. zmniejszenie ciężaru podatkowego. Instrumenty podatkowe przyczyniają się do zwiększenia środków, którymi dysponują przedsiębiorstwa.</p> <p>Zwiększenie płynności przedsiębiorstwa odbywa się natychmiastowo po złożeniu deklaracji podatkowej bez dodatkowych kosztów; przedsiębiorstwa z reguły zachowują do dyspozycji część zobowiązania podatkowego.</p> <p>2. obiektywność i bezstronność.</p> <p>Udzielenie ulg zależy od spełnienia ściśle określonych kryteriów. Brak czynnika subiektywnego.</p> <p>3. Niskie obciążenie biurokratyczne. Nie wymaga się składania dodatkowych wniosków i nie oczekuje się na rozpatrzenie decyzji.</p>	<p>1. przekazanie środków na rzecz małego przedsiębiorstwa bezpośrednio z budżetu, co ma szczególne znaczenie dla przedsiębiorstw ponoszących straty, gdyż podatkowe zobowiązanie jako źródło pomocy państwowej w takiej sytuacji jest ograniczone.</p> <p>2. Transfery budżetowe są najbardziej przejrzystą formą pomocy państwowej, ponieważ są ewidencjonowane jako wydatki budżetu. To ułatwia kontrolę nad skutecznością wykorzystania środków publicznych w celu poparcia małego biznesu.</p>	<p>1. To najmniej uciążliwe instrumenty polityki państwowej pod względem wydatków budżetowych.</p> <p>2. Dzięki oszczędnościowemu wykorzystaniu środków publicznych rząd ma możliwość objąć wsparciem większą liczbę podmiotów.</p> <p>3. Dyscyplinuje odbiorców pomocy państwowej i skłania ich do prowadzenia odpowiedzialnej działalności gospodarczej, ponieważ państwo nie daje pieniędzy, tylko pomaga je uzyskać.</p>
wady instrumentów polityki państwowej danego typu	<p>1. W istocie rzeczy źródłem pomocy jest własne zobowiązanie podatkowe, co utrudnia korzystanie z tego instrumentu szerokiemu gronu potencjalnych odbiorców, przede wszystkim tym, którzy nie wykazują zysku. Nie mając zysku, małe przedsiębiorstwa tracą możliwość skorzystania z pomocy państwowej w postaci ulg podatkowych.</p> <p>Przynajmniej negatywnego wyniku finansowego niekoniecznie jest nieskuteczne zarządzanie. To może być skutkiem dużych inwestycji, ograniczoności rynków zbytu etc.</p>	<p>1. Decyzja o udzieleniu transferu budżetowego zwykle wiąże się z czynnikiem subiektywnym, ponieważ to urzędnicy decydują, czy należy udzielić pomocy państwowej małemu przedsiębiorstwu. Urzędników państwowych jednak trudno uznać za najlepszych ekspertów w dziedzinie oceny potencjalnej atrakcyjności i efektywności projektów innowacyjnych i inwestycyjnych.</p>	<p>1. Instrumenty monetarne wiążą się z największym obciążeniem biurokratycznym oraz stratami czasu, ponieważ do tego procesu z reguły angażuje się kilka instytucji, w tym organy władz publicznych, instytucje finansowe oraz spółki ubezpieczeniowe.</p> <p>Pogodzenie interesów wszystkich stron jest dość trudną sprawą dla mających przedsiębiorstw, gdyż nie posiadają odpowiednich specjalistów.</p>

	podatkowe	budżetowe	monetarne
<p>wady instrumentów polityki państwowej danego typu</p> <p>grupy małych przedsiębiorstw, dla których dane instrumenty polityki państwowej są maksymalnie skuteczne</p>	<p>2. Podatkowe instrumenty nie zawsze są widoczne jako wydatki budżetowe. Są to latentne (ukryte) wydatki budżetowe. One pozwalają rządowi manipulować środkami publicznymi, przekazując olbrzymie środki na poparcie małego biznesu, nie ujawniając tego wszystkim wyborcom.</p> <p>3. Stosowanie instrumentów podatkowych utrudnia dokonywanie analiz skuteczności wydatkowania środków publicznych. Dość trudno empirycznie oszacować, jak zachowywałyby się małe przedsiębiorstwa, gdyby nie uzyskały ulg podatkowych i czy to ulgi podatkowe spowodowały aktywizację działalności małego przedsiębiorstwa.</p> <p>4. Wykorzystanie instrumentów podatkowych może być skierowane na minimalizację opodatkowania, czyli kreowanie nierynkowych czynników konkurencyjności przedsiębiorstwa.</p> <p>wszystkie przedsiębiorstwa, które wykazują stabilny zysk. Ulgi i preferencje podatkowe przynoszą im natychmiastowe zwiększenie dostępnych zasobów finansowych przy minimalnym obciążeniu biurokratycznym</p>	<p>2. Instrumenty budżetowe są najbardziej uciążliwe dla państwa, ponieważ są finansowane bezpośrednio z jego budżetu.</p> <p>3. Transfery budżetowe zmieniają priorytety działalności małego przedsiębiorstwa. Przy zastosowaniu monetarnych instrumentów przedsiębiorca ciągle ma świadomość, że pożyczone pieniądze należy zwrócić (co stymuluje go do orientacji w swej działalności na otrzymanie zysku) – natomiast w przypadku otrzymania transferu budżetowego skupia się raczej na tym, jak wydać otrzymane środki. To wcale nie wyklucza, że nadal dąży do maksymalizacji zysku, jednak ten cel nie jest pierwszoplanowy.</p> <p>przedsiębiorstwa, które tymczasowo lub chronicznie ponoszą straty. Do pierwszej grupy należą z reguły małe przedsiębiorstwa dopiero rozpoczynające swoją działalność oraz małe innowacyjne przedsiębiorstwa. Do drugiej – np. małe przedsiębiorstwa w rzemieślniczych branżach gospodarki, zadaniami których, jest przede wszystkim zachowanie przemysłów tradycyjnych.</p>	<p>2. Całkowicie odcięte od możliwości stosowania tych instrumentów zostają młode przedsiębiorstwa oraz innowacyjne start-upy, które potrzebują olbrzymich zasobów finansowych, jednak nie dysponują wystarczającym majątkiem ani historią kredytową. Jest mało prawdopodobne, aby kredyt był udzielony jedynie na podstawie atrakcyjnego biznesplanu.</p> <p>dojrzałe przedsiębiorstwa, które dążą do dalszego rozwoju, posiadające doświadczenie i majątek</p>

Źródło: opracowanie własne.

Każda z wymienionych grup instrumentów wsparcia państwowego ma swoje wady oraz zalety zarówno dla małych przedsiębiorstw jak i dla rządu. Najważniejszym zadaniem w tym kontekście staje się wybranie takich instrumentów, które będąc najmniej uciążliwymi dla budżetu państwa, zapewnią maksymalny efekt dla poszczególnych grup małych przedsiębiorstw. Na podstawie tabeli można wysnuć wnioski, że istnieje potrzeba dyferencjacji instrumentów polityki państwowej wraz ze ścisłym określeniem grupy przedsiębiorstw, które są nimi objęte.

Zakończenie

We współczesnych gospodarkach charakteryzujących się ciągłymi zmianami strukturalnymi i rosnącą presją konkurencyjną, rośnie rola małych przedsiębiorstw, które tworzą miejsca pracy, napędzają rozwój innowacyjny, a także odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu dobrobytu społeczności lokalnych i regionalnych. Szczególnie ważne znaczenie tego sektora powoduje, że rozwój małego biznesu znajduje się wśród kluczowych priorytetów polityki gospodarczej większości rozwiniętych krajów oraz państw dążących do tego statusu.

Dlatego rządy dążą do rozwiązania głównego problemu w zakresie zawodności rynku, który sprawia, że małe przedsiębiorstwa działają w trudniejszych warunkach niż duże korporacje. Właśnie dlatego jednym z koniecznych posunięć w polityce wsparcia tego sektora jest wyrównywanie efektywnego poziomu opodatkowania dla małego i dużego biznesu oraz zapewnianie szerszych możliwości dostępu do zasobów finansowych umożliwiających ich rozwój.

Wcześniej dla realizacji tych celów wystarczało stosowanie ogólnych instrumentów wsparcia państwowego, które obejmowały cały sektor małego biznesu. Ostatnio jednak coraz częściej zwraca się uwagę na to, że mały biznes nie jest jednolitą grupą przedsiębiorstw. Obejmuje bardzo różne jednostki prowadzące działalność gospodarczą, które często mają kompletnie odmienne potrzeby, zainteresowania oraz motywy podjęcia działalności. Dlatego polityka wsparcia małego biznesu zmierza ku „indywidualizacji”, dyferencjacji. Staje się ona coraz bardziej dostosowana do specyfiki poszczególnych grup małych przedsiębiorstw.

Rządy mają do dyspozycji szerokie spektrum instrumentów pobudzania rozwoju małego biznesu. Najbardziej rozpowszechnionymi wśród nich są instrumenty budżetowe, podatkowe oraz monetarne. Skuteczność każdej grupy

instrumentów polityki państwowej zależy od tego, czy zostały one dostosowane do indywidualnej specyfiki poszczególnych grup małych przedsiębiorstw, które państwo zamierza rozwijać. Niniejsza praca potwierdza wagę perspektywy badawczej skupionej na identyfikacji i weryfikacji instrumentów polityki państwowej, których celem jest wsparcie różnych grup małych przedsiębiorstw.

Bibliografia

- Breitzman A., *Patent Trends among Small and Large Innovative Firms during the 2007–2009 Recession*, 1790 Analytics, Washington 2013.
- Dominiak P., *Sektor MSP we współczesnej gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Key Small Business Statistics, Annual publication*, Government of Canada, Ottawa 2016.
- SMEs Start Hiring Again. Final Report. Annual Report on European SMEs 2014/2015*, European Commission, DG Enterprise and Industry; European Union 2015.
- A Partial and Fragile Recovery. Final Report. Annual Report on European SMEs 2013/2014*, European Commission, DG Enterprise and Industry; European Union 2014.
- A Recovery on the Horizon Final Report. Annual Report on European SMEs 2012/2013*, European Commission, DG Enterprise and Industry, European Union 2013.
- Small Business Profiles for the States and Territories, Report*, The Small Business Advocate, Washington 2015.
- SME Taxation in Europe. An Empirical Study of Applied Corporate Income Taxation for SMEs Compared to Large Enterprise*, Valdani Vicari&Associati SRL, Centre for European Economic Research, Brussels 2015.

Rozdział 2

Uwarunkowania prawne rozwoju jednolitego rynku usług płatniczych w Europie

Dorota Ślażyńska-Kluczek

Wstęp

Europejski rynek finansowy w podlega ciągłym przemianom. Nadrzędnym celem regulatorów, jak i podejmowanych inicjatyw prywatnych, jest doprowadzenie do stworzenia jednolitego organizmu, który będzie funkcjonował w oparciu o te same zasady prawa w każdym z krajów członkowskich. Istotnym elementem funkcjonowania jednolitego rynku finansowego jest obszar usług płatniczych. Regulacje prawne, których celem jest zapewnienie bezpiecznego i sprawnego funkcjonowania systemu płatniczego oraz dokonywania płatności, odgrywają kluczową rolę w tworzeniu podstaw jednolitego rynku. Coraz powszechniej stosowane usługi płatnicze wykonywane trans granicznie, takie jak polecenie przelewu, polecenie zapłaty, płatności kartami płatniczymi wymagają podjęcia regulacyjnego trudu na szczeblu paneuropejskim. Regulacje takie są niezbędne, a jako przyczyny konieczności ich ustanowienia można wskazać m.in.:

- coraz większą mobilność konsumentów¹
- pogłębiającą się złożoność i różnorodność systemów płatniczych w krajach europejskich
- fakt, że coraz częściej rozliczenia pomiędzy spółkami oraz konsumentami dokonywane są poprzez transfer pieniądza w formie elektronicznej

¹ D. Ślażyńska-Kluczek, *Obowiązki informacyjne dostawców usług płatniczych w Polsce i Europie*, „Kwartalnik nauk o przedsiębiorstwie” 2015, nr 2, s. 80.

- postępującą integrację gospodarczą, która pogłębia swobodę przepływu kapitału i płatności pomiędzy krajami
- pojawiające się na rynku rozliczeń innowacje płatnicze.

Innowacje na rynku usług płatniczych są wyzwaniem, które wymusza tworzenie przepisów prawa niwelujących odmienność rozwiązań dotyczących usług płatniczych w krajach Unii Europejskiej. Jak zauważa D. Cyman, usługi płatnicze są ściśle związane z nowoczesnym prowadzeniem przedsiębiorstwa, między innymi przy wykorzystaniu takich instrumentów płatniczych jak: karta płatnicza, instrument pieniądza elektronicznego czy też usług bankowości elektronicznej². Instrumenty te znajdują coraz powszechniejsze zastosowanie w transakcjach transgranicznych. Natomiast T. Nieborak wskazuje, że usługi płatnicze stanowią obecnie jeden z najbardziej dynamicznie rozwijających się obszarów rynku finansowego. Ich wykorzystanie ma się przyczynić do zwiększenia przepływów finansowych, tak istotnych dla rozwoju przedsiębiorczości i gospodarki, zarówno Unii Europejskiej, jaki poszczególnych krajów ją tworzących³. A. Borcuch podkreśla, że klienci usług płatniczych z jednej strony oczekują, że usługa zostanie dostarczona szybko, z drugiej, że koszty jej wykonania będą niskie, a z trzeciej, że zasady jej wykonania będą jasne i proste⁴. Sprostanie oczekiwaniom uczestników współczesnego rynku rozliczeń finansowych wymaga rozwoju zharmonizowanych reguł funkcjonowania tego rynku i zapewnienia spójnych regulacji w obrębie usług płatniczych.

Celem artykułu jest przedstawienie i analiza regulacji prawnych wpływających na rozwój jednolitego rynku usług płatniczych. Podjęta została także próba oceny tych regulacji oraz wskazanie obszarów wymagających dalszych prac legislacyjnych. Autor tekstu stawia tezę, iż zapewnienie rozwoju jednolitego rynku usług płatniczych wymaga zastosowania spójnych w Europie regulacji prawnych. Metodą prowadzenia badań była analiza danych statystycznych i jakościowych, jak również studia literatury polskiej i zagranicznej.

² D. Cyman, *Elektroniczne instrumenty płatnicze, a bezpieczeństwo uczestników rynku finansowego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013, s. 21–28.

³ T. Nieborak, *Rynek usług płatniczych jako element rozwoju przedsiębiorczości – aspekty prawno-finansowe*, w: *Krytyka prawa. Niezależne studia nad prawem*, t. V *Przedsiębiorczość. Aspekty prawne*, Poltex, Warszawa 2013, s. 67–87.

⁴ A. Borcuch, *SEPA – następny etap w integracji europejskiego rynku płatności po wprowadzeniu waluty euro*, „eFinanse. Finansowy kwartalnik internetowy”, http://www.e-finanse.com/artykuly_eng/109.pdf [08.05.2016].

1. Wspólny rynek finansowy jako fundament rynku usług płatniczych

Za początek jednolitego rynku finansowego, będącego podstawą tworzenia rynku usług płatniczych w UE można uznać tzw. Raport Cockfielda – Białą Księgę z 1985 r. przygotowaną przez komisję kierowaną przez Jacquesa Delorsa, a postulującą utworzenie jednolitego rynku europejskiego do 1993 roku⁵. Postulowano w niej konieczność liberalizacji zasad dotyczących swobody świadczenia usług finansowych. Kolejnym krokiem integracji systemów rozliczeń finansowych w Europie była tzw. Strategia Lizbońska przyjęta w 2000 roku⁶. Częścią szerszego planu w ramach Strategii Lizbońskiej był Financial Services Action Plan (FSAP), którego jeden z celów strategicznych odnosił się do norm ostrożnościowych i zasad nadzoru. Wskazywano na konieczność wyeliminowania wszelkich niejasności w obowiązujących normach wynikających z pojawienia się nowych form i metod świadczenia usług finansowych oraz postępującej globalizacji⁷, przyjęto także dyrektywę dotyczącą funkcjonowania pieniądza elektronicznego⁸. W ramach kolejnego celu – uproszczeń w zakresie rynku finansowego dla klientów detalicznych – wskazano umożliwienie konsumentom pełnego korzystania z jednolitego rynku finansowego i stworzenie regulacji prawnych umożliwiających rozszerzenie kanałów dystrybucji usług finansowych na całą UE. Cel ten miał zostać osiągnięty m.in. poprzez sfinalizowanie uzgodnień oraz przyjęcie dyrektywy regulującej świadczenie usług finansowych na odległość oraz opracowanie zielonej księgi dotyczącej e-commerce (handlu elektronicznego) w usługach finansowych⁹. Innym celem miało być stworzenie jednolitego hurtowego rynku przepływów finansowych. Osiągnięcie powyższych celów FSAP miało prowadzić do przyspieszenia procesów

⁵ J. Kowalski, Z. Ślusarczyk, *Unia Europejska. Proces integracji europejskiej i zarys problematyki instytucjonalno-prawnej*, Iuris, Warszawa–Poznań 2006, s. 99–100.

⁶ Strategię przyjęto w marcu 2000 roku w czasie szczytu Rady Europejskiej w Lizbonie. Jej założeniem było stworzenie na terytorium Europy najbardziej dynamicznie rozwijającej się i konkurencyjnej gospodarki na świecie, zdolnej do zapewnienia zrównoważonego wzrostu.

⁷ *Financial Services: Implementing the Framework for Financial Markets: Action Plan, Communication of the Commission*, COM (1999) 232, 11.05.1999, s. 26.

⁸ Dyrektywa 2000/46/EC Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 18 września 2000 r. w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje pieniądza elektronicznego oraz nadzoru ostrożnościowego nad ich działalnością.

⁹ *Strategia lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002, s.23.

legislacyjnych oraz umożliwić sprawne dostosowanie rozwiązań prawnych do zmian zachodzących w otoczeniu gospodarczym, m.in. poprzez umożliwienie oddziaływania na kształt przepisów wszystkim zainteresowanym stronom¹⁰, co prowadziłoby do harmonizacji regulacji.

W *Białej Księdze. Polityka w dziedzinie usług finansowych na lata 2005–2010* zauważono, że transgraniczne infrastruktury rozrachunkowo-rozliczeniowe są dużo bardziej kosztowne, niż na poziomie krajowym, a ich poziom bezpieczeństwa i efektywności jest niższy. Wysokie koszty transakcji transgranicznych wynikają z przeszkód natury technicznej, prawnej i fiskalnej. Na poziomie UE nie istniały wówczas spójne ramy regulacyjne w tym zakresie, a dyrektywa w sprawie pieniądza elektronicznego nie zapewniła wystarczającej pewności prawnej¹¹. W przeprowadzonym w 2006 roku przeglądzie skutków regulacji wskazano, że rynek e-pieniądza nie zdołał osiągnąć swojego potencjału¹². Jednocześnie dynamicznym przemianom podlegał rynek świadczonych usług płatniczych – rozwijały się systemy oparte na pieniądzu software’owym (pieniądz zapisany jest na dysku twardym komputera wyposażonego w odpowiednie oprogramowanie), które to systemy kształtowane były przez podmioty pozabankowe. Zachodzące zjawiska nie były wcześniej regulowane w państwach członkowskich, a niepewność prawna prowadziła do ograniczenia tworzenia innowacji.

Integrujący się rynek umożliwił dostęp do coraz to nowszych produktów finansowych nie tylko w kraju zamieszkania użytkownika produktu, a zwiększona skala działalności i związane z nią efekty skali obniżają koszty świadczonych usług finansowych, w tym usług płatniczych. Jednakże harmonizacja rozwiązań technicznych dotyczących rozliczeń finansowych jest ciągłym wyzwaniem i wymaga opracowania zupełnie nowego podejścia, które wspierane byłoby kampanią informacyjną oraz zniweluje podstawowe bariery językowe czy rozliczeniowe. Konieczne jest przede wszystkim obniżenie kosztów transakcji międzygranicznych, które stanowią istotną barierę w rozwoju usług. Do tego problemu odnosi się SEPA (Single Euro Payment Area) – Jednolity Obszar Płatności w Euro, którego pełna realizacja ma być podstawą do defektywnego dokonywania płatności w euro na obszarze Europy i traktowania tej strefy jako rynku lokalnego.

¹⁰ D. Alford, *The Lamfalussy Process and EU Bank Regulation: Another Step on the Road to Pan-European Regulation?*, „Annual Review of Banking & Financial Law” 2006, vol. 25, s. 389–441.

¹¹ BIAŁA KSIĘGA. *Polityka w dziedzinie usług finansowych na lata 2005–2010* {SEC (2005) 1574}, Komisja Wspólnot Europejskich 2005, s. 14.

¹² Evaluation of the E-Money Directive 2000/46/EC, February 2006, http://ec.europa.eu/internal_market/payments/docs/emoney/evaluation_en.pdf, s. 2 [08.05.2016].

2. SEPA elementem harmonizacji usług płatniczych

Działania Komisji Europejskiej sprzyjały dążeniom samoregulacyjnym, wręcz zachęcały środowisko bankowe do współtworzenia zintegrowanego rynku. Propozycja SEPA została złożona przez rynek, który widział w niej dopełnienie możliwości rozwoju jednolitego rynku usług płatniczych w formie elektronicznej. Celem omawianej inicjatywy jest utworzenie wspólnego obszaru, który będzie umożliwiawał przedsiębiorstwom, obywatelom oraz innym uczestnikom rynku dokonywanie i otrzymywanie płatności w euro. Reguły dokonywania i otrzymywania płatności mają być jednakowe w obrębie całej Unii Europejskiej, a praktyki krajowe, które – jak zauważa R. Kaszubski i D. Duziak¹³ – były dotychczas specyficzne dla każdego rynku lokalnego, staną się bardziej spójne. O potrzebie pełnej harmonizacji celem rozwoju jednolitego rynku oferowanych usług płatniczych świadczy również fakt stwierdzony przez M. Szymańskiego¹⁴, że wbrew dotychczasowej praktyce rozwiązań na szczeblu paneuropejskim w projekcie SEPA nie podnosi się kwestii ograniczeń kwotowych.

Utworzenie SEPA jest owocem współpracy europejskiego środowiska bankowego, Europejskiego Banku Centralnego oraz Komisji Europejskiej. Środowisko bankowe celem aktywnego uczestnictwa w procesach regulacyjnych powołało Europejską Radę ds. Płatności (European Payment Council, EPC) w 2002 roku. Rada opracowała zasady i praktyki w zakresie funkcjonowania jednolitego obszaru płatności w euro, w tym nowe sposoby dokonywania wybranych usług płatniczych – tj. polecenia przelewu SEPA, polecenia zapłaty SEPA oraz płatności kartowych SEPA¹⁵. W lipcu 2015 roku Jednolity Obszar Płatności w Euro składał się z 28 krajów Unii Europejskiej oraz dodatkowo trzech krajów Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG)¹⁶. Zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 260/2012 z dnia 14 marca 2012 wyznaczony

¹³ R. Kaszubski, D. Duziak, *Jednolity Obszar Płatności w Euro – SEPA. Wpływ zmian na rynku płatności na użytkowników usług płatniczych*, SEPA POLSKA, Związek Banków Polskich, Warszawa 2008, s. 46.

¹⁴ M. Szymański, *Konsekwencje wprowadzenia poleceń przelewu i zapłaty w standardzie SEPA*, „Zeszyty BRE-Bank CASE” 2007, nr 90, s. 24.

¹⁵ Por. <http://www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm/about-epc/the-european-payments-council/> [08.05.2016].

¹⁶ <http://www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm/knowledge-bank/epc-documents/epc-list-of-sepa-scheme-countries/epc409-09-epc-list-of-sepa-scheme-countries-v21-june-2015pdf/> [08.05.2016].

termin dostosowania w krajach spoza strefy euro do wymogów technicznych i handlowych w odniesieniu do poleceń przelewu i poleceń zapłaty w euro, to 31 października 2016 roku. W Polsce w lipcu 2015 roku Komisja Nadzoru Finansowego wydała komunikat: *Przestrzeganie przepisów dyrektyw i rozporządzeń Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) przez podmioty nadzorowane przez KNF*, w którym przypomina o dostosowaniu się instytucji płatniczych, w tym banków, do wymogów określonych w dyrektywie. Powyższe inicjatywy należy ocenić pozytywnie. Zaangażowanie nadzoru na szczeblu europejskim w ścisłej współpracy z nadzorcami krajów, których SEPA obejmuje swoim zasięgiem, niewątpliwie przyczynia się do harmonizacji regulacji, a świadczone usługi stają się jednolite w obszarze UE i krajów, które stanowią Jednolity Obszar Płatności w Euro.

Zgodnie z danymi podawanymi przez organizację SEPA Polska¹⁷ w strefie euro rocznie przetwarzanych jest 50 miliardów detalicznych transakcji elektronicznych i około 2 do 4 razy więcej transakcji gotówkowych. Transakcjegenerowane są przez około 310 milionów obywateli, 16–18 milionów małych i średnich przedsiębiorców, w tym 7–8 tysięcy banków, 4,5 miliona punktów sprzedaży i 240 tysięcy bankomatów. Faktem jest, że koszty wdrożenia SEPA dla instytucji realizujących usługi płatnicze są znaczące, jednak zgodnie z przewidywaniami SEPA długoterminowa wydajność i wzrost konkurencji są nie mniej istotne i ostatecznie zrekompensują początkowe wydatki w stopniu większym niż jest oczekiwany.

W kolejnej części artykułu przedstawiono usługi płatnicze regulowane jednolicie w ramach SEPA, tj. polecenie przelewu, polecenie zapłaty, płatności kartowe.

2.1. Polecenie przelewu SEPA

Polecenie przelewu SEPA jest usługą pozwalającą na przesyłanie środków pieniężnych denominowanych w euro do tych banków, które zawarły porozumienie na realizację płatności w standardzie SEPA. Schemat Polecenia Przelewu SEPA (SEPA Credit Transfer, SCT) został uruchomiony 28 stycznia 2008 przez Europejską Radę ds. Płatności¹⁸. Omawiane polecenie przelewu musi spełniać pewne warunki celem jego realizacji. Są to¹⁹:

¹⁷ <http://www.sepapolska.pl/index.php/zakres-sepa-2> [08.05.2016].

¹⁸ D. Duziak, *Sprawozdanie z wdrażania SEPA w Polsce w roku 2011*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2011, s. 3.

¹⁹ https://www.nbp.pl/systemplatniczy/sepa/pl/podstawowe_informacje_na_temat_polecenia_przelewu_sepa.pdf [08.05.2016].

- dokonanie płatności odbywa się w walucie euro
- bank odbiorcy i bank zleceniodawcy są stronami porozumienia SEPA
- zleceniodawca podczas zlecenia płatności podaje numer rachunku odbiorcy w standardzie IBAN²⁰
- stosuje się klauzulę kosztową SHA, co oznacza, że koszty płatności są co do zasady dzielone pomiędzy zleceniodawcę a odbiorcę polecenia przelewu SEPA. Nie jest dopuszczalne potrącanie opłat z kwoty dokonywanego przelewu
- zlecenie płatności powinno zawierać kod BIC²¹ banku odbiorcy.

Jeśli zlecone polecenie przelewu nie będzie spełniać wymienionych warunków, usługa płatnicza będzie realizowana według innych standardów. Konsekwencją może być inny czas realizacji zlecenia oraz dodatkowe koszty dla stron. Standardowy czas realizacji płatności wynosi 1 dzień roboczy następujący po dacie złożenia zlecenia²². Jednakże należy mieć na uwadze odmiennie ustalone dni wolne od pracy w różnych krajach, których banki przystąpiły do SEPA. Ważna jest także tzw. godzina graniczna – godzina ustalona przez bank, w którym zlecenie jest składane, po przekroczeniu której płatność będzie realizowana tak, jakby dyspozycja została złożona w kolejnym dniu roboczym. Transakcja nie jest limitowana wartościowo, nie ustalono także limitów wolumenu dokonywanych transakcji przez jednego zleceniodawcę. Istotne jest, że przelew odbywa się w walucie euro, natomiast sam rachunek płatniczy zlecającego może być prowadzony w innej walucie. Dzięki jednolitym regulacjom

²⁰ IBAN (International Banking Account Number) to międzynarodowy standard numeru rachunku bankowego. Jest oznaczeniem rachunków bankowych prowadzonych przez daną jednostkę finansową, która świadczy usługę prowadzenia rachunku bankowego. IBAN został wybrany do oznaczenia numerów rachunków bankowych dla płatności w euro w obrocie transgranicznym oraz w strefie euro. Skutkuje to obowiązkiem umieszczania numeru rachunku bankowego w standardzie IBAN we wszystkich dyspozycjach płatniczych składanych w euro. Każdy bank strefy euro lub prowadzący rozliczenia w euro musi oznaczać rachunki bankowe nominowane w euro identyfikatorem IBAN. W Polsce system oznaczania rachunków bankowych w tym systemie obowiązuje od 1 lipca 2004, tworzony jest poprzez dopisanie liter PL przed numerem rachunku bankowego, jednak to na kliencie ciąży odpowiedzialność upewnienia się co do poprawności tego oznaczenia. Jednakże klienci posiadający rachunek w euro w polskim banku na otrzymywanych od banku okresowych wyciągach mają zamieszczany ten identyfikator.

²¹ BIC to identyfikator banku, który służy do oznaczenia podmiotu w obrocie zagranicznym. Jest zbudowany z ośmiu lub jedenastu znaków. Każdy bank, który przystępuje do obszaru stosowania SEPA musi posiadać BIC. W przypadku banku polskiego informację o BIC podaje bank prowadzący dany rachunek bankowy. W Polsce przyjęta jest nazwa: kod SWIFT.

²² https://www.nbp.pl/systemplatniczy/sepa/pl/podstawowe_informacje_na_temat_polecenia_przelewu_sepa.pdf [08.05.2016].

w zakresie poleceń przelewu SEPA i wynikającej z nich możliwości standaryzacji te usługi płatnicze są tańsze od innych płatności dokonywanych w euro.

Zgodnie z danymi Europejskiej Rady ds. Płatności w 2012 roku w kwietniu było 4559 dostawców usług płatniczych z 32 krajów, którzy oferowali opisywaną usługę. Podmioty te są odpowiedzialne za realizację ponad 95% płatności w Unii Europejskiej²³. W styczniu 2014 roku liczba usługodawców wzrosła nieznacznie i wynosiła 4580 jednostek²⁴. Zgodnie z informacjami podawanymi przez EPC²⁵ na dzień 15 kwietnia 2016 roku w Polsce funkcjonowało 30 banków realizujących polecenia przelewu według schematu SEPA.

2.2. Polecenie zapłaty SEPA

Zgodnie z definicją zawartą w Ustawie z dnia 19 sierpnia 2011 o usługach płatniczych (UUP) polecenie zapłaty oznacza usługę płatniczą polegającą na obciążeniu określoną kwotą rachunku płatniczego płatnika na skutek transakcji płatniczej zainicjowanej przez odbiorcę, dokonywanej na podstawie zgody, której płatnik udzielił odbiorcy, dostawcy odbiorcy lub dostawcy płatnika²⁶. Stroną aktywną jest w tej transakcji odbiorca, który chcąc otrzymać płatność zapoczątkowuje transakcję. Zasady działania polecenia zapłaty pozwalają pobrać środki z rachunku płatnika przez odbiorcę. Zgoda ta jest autoryzowana przez płatnika, który upoważnia podmiot świadczący mu usługę do przekazania do banku płatnika prośby o pobranie kwot wynikających z umów (np. abonamentu telewizyjnego, płatności za prąd, gaz). W przypadku polecenia zapłaty SEPA (SEPA Direct Debit) rozliczenie transakcji pomiędzy podmiotami odbywają się w euro, jednakże rachunki mogą być prowadzone także w innej walucie. Następuje wówczas przewalutowanie kwoty pobieranej po kursie banku, analogicznie do transakcji polecenia przelewu.

Istnieją dwie odmiany polecenia zapłaty SEPA wprowadzone przez EPC w listopadzie 2009 roku²⁷:

²³ E. Goosse, *SEPA Migration: Facts and Figures*, „European Payments Council Newsletter”, April 2012, s. 1.

²⁴ E. Goosse, *SEPA Migration: Facts and Figures*, „European Payments Council Newsletter”, January 2014, s. 1.

²⁵ http://epc.cbnet.info/docs/SEPA_Credit_Transfer.pdf [08.05.2016].

²⁶ Art. 3 ust. 2 Ustawy z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych.

²⁷ E. Goosse, *SEPA Migration: Facts and Figures*, „European Payments Council Newsletter”, January 2014, s. 1.

- pomiędzy firmami a konsumentami – B2C (*business to consumer*)
- pomiędzy firmami – B2B (*business to business*).

Nie jest możliwe rozliczenie polecenia zapłaty w formule pomiędzy konsumentami. Niezależnie od odmiany płatnik musi wyrazić zgodę na rozliczenie – dla B2C zgoda jest zatrzymywana u odbiorcy płatności, natomiast dla B2B zgodna jest przekazywana do banku płatnika, który sprawdza istnienie zgody za każdym razem, gdy rachunek jest obciążany. Jeśli stroną transakcji jest konsument, może on odwołać zrealizowane polecenie zapłaty, natomiast przy rozliczeniach pomiędzy klientami biznesowymi nie ma takiej możliwości. Jest to uzasadnione argumentacją usprawnienia rozliczeń. Wydaje się także, że klient biznesowy, jako klient bardziej świadomy oraz jako strona silniejsza od pojedynczego konsumenta, nie potrzebuje tak gruntownej ochrony prawnej jak konsument. Ponadto umowy pomiędzy dostawcami usług płatniczych a biznesem są częściej negocjowane, a warunki zleceń dopasowywane do potrzeb danej firmy. Natomiast dla konsumenta pole negocjacji jest niewielkie, najczęściej występują gotowe formularze umów, na podstawie których realizuje się zapłatę. Klient biznesowy ma natomiast możliwość odwołania polecenia zapłaty przed jego dokonaniem.

W Polsce w momencie sporządzania niniejszego tekstu jedynie następujące banki oferują możliwość realizacji polecenia zapłaty SEPA B2C²⁸:

- Bank Handlowy w Warszawie SA
- RBS Bank (Polska) SA
- BRE Bank SA
- Deutsche Bank Polska SA.

Natomiast polecenia zapłaty SEPA B2B są świadczone przez następujące banki²⁹:

- Bank Handlowy w Warszawie SA
- RBS Bank (Polska) SA
- Deutsche Bank Polska SA.

²⁸ Stan na lipiec 2015, zgodnie z danymi dostępnymi na <http://www.sepapolska.pl/index.php/sepa-polska/banki-polskie-w-sepa> [08.05.2016].

²⁹ Ibidem.

2.3. Harmonizacja płatności kartowych SEPA

W jednolitym obszarze płatności w euro dążono do zapewnienia obsługi transakcji kartowych według ogólnie zdefiniowanych zasad. Określonym regułom mają podlegać wydawcy kart, agenci rozliczeniowi, systemy kartowe, a także operatorzy. Zasady opracowane przez EPC nazywane są ramowymi zasadami SEPA dotyczącymi kart płatniczych³⁰. Wydaje się, że harmonizacja użycia omawianego instrumentu płatniczego jest niezbędna celem rozwoju jednolitego rynku usług płatniczych. Można jej dokonać jedynie poprzez ustanowienie wspólnego prawa i zbliżonych zasad wykonywania i procesowania transakcji w obrębie obszaru SEPA. Brak spójnych reguł funkcjonowania płatności kartowych utrudnia wolną konkurencję, porównywalność świadczonych usług przez podmioty, a także uniemożliwia porównanie kosztów ponoszonych w związku z wykonaną transakcją ze względu na różnorodność oferty. Zgodnie z ideą płatności kartowych SEPA³¹:

- posiadacze kart płatniczych płacą jedną kartą w całej strefie euro; w każdym kraju funkcjonuje inna infrastruktura kart płatniczych, każde z państw stosuje różne ramy handlowe, standardy, formaty i protokoły; wspólny system kartowy zapewni, że lokalne systemy przystosują swoje ramy do zaleceń i dobrych praktyk
- transakcje kartowe pomiędzy posiadaczami kart a akceptantami płatności przebiegają w ten sam sposób; międzynarodowa interoperacyjność systemu w zakresie kart jest już zaawansowana dzięki standardom dostarczanym przez Visa, MasterCard, American Express oraz Diners Club; wspólne standardy w zakresie działalności tych podmiotów zostały przyjęte na całym świecie, jednakże w odniesieniu do kart płatniczych brak było tej interoperacyjności, czego efektem był brak akceptacji kart przez europejskich akceptantów poza ich rynkiem krajowym; wskutek wdrożenia zaleceń SEPA idea wspólnej akceptacji kart w UE postępuje
- spółki obsługujące transakcje kartowe mogą konkurować ze sobą i świadczyć usługi w całej strefie euro, co prowadzi do większej konkurencyjności i niezawodności oraz obniżenia kosztów na rynku przetwarzania płatności kartowych; większość krajowych systemów kart płatniczych i bankomatów była osadzona w infrastrukturze firm zapewniających infrastrukturę

³⁰ *Jednolity obszar płatności w euro (SEPA)*, Europejski Bank Centralny, 2009, s. 22.

³¹ *Ibidem*, s. 22; *'Making SEPA a Reality' Implementing the Single Euro Payments Area*, European Payment Council, 28.06.2006, s. 42.

płatności kartami; zarekomendowano więc rozdzielenie systemów kart i bankomatów od przetwarzania, mające na celu zwiększenie konkurencyjności na płaszczyźnie systemów kartowych oraz infrastruktury.

Oddzielenie zarządzania schematem płatności kartowych od procesowania operacji jest jednym z kluczowych wymogów SEPA celem harmonizacji przepisów dotyczących użycia kart płatniczych. Jednocześnie jest ważnym elementem tworzenia konkurencyjnego rynku kartowego w obszarze SEPA. Podstawowym założeniem jest to, że wydawca karty oraz agent rozliczeniowy powinni swobodnie wybierać dostawcę usług płatniczych.

W lutym 2015 roku EPC wydała dokument o nazwie *SEPA Cards Standardisation (scs) "volume"*, w którym stwierdza się, że standaryzacja płatności kartowych jest niezbędnym krokiem na przód w obecnych realiach, tj. stale powiększającym się wolumenie transakcji za pośrednictwem kart płatniczych. Jest to także ogromne wyzwanie³². Należy tak rozwijać rynek płatności kartowych, by był spójny i transparentny. Jednocześnie nie należy ograniczać innowacyjności w obszarze płatności kartowych i pozwolić rynkowi się rozwijać. Podjęte inicjatywy w zakresie harmonizacji prawa wskazują jednoznacznie, że mimo iż SEPA funkcjonuje od kilkunastu lat, poziom jednorodności rynku w zakresie usług płatniczych w obrębie krajów SEPA nie został w pełni osiągnięty. Potrzebne są dalsze prace legislacyjne w omawianym zakresie.

3. Rola dyrektywy PSD w procesie rozwoju wspólnego rynku usług płatniczych

PSD – Payment Service Directive³³ (dalej: dyrektywa, PSD) – to instrument, którego rolą jest maksymalna harmonizacja wymogów dotyczących świadczenia i korzystania z usług płatniczych. Opracowany dokument przyjmuje jednolity i kompleksowy sposób regulacji usług płatniczych. Z tego też względu jego inkorporacja do krajowych przepisów wiązała się z nowelizacją wcześniej obowiązujących. Prace nad dyrektywą rozpoczęły się w 2005 roku,

³² <http://www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm/knowledge-bank/epc-documents/book-1-general-sepa-cards-standardisation-volume-version-705/epc020-08-book-1-general-scs-volume-v705pdf/> [08.05.2016].

³³ Dyrektywa 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 listopada 2007 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego zmieniająca dyrektywy 97/7/WE, 2002/65/WE, 2005/60/WE i 2006/48/WE i uchylająca dyrektywę 97/5/WE.

a zakończyły w 2007 wejściem dyrektywy w życie. Na państwa członkowskie nałożony został obowiązek przystosowania prawa krajowego do przepisów dyrektywy w nieprzekraczalnym terminie do listopada 2009 roku³⁴. Należy zauważyć, że dyrektywa przewiduje pewną swobodę we wdrażaniu jej przez kraje członkowskie – przewidziano w niej 26 opcji narodowych – przepisów, których implementacja zależy od nadzorca krajowego. Mimo przewidzianych opcji narodowych, były unijny komisarz rynku wewnętrznego – Ch. McCreevy mówił o PSD następująco: „Jest to zdecydowany kamień milowy w kierunku realizacji Jednolitego Obszaru Płatności w Euro. To także dobry kompromis, sprzyjający otwarciu rynków i ochronie konsumenckiej. Szybkie i łatwe płatności transgraniczne doprowadzą do oszczędności w gospodarce UE przynosząc bezpośrednio korzyści konsumentom”³⁵.

A. Tochmański analizując PSD oraz SEPA dochodzi do wniosku³⁶, że zakresy zagadnień objętych tymi regulacjami nie są tożsame, a projekt SEPA potrzebuje PSD, ale nie *vice versa*. Zakres PSD jest szerszy od zakresu SEPA – obejmuje nie tylko euro, ale także pozostałe waluty funkcjonujące w Unii Europejskiej, reguluje instrumenty płatnicze obecne i przyszłe, nie tylko instrumenty SEPA.

Dyrektywa ma dwa istotne cele³⁷:

- 1) zwiększenie konkurencyjności na rynkach usług płatniczych, które jest możliwe dzięki zagwarantowaniu otwartego dostępu do rynku. Wcześniej obowiązujące regulacje, odmienne w poszczególnych krajach UE utrudniały nowym dostawcom usług płatniczych, takim jak podmioty świadczące usługi przekazów pieniężnych, operatorzy telefonii komórkowej, sieci handlowe, wykonywanie działalności na obszarze unii.
- 2) Zapewnienie przestrzegania jednolitych zasad, wśród których najważniejsze to:
 - czas wykonania transakcji – przelewy, których nie dotyczy konwersja walut muszą być dokonane najpóźniej do końca następnego dnia roboczego³⁸ (zasada D+1)

³⁴ R. Kaszubski, D. Duziak, *Jednolity Obszar Płatności w Euro – SEPA. Wpływ zmian na rynku płatności na podmioty...* op.cit., s. 22.

³⁵ Ch. McCreevy, *Commissioner for the Internal Market and Services, welcomes progress made in ECOFIN council on Payment Services Directive*, Brussels, 27.03.2007, europa.eu/rapid/press-release_IP-07-423_en.pdf [08.05.2016].

³⁶ A. Tochmański, *Rola banku centralnego we wprowadzaniu SEPA*, „Zeszyty BRE-Bank CASE” 2007, nr 90, s. 10.

³⁷ R. Kaszubski, D. Duziak, *Jednolity Obszar...* op.cit., s. 23–24.

³⁸ Należy zauważyć, że dzień roboczy to dzień określony przez danego dostawcę usługi płatniczej. W regulaminach niektórych instytucji można znaleźć zapisy określające, że zlecenie

- odpowiedzialność usługodawcy w przypadku niewykonania lub niewłaściwego wykonania zleconej przez płatnika transakcji
- odpowiedzialność użytkownika usługi płatniczej, gdy instrument płatniczy zostanie niewłaściwie wykorzystany (do 150 EUR). Jednak kwota odpowiedzialności może zostać zmniejszona przez nadzorcę krajowego. Wyłączono odpowiedzialność za nieuprawione i nieautoryzowane płatności dokonane po zgłoszeniu faktu utraty/kradzieży instrumentu płatniczego dostawcy usługi płatniczej
- transfer środków płatniczych usługodawcy do usługobiorcy odbywa się w pełnej kwocie; oznacza to, że dostawca usługi nie ma prawa dokonywania potrąceń opłat i prowizji z kwoty przekazanej do wykonania usługi
- określono zasady nieodwołalności zleceń płatniczych.

Dyrektywę należy postrzegać jako narzędzie, które dostarcza koniecznej platformy prawnej, na której sektor usług płatniczych może budować swoją działalność w celu usprawnienia europejskiego rynku płatności i uczynienia go bardziej konkurencyjnym. Określa ona, kto może być dostawcą usług płatniczych – patrz rysunek nr 1. Enumeratywny katalog podmiotów świadczących omawiane usługi pozwala na lepsze zabezpieczenie interesów klientów jednostek je świadczących. Omawiane instytucje muszą posiadać zgodę organów krajowych lub unijnych na prowadzenie działalności³⁹. Dzięki temu skuteczniej chroniony jest użytkownik usługi. Rysunek nr 2 obrazuje, kto może być użytkownikiem usługi płatniczej.

Bank Europejski oraz krajowe banki centralne mogą być dostawcą usług płatniczych jedynie wówczas, gdy nie działają w charakterze władz monetarnych lub innych organów publicznych. Podobnie państwa członkowskie lub ich władze regionalne/lokalne – wtedy, gdy nie działają w charakterze organów publicznych.

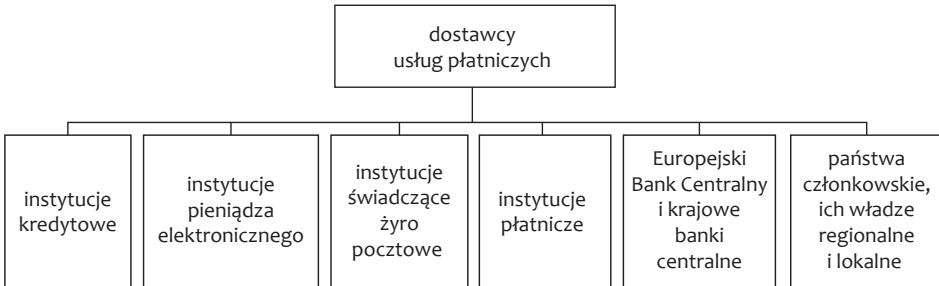
Użytkownikiem usług płatniczych może być zatem konsument oraz przedsiębiorca. Płatnikiem jest osoba fizyczna lub prawna, która jest właścicielem rachunku płatniczego i składa zlecenie płatnicze z tego rachunku, a w przypadku, gdy brak takiego rachunku, osoba która składa zlecenie płatnicze. Odbiorcą jest

złożone danego dnia roboczego np. do godz. 14.30 jest realizowane w kolejnym dniu roboczym, natomiast po godzinie granicznej kończy się dzień roboczy dla składania poleceń na daną usługę. Ponadto dni wolne od pracy są różne w poszczególnych krajach objętych zakresem dyrektywy PSD.

³⁹ Szerzej: D. Ślażyńska, *Krajowe instytucje płatnicze – wymogi otrzymania pozwolenia na działalność*, w: *Przedsiębiorstwa, banki i regiony w gospodarce*, red. J. Grzywacz, S. Kowalski, Wydawnictwo PWSZ w Płocku, Płock 2014, s. 297–309.

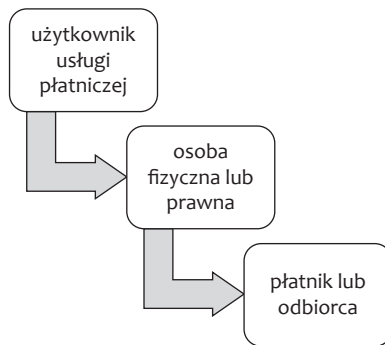
osoba fizyczna lub prawna, która jest zamierzonym odbiorcą środków stanowiących przedmiot transakcji płatniczej.

Rysunek 1. Dostawcy usług płatniczych wg dyrektywy PSD



Źródło: opracowanie własne na podstawie dyrektywy PSD.

Rysunek 2. Użytkownicy usług płatniczych według dyrektywy PSD



Źródło: opracowanie własne na podstawie dyrektywy PSD.

Omawianym powyżej podmiotom dyrektywa przyznaje jednolite prawa i obowiązki w obrębie krajów członkowskich. Dzięki temu urzeczywistnia się wspólny rynek przepływów pieniężnych, a użytkownicy mogą przeprowadzać transakcje w szybki sposób. Poziom bezpieczeństwa operacji jest gwarantowany w każdym z krajów członkowskich, a dochodzenie swoich praw odbywa się według spójnych reguł. Należy więc stwierdzić, że wprowadzenie paneuropejskich przepisów jest niezbędne celem rozwoju jednolitego rynku świadczonych usług płatniczych.

Podsumowanie

Dynamiczny rozwój globalnych rynków finansowych oraz światowej gospodarki potrzebuje niezakłóconego, szybkiego transferu środków finansowych oraz jednolitego rynku usług płatniczych. Wiąże się to z powstawaniem wyspecjalizowanych zinstytucjonalizowanych oraz wystandaryzowanych systemów płatności. Dla rozwoju jednolitego rynku usług płatniczych należy zapewnić przede wszystkim możliwość dostępu do usług finansowych na obszarze całej Unii, a także swobodę świadczenia tych usług przez jednostki posiadające odpowiednią licencję. Powinny zostać zniesione wszelkie bariery uniemożliwiające swobodne transfery środków finansowych pomiędzy krajami, a także bariery hamujące transgraniczność działania tych jednostek. Dodatkowo, okazuje się że obecne regulacje prawne wymagają dokonania zmian i dostosowania do zmieniających się warunków rynkowych. Powstają nowe regulacje – dyrektywa PSD II⁴⁰ oraz tzw. dyrektywa PAD⁴¹, które mają na celu usprawnienie rynku płatności. Jednakże rozwiązania proponowane w tej ostatniej budzą liczne kontrowersje. Analiza tego aktu prawnego i jego wpływu na rynek może być przedmiotem osobnych badań i wykracza poza obszar niniejszego opracowania.

Podejmowane kroki legislacyjne na rzecz uczynienia Unii Europejskiej najbardziej prężną gospodarką świata zmierzają także do ustanowienia przeciwwagi dla potencjału gospodarczego USA. W miejsce wielu rynków narodowych powstałaby jedna bardzo silna, zintegrowana gospodarka europejska, której funkcjonowanie byłoby skoordynowane dzięki istnieniu Unii Europejskiej⁴². Jednakże w tym celu niezbędne jest ustanowienie odpowiednich przepisów oraz regulacji, które stworzyłyby warunki sprzyjające wolnej konkurencji oraz likwidacji granic pomiędzy poszczególnymi państwami.

⁴⁰ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, zmieniająca dyrektywy 2002/65/WE, 2009/110/WE, 2013/36/UE i rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 oraz uchylająca dyrektywę 2007/64/WE. Została przyjęta przez przyjętej przez Parlament Europejski w dniu 8 października 2015 r.

⁴¹ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/92/UE z dnia 23 lipca 2014 r. w sprawie porównywalności opłat związanych z rachunkami płatniczymi, przenoszenia rachunku płatniczego oraz dostępu do podstawowego rachunku płatniczego.

⁴² K.D. Borchardt, *The ABC of European Union Law*, http://europa.eu/documentation/legislation/pdf/oa8107147_en.pdf [08.05.2016].

Bibliografia

- Alford D., *The Lamfalussy Process and EU Bank Regulation: Another Step on the Road to Pan European Regulation?*, „Annual Review of Banking & Financial Law” 2006, Vol. 25.
- Biała Księga. *Polityka w dziedzinie usług finansowych na lata 2005–2010* {SEC (2005) 1574}, Komisja Wspólnot Europejskich, 2005.
- Borchardt K.D., *The ABC of European Union Law*, http://europa.eu/documentation/legislation/pdf/oa8107147_en.pdf [08.05.2016].
- Borcuch A., *SEPA – następny etap w integracji europejskiego rynku płatności po wprowadzeniu waluty euro*, „Finanse. Finansowy kwartalnik internetowy”, http://www.e-finanse.com/artykuly_eng/109.pdf [08.05.2016].
- Cyman D., *Elektroniczne instrumenty płatnicze, a bezpieczeństwo uczestników rynku finansowego*, Wolters Kluwer, Warszawa 2013.
- Duziak D., *Sprawozdanie z wdrażania SEPA w Polsce w roku 2011*, Związek Banków Polskich, Warszawa 2011.
- Dyrektywa 2000/46/EC Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 18 września 2000 roku w sprawie podejmowania i prowadzenia działalności przez instytucje pieniądza elektronicznego oraz nadzoru ostrożnościowego nad ich działalnością.
- Dyrektywa 2007/64/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 13 listopada 2007 roku w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego zmieniająca dyrektywy 97/7/WE, 2002/65/WE, 2005/60/WE i 2006/48/WE i uchylająca dyrektywę 97/5/WE.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/92/UE z dnia 23 lipca 2014 roku w sprawie porównywalności opłat związanych z rachunkami płatniczymi, przeniesienia rachunku płatniczego oraz dostępu do podstawowego rachunku płatniczego.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2015/2366 z dnia 25 listopada 2015 roku w sprawie usług płatniczych w ramach rynku wewnętrznego, zmieniająca dyrektywy 2002/65/WE, 2009/110/WE, 2013/36/UE i rozporządzenie (UE) nr 1093/2010 oraz uchylająca dyrektywę 2007/64/WE.
- Evaluation of the E-Money Directive 2000/46/EC*, February 2006, http://ec.europa.eu/internal_market/payments/docs/emoney/evaluation_en.pdf [08.05.2016].
- Financial Services: Implementing the Framework for Financial Markets: Action Plan, Communication of the Commission*, COM (1999) 232, 11.05.1999.
- Goosse E., *SEPA Migration: Facts and Figures*, „European Payments Council Newsletter” January 2014.
- Goosse E., *SEPA Migration: Facts and Figures*, „European Payments Council Newsletter” April 2012.
- http://epc.cbnet.info/docs/SEPA_Credit_Transfer.pdf [08.05.2016].

<http://www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm/about-epc/the-european-payments-council/> [08.05.2016].

<http://www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm/knowledge-bank/epc-documents/book-1-general-sepa-cards-standardisation-volume-version-705/epc020-08-book-1-general-scs-volume-v705pdf/> [08.05.2016].

<http://www.europeanpaymentscouncil.eu/index.cfm/knowledge-bank/epc-documents/epc-list-of-sepa-scheme-countries/epc409-09-epc-list-of-sepa-scheme-countries-v21-june-2015pdf/> [08.05.2016].

Jednolity obszar płatności w euro (SEPA), Europejski Bank Centralny, 2009.

Kaszubski R., Duziak D., *Jednolity Obszar Płatności w Euro – SEPA. Wpływ zmian na rynku płatności na użytkowników usług płatniczych*, SEPA POLSKA, Związek Banków Polskich, Warszawa 2008.

Kowalski J., Ślusarczyk Z., *Unia Europejska. Proces integracji europejskiej i zarys problematyki instytucjonalno-prawnej*, Iuris, Warszawa–Poznań 2006.

https://www.nbp.pl/systemplatniczy/sepa/pl/podstawowe_informacje_na_temat_polecenia_przelewu_sepa.pdf [08.05.2016].

Nieborak T., *Rynek usług płatniczych jako element rozwoju przedsiębiorczości – aspekty prawnofinansowe*, w: *Krytyka prawa. Niezależne studia nad prawem*, t. V, *Przedsiębiorczość. Aspekty prawne*, Poltex, Warszawa 2013.

'*Making SEPA a Reality*' *Implementing the Single Euro Payments Area*, European Payment Council, 28.06.2006.

McCreevy Ch., *Commissioner for the Internal Market and Services, Welcomes Progress Made in ECOFIN Council on Payment Services Directive*, Brussels 27.03.2007, europa.eu/rapid/press-release_IP-07-423_en.pdf [04.11.2015].

<http://www.sepapolska.pl/index.php/sepa-polska/banki-polskie-w-sepa>, [08.05.2016].

<http://www.sepapolska.pl/index.php/zakres-sepa-2> [08.05.2016].

Strategia Lizbońska – droga do sukcesu zjednoczonej Europy, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002.

Szymański M., *Konsekwencje wprowadzenia poleceń przelewu i zapłaty w standardzie SEPA*, „Zeszyty BRE-Bank CASE” 2007, nr 90.

Ślażyńska D., *Krajowe instytucje płatnicze – wymogi otrzymania pozwolenia na działalność*, w: *Przedsiębiorstwa, banki i regiony w gospodarce*, red. J. Grzywacz, S. Kowalski, Wydawnictwo PWSZ w Płocku, Płock 2014.

Ślażyńska-Kluczek D., *Obowiązki informacyjne dostawców usług płatniczych w Polsce i Europie*, „Kwartalnik nauk o przedsiębiorstwie” 2015, nr 2.

Tochmański A., *Rola banku centralnego we wprowadzaniu SEPA*, „Zeszyty BRE-Bank CASE” 2007, nr 90.

Ustawa z dnia 19 sierpnia 2011 r. o usługach płatniczych.

Rozdział 3

Wpływ regulacji na kształtowanie się relacji między rynkiem najmu a mieszkań własnościowych w wybranych krajach Unii Europejskiej

Joanna Waszczuk

Wprowadzenie

Od lat 90. XX w. zachodziło dużo zmian w otoczeniu makroekonomicznym, w nastawieniu decydentów do wsparcia rynku najmu oraz własnościowego, co determinowało wybory konsumentów. Liberalizowanie regulacji oraz integracja rynków¹ wpłynęły prorozwojowo na rynek nieruchomości mieszkaniowych oraz rynek finansowania mieszkań. Z upływem lat pojawiały się i ewoluowały nowe trendy i wyzwania, szczególnie te dotyczące dostępności mieszkaniowej dla młodych gospodarstw domowych (zarówno własności jak i najmu) oraz konsumowania wartości mieszkań przez starsze gospodarstwa domowe (odwrócona hipoteka).

Zgodnie z badaniami K. Scanlon i C. Whitehead² udział mieszkań własnościowych wykazywał zazwyczaj wzrosty w krajach, gdzie ceny mieszkań cyklicznie wzrastały, stopy procentowe były niskie i istniał dostęp do hipotecznego finansowania. Wzrost stopy najmu zaobserwowany został natomiast w państwach doświadczających spadków cen nieruchomości mieszkaniowych

¹ Poprzez integrację rynków rozumie się tworzenie międzynarodowych unii i organizacji.

² K. Scanlon, C. Whitehead, *International Trends in Housing Tenure and Mortgage Finance*, London School of Economics, London 2004, s. 1-145.

oraz w tych, których rządy negatywnie oddziaływały na posiadaczy nieruchomości. Na to, jaki udział w rynku przypada na mieszkania własnościowe, a jaki na najem wpływ ma szereg czynników:

- zmiany polityki mieszkaniowej (podatkowe, subsydia, formy i rodzaje własności)
- zmiany demograficzne (dotyczą zarówno struktury społeczeństwa, jak i stylu życia)
- zmiany wpływające na finansowanie nieruchomości (stóp procentowych, większy dostęp gospodarstw domowych do kredytów mieszkaniowych)
- ogólna koniunktura na rynku (charakter procykliczny).

Zmianom uległo również podejście do zagadnienia ryzyka inwestycyjnego. E. Kucharska-Stasiak³ zwraca uwagę na to, że dany poziom ryzyka inwestowania na rynku odwzorowuje stopień rozwoju rynku i wpływa na stopę zwrotu. Twierdzi także, iż w Polsce szczególnie duży udział w poziomie ryzyka na rynku nieruchomości generowany jest przez ograniczoną przejrzystość tego rynku. Brak dostępu do pełnych informacji przez podmioty dokonujące transakcji oddziałuje negatywnie na efektywność rynku najmu, a ceny oraz stawki najmu słabo odzwierciedlają zmiany zachodzące w otoczeniu, co generuje ryzyko i niepewność przy podejmowaniu decyzji o charakterze inwestycyjnym. Niska stopa zwrotu wynika z pozytywnych oczekiwań inwestorów odnośnie perspektyw rozwoju rynku nieruchomości. Wiele badań empirycznych podkreśla, że rozbudowany rynek mieszkań na wynajem zmniejsza cykliczne wahania produkcji w budownictwie, chroniąc przed gwałtownymi boomami i kryzysami na rynku nieruchomości, a poza tym zwiększa mobilność ludności⁴ i może wpływać stabilizująco na ceny mieszkań.

Analizy rynku oraz rekomendacje mające na celu analizę problemów mieszkaniowych Polski zawarte są w artykule H. Augustyniak i in.⁵ Autorzy sugerują, że niezbędne jest podjęcie kroków regulacyjnych, które zwiększą dostępność mieszkaniową, co wpłynie pozytywnie na zwiększenie się mobilności siły roboczej i wzmocni odporność polskiego systemu finansowego. Zawracają szczególną uwagę na grupę gospodarstw domowych o niewielkich dochodach, których

³ E. Kucharska-Stasiak, *Ryzyko inwestowania na rynku nieruchomości*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości” 2006, nr 14(1), s. 109–122.

⁴ A.J. Van der Vlist, C. Gorter, P. Nijkamp, P. Rietveld, *Residential Mobility and Local Housing Market Differences*, „Environment and Planning A” 2002, No. 34(7), s. 1147–1164.

⁵ H. Augustyniak, J. Łaszek, K. Olszewski, J. Waszczuk, *To Rent or to Buy – Analysis of Housing Tenure Choice Determined by Housing Policy*, „National Bank of Poland Working Paper” 2013, No. 164, s. 1–32.

należy wspierać za pomocą budownictwa socjalnego lub programów wspierania w postaci możliwości najmu mieszkania po preferencyjnej stawce najmu.

Celem niniejszego artykułu jest analiza wpływu regulacji na kształtowanie się relacji między rynkiem najmu a mieszkań własnościowych w wybranych krajach Unii Europejskiej. Cel ten wynika z przekonania, że regulacje i działania rządowe są w różnym stopniu skuteczne w rozwiązywaniu trudności mieszkaniowych ludności. Wybrane państwa różnią się, jeśli chodzi o podejście do kwestii mieszkaniowych: od nastawienia na wynajmowanie lokali, do preferencji własności prywatnej. W artykule przedstawiono zasób mieszkań własnościowych i wynajmowanych w wybranych państwach europejskich oraz regulacje kształtujące tę sytuację. Pokazano, w jaki sposób przepisy prawne i rozwiązania dotyczące polityki mieszkaniowej mogą wpływać na decyzję podmiotów gospodarczych. Ponadto przeprowadzono ocenę wprowadzanych regulacji i implikacje dla Polski.

1. Czynniki instytucjonalne kształtujące rynek najmu

W niniejszym rozdziale skupiono się na niezwykle istotnej grupie czynników wpływających na strukturę własnościową rynku mieszkaniowego, jaką jest otoczenie instytucjonalne, kształtowane głównie za pomocą polityki mieszkaniowej państwa⁶.

Wiele artykułów naukowych podkreśla różnice w funkcjonowaniu rynku kredytowego, który odgrywa ważną rolę przy wyborze gospodarstwa domowego między kupnem a najmem mieszkania⁷. Finansowa dostępność mieszkań, na którą wpływ ma oprocentowanie kredytów hipotecznych, wpływa na koszty zakupu mieszkania⁸. Niższa marża, będąca wynikiem wyszacowania przez bank niższego poziomu ryzyka, prowadzi do wzrostu wartości udzielonych kredytów hipotecznych i spadku odsetka mieszkań na wynajem w gospodarce. Tak więc kraje, gdzie sekurytyzacja ryzyka ponoszonego przez banki nie jest dozwolona, zazwyczaj posiadają najwyższe efektywne oprocentowanie kredytów⁹.

⁶ A. Czerniak, M. Rubaszek, *Znaczenie prywatnego rynku najmu nieruchomości dla stabilności makroekonomicznej krajów strefy euro*, „Materiały i Studia NBP” 2016, nr 325, s. 1–66.

⁷ H. Augustyniak, et al., op.cit., s. 1–32.

⁸ G. Debelle, *Macroeconomic Implications of Rising Household Debt*, „BIS Working Paper” 2004, nr 153, s. 11–42.

⁹ A. Czerniak, M. Rubaszek, op.cit., s. 1–42.

Również polityka fiskalna¹⁰ wpływa na dostępność finansową mieszkań, a przez to pośrednio kształtuje relacje pomiędzy rynkiem mieszkań na wynajem a rynkiem własnościowym. Składają się na nią m.in. podatki katastralne i od zakupu mieszkania własnościowego; podatki pośrednie, opodatkowanie czynszu; zwolnienie z podatku od dochodów kapitałowych dla sprzedających mieszkanie, ulgi podatkowe lub subsydia rat kredytu hipotecznego; gwarancje rządowe na spłatę kredytów hipotecznych udzielone sektorowi bankowemu; dotacje z budżetu państwa na zaspokajanie potrzeb mieszkaniowych i inne. W ramach przepisów regulujących opodatkowanie najemców i najmujących można wyróżnić te dotyczące prywatnego rynku najmu oraz te związane z pomocą państwa udzielaną gospodarstwom domowym, których nie stać na zakup mieszkania lub jego najem po cenie rynkowej. Do pierwszej z tych grup należy zaliczyć wysokość opodatkowania dochodów z czynszu i opodatkowania sprzedaży mieszkań przeznaczonych pod wynajem, a także ulgi podatkowe dla najemców z tytułu zapłaconego czynszu. Do drugiej grupy należy z kolei zaliczyć subsydia dla prywatnych właścicieli wynajmowanych mieszkań, granty na budowę mieszkań pod wynajem, zasiłki dla najemców, a także gwarancje rządowe opłat z tytułu najmu udzielone najmującym.

Na strukturę własnościową mieszkań wpływ mają również koszty transakcyjne ponoszone przy nabyciu nieruchomości¹¹. J. Quigley¹² w swoim artykule rozróżnia różne koszty, które ponoszone są na rynku nieruchomości mieszkaniowych, m.in. koszty poszukiwań, koszty administracyjne, koszty związane z niepewnością, koszty związane z finansowaniem mieszkania. Wyższe koszty transakcyjne, które trzeba uiścić przy zakupie mieszkania, ograniczają możliwości sfinansowania tej transakcji przez gospodarstwo domowe. Ponadto wysokie koszty transakcyjne mogą zmniejszać podaż mieszkań, gdyż zmniejszają motywację potencjalnych oczekujących do wystawiania swoich ofert.

Przy wyborze dwóch dóbr zaspokajających tę samą potrzebę niezwykle ważna jest analiza kształtowania się cen, jakie nabywca płaci za te dobra. Miernikiem używanym zazwyczaj do skwantyfikowania tej relacji jest iloraz ceny do dochodu (PtR, *price to rent*). Regulacje mające wpływ na ten wskaźnik, czyli

¹⁰ K. Scanlon, C. Whitehead, op.cit., s. 1-145.

¹¹ Por. B.H. Harris, *Tax Reform, Transaction Costs, and Metropolitan Housing in the United States*, 2013, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.377.8401&rep=rep1&type=pdf> [15.10.2016]; J. Quigley, *Transaction Costs and Housing Markets*, „Institute of Business and Economic Research Working Paper” 2002, nr W02-005, s. 1-19.

¹² J. Quigley, op.cit., s. 1-19.

regulujące ceny bądź czynsze, będą więc kształtowały strukturę własnościową rynku mieszkaniowego. Wysokość czynszu bywa ograniczona w różny sposób w zależności od kraju, przykładowo przez: wysokość przeciętnego czynszu w nowych umowach, wysokość czynszu płaconego poprzedniemu najmującemu, wskaźniki wyliczane na bazie cen mieszkań, koszty utrzymania nieruchomości, kształtowania się wysokości czynszu w czasie trwania umowy lub dochodu najemcy¹³. D. Andrews et al.¹⁴ podkreślili, iż w przypadku mieszkań wynajmowanych po stawkach niższych niż rynkowe (dofinansowane ze środków publicznych) regulacje czynszów są dużo bardziej restrykcyjne, niż w przypadku mieszkań wynajmowanych po stawkach rynkowych.

Czynnikiem istotnie wpływającym na rozwój rynku najmu są przepisy prawne regulujące stosunki między najemcą a wynajmującym. Dotyczą one: warunków zawierania umowy najmu (m.in. jej długości warunków wypowiedzenia umowy oraz wysokości tzw. kaucji (depozytu zabezpieczającego). Ponadto do regulacji relacji między najemcą i wynajmującym zaliczyć można ustawowo (por. Ustawa o ochronie praw lokatorów¹⁵) regulowane warunki eksmisji lokatorów (przyczyny eksmisji, okresy ochronne czy określenie sposobu rozwiązywania sporów dotyczących eksmisji). Przy omawianiu tej kategorii regulacji warto wspomnieć o różnicowaniu za pomocą narzędzi polityki mieszkaniowej siły negocjacyjnej najemców i wynajmujących przy zawieraniu i rozwiązywaniu umów najmu¹⁶.

A. Czerniak i M. Rubaszek¹⁷ stwierdzają, iż dostępność instrumentów umożliwiających upłynnianie kapitału mieszkaniowego przyczynia się do wzrostu skłonności podmiotów do kupna mieszkania, jednocześnie zmniejszając popyt na najem mieszkań. Takie instrumenty finansowe jak, hipoteczne kredyty

¹³ C. Cuerpo, S. Kalantaryan, P. Pontuch, *Rental Market Regulation in the European Union. European Economy*, Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission, 2014, No. 515, s. 1–19.

¹⁴ D. Andrews, A. C. Sánchez, Å. Johansson, *Housing Markets and Structural Policies in OECD Countries*, „OECD Economics Department Working Papers” 2011, No. 836, s. 1–84.

¹⁵ Ustawa o ochronie praw lokatorów, mieszkaniowym zasobie gminy i o zmianie Kodeksu cywilnego z dnia 21 czerwca 2001 r. (Dz.U. Nr 71, poz. 733) z poprawkami z dnia 7 lutego 2005 r. (Dz.U. Nr 31, poz. 266), z dnia 6 grudnia 2013 r. (Dz.U. z 2014 r. poz. 150) oraz zm. Dz.U. z 2016 r. poz. 8, Dz.U. z 2015 r. poz. 1777, Dz.U. z 2015 r. poz. 1322.

¹⁶ Opis różnie ustalonych praw regulujących stosunki najemca-wynajmujący dla Francji i USA – R. C. Ellickson, *Legal Sources of Residential Lock-ins: Why French Households Move Half as Often as American Households*, „University of Illinois Law Review” 2012, No. 737, s. 1–33; analiza dla Polski – M. Wagner, *Rynek nieruchomości mieszkaniowych w strefie euro*, „Materiały i Studia Instytutu Ekonomicznego w Warszawie” 2016, nr 322, s. 1–83.

¹⁷ A. Czerniak i M. Rubaszek, op.cit., s. 1–42.

konsumpcyjne, kredyty konsolidacyjne pod zastaw mieszkania oraz odwrócone hipoteki, umożliwiają wykorzystanie przez gospodarstwo domowe części kapitału zakumulowanego pod postacią mieszkania bez konieczności jego sprzedaży.

Ważnym czynnikiem instytucjonalnym determinującym rozwój rynku najmu jest zasób i nowa podaż mieszkań socjalnych (wynajmowanych po niższych cenach). Większe rozmiary mieszkalnictwa socjalnego lub subsydiowanie budowy domów prowadzi do nieefektywnego zaspokajania potrzeb mieszkaniowych gospodarstw domowych. W konsekwencji podaż mieszkań pod wynajem zmniejsza się, gdyż przez wpływ na czynsze rynkowe i stopy zwrotu z inwestycji¹⁸ stają się niekonkurencyjne w porównaniu z subsydiowanym socjalnym wynajmem. Warto wspomnieć w tym miejscu o lokalach spółdzielczych, bardzo popularnym rozwiązaniu stosowanych na dużą skalę w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (pozostałości z czasów komunistycznych). Lokale spółdzielcze są własnością spółdzielni. Członkowie spółdzielni dzierżawią lokale lub przejmują je w wieczyste użytkowanie. Charakter mieszkań spółdzielczych jest zupełnie inny, niż mieszkań z zasobu najmu prywatnego, przede wszystkim ze względu na długi okres użytkowania mieszkań spółdzielczych oraz zbliżonymi do zakupu mieszkania kosztami wynikającymi z tej formy użytkowania lokali.

Niezwykle istotne jest również spojrzenie na potrzeby konsumenta mieszkania – strukturę demograficzną i ekonomiczną gospodarstwa domowego – na różnych etapach życia. K. Scanlon i C. Whitehead¹⁹ wyróżniają dwie grupy – ich charakterystyka wpływa na zapotrzebowanie:

- młode gospodarstwa domowe – jedno bądź dwuosobowe gospodarstwa domowe, ok. 25-latkowie, bezdzietni
- gospodarstwa domowe w średnim wieku – ok. 45-latkowie, posiadający dzieci.

Wydaje się zasadne rozważenie również trzeciej grupy gospodarstw domowych – osób starszych, których potrzeby mieszkaniowe są odmienne niż w przypadku pozostałych grup społecznych (potrzeba względnie małego mieszkania, w pobliżu obiektów, gdzie można zaspokoić podstawowe potrzeby egzystencjalne).

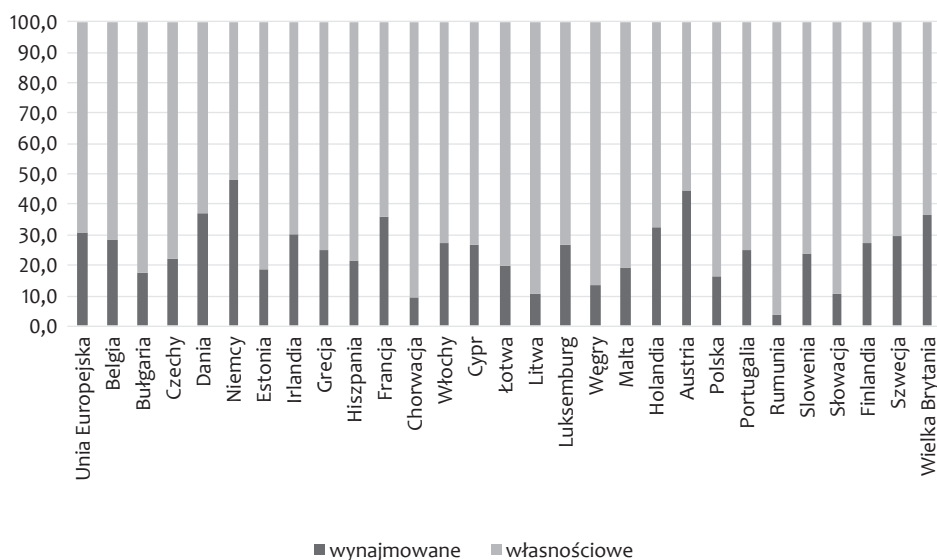
¹⁸ D. Andrews, et al., op.cit., s. 1–84.

¹⁹ C. Scanlon, K. Whitehead, op.cit., s. 1–145.

2. Regulacje najmów w wybranych krajach

W krajach Europy Środkowo-Wschodniej obserwuje się duży udział mieszkań własnościowych w relacji do wynajmowanych (por. wykres 1.). Celami niniejszego opracowania jest próba wyjaśnienia uwarunkowań tego zjawiska oraz przedstawienie regulacji wpływające na rynek najmu nieruchomości mieszkaniowych. Przeprowadzono statystyczną i jakościową analizę rozwiązań w wybranych krajach Europy zachodniej i zastanowiono się nad zasadnością zastosowania ich w Polskich realiach.

Wykres 1. Udział mieszkań własnościowych i najmowanych w krajach UE w roku 2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat.

Na podstawie statystycznej analizy możemy podzielić państwa Unii Europejskiej na trzy grupy państw:

- o niskim udziale rynku najmu (np. Węgry, Polska, Rumunia; o udziale najmu do 1 kwartyłu – 17,6%)
- o przeciętnym udziale rynku najmu (np. Słowenia, Estonia, Czechy; o udziale najmu od 1 kwartyłu – 17,6% do 3 kwartyłu – 28,8%)
- o wysokim udziale rynku najmu (np. Szwajcaria, Niemcy, Wielka Brytania; o udziale najmu powyżej 3 kwartyłu – 28,8%).

W dalszej analizie opisano przykładowe rozwiązania na rynkach mieszkaniowych podejmowane w jednym z państw z powyżej wymienionych grup, które kształtują strukturę własnościową.

Przykładem kraju, gdzie rynek mieszkań pod wynajem jest bardzo dobrze rozwinięty, są Niemcy. W Niemczech mieszkania własnościowe stanowią 51,9%, natomiast najem to 48,1%. Czynnikiem wpływającym pozytywnie na rynek najmu są długie okresy, na które podpisywane są umowy, często nawet 20–30 lat. Pozwala to wynajmującemu przewidzieć przyszłe strumienie dochodów i odpowiednio kształtować poziom czynszów. Najemcy z kolei są skłonni do podpisywania długoterminowych umów, gdyż poziom czynszów jest regulowany przez prawo mieszkaniowe (tzw. „lustro czynszowe”). K. Scanlon i C. Whitehead²⁰ twierdzą, że wynajem w Niemczech jest znacząco mniej kosztowny niż posiadanie mieszkania. Ważnym czynnikiem usprawniającym rynek najmu jest regulowanie czynszów na podstawie lokalnych dynamik. W 1983 roku wprowadzono górny, 3-letni limit²¹ dla lokatora 30%, możliwe wahania cen powiązано z oficjalnie publikowanym indeksem cen²². Wysoki udział wynajmujących to następstwo licznych programów socjalnych, które rozwijane były w przeszłości. Już w 1980 roku dla inwestorów niemieckich zaistniała możliwość zaciągnięcia subsydiowanych kredytów w celu wybudowania mieszkań socjalnych wynajmowanych następnie po niższych cenach. Kiedy pożyczka została spłacona, nieruchomości mogła powrócić do zasobu mieszkań wynajmowanych po cenach rynkowych²³. W roku 1996 wprowadzono dotacje dla gospodarstw domowych kupujących mieszkanie po raz pierwszy (*Eigenheim-Zulage*). Głównym celem podjętych działań była redukcja ograniczeń finansowych młodych ludzi z niskimi dochodami. Pomoc pieniężna wypłacana była przez 8 lat po zakupie i udzielana była zarówno na kupno z zasobu rynku pierwotnego, jak i wtórnego. Dodatkowo na każde dziecko przewidziane jest dodatkowe wsparcie. Należy podkreślić, że dotacje były małe, a ostrożna wycena wartości mieszkania, opierająca się na wartości odtworzeniowej, nie pozwalała na wzrost cen nieruchomości. Kolejnym bodźcem, zachęcającym do zakupu nieruchomości, były kredyty *Bauparkassen*, które oferują niższe stopy procentowe w porównaniu z innymi

²⁰ K. Scanlon, C. Whitehead, op.cit., s. 1–145

²¹ W 2001 r. limit zmniejszono do 20%. The Tenancy Law Reform Act wprowadzono 1.09.2001.

²² B. Fitzenberger, B. Fuchs, *The Residency Discount for Rents in Germany and the Tenancy Law Reform Act 2001: Evidence from Quantile Regressions*, ZEW-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung/Center for European Economic Research 2016, No. 16(012), s. 1–32.

²³ M. Oxley, J. Smith, *Housing Policy and Rented Housing in Europe*, Taylor & Francis, London 1996.

dostępnymi kredytami. W systemie tym należy oszczędzać określoną sumę przez okres wynoszący zwykle ok. 7 lat przed udzieleniem kredytu. Stopa procentowa jest stała i niższa od oprocentowania komercyjnych kredytów, jednak okres spłaty jest krótki, co oznacza wysoką ratę i może powodować problemy z płynnością spłacającego. W Niemczech osoby posiadające specjalny certyfikat wydany przez lokalne władze upoważnione są do socjalnego lub subsydiowanego zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych (*Wohnberechtigungsschein*). Ustalono zostały progi dochodowe, poniżej których gospodarstwo domowe może ubiegać się o wsparcie w postaci mieszkania. Ponadto można ubiegać się o zasiłek mieszkaniowy w zależności od sytuacji materialno-rodzinnej. Mimo dość dużej ingerencji państwa rozwój rynku najmu w Niemczech napotyka również pewne problemy: trudności ze znalezieniem mieszkania po przystępnej cenie w większych miastach (Monachium, Frankfurt czy Hamburg) oraz niedobór mieszkań socjalnych (popyt na nie przewyższa ich podaż)²⁴.

Przykładem kraju zakwalifikowanego do przeciętnej grupy pod względem rozwoju rynku najmu są Czechy, gdzie mieszkania własnościowe stanowią 78%, natomiast najem to 22%. W krajach Europy Środkowo-Wschodniej największy udział zasobów komunalnych występuje w Czechach. Od 1980 roku czynsze na rynku najmu były częściowo regulowane, co znacznie różnicowało stawki czynszów regulowanych i nieregulowanych. Jednak w 2006 roku podjęto uchwałę o wyrównaniu stawek czynszowych dla mieszkań o czynszach regulowanych do stawek najmu prywatnego, w terminie do 2011. Umowa najmu zawierana jest w formie pisemnej, wszelkie prawa i obowiązki obu stron, jak również dane dotyczące mieszkania, powinny być w niej zawarte. Wspierany jest również system mieszkalnictwa socjalnego, poprzez zasiłki mieszkaniowe (*housing allowances*). Istnieją dwie formy subsydiów: zasiłek mieszkaniowy – *Housing Allowance* (jeśli 30%²⁵ dochodów gospodarstwa domowego rezydenta nie wystarcza na pokrycie kosztów mieszkaniowych) lub suplement mieszkaniowy – *Supplement for Housing* (wsparcie, gdy dochód rodziny, po uwzględnieniu zasiłków socjalnych nie jest w stanie pokryć czynszu)²⁶. Większe samorządowe jednostki

²⁴ J. Cornelius J., red. Ch. Schmid, J. Dinse, *National Report for Germany. TENLAW: Tenancy Law and Housing Policy in Multi-level Europe*, European Union's Seventh Framework Programme, 2014, http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/GermanyReport_09052014.pdf [20.11.2016].

²⁵ 35% w Pradze; zasiłek również przeznaczony dla właścicieli, wówczas koszty ustalone są w przepisach szczegółowych. Zasiłek można pobierać przez 84 miesiące w ciągu 10 lat.

²⁶ Vide: M. Lux, M. Mikešova, *Property Restitution and Private Rental Housing in Transition: The Case of the Czech Republic*, „Housing Studies” 2012, No. 27(1), s. 77–96; P. Podrazil, R. Jadamus, P. Pavel, eds. Ch. Schmid, J. Dinse, *National Report for Czech Republic. TENLAW: Tenancy*

terytorialne zazwyczaj kierują programy mające na celu zapewnienie potrzeb mieszkaniowych dla grupy gospodarstw domowych o najmniejszych dochodach, organizacji pozarządowych, non-profit, charytatywnych i innych. Ponadto w ostatnich latach wprowadzono dwa nowe programy wsparcia mieszkalnictwa socjalnego. Pierwszy (2003) dotyczy subwencjonowania mieszkań komunalnych o reglamentowanym czynszu dla osób starszych i niepełnosprawnych o dochodach poniżej średniej. Drugi program (2009) subwencjonuje budowę mieszkań społecznych dla najuboższych budowanych przez inwestorów publicznych i prywatnych. Mieszkanie musi mieć charakter społeczny przez 10 lat, a czynsz nie może przekraczać określonego pułapu. Głównymi niedoskonałościami tego programu jest brak ściśle określonej definicji osób lub grup potrzebujących takiego wsparcia, problem z zapewnieniem innej jakościowo formy zaspokajanie potrzeb mieszkaniowych niż bursy. Ponadto w Czechach można spotkać się z problemem podnajmów mieszkań z zasobu mieszkań socjalnych.

W Polsce ponad 84% mieszkań na rynku stanowią mieszkania własnościowe. Według statystyk Eurostatu rynkowi najmu przypada niewielki ok. 16% udział. Wiele umów najmu zawieranych jest w formie nieoficjalnej, co utrudnia zbieranie informacji o zjawisku. Historycznie podejmowanych było wiele prób wprowadzania przepisów instytucjonalnych mających na celu regulowanie i kształtowanie rynku mieszkaniowego. Przykładem takich regulacji jest program wsparcia społecznego budownictwa czynszowego w oparciu o preferencyjne finansowanie BGK. Program został wprowadzony w 1995 roku, a mieszkania finansowane z jego środków były przyznawane na wynajem (TBS) lub przydzielane na zasadach lokatorskiego prawa do lokalu. Program stracił na znaczeniu od 2009 roku, kiedy zlikwidowano Krajowy Fundusz Mieszkaniowy. Na przestrzeni lat podejmowane były przez państwo próby wsparcia rynku mieszkaniowego, w zakresie m.in. spłaty niektórych kredytów mieszkaniowych (starych kredytów mieszkaniowych zaciągniętych przez spółdzielnie mieszkaniowe, 1995); refundacji z budżetu państwa premii gwarancyjnych dotyczących likwidowanych książeczek mieszkaniowych (1995). Przez wiele lat podstawowe formy wspierania rynku mieszkaniowego oparte były na instrumentach podatkowych. Stosowano rozwinięty system ulg i zwolnień w przypadku podatków dochodowych²⁷, który pod względem rozmiarów wsparcia

Law and Housing Policy in Multi-level Europe, 2014, http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/CzechRepublicReport_09052014.pdf [20.10.2016].

²⁷ Np. ulgi i zwolnienia podatkowe – wprowadzenie budowlanej ulgi odsetkowej, niższa stawka VAT w budownictwie mieszkaniowym, zwrot części wydatków poniesionych na budowę własnego domu lub mieszkania.

jest jedną z form pomocy państwa w zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych. Ukierunkowano go na wsparcie budownictwa własnościowego oraz inwestycji związanych z poprawą stanu technicznego zasobów mieszkaniowych.

Brak rozwiniętego rynku wynajmu związany jest też z restrykcyjnymi regulacjami dotyczącymi rynku najmu – przepisy o ochronie lokatora. Na ich mocy właściciel nieruchomości może mieć trudności (m.in. problem z eksmisją) w dochodzeniu swoich racji w przypadku, gdy lokator nie będzie się wywiązywał z postanowień zawartych w umowie najmu np. płacenia czynszu. Według ustawy o ochronie praw lokatora określonej grupie osób, w związku z eksmisją należy się mieszkanie socjalne. Okres oczekiwania na mieszkanie socjalne może trwać kilka lat. Zgodnie z prawem, w sytuacji spornej właściciel mieszkania powinien rozpocząć postępowanie na drodze sądowej i czekać na wyrok. Jednym ze sposobów obejścia tej procedury jest najem okazjonalny (od 2010 roku), gdzie część przepisów chroniących lokatora zostaje uchylona.

W latach 2006–2012 funkcjonował program *Rodzina na Swoim* umożliwiający zaciągnięcie kredytu hipotecznego, przy którego spłacie część odsetek pokrywane było z budżetu państwa. Subsydia przeznaczone były dla małżeństw i osób samotnie wychowujących dzieci, którzy nie mieli oddzielnego mieszkania lub domu. W roku 2014 wprowadzony został nowy program pomocowy Mieszkanie dla Młodych. W ramach programu dotowane jest kupno domu lub mieszkania na kredyt hipoteczny przez młode osoby (do 35. r.ż.).

Pod koniec września roku 2016 rząd przyjął Narodowy Program Mieszkaniowy, który ma na celu wsparcie różnych form budownictwa mieszkaniowego. Pierwszym celem, jaki przyświeca programowi, jest zwiększenie podaży mieszkań o niskim czynszu i aktywizacja podmiotów dostarczających tego typu mieszkania. Środkami realizacji tego celu są m.in.:

- obniżenie kosztów budowy mieszkań (wykorzystanie gruntów publicznych pod budownictwo mieszkaniowe, upowszechnianie optymalnych technologii i projektów architektonicznych szczególnie w budownictwie społecznym)
- zachęcanie gospodarstw domowych do systematycznego oszczędzania na cele mieszkaniowe
- ułatwienie podmiotom instytucjonalnym inwestowania na rynku mieszkań na wynajem.

Ponadto program ma zwiększyć możliwości zaspokajania potrzeb mieszkaniowych osób zagrożonych wykluczeniem społecznym ze względu na niskie dochody lub szczególnie trudną sytuację życiową poprzez: zwiększenie możliwości gmin w zapewnianiu mieszkań dla najuboższych, rozwój mieszkalnictwa

wspomagane, zapewnienie odpowiedniej liczby miejsc w noclegowniach i schroniskach dla bezdomnych, wypracowanie strategii w polityce mieszkaniowej dotyczącej potrzeb grup o specjalnych potrzebach mieszkaniowych, pomoc osobom znajdującym się przejściowo w trudnej sytuacji finansowej.

3. Ocena wprowadzanych regulacji i implikacje dla Polski

W ciągu ostatnich 26 lat polityka mieszkaniowa w Polsce prowadzona była w sposób niespójny, niekonsekwentny i niekompleksowy. Brak długofalowej strategii rozwoju rynku mieszkaniowego, z jasno postawionymi celami i priorytetami, uniemożliwiał rozwój rynku mieszkaniowego zaspokajający potrzeby mieszkaniowe Polaków na poziomie państw europejskich²⁸. Pomimo jasnej diagnozy podstawowych problemów mieszkalnictwa w Polsce oraz programów wsparcia i doradztwa międzynarodowych instytucji (Habitat, Bank Światowy), kolejnym rządowi nie udało się doprowadzić do przyjęcia konkretnych celów i strategii polityki mieszkaniowej oraz ich konsekwentnego realizowania.

Polska nadrabia zaległości strukturalne związane z zasobem mieszkaniowym w relacji do wskaźników pozostałych krajów Europy. Aby poprawić sytuację na rynku mieszkaniowym w Polsce, konieczne jest wyróżnienie różnych typów gospodarstw domowych w zależności od ich dochodów a w konsekwencji potrzeb mieszkaniowych. Gospodarstwa domowe o niskich dochodach powinny otrzymać wsparcie w postaci dostępu do zasobu socjalnego. W ostatnich latach (po likwidacji KFM w 2009 roku) programy mieszkaniowe skupiały się głównie na finansowym wsparciu mieszkalnictwa własnościowego i grup społecznych o dochodach powyżej średniej. Wiele dotychczasowych programów wsparcia rynku mieszkaniowego nie były nakierowane na grupę osób potrzebujących pomocy (*Rodzina na Swoim, Mieszkanie dla Młodych*). Większą wagę powinno się przyłożyć do zwiększenia dostępu do mieszkań dla osób o dochodach niższych od średniej krajowej. Słabo rozwija się budownictwo na wynajem – społeczne i rynkowe. Poważny pozostaje problem zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych grup społecznych o najniższych dochodach (mieszkania komunalne i socjalne). Można przytoczyć kilka możliwych rozwiązań, aplikowalnych w polskich warunkach. Po pierwsze, władze lokalne mogą zawierać umowy najmu i przeznaczyć swój zasób mieszkań społecznych dla osób fizycznych na podstawie

²⁸ Zarówno w kwestiach dopasowań ilościowych, jak i jakościowych.

krótkoterminowych umów. Drugą opcją jest stworzenie programu relatywnie niskoczynszowych mieszkań o średniej jakości. Niektóre państwa UE starają się sprostać potrzebom mieszkaniowym wspierając prywatnych inwestorów w budowaniu nieruchomości mieszkaniowych. W Polsce system spółdzielni mieszkaniowych (*Social Housing Associations*) miał podobne cele, niestety nie przyniósł oczekiwanych efektów, generując ogromne koszty dla budżetu.

Kolejnym czynnikiem hamującym rozwój rynku najmu jest ochrona prawna lokatora, która utrudnia wynajęcie mieszkania na zasadach komercyjnych. W rezultacie osoby prywatne wynajmują mieszkania z dużą marżą, by zrekomensować sobie wysokie ryzyko. Kluczową kwestią w Polsce jest uregulowanie relacji pomiędzy najemcą a wynajmującym z jasno określonymi prawami i obowiązkami obu stron. Ochrona powinna być zagwarantowana dla obu stron transakcji: dla osoby wynajmującej przed nadużyciami najemcy, zaś dla najemcy przed bezprawnym usunięciem go z mieszkania oraz wzrostami cen najmu. Nadmierna protekcja może również negatywnie wpływać na rynek najmu (np. ochrona niepłacącego najemcy zniechęci inwestorów do rozwijania profesjonalnego rynku najmu). Na przestrzeni lat tworzone były rozwiązania podatkowe, które miały na celu zachęcenie grupy osób wynajmujących mieszkania do odprowadzania podatku od przychodów z wynajmu – wprowadzenie możliwości ryczałtowego rozliczenia dochodu z najmu. Próby te jednak nie przyniosły w pełni oczekiwanego rezultatu.

Polska nie posiada w pełni rozwiniętego systemu nieruchomości pod wynajem. Prywatny najem, który wynosi mniej niż 10% zasobu nie zastąpi pomocy socjalnej, jest dla ludzi wynajmujących mieszkanie po rynkowej cenie. Rozwinięty rynek najmu jest alternatywną opcją do posiadania mieszkania na własność, co zmniejsza presję wzrostu ceny nieruchomości mieszkaniowych. Ponadto zmniejsza cykliczne wahania produkcji w budownictwie, chroni przed kryzysami na rynku nieruchomości, a przy tym zwiększając mobilność ludności.

Należy pamiętać, iż na sytuację mieszkaniową ogromny wpływ mają regulacje i miary ostrożnościowe poprzez kanał kredytowy. Istotne jest kompleksowe spojrzenie na system finansowy, z jednej strony uwzględnienie jego stabilności bezpieczeństwa depozytów, z drugiej zaś – możliwości kredytowania, a co za tym idzie, zaspokajania potrzeb społeczeństwa. Wiele systemów europejskich opartych jest stabilnych instrumentach finansowania, jakimi są kredyty mieszkaniowe o stałym oprocentowaniu, mające pokrycie m.in. w długoterminowych depozytach ludności oraz listach zastawnych. Brak takiego rozwiązania w Polsce. Ponadto warto zwrócić uwagę, że popyt na hipoteczne

kredyty mieszkaniowe finansujące mieszkania własnościowe może nieznacznie osłabić się w perspektywie kilku lat (brak wsparcia budżetu państwa na dotychczasowym poziomie).

Podsumowanie

Na polskim rynku nieruchomości mieszkaniowych obserwuje się czynniki, które wpływają negatywnie na stopień zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych przez gospodarstwa domowe. Analizowane państwa różnią się, jeśli chodzi o podejście do kwestii mieszkaniowych: od nastawienia na wynajmowanie lokali, do preferencji własności prywatnej. Omówione przykłady państw europejskich świadczą o tym, że regulacje ochronne lokatorów, akty prawne dotyczące rynku kredytowego, programy wsparcia oraz budownictwo socjalne kształtują rynek mieszkaniowych wpływając na stopień zaspokojenia potrzeb mieszkaniowych.

Rozwinięty rynek najmu jest alternatywą dla mieszkań własnościowych i odgrywa znaczącą rolę równoważącą dla rynku nieruchomości, ograniczając przy tym tworzenie się baniek cenowych. Rozbudowany rynek mieszkań na wynajem jest potrzebny, gdyż zmniejsza cykliczne wahania produkcji w budownictwie, chroniąc przed gwałtownymi boomami i kryzysami na rynku nieruchomości, zwiększając mobilność ludności i może wpływając stabilizująco na ceny mieszkań. Analiza powiązań między rynkiem najmu a rynkiem własnościowym jest niezwykle istotna, ponieważ pomaga decydentom, którzy podejmują decyzje dotyczące przyszłego kształtu polityki mieszkaniowej. Jest to również szczególnie istotne dla młodych gospodarstw domowych o niskim dochodzie, gdyż wynajem zapewnia im możliwość zamieszkania w swoim pierwszym samodzielnym mieszkaniu.

Bibliografia

- Andrews D., Sánchez A.C., Johansson Å., *Housing Markets and Structural Policies in OECD countries*. „OECD Economics Department Working Papers” 2011, No. 836, s. 1–84.
- Augustyniak H., Łaszek J., Olszewski K., Waszczuk J., *To Rent or to Buy – Analysis of Housing Tenure Choice Determined by Housing Policy*, „National Bank of Poland Working Paper” 2013, No. 164, s. 1–32.

- Cornelius J., eds. Schmid Ch. i Dinse J., *National Report for Germany. TENLAW: Tenancy Law and Housing Policy in Multi-level Europe*, 2014, http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/GermanyReport_09052014.pdf, European Union's Seventh Framework Programme [20.11.2016].
- Cuerpo C., Kalantaryan S., Pontuch P., *Rental Market Regulation in the European Union. European Economy*, Directorate General Economic and Financial Affairs (DG ECFIN), European Commission, 2014, No. 515, s. 1–19.
- Czerniak A., Rubaszek M., *Znaczenie prywatnego rynku najmu nieruchomości dla stabilności makroekonomicznej krajów strefy euro*, „Materiały i Studia NBP” 2016, nr 325, s. 1–66.
- Debelle G., *Macroeconomic Implications of Rising Household Debt*, „BIS Working Paper” 2004, No. 153, s. 1–42.
- Djankov S., La Porta R., Lopez-de-Silanes F. i Shleifer A., *Courts: the Lex Mundi Project*, „NBER Working Paper” 2002, No. 8890, s. 1–43.
- Ellickson R.C., *Legal Sources of Residential Lock-ins: Why French Households Move Half as Often as American Households*, „University of Illinois Law Review” 2012, No. 737, s. 1–33.
- Fitzenberger B., Fuchs B., *The Residency Discount for Rents in Germany and the Tenancy Law Reform Act 2001: Evidence from Quantile Regressions*, ZEW-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung/Center for European Economic Research, 2016, No. 16(012), s. 1–32.
- Harris B.H., *Tax Reform, Transaction Costs, and Metropolitan Housing in the United States*, Washington, DC: The Urban Institute, 2013, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.377.8401&rep=rep1&type=pdf> [15.10.2016].
- Kucharska-Stasiak E., *Ryzyko inwestowania na rynku nieruchomości*, „Studia i Materiały Towarzystwa Naukowego Nieruchomości” 2006, nr 14(1), s. 109–122.
- Levin E.J. i Pryce G.B., *What Determines the Price Elasticity of House Supply? Real Interest Rate Effects and Cyclical Asymmetries*, „Housing Studies” 2009, No. 24(6), s. 713–736.
- Lind H., *Rent Regulation: A Conceptual and Comparative Analysis*, „European Journal of Housing Policy” 2001, No. 1(1), s. 41–57.
- Lux M. i Mikeszova M., *Property Restitution and Private Rental Housing in Transition: The Case of the Czech Republic*, „Housing Studies” 2012, No. 27(1), s. 77–96.
- Oxley M. i Smith J., *Housing Policy and Rented Housing in Europe*, Taylor & Francis, London 1996.
- Podrazil P., Jadamus R., Pavel P., eds. Schmid Ch., Dinse J., *National Report for Czech Republic. TENLAW: Tenancy Law and Housing Policy in Multi-level Europe*, 2014, http://www.tenlaw.uni-bremen.de/reports/CzechRepublicReport_09052014.pdf [20.10.2016].

- Quigley J.M., *Transaction Costs and Housing Markets*, „Institute of Business and Economic Research Working Paper” 2002, No. W02-005, s. 1-19.
- Scanlon K., Whitehead C., *International Trends in Housing Tenure and Mortgage Finance*, London School of Economics, London 2004, s. 1-145.
- Wagner M., *Rynek nieruchomości mieszkaniowych w strefie euro*, „Materiały i Studia Instytutu Ekonomicznego w Warszawie” 2016, nr 322, s. 1-83.
- Van der Vlist A., J., Gorter C., Nijkamp P., Rietveld P., *Residential Mobility and Local Housing Market Differences*, „Environment and Planning A” 2002, No. 34(7), s. 1147-1164.

Rozdział 4

Szacowanie indeksu wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw funkcjonujących na krajowym rynku nieruchomości w warunkach obowiązywania Międzynarodowego Standardu Rachunkowości *Nieruchomości inwestycyjne*

Marcin Kołtuniak

Wstęp

Rynek nieruchomości w Polsce cechuje się istotną nieefektywnością informacyjną. Nieefektywność ta przejawia się m.in. poprzez niedostępność indeksu cen kształtujących się, zarówno na rynkach nieruchomości mieszkaniowych, jak i komercyjnych. Literatura przedmiotu wyróżnia dwa podstawowe typy indeksów cen nieruchomości: indeksy cen transakcyjnych oraz indeksy bazujące na wycenie portfeli nieruchomości dokonywanej przez rzeczoznawców majątkowych. Zmienność cen transakcyjnych na krajowym rynku nieruchomości, w tym w szczególności na rynku nieruchomości mieszkaniowych, podlega obserwacji przez Narodowy Bank Polski od III kwartału 2006 roku¹. Występuje jednak luka w zakresie indeksu opartego na wycenie portfeli nieruchomości dokonywanej systematycznie przez rzeczoznawców majątkowych.

¹ R. Leszczyński, K. Olszewski, *Commercial Property Price Index for Poland*, „Bank i Kredyt” 2015, nr 6, s. 565–578.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie wyników próby wypełnienia wskazanej luki poprzez odtworzenie szeregu czasowego indeksu wartości godziwej portfeli nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw funkcjonujących na krajowym rynku nieruchomości w okresie od I kwartału 2005 do IV kwartału 2014.

Zakresem badania objętych zostało 25 spółek kapitałowych, których akcje wchodziły w skład portfela sektorowego indeksu dochodowego WIG-Nieruchomości, notowanego przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie na dzień 31.12.2014. Przedsiębiorstwa te zostały objęte badaniem od początku roku obrotowego, w którym dokonały one pierwotnej oferty publicznej swoich akcji na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, do końca roku obrotowego zakończonego w dniu 31.12.2014 lub do końca ostatniego roku obrotowego zakończonego przed tym dniem w przypadku przedsiębiorstw o przesuniętym zakresie roku obrotowego. Badaniem nie zostały objęte lata obrotowe rozpoczęte przed dniem 01.01.2005 oraz przedsiębiorstwa, które 31.12.2014 znajdowały się w stanie upadłości.

Początek okresu objętego zakresem badania został wyznaczony na dzień rozpoczęcia obowiązywania Międzynarodowego Standardu Rachunkowości nr 40 *Nieruchomości inwestycyjne*². Standard ten umożliwił zapoczątkowanie stosowania na użytek rachunkowości finansowej modelu wartości godziwej do wyceny nieruchomości inwestycyjnych w miejsce dotychczas stosowanego modelu kosztu historycznego³. Pozwala to na skonstruowanie szeregu czasowego indeksu wartości godziwej zagregowanego portfela nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw objętych zakresem badania w okresie I kw. 2005 – IV kw. 2014⁴. W konsekwencji, umożliwiała to przeprowadzenie badania w zakresie indeksu cen inwestycji bezpośrednich na rynkach nieruchomości komercyjnych oraz mieszkaniowych w Polsce. Wskazany indeks

² Należy zaznaczyć, że Ustawa o rachunkowości również wprowadza możliwość stosowania wskazanego modelu wyceny nieruchomości inwestycyjnych.

³ B. Nordlund, *Valuation and Performance Reporting in Property Companies According to IFRS*, Department of Real Estate, Royal Institute of Technology, Stockholm 2008, s. 1–263; T. Nellesen, H. Zuelch, *The Reliability of Investment Property Fair Values Under IFRS*, „Journal of Property Investment & Finance” 2011, No. 1, s. 59–73.

⁴ Syntetyczne wnioski dotyczące skutków wdrożenia przez wskazane przedsiębiorstwa zapisów regulacji MSR 40 zostały zaprezentowane w: M. Kołtuniak, *Konsekwencje ekonomiczne regulacji prawnych dotyczących wyceny nieruchomości inwestycyjnych w aspekcie szacowania wartości przedsiębiorstw konkurujących na rynku nieruchomości*, w: *Konkurencyjność przedsiębiorstw – aspekty międzynarodowe i sektorowe*, red. R. Sobiecki, M. Poniatowska-Jaksch, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2016, s. 201–213.

został wyznaczony w ujęciu kwartalnym, ze względu na niedostępność danych o wyższej częstotliwości.

1. Metodyka szacowania indeksu wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw objętych zakresem badania

Na użytek procesu szacowania indeksu wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw objętych zakresem badania została wypracowana metodyka stanowiąca analogię metodyki stosowanej przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie⁵ w celu wyznaczania indeksów dochodowych⁶.

Zgodnie ze wskazaną metodyką indeks dochodowy portfela papierów wartościowych wyznaczany jest zgodnie z poniższymi, zachowującymi równoważność, wzorami:

$$\begin{aligned} \text{Indeks dochodowy}_t &= \\ &= \frac{\text{Bieżąca kapitalizacja giełdowa portfela}_t}{\text{Kapitalizacja bazowa} \times \text{Współczynnik korygujący}_t} \times \text{Indeks bazowy}, \\ \text{Indeks dochodowy}_t &= \frac{\sum_{i=1}^{n_t} (P_{it} \times S_{it})}{\sum_{i=1}^{m_{i_0}} (P_{i_0} \times S_{i_0})} \times I_{i_0}, \end{aligned}$$

gdzie:

- t – dzień, na który wyznaczany jest indeks dochodowy
- i – i-ty rodzaj papierów wartościowych wchodzących w skład portfela papierów wartościowych

⁵ Indeksy Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, Warszawa 2015, s. 1–29.

⁶ Wnioski w zakresie relacji pomiędzy pomiarem wartości przedsiębiorstw oraz należących do nich portfeli nieruchomości inwestycyjnych E. Mączyńska, *Wycena nieruchomości a wycena przedsiębiorstw w gospodarce nietrwałości*, w: *Wycena przedsiębiorstwa. Od teorii do praktyki*, red. A. Szablewski, Poltext, Warszawa 2011, s. 243–264.

- n_t – liczba wszystkich rodzajów papierów wartościowych wchodzących w skład portfela papierów wartościowych na dzień, na który szacowany jest indeks dochodowy
- P_{it} – ceny zamknięcia poszczególnych rodzajów papierów wartościowych wchodzących w skład portfela papierów wartościowych na dzień, na który szacowany jest indeks
- S_{it} – liczby wyemitowanych poszczególnych rodzajów papierów wartościowych wchodzących w skład portfela papierów wartościowych na dzień, na który szacowany jest indeks dochodowy
- m_{t_0} – liczba wszystkich rodzajów papierów wartościowych wchodzących w skład portfela papierów wartościowych na dzień bazowy
- P_{it_0} – ceny zamknięcia poszczególnych rodzajów papierów wartościowych wchodzących w skład portfela papierów wartościowych na dzień bazowy
- S_{it_0} – liczby wyemitowanych poszczególnych rodzajów papierów wartościowych wchodzących w skład portfela papierów wartościowych na dzień bazowy
- K_t – współczynnik korygujący na dzień, na który szacowany jest indeks dochodowy wyznaczany zgodnie z poniższym wzorem
- I_{t_0} – wartość bazowa indeksu dochodowego na dzień bazowy, np. 1000 punktów lub dany ułamek podstawowego indeksu giełdowego na dzień bazowy.

Przywoływany powyżej współczynnik korygujący na dzień, na który szacowany jest indeks dochodowy w przypadku portfela papierów wartościowych składającego się wyłącznie z instrumentów udziałowych jest wyznaczany zgodnie z poniższym wzorem:

$$K_t = \frac{M_{t-1} + Q_t - Z_t - D_t}{M_{t-1}} \times K_{t-1},$$

gdzie:

- t – dzień, na który przeliczany jest współczynnik korygujący
- K_t – współczynnik korygujący na dzień, na który szacowany jest indeks dochodowy
- M_{t-1} – bieżąca kapitalizacja giełdowa portfela na dzień notowań poprzedzający dzień notowań, na który szacowany jest indeks dochodowy:
- $$M_{t-1} = \sum_{i=1}^{n_{t-1}} (P_{it-1} \times S_{it-1})$$
- Q_t – łączna wartość papierów wartościowych po raz pierwszy wchodzących w skład portfela papierów wartościowych (emisje nowych pakietów akcji lub pierwsze publiczne emisje papierów wartościowych – IPO) według cen zamknięcia na dzień, na który szacowany jest indeks dochodowy

- Z_t – łączna wartość na dzień notowań poprzedzający dzień, na który szacowany jest indeks dochodowy papierów wartościowych po raz ostatni wchodzących w skład portfela papierów wartościowych (z powodu umorzenia akcji lub z powodu zaprzestania notowań danego typu papierów wartościowych w ramach indeksu)
- D_t – suma dywidend wypłaconych w danym dniu notowań przez emitentów papierów wartościowych wchodzących w skład portfela papierów wartościowych
- K_{t-1} – współczynnik korygujący na dzień notowań poprzedzający dzień, na który szacowany jest indeks dochodowy, wartość początkowa współczynnika wynosi 1.

Należy zaznaczyć, że transakcje podziału (splitu) akcji oraz transakcje scale-
nia akcji nie mają bezpośredniego wpływu na wartość indeksów dochodowych,
a zatem nie wymagają zmian współczynnika korygującego. Wystąpienie trans-
akcji wypłaty dywidendy, emisji nowego pakietu papierów wartościowych,
umorzenia papierów wartościowych lub zmiany składu uczestników portfela
papierów wartościowych (wejścia lub wyjścia do/ze składu portfela) w trakcie
danego dnia notowań wymagają wyznaczenia nowego współczynnika korygu-
jącego na dany dzień notowań. Powyższa sytuacja dotyczy także rozpoczęcia
lub zakończenia notowań praw poboru dotyczących przyszłych emisji papie-
rów wartościowych wchodzących w skład portfela papierów wartościowych.
W pozostałych przypadkach współczynnik korygujący nie ulega zmianom.

Na użytek niniejszego artykułu została wypracowana metoda szacowania
indeksu wartości godziwej zagregowanego portfela nieruchomości inwestycyj-
nych należących do przedsiębiorstw objętych zakresem badania, zwanego dalej
indeksem. Indeks ten został wyznaczony zgodnie z poniższymi, zachowującymi
równoważność, wzorami:

$$\text{Indeks}_t = \frac{\text{Bieżąca łączna wartość godziwa portfeli nieruchomości}_t}{\text{Wartość bazowa} \times \text{Współczynnik korygujący}} \times \text{Indeks bazowy},$$

$$\text{Indeks}_t = \frac{\sum_{i=1}^{n_t} (V_{it})}{\sum_{i=1}^{m_{t_0}} (V_{i_{t_0}}) \times K_t} \times I_{t_0},$$

gdzie:

- t – końce kolejnych kwartałów objętych zakresem badania
i – i-te przedsiębiorstwo objęte zakresem badania

n_t – liczba przedsiębiorstw objętych zakresem badania według stanu na koniec kolejnych kwartałów objętych zakresem badania

V_{it} – wartości godziwe portfeli nieruchomości inwestycyjnych należących do kolejnych przedsiębiorstw objętych badaniem według stanu na koniec kolejnych kwartałów objętych zakresem badania

m_{t_0} – liczba przedsiębiorstw objętych zakresem badania na koniec kwartału bazowego

V_{it_0} – wartości godziwe portfeli nieruchomości inwestycyjnych należących do kolejnych przedsiębiorstw objętych badaniem według stanu na koniec kwartału bazowego

K_t – współczynnik korygujący na dzień, na który szacowany jest indeks wyznaczany zgodnie z poniższym wzorem

I_{t_0} – wartość bazowa indeksu na dzień bazowy, np. 1000 punktów.

Wszystkie wartości wyrażone w walutach obcych zostały przewalutowane na PLN na podstawie odpowiednich Tabel A kursów średnich walut obcych NBP. Badaniem objęte zostały wartości godziwe nieruchomości inwestycyjnych wyrażone w cenach bieżących.

Na użytek badania zmiany poziomu wartości godziwej portfeli nieruchomości inwestycyjnych należących do poszczególnych przedsiębiorstw objętych zakresem badania zostały poddane podziałowi na dwie podstawowe kategorie: 1) zmiany wynikające z: nabyć; oddania do użytkowania nieruchomości inwestycyjnych wytworzonych we własnym zakresie; ulepszenia istniejących nieruchomości inwestycyjnych, jak również przekwalifikowania do lub z środków trwałych, środków trwałych w budowie, aktywów przeznaczonych do sprzedaży, jak również różnych kategorii zapasów, likwidacji oraz z innych sposobów ich rozdysponowania; 2) zmiany wynikające z okresowych przeszacowań wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych wchodzących w skład portfela, w tym wynikających z uwzględnienia różnic kursowych. Na użytek badania konieczne było przyjęcie założenia, że wszelkie wykazane w sprawozdaniach finansowych badanych przedsiębiorstw kwartalne przeszacowania wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych dotyczyły nieruchomości nabytych przed rozpoczęciem danego kwartału objętego badaniem oraz nie dotyczyły nieruchomości zbytych przed końcem danego kwartału objętego badaniem. Podział ten był warunkiem koniecznym wyznaczenia współczynników korygujących. Wystąpienie w kwartale objętym badaniem transakcji zaliczonych do grupy pierwszej (drugiej) powoduje (nie powoduje) konieczność ponownego wyznaczenia poziomu współczynnika korygującego.

Współczynniki korygujące na koniec kwartałów, na które szacowany jest indeks wartości godziwej zagregowanego portfela nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw objętych zakresem badania wyznaczone są zgodnie z poniższym wzorem:

$$K_t = \frac{V_{t-1} + Q(t) - Z_t}{V_{t-1}} \times K_{t-1},$$

gdzie:

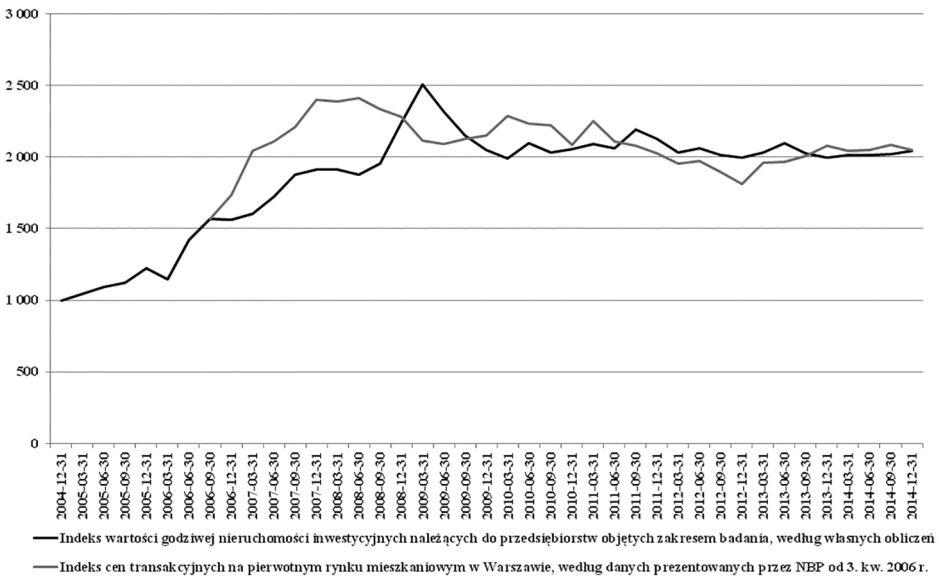
- t – kolejne końce kwartałów objętych zakresem badania, na które przeszacowywany jest współczynnik korygujący
- K_t – współczynnik korygujący według stanu na koniec kolejnych kwartałów objętych zakresem badania, na które szacowany jest indeks
- V_{t-1} – bieżąca łączna wartość godziwa portfeli nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw objętych zakresem badania według stanu na koniec kolejnych kwartałów poprzedzających kwartały objęte zakresem badania: $V_{t-1} = \sum_{i=1}^{n-1} V_{it-1}$
- Q_t – łączna wartość godziwa nieruchomości inwestycyjnych po raz pierwszy wchodzących w skład portfeli nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw objętych zakresem badania w trakcie kolejnych kwartałów objętych zakresem badania, ustalona na koniec wskazanych kwartałów
- Z_t – łączna wartość nieruchomości inwestycyjnych na koniec kwartału poprzedzającego kwartał, na który oszacowywany jest indeks po raz ostatni wchodzących w skład portfeli nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw objętych zakresem badania w trakcie kolejnych kwartałów objętych zakresem badania
- K_{t-1} – współczynnik korygujący na koniec kwartału poprzedzającego kwartał, na który szacowany jest indeks; wartość początkowa współczynnika wynosi 1.

Należy zaznaczyć, że indeks ten nie uwzględnia jakichkolwiek zysków bądź strat zrealizowanych z tytułu rozporządzania wskazanymi aktywami, odzwierciedlając jedynie skutki przeszacowań ich wartości godziwej oraz różnic kursowych. Stanowi to analogię do indeksów dochodowych instrumentów udziałowych nieuwzględniających wypłat dywidend.

2. Indeks wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw objętych zakresem badania

Wyniki oszacowania szeregu czasowego indeksu wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw objętych zakresem badania zostały zaprezentowane na rysunku 1. Rysunek ten przedstawia także szereg czasowy indeksu cen transakcyjnych na pierwotnym rynku nieruchomości mieszkaniowych w Warszawie, wyznaczony na podstawie danych prezentowanych przez Narodowy Bank Polski, przy czym poziom początkowy tego indeksu został ustalony na poziomie odpowiadającym wartości wskazanego wyżej indeksu, celem zachowania ich porównywalności.

Rysunek 1. Indeks wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw objętych zakresem badania na tle indeksu cen transakcyjnych na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Warszawie w latach 2005–2014



Źródło: opracowanie własne.

Wskazany indeks odzwierciedla zmienność poziomu zagregowanej wartości godziwej portfeli nieruchomości należących do populacji uczestników rynku nieruchomości, wyodrębnionej ze względu na uczestnictwo w giełdowym

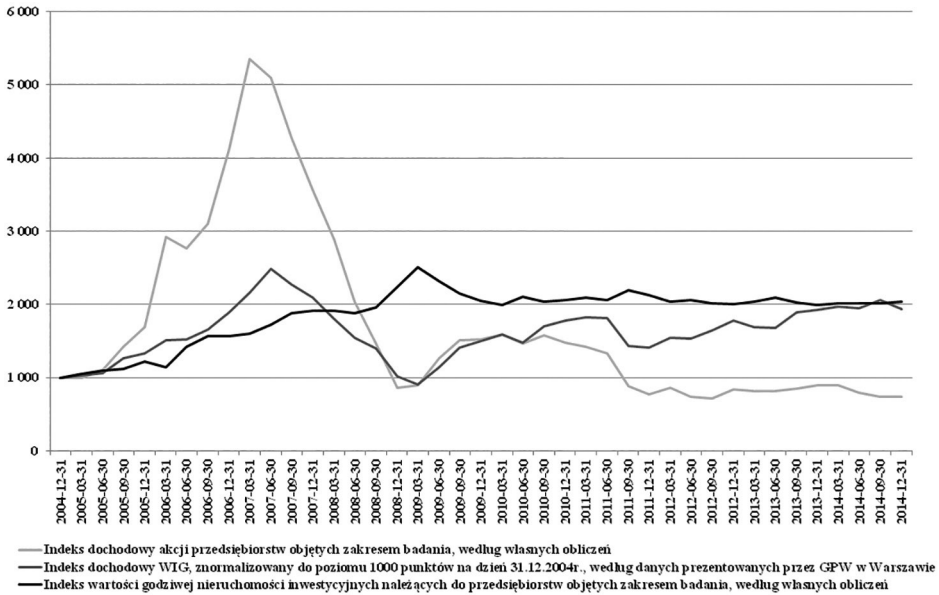
indeksie sektorowym. Należy zaznaczyć, iż skład jakościowy tych portfeli mógł być zmienny w czasie⁷, każdorazowo był on jednak charakterystyczny dla profesjonalnych uczestników rynku nieruchomości, przy czym dokładna charakterystyka, w tym m.in. miejsce położenia nieruchomości, nie była dostępna w większości z 637 kwartalnych sprawozdań finansowych objętych badaniem. Należy zaznaczyć, że część spośród nieruchomości inwestycyjnych objętych pośrednio zakresem badania położona jest poza granicami RP. Wynika to częściowo także z faktu, iż znaczna część łącznej wartości portfela WIG-Nieruchomości oraz portfela nieruchomości należących do spółek wchodzących w skład portfela WIG-Nieruchomości przyporządkowana jest aktywom spółek z siedzibą położoną poza granicami RP.

Zorganizowany rynek obrotu akcjami przedsiębiorstw funkcjonujących na rynku nieruchomości w Polsce podlegał w ostatnich latach procesowi dynamicznego rozwoju. Zgodnie z doświadczeniami rozwiniętych gospodarek narodowych, rynek ten aktualnie podlega procesom przekształceń w osobną klasę aktywów inwestycyjnych, odpowiadającą w pewnym stopniu instrumentom udziałowym wyspecjalizowanych funduszy rynku nieruchomości (*Real Estate Investment Trusts* – REITs). W Polsce fundusze te nadal nie znalazły swojego odpowiednika w postaci rozwiniętego systemu zamkniętych funduszy inwestycyjnych rynku nieruchomości. Poziomy cen na rynkach kapitałowych akcji, na rynkach nieruchomości, jak i na rynkach instrumentów udziałowych przedsiębiorstw nieruchomościowych, cechują się względnie wysoką niestabilnością w czasie.

Rysunek 2. przedstawia fluktuacje szeregu czasowego indeksu wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw objętych zakresem badania na tle indeksu dochodowego szerokiego rynku kapitałowego akcji na GPW w Warszawie, znormalizowanego do poziomu 1000 punktów na dzień 31.12.2004, jak również na tle indeksu dochodowego cen akcji przedsiębiorstw objętych zakresem badania, odtworzonego na podstawie własnych obliczeń, zgodnie z metodyką szacowania indeksu WIG-Nieruchomości stosowaną przez GPW w Warszawie. Konieczność odtworzenia wskazanego indeksu wynikała z faktu, iż indeks WIG-Nieruchomości nie był szacowany przed dniem 15.06.2007.

⁷ R. Leszczyński, K. Olszewski, *Commercial Property Price Index for Poland*, „Bank i Kredyt” 2015, nr 6, s. 565–578.

Rysunek 2. Indeks wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw objętych zakresem badania na tle indeksów dochodowych WIG oraz WIG-Nieruchomości w latach 2005–2014



Źródło: opracowanie własne.

3. Rezultaty testów niestacjonarności rozważanych indeksów cenowych

Tabela nr 1 zawiera wyniki testów ADF (*Augmented Dickey-Fuller Test*) mających na celu ustalenie czy występowała niestacjonarność rozważanych indeksów cen. Rezultaty te, z zachowaniem 5% poziomu ufności, wskazują, że badane indeksy cechowały się w okresie IV kw. 2004 – IV kw. 2014 niestacjonarnością, natomiast pierwsze różnice ich logarytmów naturalnych – stacjonarnością, co oznacza, że indeksy te były zintegrowane w stopniu pierwszym. Wyniki te potwierdziły się, zarówno w przypadku testów z uwzględnieniem stałej oraz testów z uwzględnieniem stałej oraz trendu liniowego. Oznacza to, że zasadne jest podjęcie dalszych badań w obszarze kierunku przyczynowości pomiędzy stopami zwrotu z rozważanych indeksów.

Tabela 1. Wyniki testów ADF

statystyka testu (1), P-value (2), * wskazuje, że hipoteza zerowa o niestacjonarności analizowanego szeregu czasowego została potwierdzona na 5% poziomie istotności statystycznej		indeksy				liczba opóźnień	pierwsze różnice logarytmów naturalnych indeksów				
		test z uwzględnieniem stałej		test z uwzględnieniem stałej oraz trendu liniowego			test z uwzględnieniem stałej		test z uwzględnieniem stałej oraz trendu liniowego		liczba opóźnień
		(1)	(2)	(1)	(2)		(1)	(2)	(1)	(2)	
1	indeks cen instrumentów udziałowych rynku nieruchomości w Polsce	-1.08	0.72*	-2.02	0.57*	7	-4.50	0.00	-3.43	0.05	8
2	indeks wartości godziwej nieruchomości w Polsce	-2.46	0.13*	-1.87	0.67*	1	-5.27	0.00	-5.89	0.00	0

Źródło: opracowanie własne.

4. Dotychczasowe wyniki badań własnych przeprowadzonych na podstawie omawianego indeksu – wprowadzenie

Wyniki dotychczasowych badań⁸ przeprowadzonych na podstawie wprowadzonego w niniejszym artykule indeksu wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych, opartego na danych pochodzących ze sprawozdawczości finansowej profesjonalnych uczestników rynku nieruchomości⁹, wskazują, iż indeks ten okazał się być i użytecznym źródłem wiedzy na temat zmienności cen na krajowym rynku nieruchomości.

⁸ M. Kołtuniak, *Examination of the Directions of Spillover Effects Between the Real Estate and Stock Prices in Poland*, „Bank i Kredyt” 2016, nr 3, s. 251–266; Idem, *Konsekwencje ekonomiczne regulacji prawnych dotyczących wyceny nieruchomości inwestycyjnych w aspekcie szacowania wartości przedsiębiorstw konkurujących na rynku nieruchomości*, w: *Konkurencyjność przedsiębiorstw – aspekty międzynarodowe i sektorowe*, red. Sobiecki R., Poniatowska-Jaksch M., Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2016, s. 201–213; Idem, *The Long Term Cointegration between Indices of the Real Estate, the Property Enterprises Stocks and the Capital Markets in Poland*, „Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa” 2016, nr 3, s. 17–31.

⁹ M. Bryx, *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*, Poltext, Warszawa 2008, s. 1–53; J. Łaszek, K. Olszewski, *Zachowania firmy deweloperskiej na rynku mieszkań i zagregowana podaż*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2014, nr 3, s. 71–87.

Stworzenie omawianego indeksu pozwoliło m.in. na przeprowadzenie badania mającego na celu potwierdzenie występowania długoterminowej tendencji powrotu do równowagi pomiędzy poziomami cen rynku nieruchomości, cen rynku instrumentów udziałowych rynku nieruchomości oraz cen rynku kapitałowego akcji w Polsce, jak i pomiędzy poszczególnymi parami poziomów cen wskazanych powyżej rynków¹⁰. Równowaga ta przejawia się występowaniem liniowej kointegracji pomiędzy wskazanymi indeksami. Występowanie takiej tendencji oznacza, że zmiana poziomu cen na jednym spośród rozważanych rynków z mniejszym lub z większym opóźnieniem wywoła, za pośrednictwem szeregu złożonych zależności gospodarczych, zmianę poziomów cen na pozostałych rynkach, doprowadzając do zachowania równowagi pomiędzy wskazanymi indeksami, jednak przy innych poziomach cen. Względnie silna zmiana poziomu cen na jednym z tych rynków, niebędąca wynikiem równoważenia zmiany cen na pozostałych rynkach, stanowić może wówczas podstawę prognozowania wystąpienia równoważącej zmiany poziomu cen na pozostałych z rozważanych rynków. Jakość tego typu prognoz zależy od stabilności w czasie występowania wskazanej tendencji równoważącej. Brak występowania wskazanej tendencji oznaczałby, iż rynki te cechują się segmentacją, a zmiana poziomu cen na jednym z tych rynków nie stanowi oznaki potencjalnej zmiany cen na pozostałych ze wskazanych rynków¹¹.

W przypadku występowania wskazanych tendencji równoważących zasadne jest podjęcie próby ustalenia, która spośród par zmienności poziomów stóp zwrotu z indeksów cen stale wyprzedza zmienność poziomów stóp zwrotu z drugiego z indeksów cen. Umożliwia to ustalenie kierunku rozprzestrzeniania się zmian poziomów cen. W konsekwencji pozwala to zweryfikować, czy zasadne jest np. przypuszczenie, iż załamanie się poziomu cen na rynkach nieruchomości stale stanowi jedną z oznak przyszłego załamania się poziomów cen na rynkach finansowych (lub cen na rynkach akcji przedsiębiorstw nieruchomościowych), co odpowiadało scenariuszowi kryzysu finansowego mającego miejsce w latach 2007–2008 w Stanach Zjednoczonych. Potwierdzenie zasadności tego przypuszczenia wskazywałoby na dominację jednego z rozważanych rynków nad drugim pod względem efektywności informacyjnej.

¹⁰ M. Kołtuniak, *The Long Term Cointegration...* op.cit., s. 17–31.

¹¹ J. Morawski, H. Rehkugler, R. Füss, *The Nature of Listed Real Estate Companies: Property or Equity Market?*, Swiss Society for Financial Market Research, St. Gallen 2008, s. 101–105.

W konsekwencji na podstawie prezentowanego indeksu wartości godziwej portfeli nieruchomości przeprowadzone zostało także badanie mające na celu ustalenie postaci, w tym kierunków kluczowych mechanizmów transmisyjnych determinujących procesy wyceny aktywów na wskazanych rynkach inwestycyjnych¹². W szczególności badanie to miało na celu ustalenie, czy krajowe rynki inwestycyjne charakteryzują się występowaniem efektu majątkowego (*wealth effect*), czy też efektu wyciągania kapitału z nieruchomości (*credit-price effect*)¹³, w przypadku których występuje transmisja impulsów zmian poziomów cen, odpowiednio z rynku nieruchomości na rynek kapitałowy akcji lub w kierunku odwrotnym.

Wyniki badania mającego na celu ustalenie kierunku przyczynowości w sensie Grangera¹⁴ pomiędzy wskazanymi indeksami pozwoliły na potwierdzenie występowania w przypadku Polski efektu wyciągania kapitału z nieruchomości, jak również na zanegowanie występowania efektu majątkowego¹⁵. Metoda testowania występowania kierunku przyczynowości w sensie Grangera nie pozwala jednak na ustalenie, czy kierunek ten zachowuje stałość w czasie, w związku z powyższym zostały przeprowadzone dalsze badania w powyższym zakresie¹⁶.

Wyniki badania mającego na celu ustalenie stałości w czasie kierunku mechanizmów transmisyjnych pomiędzy zmiennością cen na krajowych rynkach nieruchomości, na rynku instrumentów udziałowych rynku nieruchomości oraz na krajowym rynku kapitałowym akcji pozwoliły na ustalenie, iż w okresie 2005–2014 stałość ta nie występowała¹⁷. Wskazane wyniki są zgodne z opublikowanymi w 2015 roku przez Millera et al. wynikami badania w zakresie rynku kapitałowego akcji i rynku nieruchomości mieszkaniowych w Stanach Zjednoczonych za okres 1890–2012¹⁸. Przywoływane wyniki badań wskazują na okresowe występowanie powtarzających się zmian strukturalnych w obszarze rozważanych rynków.

¹² M. Kołtuniak, *ibidem*, s. 27–29.

¹³ G. Główska, *System finansowania nieruchomości mieszkaniowych w Polsce. Doświadczenia i kierunki zmian*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012, s. 28–73.

¹⁴ P. Kapopoulos, F. Siokis, *Stock and Real Estate Prices in Greece: Wealth Versus 'Credit-Price' Effect*, „Applied Economics Letters” 2005, No. 12, s. 125–128.

¹⁵ M. Kołtuniak, *ibidem*, s. 27–29; Idem, *Examination of the Directions...* op.cit., s. 256–257, 260–261.

¹⁶ *Ibidem*, s. 257–258, 261–265.

¹⁷ *Ibidem*.

¹⁸ S.M. Miller, T. Chang, X.L. Li, M. Balcilar, R. Gupta, *The Co-Movement and Causality between the U.S. Housing and Stock Markets in the Time and Frequency Domains*, „International Review of Economics & Finance” 2015, Vol. 38, Iss. C, s. 220–233.

Stabilność wskazanych kierunków w czasie oznaczałaby m.in. stałość w czasie kierunku rozprzestrzenia się kryzysów pomiędzy rynkami nieruchomości a rynkami kapitałowymi akcji, a także możliwość wykorzystywania wiedzy na ich temat w zakresie prowadzenia lub monitorowania polityki makroostrożnościowej¹⁹, w tym polityki w zakresie stabilności systemu finansowego, wspólnie w sposób istotny zależnej od poziomu cen nieruchomości, warunkujących m.in. wartość aktywów sektora bankowego z tytułu kredytów hipotecznych²⁰, jak i w zakresie prowadzenia długoterminowej polityki mieszkaniowej oraz polityki inwestycyjnej.

Okresowo występujące zmiany strukturalne w obszarze funkcjonowania rynków nieruchomości – w tym w zakresie systemu finansowania rynku nieruchomości, jak również zmiany strukturalne w obszarze sektora budowlanego wiążące się ze zjawiskiem okresowego załamywania się poziomu wolumenu lub wartości produkcji budowlanej – wywołują jednak prawdopodobnie zjawisko powtarzającego się okresowo odwracania się kierunków wskazanych mechanizmów transmisyjnych.

Podsumowanie

Stosowanie przez przedsiębiorstwa nieruchomościowe notowane na Warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych modelu wartości godziwej w celu pomiaru wartości należących do nich portfeli nieruchomości inwestycyjnych pozwoliło na przeprowadzenie próby wypełnienia luki w postaci braku krajowego indeksu cen nieruchomości, obejmującego zarówno inwestycje na rynku mieszkaniowym, jak i na rynku nieruchomości komercyjnych. Cel ten został zrealizowany poprzez odtworzenie szeregu czasowego indeksu wartości godziwej portfeli nieruchomości inwestycyjnych należących do przedsiębiorstw funkcjonujących na krajowym rynku nieruchomości za okres od I kw. 2005 do IV kw. 2014. Wyniki okazały się być zbieżne z wynikami możliwymi do uzyskania na podstawie szeregów czasowych cen transakcyjnych na pierwotnym rynku mieszkaniowym w Warszawie.

¹⁹ J. Łaszek, *Sektor nieruchomości z perspektywy banku centralnego*, „Finansowanie Nieruchomości” 2006, nr 6, s. 15–53; G. Główna, *op.cit.*, s. 45–69.

²⁰ *Ibidem*, s. 45–69.

W konsekwencji skonstruowanie wskazanego indeksu umożliwiło:

- zweryfikowanie czy procesy wyceny rynkowej aktywów, zarówno na krajowych rynkach nieruchomości oraz na rynkach instrumentów udziałowych rynków nieruchomości, jak i na rynkach kapitałowych akcji, cechują się występowaniem tendencji powrotu do poziomu równowagi długoterminowej
- ustalenie postaci, w tym kierunków, kluczowych mechanizmów transmisyjnych determinujących wskazane procesy wyceny aktywów inwestycyjnych oraz weryfikację ich stabilności w czasie
- określenie czy i jakie zmiany strukturalne w obszarze funkcjonowania, zarówno bezpośrednich, jak i pośrednich rynków nieruchomości, w tym w zakresie systemu finansowania rynków nieruchomości, miały istotny wpływ na zmianę kierunków wskazanych mechanizmów transmisyjnych w okresie objętym zakresem badania.

Wyniki dotychczasowych badań²¹ przeprowadzonych na podstawie wprowadzonego w niniejszym artykule indeksu wartości godziwej nieruchomości inwestycyjnych wskazują, iż indeks ten okazał się być użytecznym źródłem wiedzy na temat zmienności cen na krajowym rynku nieruchomości.

Procesy kształtowania się cen na rynkach instrumentów udziałowych rynków nieruchomości, na rynkach kapitałowych akcji oraz na rynkach nieruchomości cechują się występowaniem tendencji powrotu do poziomu równowagi długoterminowej. Kierunki mechanizmów transmisyjnych determinujących zmiany poziomów stóp zwrotu z inwestycji na wskazanych rynkach cechują się niestabilnością w czasie ze względu na występowanie okresowych zmian strukturalnych w obszarze funkcjonowania rynków nieruchomości.

Bibliografia

- Bryx M., *Rynek nieruchomości. System i funkcjonowanie*, Poltext, Warszawa 2008.
- Główka G., *System finansowania nieruchomości mieszkaniowych w Polsce. Doświadczenia i kierunki zmian*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Indeksy Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie, Warszawa 2015.

²¹ M. Kołtuniak, *Examination of the Directions...* op.cit., s. 251–266; Idem, *Konsekwencje ekonomiczne...*, op.cit., s. 201–213; Idem, *The Long Term...*, op.cit., s. 17–31.

- Kapopoulos P., Siokis F., *Stock and Real Estate Prices in Greece: Wealth Versus 'Credit-Price' Effect*, „Applied Economics Letters” 2005, No. 12, s. 125–128.
- Kołtuniak M., *Examination of the Directions of Spillover Effects Between the Real Estate and Stock Prices in Poland*, „Bank i Kredyt” 2016, nr 3, s. 251–266.
- Kołtuniak M., *Konsekwencje ekonomiczne regulacji prawnych dotyczących wyceny nieruchomości inwestycyjnych w aspekcie szacowania wartości przedsiębiorstw konkurujących na rynku nieruchomości*, w: *Konkurencyjność przedsiębiorstw – aspekty międzynarodowe i sektorowe*, red. Sobiecki R., Poniatowska-Jaksch M., Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2016, s. 201–213.
- Kołtuniak M., *The Long Term Cointegration between Indices of the Real Estate, the Property Enterprises Stocks and the Capital Markets in Poland*, „Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa” 2016, No. 3, s. 17–31.
- Leszczyński R., Olszewski K., *Commercial Property Price Index for Poland*, „Bank i Kredyt” 2015, nr 6, s. 565–578.
- Łaszek J., *Sektor nieruchomości z perspektywy banku centralnego*, „Finansowanie Nieruchomości” 2006, nr 6, s. 15–53.
- Łaszek J., Olszewski K., *Zachowania firmy deweloperskiej na rynku mieszkań i zagregowana podaż*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2014, nr 3, s. 71–87.
- Mączyńska E., *Wycena nieruchomości a wycena przedsiębiorstw w gospodarce nietrwałości*, w: *Wycena przedsiębiorstwa. Od teorii do praktyki*, red. Szablewski A., Poltext, Warszawa 2011, s. 243–264.
- Międzynarodowy Standard Rachunkowości 40, *Nieruchomości inwestycyjne*.
- Miller S.M., Chang T., Li X.L., Balcilar M., Gupta R., *The Co-movement and Causality between the U.S. Housing and Stock Markets in the Time and Frequency Domains*, „International Review of Economics & Finance” 2015, Vol. 38, Iss. C, s. 220–233.
- Morawski J., Rehkugler H., Füss R., *The Nature of Listed Real Estate Companies: Property or Equity Market?*, Swiss Society for Financial Market Research, St. Gallen 2008, s.101–105.
- Nellessen T., Zuelch H., *The Reliability of Investment Property Fair Values Under IFRS*, „Journal of Property Investment & Finance” 2011, No. 1, s. 59–73.
- Nordlund B., *Valuation and Performance Reporting in Property Companies According to IFRS*, Department of Real Estate, Royal Institute of Technology, Stockholm 2008.

Rozdział 5

Zastosowanie nowych regulacji ustawy Prawo Restrukturyzacyjne i Prawo Upadłościowe przy wrogich przejęciach przedsiębiorstw

Paweł Duduć

Wstęp

Ustawodawca wprowadzając w życie z dniem 1 stycznia 2016 roku Prawo Restrukturyzacyjne¹ (dalej: PR) zdecydował się na odłączenie od ustawy Prawo Upadłościowe² (dalej: PU) instytucji układu i naprawy przedsiębiorstwa dłużnika³, z wyjątkiem układu w upadłości. Jednym z powodów przeniesienia możliwości układowych i naprawczych do nowego prawa było pejoratywne kojarzenie postępowania układowego i naprawczego z upadłością⁴. W polskich realiach rynkowych przedsiębiorca-bankrut lub borykający się z trudnościami w firmie jest piętnowany społecznie, ciąży na nim silna presja emocjonalna. Sposobem stosowanym przez przedsiębiorców w celu uniknięcia tej presji jest rezygnacja lub zwlekanie ze złożeniem wniosku o upadłość przedsiębiorstwa. Statystyki potwierdzają fakt, że dla większości przedsiębiorców współpraca z podmiotem, który upadł, jest niebezpieczna, a sam podmiot upadły

¹ Ustawa z 15.05.2015 r. – Prawo Restrukturyzacyjne (Dz.U. z 2015 r. poz. 978 ze zm.).

² Ustawa z 28.02.2003 r. – Prawo Upadłościowe (Dz.U. z 2015 r. poz 233 ze zm.).

³ Przez dłużnika w niniejszym artykule rozumie się osobę fizyczną posiadającą mandat zarządzającego – w przypadku działalności gospodarczej jest to osoba ją prowadząca, zaś w przypadku spółek handlowych są to osoby pełniące funkcje członków zarządu.

⁴ Uzasadnienie do projektu ustawy Prawo restrukturyzacyjne, s. 7.

jest odbierany przez otoczenie biznesowe negatywnie⁵. Innym powodem rezygnacji z instytucji upadłości przez przedsiębiorców w Polsce jest strach przed utratą dorobku życia – przedsiębiorcy wolą chronić swój majątek stosując działania na granicy prawa, nierzadko też ją przekraczając, aby wyzbyć się majątku, cedować na inne podmioty, reżyserując swoją upadłość i rozpoczynając działalność ponownie, najczęściej przez osoby lub podmioty powiązane⁶. Separacja wyprowadzonych aktywów firmy od pozostałej masy upadłościowej umożliwia kontynuowanie działalności, jednocześnie obarczając przedsiębiorcę konsekwencjami cywilnymi (art. 373 PU), jak też i karnymi (art. 586 Kodeksu Spółek Handlowych⁷ dalej: KSH, art. 522–523 Prawo Upadłościowe i naprawcze⁸ (dalej: PUiN), art. 522–523 PU). Nierzadko wartość masy upadłości jest na tyle duża, że ewentualne konsekwencje prawne nielegalnego wyprowadzenia majątku z firmy są znikome w porównaniu do korzyści finansowych, jakie bankrutujący przedsiębiorca może osiągnąć przez ukrycie czy sprzedaż majątku. Mimo istniejących przepisów w PUiN oraz obecnym PU w zakresie bezskuteczności takich czynności w okresie roku od dnia złożenia wniosku o ogłoszenie upadłości, przedsiębiorca ma wystarczająco dużo czasu na odpowiednie przygotowanie się do tego proceduru.

Szkoda, jaka dotyka pozostałych interesariuszy przedsiębiorstwa jest istotna – dostawcy, odbiorcy, finansujący przedsięwzięcie, pracownicy tracą na bezprawnych działaniach przedsiębiorcy. W szczególnych przypadkach, kiedy upadły jest ich znaczącym partnerem biznesowym, może dojść do efektu domina⁹, który zagraża funkcjonowaniu wierzyciela czy nawet jego kontrahentów.

Niewątpliwie działania związane z ucieczką majątku są wysoce szkodliwe dla wierzycieli upadłego, przez co niebagatelne znaczenie mają środki ochrony wierzycieli przed niekorzystnymi działaniami dłużnika.

W PUiN wierzyciel przedsiębiorstwa unikającego płatności wymagalnych zobowiązań mógł złożyć wniosek o ogłoszenie upadłości takiego dłużnika, tym samym wymuszając na nim spłatę długu. Taki wniosek często pełnił funkcję mobilizującą dłużnika – wierzyciel po otrzymaniu zapłaty cofał wniosek, a sąd umarzał postępowanie. Wierzyciel naraża się na konsekwencje wynikające ze

⁵ <https://badania.parp.gov.pl/files/74/75/76/479/12616.pdf>, s. 43, [8.06.2016].

⁶ <https://badania.parp.gov.pl/files/74/75/76/479/12616.pdf>, s. 53–54.

⁷ Ustawa z 15.09.2000 r. – Kodeks spółek handlowych (Dz.U. z 2013 r. poz. 1030 ze zm.).

⁸ Ustawa z 28.02.2003 r. – Prawo Upadłościowe i naprawcze (Dz.U. z 2012 poz. 1112 ze zm.).

⁹ <http://www.pte.pl/pliki/2/12/Ekonomista%2025%2002%2006ostfragment.pdf>, s. 2 [8.06.2016].

złożenia wniosku w złej wierze (art. 34 PU obecnie, dawniej art. 34 PUiN). Narażał także pozostałych wierzycieli na ograniczenia w ściągalności ich należności z powodu uszczuplenia wielkości majątku dłużnika, jeżeli dłużnik faktycznie zrealizował płatność na rzecz wymuszającego wierzyciela, a majątek dłużnika nie wystarczy na zaspokojenie pozostałych wierzycieli. W nowych przepisach upadłościowych i restrukturyzacyjnych ustawodawca postanowił wyeliminować możliwość składania wniosku o upadłość w celach wymuszenia spłaty zobowiązania i uprzywilejowania wierzyciela korzystającego z wymuszenia zapłaty. Ustawa Prawo Upadłościowe w art. 29a nie pozwala na wycofanie wniosku nawet wtedy, kiedy zobowiązanie względem wnioskodawcy-wierzyciela zostanie uregulowane¹⁰. W konsekwencji, gdyby faktycznie przedsiębiorca był niewypłacalny, zostanie ogłoszona jego upadłość, zaś kwoty wypłacone na rzecz wierzyciela przez dłużnika w trakcie rozpatrywania wniosku o otwarcie postępowania upadłościowego mogą podlegać zwrotowi do masy upadłości. Wierzyciel w obecnym stanie prawnym nie tylko może nie otrzymać środków w krótkim terminie, ale także może stracić kluczowego partnera biznesowego. Powoduje to, że wierzyciele, których dłużnik jest istotnym interesariuszem, powinni rozważyć możliwości, które mogą spowodować nie tylko faktyczną spłatę zobowiązań, ale także które pozwolą bezpiecznie kontynuować z przedsiębiorstwem dłużnika współpracę – jest to szczególnie ważne w sytuacji, kiedy przedsiębiorstwo borykające się z problemami jest prowadzone przez słaby zarząd, co do którego istnieje podejrzenie, że mogą powstać ryzyka związane z ucieczką majątku lub też z wysokim prawdopodobieństwem nie zostaną podjęte kroki zmierzające do zmniejszania zadłużenia w warunkach kryzysu. W przypadku wierzycieli z tej samej branży co dłużnik, mogących zintegrować się pionowo, wierzyciel będący wyżej lub niżej łańcucha wytworzenia produktu może rozważyć wrogie przejęcie przedsiębiorstwa swojego dłużnika lub zaoferować taką propozycję grupie menadżerskiej czy funduszowi inwestycyjnemu, który specjalizuje się w restrukturyzacjach przedsiębiorstw. Tym samym powyższe podmioty, współpracując z wierzycielem lub wchodząc w prawa wierzyciela mogą stać się właścicielem przedsiębiorstwa dłużnika, zaś sam wierzyciel może kontynuować działalność ze zrestrukturyzowanym podmiotem.

Celem artykułu jest omówienie zagadnień związanych z wrogim przejęciem przedsiębiorstwa wykorzystując przepisy ustawy Prawo Restrukturyzacyjne.

¹⁰ P. Zimmerman, *Prawo upadłościowe. Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa 2016, s. 76.

Poruszane kwestie dotyczą możliwości wpływania inwestora na strukturę pasywów przedsiębiorstwa w momencie wejścia w prawa wierzyciela, omówienie szans i ryzyk związanych z procesem przejścia oraz procedurą przejścia przedsiębiorstwa w kryzysie.

1. Kategorie postępowań w PR i PU – możliwości prawne wierzycieli

W świetle ustawy Prawo Restrukturyzacyjne zostały wyodrębnione cztery procedury postępowania, w zależności od sytuacji dłużnika oraz stadium kryzysu:

- postępowanie o zatwierdzenie układu
- przyspieszone postępowanie układowe
- postępowanie układowe
- postępowania sanacyjne¹¹.

Ustawodawca tym samym daje wybór dłużnikowi w zakresie procedury sądowej w zależności od stadium kryzysu w przedsiębiorstwie. Prawo restrukturyzacyjne zostało stworzone, aby dłużnik miał możliwość podjęcia kroków naprawczych we własnym zakresie, co ustawodawca potwierdził umożliwiając tylko dłużnikowi na złożenie wniosków w pierwszych trzech procedurach restrukturyzacyjnych. Trzy pierwsze z wyżej wymienionych postępowań są uzależnione tylko od dobrej woli dłużnika, ponieważ wierzyciel nie może w żaden sposób ich wykorzystać do ochrony własnych interesów przed wszczęciem danej procedury. Odstępstwem od zasady składania wniosku przez dłużnika jest postępowanie sanacyjne – najbardziej rygorystyczne dla dłużnika, odbierające mu zarząd nad przedsiębiorstwem i wprowadzające rozwiązania niemalże z postępowania upadłościowego¹². W tym postępowaniu wierzyciel ma możliwość kontrolowania czynności zarządcy (art. 128 i 129 PR) i składania propozycji układowych (art. 155 PR). Należy podkreślić, że z głosowania nad układem zostali wyłączeni m.in. wierzyciele w postaci wspólników przedsiębiorstwa, posiadający udziały w wysokości większej niż 25% kapitału zakładowego, w tym także zarząd przedsiębiorstwa (art. 116 PR). Pozwala to wierzycielowi na ograniczenie ryzyka nieakceptowania przez włodarzy przedsiębiorstwa propozycji wierzyciela oraz na składanie rozsądnych propozycji układowych,

¹¹ Uzasadnienie do projektu ustawy Prawo restrukturyzacyjne, s. 7

¹² Uzasadnienie do projektu ustawy Prawo restrukturyzacyjne, s. 53.

dzięki którym przedsiębiorstwo dłużnika zostanie zachowane, a prawa wierzycieli słusznie zabezpieczone.

Drugą ustawą obowiązującą od 1 stycznia 2016 roku jest Prawo Upadłościowe. W ramach procedury upadłościowej zostały wyszczególnione następujące możliwości co do dalszego losu majątku dłużnika:

- likwidacja majątku dłużnika
- przygotowana likwidacja (tzw. pre-pack)
- układ w upadłości¹³.

Przed wszystkim należy zaznaczyć, że prawo upadłościowe jest trybem egzekucji generalnej (zbiorowej) z majątku dłużnika¹⁴. Likwidacja majątku dłużnika jest procedurą długotrwałą, najczęściej w toku postępowania zbycie całego majątku dłużnika podczas licytacji przedsiębiorstwa upadłego w całości nie udaje się – związane jest to z czynnikami takimi jak charakter składników majątkowych nie będących zorganizowaną całością a jedynie zbiorem rzeczy i praw; nieopłacalną branżą, w której przedsiębiorstwo działało; przestarzałością majątku czy też wysokimi kosztami związanymi z elementami wchodzącymi w skład przedsiębiorstwa¹⁵. Brak środków i uniemożliwienie kontynuacji działalności powoduje spadek wartości przedsiębiorstwa i problemy z jego ponowną reaktywacją. Ten tryb postępowania może być atrakcyjny dla inwestorów czy wierzycieli, którzy zainteresowani są przejęciem wybranych aktywów (*distressed assets*) upadłego, nie zaś działającej firmy. Tym samym w większości przypadków postępowanie likwidacyjne nie nadaje się do przejęcia przedsiębiorstwa działającego.

Warto zwrócić uwagę na możliwość wykorzystania przez wierzycieli procedury przygotowanej likwidacji oraz układu w upadłości. Przygotowana likwidacja jest postępowaniem, w którym wraz z wnioskiem o upadłość dłużnik lub wierzyciel przedkłada propozycję zakupu przedsiębiorstwa dłużnika lub jego części¹⁶. Z racji wymogów proceduralnych, cena sprzedaży powinna być ceną opartą o cenę oszacowania sporządzoną przez osobę wpisaną na listę biegłych sądowych, przy czym jeżeli wierzyciel składa wniosek o ogłoszenie upadłości z propozycją nabycia przedsiębiorstwa bez konsultacji z dłużnikiem,

¹³ Uzasadnienie do projektu ustawy Prawo restrukturyzacyjne, s. 67–83.

¹⁴ R. Adamus, *Nowa Upadłość Konsumentcka*, Difin, Warszawa 2015, s. 19.

¹⁵ P. Zimmerman, *Prawo upadłościowe. Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa 2016, s. 612.

¹⁶ W. Piłat, *Tryb przygotowanej likwidacji w nowym prawie upadłościowym*, „Doradca restrukturyzacyjny” wrzesień 2015, nr 1, s. 16.

ma on ograniczone możliwości wyceny biznesowej przedsiębiorstwa upadłego (z racji braku dostępu do danych firmy, np. data roomu, wartości majątku, etc.). Wierzyciel nie wie zatem, czy złożona propozycja będzie dla niego atrakcyjna. Procedura pre-pack wydaje się mieć zastosowanie tylko w przypadkach szczególnych, kiedy wierzyciel miałby możliwość realnej wyceny majątku dłużnika. Stopień zaspokojenia wierzycieli z ceny sprzedaży w procedurze przygotowanej likwidacji nie powinien być niższy od stopnia zaspokojenia wierzycieli, jeżeli likwidacja przedsiębiorstwa odbyłaby się w warunkach zwykłego postępowania upadłościowego¹⁷. Tym samym bez dokładnej wyceny majątku przed wszczęciem postępowania może okazać się, że propozycja nabycia zostanie przez sąd odrzucona z uwagi na niską cenę ofertową. Inwestor chcący zapoznać się z wewnętrzną sytuacją firmy może rozważyć nabycie udziałów przedsiębiorstwa, które będą uprawniały go do przejrzania dokumentacji przedsiębiorstwa (art. 212, § 1 KSH) – istotnym mankamentem byłby tu czas wyceny oraz możliwe problemy z wglądem w dokumentację, które może stworzyć zarząd oraz ograniczenie niniejszej procedury do spółek z ograniczoną odpowiedzialnością (akcjonariusze spółek akcyjnych mogą jedynie pośrednio kontrolować sprawy spółki przez prawa z art. 428, § 1 KSH) – dodatkowo niekoniecznie dokumenty przedłożone przez zarząd mogą pozwolić na prawidłową wycenę przedsiębiorstwa. Najbardziej wygodną procedurą ze strony inwestora szukającego możliwości przejścia upadłego przedsiębiorstwa jest procedura układu w upadłości, w której wierzyciel może złożyć (podobnie jak w procedurze sanacyjnej) propozycje układowe, przy czym ustawa przewiduje ograniczenia co do zwołania zgromadzenia wierzycieli w celu głosowania nad układem (art. 266c PU) – układ w upadłości powoduje komplikacje w zakresie jego zatwierdzenia, w przeciwieństwie do możliwości, jaką daje postępowanie sanacyjne.

Podsumowując powyższe rozważania należy stwierdzić, że inwestor zainteresowany wejściem w prawa wierzyciela i przejściem przedsiębiorstwa powinien rozważyć procedurę postępowania sanacyjnego lub procedurę układu w upadłości, rzadziej natomiast wykorzystać procedurę przygotowanej likwidacji, przy czym postępowanie sanacyjne jest propozycją lepszą dla wierzycieli chcących kontynuować działalność dłużnika, zaś upadłość czy też układ w upadłości jest propozycją dla wierzycieli chcących nabyć składniki majątku dłużnika. W dalszej części rozważań przyjęto, że właściwą procedurą zmierzającą do przejścia przedsiębiorstwa powinna być procedura sanacyjna (z racji

¹⁷ P. Zimmerman, op.cit., s. 123–127.

możliwości płynnego kontynuowania działalności i możliwości wierzycieli w zakresie kontroli sanowanego podmiotu), zaś procedura układowa w upadłości zostanie użyta do porównania rozwiązań obu z nich.

Postępowanie sanacyjne może zostać rozpoczęte w szerszym zakresie czasowym niż samo postępowanie upadłościowe, ze względu na przesłankę nie tylko powstania niewypłacalności (jako momentu, po którego przekroczeniu zasadne jest złożenie wniosku o upadłość), ale także pewnego okresu przed niewypłacalnością, który ustawodawca określa jako „niedługi czas, w którym przedsiębiorstwo może stać się niewypłacalne” (art. 6 PR). Zgodnie z przepisami ustawy, w miejsce dłużnika wstępuje zarządca, który obejmuje majątek przedsiębiorstwa, sporządza plan restrukturyzacyjny oraz przeprowadza działania sanacyjne (art. 52 PR). Mimo zalet związanych z przejściem w zarząd przedsiębiorstwa dłużnika przez niezależnego zarządcę, po stronie wierzyciela wnioskodawcy o sanację rodzi się ryzyko znaczącego pogorszenia stosunków z dłużnikiem, włącznie z zerwaniem współpracy po zakończeniu procesu sanacyjnego. Stąd też wynika konieczność rozważenia przejścia przedsiębiorstwa dłużnika, aby zniwelować niekorzystne konsekwencje złożenia wniosku przez wierzyciela i tym samym uratować ciągłość przychodów wierzyciela. Mimo że nie każdy wierzyciel może sobie pozwolić lub być zainteresowany akwizycją podmiotu z niepewną sytuacją ekonomiczną, to nowe przepisy stwarzają możliwość znaczącego rozwoju przejęć przedsiębiorców w sytuacji kryzysowej. W zestawieniu ze starymi przepisami PUiN wierzyciele mogą przejąć znaczącą kontrolę nad przedsiębiorstwem i przebiegiem postępowania, w tym także wykorzystać do tego skutecznego i wybranego przez siebie doradcę restrukturyzacyjnego, przedstawiając mu lub wraz z nim opracowując plan naprawczy firmy. Należy zwrócić uwagę, że istotą nowego prawa restrukturyzacyjnego jest przede wszystkim zachowanie przedsiębiorstwa dłużnika (art. 3 PR), a nie zachowanie kontroli dłużnika nad przedsiębiorstwem. Często spotykaną sytuacją wśród polskich firm jest dualizm funkcji w przedsiębiorstwie – przez posiadanie władzy z poziomu właściciela, jak też i zarządu. Problem, który stanowiła kontrola osób zarządzających i jednocześnie osób posiadających głos na zgromadzeniu wspólników/akcjonariuszy, zostaje zniwelowany ze względu na brak możliwości głosowania nad układem (przez wyłączenie) tychże osób w świetle art. 116 Prawa Restrukturyzacyjnego. Tym samym osoby władające przedsiębiorstwem, podejmując działania unikania upadłości czy restrukturyzacji przez odwlekanie zgłoszenia tych procedur, narażają się na realną utratę

kontroli nad kontrolowanym podmiotem po rozpoczęciu postępowania sanacyjnego czy upadłościowego.

Mimo istotnych słabych stron przedsiębiorstw w kryzysie jako potencjalnych celów przejęcia, m.in. związanych z niedoborami kapitału obrotowego, ujemnymi kapitałami własnymi, nieprawidłową strukturą pasywów czy też wszczętymi postępowaniami egzekucyjnymi, najczęstszą z przyczyn słabego stanu firmy jest nieprawidłowe zarządzanie przedsiębiorstwem, zaś wszystkie opisane wcześniej wady stanowią konsekwencje złego zarządzania. Można postawić tezę, że zmiana nieskutecznego zarządu przyczyni się do poprawy sytuacji w przedsiębiorstwie poprzez wzrost zadowolenia większości jego interesariuszy. W Polsce nie ma rozwiniętego rynku funduszy/grup menadżerskich zainteresowanych przejęciami podmiotów w trudnej sytuacji finansowej. Wynika to ze szczególnego rodzaju ryzyka związanego z inwestowaniem w takie podmioty, m.in. głębokości kryzysu – w związku z brakiem zaangażowania samostanownego przedsiębiorców w ratowanie swojej firmy czy terminowego zgłaszania wniosku o upadłość, masa majątkowa jest już na tyle wyczerpana, że nabycie takiego podmiotu nierzadko wiązałoby się z większymi utrudnieniami niż uruchomienie identycznej działalności od początku (całkowity koszt nabycia i utrzymania przedsiębiorstwa *versus* jego wartość odtworzeniową). W związku ze znaczącymi zmianami w prawie upadłościowym od stycznia 2016 roku pojawiają się podmioty, które zaczęły wykazywać zainteresowanie przejmowaniem przedsiębiorstw w kryzysie. Jedną z przyczyn wzrostu zainteresowania tym segmentem inwestycyjnym jest możliwość zwiększonej kontroli przedsiębiorstwa w restrukturyzacji czy też zawarcie układu w upadłości, także z możliwością istotnej kontroli nad działaniami doradcy restrukturyzacyjnego. Drugą z przyczyn jest możliwość wczesnego zaangażowania się potencjalnego inwestora w proces przejęcia – na etapie sanacji czy wczesnym etapie postępowania upadłościowego. Jednym z warunków, jakie inwestor musi spełnić, jest posiadanie mandatu do podejmowania decyzji z poziomu rady wierzycieli lub też podjęcie bliskiej współpracy z wierzycielami przedsiębiorcy, aby mieć realny pośredni lub bezpośredni wpływ na przebieg procesu przejęcia. W dalszej części artykułu uwaga zostanie skupiona na opcji wrogiego przejęcia przedsiębiorstwa, czyli przejęcia bez współpracy i zgody dłużnika bazując na nowych przepisach PR i PU.

2. Przyczyny i metody wrogich przejęć przedsiębiorstw

Szybki rozwój gospodarczy sprzyja fuzjom i przejęciom przedsiębiorstw. Podmioty starające się utrzymać dynamiczny wzrost organizacji, a w których tempo rozwoju organicznego zaczyna zwalniać, mogą wykazywać zainteresowanie przejmowaniem konkurencyjnych firm z podobnej do swojej branży, celem przejmowania udziału w rynku zagospodarowanego przez konkurenta. Kryzys gospodarczy natomiast powoduje osłabienie standingu przedsiębiorstw a przez to uczynienie ich podatnymi na wrogie przejęcia. W takich przypadkach przejmujący może podjąć próbę naprawy przedsiębiorstwa i wyprowadzenia firmy z kryzysu, aby następnie przedsiębiorstwo takie sprzedać lub włączyć je do swojej działalności. W przypadku fiaska restrukturyzacji inwestor może doprowadzić do spieniężenia majątku firmy poprzez jej likwidację¹⁸. Dla inwestora mającego zamiar wejść udziałowo w przedsiębiorstwo do restrukturyzacji sytuacja jest finansowo korzystna pod warunkiem, że cena zakupu przedsiębiorstwa, bądź przejęcia kontrolnego pakietu udziałów/akcji w takim przedsiębiorstwie, będzie niższa od skorygowanej wartości aktywów netto takiego podmiotu, po uwzględnieniu wartości pieniądza w czasie oraz ryzyka płynności aktywów przejmowanego. Taka operacja wydaje się być niemożliwa do przeprowadzenia w procedurze restrukturyzacyjnej czy upadłościowej, jeżeli nie zostaną uwzględnione koszty transakcyjne – przy postępowaniu sądowym to przede wszystkim koszty postępowania oraz koszty czasu spieniężania majątku dłużnika. Ze względu na występowanie istotnych kosztów transakcyjnych, często postępowania prowadzonych przez syndyków nieoptymalnie, propozycja inwestora może okazać się interesująca dla wierzycieli przedsiębiorstwa, z jednoczesnym zachowaniem przedsiębiorstwa dłużnika.

Metody obrony przed wrogim przejęciem dotyczą przede wszystkim działań zmierzających do zniechęcenia inwestora do nabycia przejmowanego. Szczególnie używane do obrony strategię to uprzywilejowanie udziałów, poszukiwanie zewnętrznych partnerów finansowych (tzw. „biały rycerz”, „biały giermek”), „trujące pigułki”, zmiany w statucie/umowie spółki, buy-back, restrukturyzacja przedsiębiorstwa, poparcie związków zawodowych, operacje na akcjach/udziałach¹⁹. Powyższy katalog nie wyczerpuje zakresu narzędzi i strategii obronnych,

¹⁸ J. Wyciśłok, *Optymalizacja podatkowa*, CH Beck, Warszawa 2013, s. 179.

¹⁹ R. Pawlicki, J. Sliwa, *Ryzyko wrogiego przejęcia przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2015, s. 50–53.

jednak powyższe wydają się najważniejsze pod kątem działań krótkoterminowych, z jakimi można mieć w takim procesie do czynienia. Mimo istnienia tych strategii, ich skuteczność należy rozpatrywać co do zasady tylko w przypadku przedsiębiorstw działających poza postępowaniem restrukturyzacyjnym. Z powodu wstąpienia do postępowania w roli zarządcy przedsiębiorstwem doradcy restrukturyzacyjnego, organy spółki nie mogą podejmować w pełni skutecznych działań zmierzających do obrony przed przejęciem. Sama upadłość czy sanacja nie wyłącza co prawda uprawnień organizacyjnych wobec spółki, które wspólnicy, rada nadzorcza, komisja rewizyjna czy zarząd mogą wykonywać pomimo wszczęcia wyżej wymienionych postępowań, a więc mogą zwołać Zgromadzenie Wspólników wedle art. 235 KSH. Nie wpłynie to jednak na bieg postępowań, o ile wierzyciele spółki nie zostaną w całości zaspokojeni.

Należy podnieść, że jedną z najważniejszych przeszkód w procesie przejęcia są usilne działania zarządu spółki do zniechęcenia przejmującego do transakcji. Biorąc pod uwagę interesy większości grup interesariuszy przedsiębiorstwa, zarówno wierzycieli, ale także i pracowników dłużnika, w przypadku złożenia wniosku o restrukturyzację/upadłość przez interesariusza niebędącego zarządem można spodziewać się negatywnej oceny zarządu przez pozostałych interesariuszy, o ile wniosek wierzyciela został złożony w dobrej wierze. Pracownicy są najbardziej zainteresowani utrzymaniem miejsc pracy oraz regularnością wypłat wynagrodzeń, które nierzadko podczas kryzysu nie są wypłacane na bieżąco. Wierzyciele nie otrzymawszy swoich środków, jeżeli nie widzą dobrej woli współpracy zarządu w kwestii spłat swoich zobowiązań, także będą koncentrować się na odzyskaniu swoich środków, a nie na ratowaniu przedsiębiorstwa dłużnika. Oczywiście o ile zostanie przedstawiona dla nich rozsądna propozycja układowa (np. przez nowego inwestora) wraz z wyjaśnieniem pozytywnych stron głosowania za taką propozycją układową zaproponowaną przez potencjalnego nabywcę, nie widać przeszkód do tego, aby wierzyciele nie obrali strony przejmującego w procesie restrukturyzacji – tym bardziej, że w oczach wierzycieli profesjonalny podmiot angażujący swój kapitał w przedsiębiorstwo będzie starał się zapewnić utrzymanie dalszych relacji z wierzycielami (co wpływa także na ich siłę gospodarczą), a także – w celu osiągnięcia zysku ze wzrostu wartości firmy – będzie umożliwiał wierzycielom wzrost wartości kontraktów z ich firmami. Dotyczy to także wierzycieli publicznoprawnych, którzy przy rozsądnych propozycjach restrukturyzacji ich zobowiązań także będą głosować za przyjęciem układu – o ile testy prywatnego inwestora i/lub prywatnego wierzyciela wypadną pozytywnie, a organy administracji publicznej

wykażą kompetencje i odwagę do głosowania za układem²⁰. W przedstawionej sytuacji ewidentnie widać osłabioną pozycję zarządu, który podczas decyzji o pasywnej postawie w stosunku do problemów przedsiębiorstwa lub działaniach na szkodę przedsiębiorstwu, traci poparcie interesariuszy. W przypadku podmiotów, w których funkcje właścicielskie sprawują podmioty niepowiązane z zarządem, nie podejmowanie działań decyzyjnych z poziomu rady nadzorczej, zgromadzenia wspólników czy akcjonariuszy, także każe negatywnie patrzeć na zaangażowanie właścicieli i wrogie nastawienie w stosunku do nich pozostałych interesariuszy przedsiębiorstwa.

3. Nabycie walorów²¹ przedsiębiorstwa w kryzysie przez inwestora zewnętrznego

Co do zasady głos wierzyciela w postępowaniu restrukturyzacyjnym i upadłościowym jest ważny, o ile nie nabył on wierzytelności (bezspornej) po otwarciu tego postępowania (art. 197 PU oraz art. 109 PR). Tym samym, aby skuteczna mogła być kontrola inwestora nad przejściem spółki, musi on wejść w prawa wierzyciela przed otwarciem postępowania sanacyjnego czy też upadłościowego lub też ściśle współpracować z wierzycielem chcącym spieniężyć swoją wierzytelność, jeśli postępowanie już otwarto. Spółka przejmująca (inwestor) powinna złożyć ofertę wierzycielom, posiadającym bezsporne wierzytelności w stosunku do dłużnika, wymagalne i najlepiej zatwierdzone prawomocnym wyrokiem sądu. O ile zachodzi taka możliwość, można także rozważać wejście w prawa wierzycieli posiadających wierzytelności sporne, jeżeli szansa na ich odzyskanie jest odpowiednio wysoka, a cena sprzedaży atrakcyjna dla inwestora. Nabycie wierzytelności z odpowiednim dyskontem stanowi podstawę zbudowania opłacalnej inwestycji w postaci przejścia przez wykorzystanie instytucji sanacji czy upadłości. W przypadku gwałtownych zmian rynkowych, kiedy niewypłacalność lub zagrożenie niewypłacalnością powstaje na skutek nagłych zawirowań (a spółka nie zdążyła jeszcze stracić zaufania wśród interesariuszy), takie dyskonto może być odpowiednio mniejsze, ponieważ spółka nie jest jeszcze

²⁰ Często w związku z obawami urzędników organów administracji publicznej przed podjęciem istotnych decyzji w zakresie głosowania nad układem, asekuracyjnie głosują na nie, aby nie podejmować odpowiedzialności w związku z akceptacją propozycji układowych.

²¹ Przez walory należy rozumieć wierzytelności oraz papiery wartościowe restrukturyzowanej/upadłej spółki.

w kryzysie długotrwałym, przez który należy rozumieć istotny od dłuższego czasu spadek morale pracowników, zwolnienia, wyprzedaże majątku czy też dynamiczny spadek obrotów. Niebagatelny w sprawie jest fakt posiadania 30% ogólnej sumy wierzytelności bezspornych i niekwalifikujących się z wyłączenia prawa głosu, a w przypadku układu w upadłości – nawet powyżej 50% ogólnej sumy wierzytelności. Zwiększa to prawdopodobieństwo sukcesu udanego przejścia przez możliwość wpływania na istotne decyzje w procesie upadłościowym czy restrukturyzacyjnym, między innymi na fakt wyboru osoby doradcy restrukturyzacyjnego (z poziomu rady wierzycieli), uchwalania istotnych propozycji na radzie wierzycieli, czy też samego składu tej rady. Ustawodawca przewidział uprzywilejowanie osoby dłużnika w wyborze doradcy restrukturyzacyjnego prowadzącego postępowanie, nadając dłużnikowi uprawnienie wyboru doradcy pod warunkiem zgody wierzycieli mających co najmniej 30% sumy wierzytelności, mających prawo głosu na zgromadzeniu wierzycieli. Osoba doradcy restrukturyzacyjnego w procesie przejścia jest niezwykle ważna zarówno dla dłużnika, jak i wierzycieli – skutecznością podejmowanych przez doradcę działań można mierzyć sukces restrukturyzacji. Doradca musi przede wszystkim działać etycznie, jednakże etyczność danego postępowania może być różnorodnie rozumiana przez jego uczestników. Przede wszystkim warto wspomnieć o celach postępowania:

- Prawo restrukturyzacyjne – art. 3. ust 1.: „Celem postępowania restrukturyzacyjnego jest uniknięcie ogłoszenia upadłości dłużnika przez umożliwienie mu restrukturyzacji w drodze zawarcia układu z wierzycielami, a w przypadku postępowania sanacyjnego – również przez przeprowadzenie działań sanacyjnych, przy zabezpieczeniu słusznych praw wierzycieli”.
- Prawo upadłościowe – art. 2. ust. 1.: „Postępowanie uregulowane ustawą należy prowadzić tak, aby roszczenia wierzycieli mogły zostać zaspokojone w jak najwyższym stopniu, a jeśli racjonalne względy na to pozwolą – dotychczasowe przedsięwzięcie dłużnika zostało zachowane”.

Spełnienie powyższych celów jest możliwe zarówno przez samego doradcę, jak też i przez współpracę doradcy z inwestorem, czy doradcy z dłużnikiem. Jej przebieg zależy od zgodności ścieżek podmiotów dążących do osiągnięcia celów danego postępowania²². Wypracowanie wspólnego stanowiska przez

²² Należy zwrócić też uwagę, że dłużnikiem ustawa nazywa podmiot będący obiektem postępowania (zarówno spółki prawa handlowego, jak też i pozostałe podmioty, w tym osoby fizyczne). W niniejszym artykule definicja dłużnika jest odmienna i dotyczy osób lub osoby zarządzającej przedsiębiorstwem w kryzysie.

wierzycieli, inwestora oraz doradcę restrukturyzacyjnego w zakresie propozycji układowych powinno odbyć się odpowiednio wcześniej przed głosowaniem nad układem. Inwestor z racji swojego celu w dążeniu do przejęcia kontroli nad przedsiębiorstwem w kryzysie powinien ustalić, jaki procent wierzytelności powinien podlegać nabyciu przed postępowaniem oraz którzy wierzyciele (w szczególności publicznoprawni) są gotowi na ustępstwa w zakresie rozłożenia długu na raty czy odroczenia go w czasie. Układ zostanie zawarty, jeżeli zostaną spełnione warunki opisane w art. 119 PR.

Należy zwrócić uwagę na fakt, że do głosowania brane są głosy wierzycieli, którzy stawiają się na głosowanie. Ustawodawca wspiera więc aktywnych wierzycieli, pomijając tych, którzy nie są zainteresowani dalszym uczestnictwem w postępowaniu. Takie rozwiązanie prawne daje większe szanse na pomyślne zawarcie układu.

Pasywa dłużnika to nie tylko jego zobowiązania, ale także kapitały własne. Jedną z przesłanek zasadności wniosku o ogłoszenie upadłości jest utrzymywanie się stanu ujemnych kapitałów własnych dłużnika przez okres co najmniej 24 miesiące (art. 11 ust. 2 PU). Dysfunkcją ustawy Prawo Upadłościowe i Naprawcze było składanie wniosków o upadłość z dużym opóźnieniem w stosunku do zaistnienia przesłanek upadłościowych (m.in. w kwestii kryterium ujemnych kapitałów własnych – wedle starych przepisów (PUIiN) zarząd miał jedynie 14 dni na złożenie wniosku o ogłoszenie upadłości od powzięcia takiej informacji). Ustawodawca zdecydował się wydłużyć termin do złożenia wniosku o upadłość, jednakże nie wiadomo dlaczego zdecydował się na aż tak długi okres utrzymywania ujemnych kapitałów (uzasadnienie ustawy mówi jedynie o adekwatności tego okresu²³, jednakże zarząd w okresie krótszym niż 24 miesiące powinien mieć świadomość trudnego stanu finansów podmiotu zagrożonego). Tym samym w obecnym stanie prawnym (PU) w przypadku bieżącej regulacji zobowiązań i ujemnych kapitałów, dłużnik ma czas 24 miesiące plus 1 miesiąc na złożenie wniosku od momentu zaistnienia ujemnego kapitału. Stwarza to istotne ograniczenia w kwestii złożenia wniosku o upadłość przez inwestora z prawami wierzyciela, ze względu na czas oczekiwania na zaistnienie przesłanek uzasadniających wniosek (samo nieregulowanie płatności przez dłużnika nie jest podstawą do wszczęcia postępowania, nieregulowanie płatności musi wynikać ze złego stanu finansów (np. ujemne kapitały własne), przy czym ciężar dowodu co do prawidłowego stanu finansów przy nieregulowaniu

²³ Uzasadnienie do projektu ustawy Prawo restrukturyzacyjne, s. 63.

zobowiązań spoczywa na dłużniku, o ile zobowiązania nie są regulowane przez okres co najmniej 3 miesięcy). Problem ten nie występuje w przypadku wniosku o postępowanie restrukturyzacyjne, gdzie – jak już zostało wspomniane wyżej – należałoby wykazać, że w niedługim czasie taka niewypłacalność nastąpi.

4. Cena sprzedaży wierzytelności

Przez uczciwą cenę sprzedaży wierzytelności należy rozumieć taką kwotę, która dla wierzyciela byłaby co najmniej równa wartości odzyskanych przez niego wierzytelności w procesie upadłościowym z podziału funduszków masy upadłości, uwzględniając wartość pieniądza w czasie oraz co za tym idzie ryzyko takiej inwestycji. Przykład: wierzytelność 1 mln zł, suma wszystkich wierzytelności 3 mln zł, brak uprzywilejowania wierzycieli (wszyscy należą do jednej kategorii oraz żaden z nich nie posiada zabezpieczeń na majątku dłużnika), realna wartość zbywca majątku 2 mln zł, koszty postępowania 1,2 mln zł, szacowany czas postępowania 3 lata, stopa dyskonta 5%, wypłata sum z funduszków masy w całości na koniec postępowania czyli wartość do podziału wynosi 800 tys. zł, kwota przypadająca wierzycielowi to 266 667 zł, zdyskontowane o trzyletni okres wynosi PV (*present value*) 230 357 zł.

Istotną zmienną przy obliczaniu ceny sprzedaży wierzytelności stanowić powinna stopa dyskonta, uwzględniająca interesy zbywcy oraz nabywcy wierzytelności. Nabywca może szacować dyskonto na podstawie alternatywnej inwestycji (o podobnym ryzyku), która po zainwestowaniu określonej kwoty (ceny nabycia wierzytelności) wzrośnie do wartości 266 667 zł (*future value*) po trzech latach. Zbywca natomiast wartość dyskonta powinien szacować przez pryzmat i specyfikę swojego biznesu, np. czy 3-letnie oczekiwanie może powodować istotne problemy płynnościowe w przedsiębiorstwie zbywcy lub też czy przedsiębiorstwo może ulokować środki otrzymane teraz w bardziej rentownych projektach, przez co wartość ostateczna za 3 lata będzie wyższa niż 266 667 zł. Nie wszyscy wierzyciele jednak będą zachowywać się racjonalnie w zakresie wyceny swoich należności. Mając na uwadze teorię perspektywy Kahnemana i Tversky'ego²⁴, bardzo możliwe, że niektórzy z nich będą liczyć na możliwość takiej propozycji układowej, która umożliwi im odzyskanie kwoty większej

²⁴ D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*, „Econometrica” 1979, No. 47(2), s. 263–292.

niż jej wartość oczekiwana, tym bardziej jeżeli będą widzieć zainteresowanie przedsiębiorstwem potencjalnego nabywcy (inwestora). Poza tym, szczególnie drobni wierzyciele, którzy mogą być zaspokajani przez dłużnika na bieżąco, mogą nie być zainteresowani sprzedażą, licząc na zwrot kwoty bliższej wartości wierzytelności (należy zwrócić uwagę na fakt, że w momencie rozmów inwestora z wierzycielem przedsiębiorstwo nie jest jeszcze w sanacji lub upadłości, przez co niektóre zobowiązania mogą być zaspokajane na bieżąco). Przed inwestorem stoi trudna sztuka kompromisu, oceny szans i zagrożeń związanych z angażowaniem się w proces wrogiego przejęcia i niekoniecznie może zostać oszacowana teoretycznie jak zostało to opisane wyżej – nabycie przedsiębiorstwa dłużnika może mieć motywy pozafinansowe.

Istnieje także mniej realna opcja przejęcia 100% wierzytelności dłużnika. Nabycie 100% wierzytelności zdarzyć się może niezwykle rzadko, ponieważ często pierwszymi wierzycielami, którzy mają problem ze ściąganiem należności, są wierzyciele publicznoprawni, tacy jak urząd skarbowy czy Zakład Ubezpieczeń Społecznych. Takich wierzytelności nie da się nabyć z dyskontem, a restrukturyzacja tych zobowiązań możliwa jest w drodze rozłożenia płatności na raty bądź odroczenia terminu spłaty (art. 160 PR).

Większość wrogich przejęć kończy się fiaskiem z powodu strategii obronnych organów przejmowanego przedsiębiorstwa, a w przypadku wrogiego przejęcia przez sanację/upadłość ryzyko może leżeć po stronie samych wierzycieli liczących na odzyskanie większych środków z wierzytelności niż to jest faktycznie możliwe.

5. Ryzyko objęcia przedsiębiorstwa przez podmiot spoza grupy uczestników postępowania

Przejęcia, szczególnie wrogie, obarczone są ryzykiem utraty efektywności operacyjnej z powodu odejścia obecnej kadry zarządzającej. Osoby prowadzące przedsiębiorstwo znają je znacznie lepiej niż przejmujący, co może powodować dysfunkcje w działaniu operacyjnym. Ryzyko utraty efektywności jest tym bardziej istotne, im lepiej finansowo dane przedsięwzięcie się prezentuje (tj. była kadra zarządzająca potrafiła wypracować mechanizmy umożliwiające działalność efektywną). Paradoksalnie w przypadku przedsiębiorstw w kryzysie, przejęcie firmy i zmiana jej kluczowej kadry daje szansę na wzrost efektywności. Nie występuje więc tutaj ryzyko utraty efektywności, gdyż już z samego

założenia przedsiębiorstwo jest w słabej kondycji i nie może pochwalić się dobrymi wskaźnikami efektywności²⁵. Istotnym ryzykiem pojawiającym się przed inwestorem zmierzającym do przejęcia przedsiębiorstwa jest pojawienie się konkurencji w przejęciu, mogącej zaproponować bardziej korzystne warunki zaspokojenia wierzycieli sanowanego podmiotu. Mandat do składania propozycji układowych mają:

- dłużnik
- wierzyciele
- nadzorca sądowy lub zarządca²⁶.

Z racji zwykle pasywnego zachowania wierzycieli głównym zainteresowanym w działaniach zmierzających ku zachowaniu władztwa nad przedsiębiorstwem będzie dłużnik. Podjęcie przez dłużnika wiadomości o zamiarach inwestora może spowodować poszukiwanie przez niego partnera, który wspomoże go kapitałowo w naprawie przedsiębiorstwa (w terminologii fuzji i przejęć przedsiębiorstw dłużnik rozpocznie poszukiwania „białego rycerza”). Samo wypracowanie propozycji układowej nie jest jednak wystarczające, ponieważ propozycja układowa powinna zostać dodatkowo przegłosowana według wytycznych ustawy. Dłużnik powinien więc zwrócić się z propozycją do wierzycieli innych niż inwestor (najpewniej inwestor nie będzie zainteresowany propozycją dłużnika), którzy zgodziliby się na przyjęcie jego propozycji układowej. Z racji stopnia zaawansowania kryzysu oraz pasywnej postawy dłużnika do momentu otwarcia postępowania sanacyjnego istnieje ryzyko, że wierzyciele nie zechcą podjąć współpracy z osobą dłużnika, gdyż oznaczałoby to najprawdopodobniej kontynuację nieprawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Wierzyciele powinni być raczej skłonni zaufać inwestorowi, który angażując własny kapitał podejmuje ryzyko utrzymania przedsiębiorstwa i przywrócenia go do długoterminowego prawidłowego funkcjonowania. Mimo występowania ryzyka polegającego na poszukiwaniu przez dłużnika partnera finansowego, można ocenić, że jest to ryzyko niższego rzędu. Konkurencja dla inwestora może pojawić się od innego inwestora, który próbowałby przekonać wierzycieli do wdrożenia

²⁵ Czasami mogą zdarzyć się wyjątki – w przypadku wystąpienia zdarzenia nieoczekiwanego i nagłego, „czarnego łabędzia”, zarząd mógł podjąć błędne decyzje zarządcze nie rozpoznając zdarzenia mało prawdopodobnego – nadal ma zaufanie interesariuszy, jednak nie udało mu się wyostać przedsiębiorstwa z kryzysu bez pomocy zewnętrznej – przypadek koncernu Duda w wyniku zastosowania opcji walutowych mógł być ciekawym przypadkiem przejęcia firmy zagrożonej bankrutem, gdyby przepisy ustawy Prawo Restrukturyzacyjne obowiązywały w tamtym momencie.

²⁶ Art. 155 PR.

własnego planu układowego wraz z przejściem przedsiębiorstwa. Wskazać tutaj należy na istotne ryzyko czasowe takiego postępowania ze strony nowego inwestora, gdyż inwestor z mandatem wierzyciela ma istotną przewagę czasową nad analizą przedsiębiorstwa od swojego konkurenta. Wycena firmy i jej możliwości w pośpiechu mogą znacząco utrudnić próbę konkurowania we wrogim przejściu, mogą być też przyczyną błędów w wycenie i szacowaniu atrakcyjności inwestycji. Poza tym poszukiwanie inwestora trzeciego przez dłużnika może zakończyć się przejściem firmy, a następnie podjęciem przez inwestora trzeciego działań mających na celu wykluczenie obecnego zarządu lub zmarginalizowanie jego pozycji decyzyjnej (np. poprzez przesunięcie obecnego prezesa na stanowisko członka zarządu i powołanie własnego prezesa wraz z ustanowieniem reprezentacji łącznej w przypadku członków zarządu niebędących prezesem czy wiceprezesem).

Propozycje układowe może również przedstawić zarządca. Należy jednak zaznaczyć, że motywami działania zarządcy są inne niż motywami działania dłużnika czy wierzycieli. Zarządca, zgodnie z przepisami ustawy, jest wynagradzany w zależności od:

- liczby wierzycieli
- liczby pracowników
- obrotów przedsiębiorstwa
- wysokości zobowiązań
- czasu trwania postępowania
- zawarcia układu
- wykonania układu
- zaangażowania w postępowanie.

Jego wynagrodzenie nie jest w żaden sposób uzależnione od możliwości pozyskania dodatkowego partnera dla przedsiębiorstwa, bo partner nie jest bezpośrednim gwarantem wykonania układu. Pewną zależność można dostrzec w części wynagrodzenia dotyczącej zaangażowania w postępowanie, jednak ze względu na decyzyjność sądu w tym zakresie może okazać się, że praca zarządzającego nie zostanie prawidłowo wynagrodzona. Można zakładać, że zaangażowanie zarządcy w restrukturyzację będzie większe, jeżeli okaże się, że przedstawiona przez inwestora propozycja układowa z dużym prawdopodobieństwem nie zostanie przyjęta. Ze względu na znaczne uzależnienie wynagrodzenia zarządcy od zawarcia układu (w momencie jeżeli układ nie zostanie zawarty, otrzyma on jedynie 30% wynagrodzenia – art. 59 ust. 2 PR) może on zabezpieczać się przez poszukiwanie innych niż proponowane przez inwestora

rozwiązań. Jednakże w interesie inwestora jest takie sprecyzowanie propozycji układowej, aby układ został zawarty po jego myśli. W związku z tym również i ryzyko poszukiwania rozwiązań układowych przez zarządcę należy marginalizować, o ile inwestor przedstawi zarządcy propozycje, które z wysokim prawdopodobieństwem zostaną przyjęte w układzie. Poza tym można domniemywać, że aktywny inwestor angażujący się kapitałowo zapewni należyte wykonanie układu, co leży w interesie zarówno zarządcy (otrzyma pełne wynagrodzenie), jak też i wierzycieli czy pracowników przedsiębiorstwa.

6. Propozycje układowe inwestora w postępowaniu sanacyjnym lub upadłościowym

Ustawy nie ograniczają inwestora co do zakresu propozycji układowych, o ile propozycje nie są sprzeczne z obowiązującym prawem. Ustawodawca założył podstawowy zakres propozycji układowych, które opisał w ustawie:

- rozłożenie długu na raty
- odroczenie wykonania zobowiązań
- zmniejszenie sumy długów
- konwersję wierzytelności na udziały lub akcje
- zmianę, zamianę lub uchylenie prawa zabezpieczającego określoną wierzytelność²⁷.

Jednak wachlarz możliwości jest znacznie szerszy i dotyczy kwestii spłaty wierzytelności z osiągniętych zysków, rozporządzania i zarządzania przedsiębiorstwem przez osoby wskazane w układzie. Mogą to być także osoby wyznaczone przez wierzycieli, dające gwarancję należytego wykonania układu. Poza tym istnieją jeszcze możliwości w zakresie podziału i łączenia się spółek w tym także innych przekształceń (np. zmiany formy prawnej) oraz możliwości likwidacyjne (dawny układ likwidacyjny). Można też postawić tezę, że skoro wierzytelność można skonwertować na udziały lub akcje, to można także układ objąć zaawansowanymi metodami konwersji, takimi jak instrumenty pochodne na dany instrument bazowy (udział lub akcję) tworząc dla grup wierzycieli zabezpieczenia wynikające z niewykonania układu, np. objęcie przez wierzycieli opcji put

²⁷ A. Witosz, *Restrukturyzacja w ramach upadłości układowej a efektywność gospodarowania upadłego*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 2014, nr 200, s. 9–18.

(wystawcą jest inwestor) na akcje spółki sanowanej za premię opcyjną równą dyskontowi wierzytelności (im większe ryzyko opcji tym większe dyskonto) przy odpowiednim kursie akcji, gdzie wystawcą i płatnikiem jest inwestor ponoszący ryzyko niewykonania układu, zaś nabywcą opcji byłiby wierzyciele. Inwestor za premię opcyjną, np. dyskonto wierzytelności, mógłby poprawić *cashflow* bieżący podmiotu sanowanego z jednoczesnym zabezpieczeniem wierzycieli w zakresie ściągnięcia długu. W momencie sukcesu inwestor musi spłacić jedynie zdyskontowane o premię opcyjną wierzytelności, a w przypadku porażki wypłacić zysk z opcji do wartości ceny jej realizacji a nie wysokości wierzytelności.

Ten sposób mobilizuje inwestora do osiągnięcia sukcesu – nie wyklucza to oczywiście zastosowania opcji call, gdzie sprzedający wierzyciele „dopingują” inwestora przy realizacji strategii naprawczej i mogą nawet osiągnąć wyższe zyski niż wartość wierzytelności. W literaturze²⁸ proponowane jest także rozwiązanie polegające na tym, że wierzyciele uprzywilejowani (np. zabezpieczeni rzeczowo) obejmą w całości udziały lub akcje podmiotu sanowanego, wierzyciele pozostali natomiast otrzymają opcje na udziały lub akcje z ceną wykonania nie wyższą jak wartość wierzytelności wierzycieli senioralnych (zabezpieczonych rzeczowo). Obecni właściciele otrzymają także opcje na udziały lub akcje, po cenie wykonania wynoszącej tyle, co suma wszystkich wierzytelności. Oznacza to, że wierzyciele niezabezpieczeni mogą spłacić wierzycieli senioralnych realizując opcje i przejmując ich udziały, zaś właściciele również mogą wykonać swoje opcje spłacając wierzycieli nieuprzywilejowanych. Tym samym cały dług zostanie spłacony. Powyższe rozwiązanie może być wykonane częściowo lub w całości na kapitale zakładowym. Każdemu z właścicieli equity po zatwierdzeniu układu powinno zależeć na maksymalnym wzroście wartości udziałów, przy czym ograniczenia zostają nałożone przez opcje kolejnych kategorii wierzycieli. Istotne jest, że można także prowadzić handel samymi opcjami między poszczególnymi kategoriami wierzycieli, przez co niektórzy z nich mogą zbyć swoje opcje zanim znajdą się one w fazie ITM (*in the money*), zaś niektórzy mogą opcje nabyć w celach spekulacyjnych, hedge’owych lub inwestycyjnych.

Z punktu widzenia inwestora zainteresowanego przejęciem przedsiębiorstwa istotne jest osiągnięcie takiego poziomu zaangażowania w equity, które umożliwi mu podejmowanie kluczowych decyzji wpływających na działanie

²⁸ D.G. Baird, *The Hidden Virtues of Chapter 11: An Overview of the Law and Economics of Financially Distressed Firms*, „Coase-Sandor Institute for Law & Economics Working Paper” 1997, No. 43, s. 7.

firmy. Szansa na realizację tego typu działań może odbyć się jedynie wtedy, kiedy inwestor zdobędzie kompetencje udziałowe lub akcyjne, za pomocą których będzie mógł podejmować kluczowe dla firmy decyzje – musi mieć władztwo nad ustanowieniem nowego zarządu przedsiębiorstwa. Uzyskanie większościowego pakietu głosów może odbyć się w najprostszych przypadkach przez konwersję wierzytelności na udziały/akcje lub też przez objęcie nowoutworzonych udziałów/akcji w zamian za kapitał. Należy zaznaczyć, że układ może zawierać rozwiązania mieszane, np. spłatę mniejszych wierzytelności i konwersję większych na udziały czy też rozłożenie spłaty wierzytelności w czasie. Potencjalny inwestor zainteresowany przejęciem przedsiębiorstwa dłużnika posiada zatem duże możliwości w zakresie kształtowania oferty układowej, przy czym powinien zwrócić uwagę, na ile realistyczne jest osiągnięcie wymaganego progu głosów do zatwierdzenia układu, ponieważ wierzyciele stanowią różne grupy interesów, przez co ich skłonność do akceptacji propozycji układowych może być różna. Ważna jest także analiza wierzytelności spornych mogących mieć wpływ na ostateczne wielkości głosów poszczególnych wierzycieli, a także analiza wierzycieli pod kątem ich zainteresowania danym postępowaniem – co do zasady głosy wierzycieli nieobecnych na układzie nie są traktowane jako głosy oddane, a liczenie głosów odbywa się z ich pominięciem (art. 119 PR).

7. Sytuacja inwestora po zatwierdzeniu układu

Zatwierdzenie układu zaproponowanego przez inwestora z zastosowaniem konwersji wierzytelności na udziały, akcje lub inne instrumenty finansowe, w tym także ustanowienie przez wierzycieli osób odpowiedzialnych za wykonanie układu, powoduje pośrednie przejęcie przedsiębiorstwa – mimo sprawowania kontroli nad przebiegiem postępowania zarządca ma nadal wpływ na kluczowe decyzje do czasu wykonania układu (zarządca przejmuje funkcję nadzorca wykonania układu i jest zobligowany do składania sędziemu informacji z wykonywania układu). Uprawomocnienie się zatwierdzenia układu powoduje, że na mocy art. 329 PR dłużnik odzyskuje prawo władania przedsiębiorstwem. Istotny jest tutaj moment przekazania przedsiębiorstwa, gdyż ustawodawca nie przewidział wprost sytuacji, w której sam dłużnik nie będzie w przyszłości sprawował kontroli nad przedsiębiorstwem. Ten newralgiczny punkt, w przypadku działania dłużnika w złej wierze, może spowodować niewykonanie układu. Zgodnie z propozycjami układu przedstawionymi przez

inwestora, w momencie wskazania osoby do jego wykonania (lub też zmiany zarządu), nie dłużnik w rozumieniu tego artykułu, a nowy zarząd odzyska prawo zarządu majątkiem podmiotu restrukturyzowanego.

Podsumowanie

Powyższe rozważania pokazują szanse i zagrożenia, jakie tworzą nowe przepisy w odniesieniu do transakcji wrogich przejęć przedsiębiorstw będących w kryzysie. Niektóre z powyższych metod były stosowane w Polsce przez inwestorów-wierzycieli pod egidą poprzednich ustaw. Obecne rozwiązania prawne stwarzają jeszcze większe możliwości nabywania przedsiębiorstw w kryzysie bez zgody ich władz. Wrogich przejęć nie należy traktować w kategoriach negatywnych – często dokonanie tego typu transakcji przyniesie pozytywne skutki w postaci dalszego funkcjonowania przedsiębiorstwa, utrzymania miejsc pracy, korzyści społecznych czy niwelacji zagrożeń płynących z „efektu domina”. Nowe przepisy uderzają przede wszystkim w słabych lub nieuczciwych właścicieli i zarządy, którzy przedkładają interes własny ponad interes ogółu interesariuszy przedsiębiorstwa w kryzysie. Możliwości, jakie dał ustawodawca nową ustawą Prawo restrukturyzacyjne, należy uznać za pozytywne i zgodne z celem ustawy, tj. ratowaniem przedsiębiorstwa przed bankructwem. Z wad ustawy należy wskazać progi procentowe głosów wierzycieli upoważniające do wyboru doradcy restrukturyzacyjnego – w większych przedsiębiorstwach, w których należy zebrać istotne kwoty wierzytelności, aby mieć wpływ na prowadzenie postępowań, narzucone przez sądy restrukturyzacyjne czy upadłościowe osoby doradców mogą okazać się niekompetentne do prowadzenia słabych przedsiębiorstw w branżach wymagających specjalistycznych umiejętności i wiedzy, zaś skupienie się jedynie na aspektach prawnych jeszcze bardziej może przyczynić się do osłabienia standingu przedsiębiorstwa. Jeszcze większym ryzykiem obciążone są decyzje samych sądów, które koncentrują się na aspektach prawnych upadłości i restrukturyzacji, bagatelizując kwestie znajomości branży czy doświadczenia zarządczego doradcy restrukturyzacyjnego, który w większości wywodzi się ze środowiska prawniczego, a nie biznesowego.

Niniejszy artykuł w skróconej wersji ukazał się w „Biuletynie Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” 2016, nr 4.

Bibliografia

- Adamus R., *Nowa Upadłość Konsumencka*, Difin, Warszawa 2015, s. 19.
- Baird D.G., *The Hidden Virtues of Chapter 11: An Overview of the Law and Economics of Financially Distressed Firms*, „Coase-Sandor Institute for Law & Economics Working Paper” 1997, No. 43, s. 7.
- Groele B., Dzwonkowska K., Geromin M., Achner J.L., Machowska A., Radziszewski D., Saczywko M., Świąder M., *Prawo sprzyjające realizacji Polityki II szansy w Polsce, Rekomendacje zmian*, <https://badania.parp.gov.pl/files/74/75/76/479/12616.pdf> [10.06.2016].
- Mączyńska E., Zawadzki M., *Dyskryminacyjne modele predykcji bankructwa przedsiębiorstw*, <http://www.pte.pl/pliki/2/12/Ekonomista%2025%2002%2006ostfragment.pdf> [10.06.2016].
- Pawlicki R., Śliwa J., *Ryzyko wrogiego przejęcia przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2015, s. 50–53.
- Piłat W., *Tryb przygotowanej likwidacji w nowym prawie upadłościowym*, „Doradca restrukturyzacyjny” wrzesień 2015, nr 01, s.16
- Witosz A., *Restrukturyzacja w ramach upadłości układowej a efektywność gospodarowania upadłego*, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 2014, nr 200, s. 9–18.
- Wyciśłok J., *Optymalizacja podatkowa*, CH Beck, Warszawa 2013.
- Zimmerman P., *Prawo upadłościowe. Prawo restrukturyzacyjne. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa 2016.
- Ustawa z 15.5.2015 r. – Prawo Restrukturyzacyjne (Dz.U. z 2015 r. poz. 978 ze zm.).
- Ustawa z 28.2.2003 r. – Prawo Upadłościowe (Dz.U. z 2015 r. poz 233 ze zm.).
- Uzasadnienie do projektu ustawy Prawo restrukturyzacyjne, s. 7.
- Ustawa z 15.9.2010 r. – Kodeks spółek handlowych (Dz. U. z 2013 r. poz. 1030 ze zm.).
- Ustawa z 28.2.2003 r. – Prawo Upadłościowe i naprawcze (Dz.U. z 2012 poz. 1112 ze zm.).

Rozdział 6

Globalizacja ochrony praw własności intelektualnej a wymogi wobec tłumaczenia wniosków patentowych przez przedsiębiorstwa polskie – perspektywa empiryczna

Jan Mścichowski

Wprowadzenie

Postępująca globalizacja i instytucjonalizacja ochrony praw własności intelektualnej bardzo mocno wpłynęła na działalność funkcjonujących w Polsce przedsiębiorstw. Udzielanie patentów nie jest obecnie na terytorium RP wyłączną kompetencją krajowego regulatora. Ochrona prawna wynalazków jest od 1 marca 2004 zapewniana także przez Europejski Urząd Patentowy (EUP), o ile w procedurze rejestracji na terenie Europy została wskazana Polska. Nie była to jedyna forma zinstytucjonalizowanej współpracy w tym zakresie na obszarze Unii Europejskiej. System jednolitego patentu europejskiego działa od roku 2012 na podstawie Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1257/2012 z dnia 17 grudnia 2012 wprowadzającego wzmocnioną współpracę w dziedzinie tworzenia jednolitego systemu ochrony patentowej (Dz.U. UE L 361 z 31 grudnia 2012 r., st. 1.) oraz Rozporządzenia Rady (UE) nr 1260/2012 z dnia 17 grudnia 2012 wprowadzających wzmocnioną współpracę w dziedzinie tworzenia jednolitego systemu ochrony patentowej w odniesieniu do mających zastosowanie ustaleń dotyczących tłumaczeń (Dz.U. UE L 361 z 31 grudnia 2012 r., s. 89). Dodatkowo utworzono dwuinstancyjny Jednolity Sąd Patentowy z siedzibą w Luksemburgu, obejmujący także oddziały lokalne

na terenie pozostałych państw sygnatariuszy. Nowe regulacje wywołały żywy oddźwięk w Polsce, gdzie przyjęto je nieprzychylnie. Jednym z głównym argumentów przeciwników systemu jednolitego patentu europejskiego był nadmierny koszt tłumaczeń dokumentów z działalności badawczo-rozwojowej oraz samego zgłoszenia patentowego. Jednocześnie wskazywano, że na skutek rocznego przyrostu patentów o jednolitym skutku obowiązujących w Polsce, zwiększone zostanie obciążenie finansowe przedsiębiorstw z powodu zwiększonej obsługi prawnej wynikającej z potencjalnych naruszeń cudzych praw do wynalazku¹.

Niniejszy artykuł obok aspektów merytorycznych zawiera także analizę ekonomiczną zgłoszeń patentowych dokonywanych przez Polskę w XXI wieku w językach proceduralnych Unii Europejskiej, czyli odpowiednio angielskim, francuskim i niemieckim, w ramach EPO. Ma to służyć uzyskaniu empirycznego obrazu funkcjonowania polskich przedsiębiorstw w szybko zmieniającym się otoczeniu prawnym, jak również pomóc w wyodrębnieniu potencjalnych skutków regulacji znajdujących swoje odzwierciedlenie w postaci składowych szeregu czasowego.

1. Dotychczasowe regulacje w zakresie ochrony prawnej wynalazków

Wraz z przyjęciem do EPO w 2004 roku ukształtował się w Polsce trójzłonowy system ochrony praw własności intelektualnej. Obecnie istnieją trzy drogi uzyskania przez osoby fizyczne i prawne ochrony legislacyjnej z wykorzystaniem:

- procedury krajowej Urzędu Patentowego Rzeczypospolitej Polskiej
- Europejskiego Biura Patentowego
- międzynarodowego Układu o Współpracy Patentowej (PCT).

W przypadku instytucji zagranicznych jednostką przyjmującą (*receiving office*) jest UPRP. Jakkolwiek zarówno w przypadku EPO oraz PCT istnieje możliwość złożenia wniosku bezpośrednio zagranicą, to jest on ważny tylko wtedy, jeśli wobec aplikującego została wcześniej uruchomiona procedura krajowa. Między wszystkimi wymienionymi podmiotami istnieją duże różnice

¹ Interpelacja nr 6102 do ministra gospodarki w sprawie wpływu jednolitej ochrony patentowej na polską gospodarkę, <http://www.sejm.gov.pl/sejm7.nsf/InterpelacjaTresc.xsp?key=4C6B16E2> [26.10.2016].

dotyczące nie tylko samego zakresu terytorialnego ochrony prawnej, ale przede wszystkim przebiegu procedury, czasu jej trwania, a także kosztów, jakimi jest obciążony ubiegający się o odpowiedni rodzaj zabezpieczenia swojej własności. Należy w tym miejscu dodać, że krajowe oraz międzynarodowe systemy ochrony własności przemysłowej obejmują swoim zasięgiem nie tylko wynalazki, lecz także znaki towarowe, wzory przemysłowe i oznaczenia geograficzne. Systemy regionalne, do których należy EPO, są z reguły przeznaczone tylko dla starających się o patent. Patenty europejskie są w Polsce walidowane pod warunkiem złożenia w UPRP przetłumaczonego na język polski dokumentu będącego przedmiotem wniosku. Terminem obligatoryjnym są 3 miesiące od daty opublikowania przez EPO orzeczenia o przyznaniu ochrony prawnej. Aplikujący jest także zobowiązany do wniesienia opłaty za publikację tłumaczenia. Wszystkie wymienione tryby procedowania kierują się zasadą *first to file*, czyli datą pierwszeństwa zgłoszenia.

Ścieżka międzynarodowa posiada wiele zalet. W zależności od czasu badania wniosku pod względem formalno-prawnym, a także raportu o stanie techniki w kraju lub krajach, gdzie ochrona ma odnieść skutek, procedura PCT trwa średnio od trzech i pół do czterech lat. Analogiczne postępowanie przed UPRP to czas od czterech do pięciu lat. Wnioskodawca ma również szeroki wybór w zakresie wyboru miejsca, gdzie nadane mu prawa pod warunkiem pozytywnego rozpatrzenia wniosku będą obowiązywać. Dzieje się tak dlatego, że Układ o Współpracy Patentowej podpisało 148 państw. Pozwala to przedsiębiorstwom na lepsze skoordynowanie swojego procesu decyzyjnego, jego krystalizację wraz z wyznaczeniem rynków docelowych. Kolejną bardzo ważną przewagą, jaka charakteryzuje reżim PCT, jest okres 30 miesięcy liczony od daty pierwszeństwa, w czasie których możliwe jest opóźnienie momentu podjęcia przez zgłaszającego decyzji o tym, która faza krajowa powinna zostać uruchomiona. Oznacza to, że wszelkie koszty związane z obsługą formalną na potencjalnych rynkach zagranicznych są zamrożone i przedsiębiorstwo lub jednostka badawcza w zależności od swojej sytuacji finansowej mogą dokonać niezbędnych korekt na drodze realizacji procesu przyznania ochrony prawnej. Jest to także bardzo ważne z punktu widzenia badań merytorycznych i formalnych regulatorów krajowych. Podmiot ubiegający się o ochronę prawną może w sposób bardziej realistyczny ocenić wartość swojego przedsięwzięcia w oparciu o ocenę urzędów krajowych i dostać istotną informację zwrotną o szansach akceptacji swojego wniosku przed instancjami w poszczególnych państwach.

Najważniejszą barierą w procesie ubiegania się o ochronę prawną są koszty, jakie musi ponieść wnioskodawca². Związane są one przede wszystkim z tłumaczeniami wniosków na języki obce – nie tylko na jeden z 3 wymaganych przez EPO lub WIPO, ale przede wszystkim na języki krajowe, które umożliwiają walidację pozytywnej decyzji. Wymaga to zaangażowania wyspecjalizowanych tłumaczy biegle posługujących się językami obcymi na płaszczyźnie skomplikowanej terminologii technicznej. Małe i średnia przedsiębiorstwa oraz startupy nie angażują zazwyczaj długoterminowo pracowników kompetentnych w tej dziedzinie, zlecając tego typu usługi biurom tłumaczeń lub osobom prowadzącym własną działalność gospodarczą, posiadającym uprawnienia tłumacza przysięgłego. Należy wziąć także pod uwagę fakt, że specjalista biegły w terminologii jednego z oficjalnych języków urzędów krajowych, może analogicznej terminologii nie znać w innym języku używanym w kraju zainteresowania przedsiębiorstwa. O ile procedura krajowa przy UPRP wiąże się z łącznymi wydatkami ok. 5 tys. zł z tytułu zgłoszenia i jego analizy³, o tyle samo zgłoszenie międzynarodowe to już koszt nawet rzędu 20 tys. zł, zaś wliczając poszczególne kraje, w których ma obowiązywać ochrona prawna, jest to wydatek powyżej 100 tys. zł. Każde państwo ma własne stawki obejmujące nie tylko procedurę rozpatrywania wniosków, ale także opłat z tytułu korzystania z ochrony prawnej za kolejne lata jej obowiązywania. Wyżej zarysowana konstrukcja prawna wyraźnie faworyzuje duże koncerny globalne z własnymi działami R&D, w mniejszym stopniu jednostki badawcze, zmniejszając szanse realizacji innowacyjnych projektów małych i średnich przedsiębiorstw z sektora prywatnego. Widać to dobrze porównując podmioty z największą liczbą zgłoszeń odpowiednio w reżimie krajowym i regionalnym.

Zasadniczą trudnością związaną z zaistniałą sytuacją jest brak możliwości zbudowania przez ekonomistów wiarygodnego modelu funkcji kosztów procesowych. Są one związane przede wszystkim z kontrolą przebiegu procesu tłumaczenia dokumentacji technicznej i wydatkowania środków przeznaczonych na ten cel. Model taki może nie być operacyjny międzysektorowo z racji zróżnicowania czasu trwania badań podstawowych i stosowanych zwieńczonych powstaniem przedmiotu potencjalnego zabezpieczenia prawnego, co będzie miało swoje konsekwencje w czasie postępowania formalnego. Na przeszkodzie

² J. Bocheńska, *Ochrona wynalazków za granicą w praktyce*, UPRP, Warszawa 2013, http://www.uprp.pl/uprp/_gAllery/56/93/56939/J.Bochenska.pdf [6.10.2013].

³ R. Witek, *Ochrona i komercjalizacja wyników badań uzyskanych we współczesnych naukach przyrodniczych*, WTS Rzecznicy Patentowi, Warszawa 2013.

stoi także ograniczony dostęp do informacji dotyczącej strategii rynkowej przedsiębiorstwa, która uwzględnia nie tylko przyznanie tymczasowej wyłączności z tytułu użytkowania danego obiektu, lecz jest także mało elastyczna z powodu niepewnego rezultatu sprawozdania ze stanu techniki w danym kraju.

Nie sposób nie dostrzec także wad 30-miesięcznego okresu podjęcia decyzji w sprawie poszczególnych reżimów krajowych. Czas ten może okazać się kluczowy dla przedsięwzięcia i przesądzić o jego losach, kiedy celem jest komercjalizacja badań. Koszty ochrony patentowej rosną w czasie, co wymaga znalezienia inwestora, który mógłby udźwignąć ciężar finansowania badań. Niebezpieczeństwem jest także blokada możliwości ochrony prawnej z powodu przyspieszenia działań potencjalnego konkurenta, który nie zdecyduje się skorzystać z dwupółletniego opóźnienia, niekoniecznie dysponując projektem merytorycznie lepszym. Rezultatem może być procedowanie nad tym samym projektem autorstwa dwóch różnych podmiotów, co grozi niebezpieczeństwem sporu sądowego w przyszłości i ponoszenia z tego tytułu dalszych, niepożądanych kosztów. Jakkolwiek należy zauważyć, że tak długi okres może sprzyjać stworzeniu bardziej atrakcyjnego i detalicznego biznesplanu i rozważeniu najkorzystniejszej opcji wsparcia finansowego, a także penetracji rynku inwestorów.

Sygnalizowanej na wstępie luki informacyjnej dotyczącej badań nie wypełniają dość liczne raporty firm prywatnych oraz instytucji publicznych, przytaczających w większości przypadków suche statystyki. Mogą i powinny one mieć co najwyżej charakter uzupełniający. Stan ten dziwi tym bardziej, że odpowiednie dane, które można zdobyć za pośrednictwem instytucji publicznych, są łatwo dostępne. Brakuje też badań jakościowych z zakresu polityki patentowej firm, jakkolwiek istotną przeszkodą w ich przeprowadzeniu jest nie tylko ich zwyczajowo wysoki koszt, lecz także zachowanie tajemnicy przedsiębiorstw. Wypada jednak docenić wysiłki niektórych autorów mające na celu choćby oszacowanie i analizę kosztów niektórych rozwiązań prawnych, takich jak wprowadzenie Jednolitego Patentu Europejskiego⁴. Warto dodać, że niniejszy tekst nie obejmuje różnicowania przedsiębiorstw ze względu na profile wynalazków według Międzynarodowej Klasyfikacji Patentowej (IPC). Jak pokazują badania

⁴ Analiza Deloitte na zlecenie Ministerstwa Gospodarki z dnia 1 października 2012 r. w sprawie potencjalnych skutków gospodarczych wprowadzenia w Polsce systemu jednolitej ochrony patentowej, <http://www.isoc.org.pl/system/files/deloitte.pdf> [6.10.2016].

empiryczne⁵, im więcej z ośmiu usankcjonowanych reżimem PCT działań techniki obejmuje wniosek patentowy, tym mniejsze jest prawdopodobieństwo jego pozytywnego rozpatrzenia przez regulatora. Nie musi być to przyczyną różnicowania technicznego wynalazku, może także oznaczać niepewność co do przeznaczenia danej technologii. Oznacza to, że część projektów obciążonych potencjalnie najwyższymi kosztami sporządzenia dokumentacji w językach obcych, nie została uwzględniona w badaniu. Z drugiej strony warto odnotować fakt, iż tłumaczenia na języki obce będą sprzyjać konkurencyjności polskich przedsiębiorstw dzięki zwiększonemu odsetkowi cytowania patentów. Proces kumulowania wiedzy technicznej jest dzięki temu większy – zarówno w obrębie gospodarek, jak i między przedsiębiorstwami⁶.

2. Wymogi dotyczące tłumaczeń w świetle danych

Niniejszy artykuł jest próbą selektywnego zapelnienia luki, o której mowa, poprzez analizę ekonometryczną czynnika uznanego przez autora za najbardziej kształtujący współcześnie proces globalizacji ochrony praw własności intelektualnej: tłumaczeń publikacji wynalazku w języku obcym. Pozwala to uchwycić *ex post* pokonywanie problemów wynikających z kosztów przystąpienia do zarówno krajowej, jak i europejskiej procedury patentowej. Co oczywiste, zestawienie to jednak nie pozwala na oszacowanie wszystkich kosztów składających się na uzyskanie ochrony prawnej, przede wszystkim nie uwzględnia opłat dokonywanych na rzecz podmiotów prywatnych, takich jak kancelarie. Do estymacji danych zastosowano procedurę X-12-ARIMA wraz z korelacją błędów regresji (RegARIMA). Obok standardowych składowych szeregu czasowego takich jak trend, cykl i sezonowość, rozszerzenie to pozwala na filtrowanie danych pod kątem wartości, na które wpływ ma efekt kalendarzowy. Dopiero po tym zabiegu przystępuje się do właściwej próby wyodrębnienia składnika sezonowego modelu wraz z potencjalnymi obserwacjami odstającymi. Zastosowano rozbudowaną metodologię estymacji modelu RegARIMA z prac D. Findleya et al.⁷,

⁵ D. Guellec, B. van Pottelsberghe de la Potterie, *Applications, Grants and the Value of Patent*, „Economic Letters” 2000, No. 69(1), s. 109–114.

⁶ A.B. Jaffe, M. Trajtenberg, M. Fogarty, *Knowledge Spillovers and Patent Citations: Evidence from a Survey of Inventors*, „American Economic Review” 2000, No. 90(2), s. 215–218.

⁷ D. Findley, B. Monsell, W.R. Bell, M. Otto, B. Chen, *New Capabilities and Methods of the X-12-ARIMA Seasonal Adjustment Program*, „Journal of Business and Economic Statistics” 1998, No. 16, s. 127–177.

N. Kunitomo et al.⁸ (szczegóły w załączniku). Dane do badania, o ile nie zaznaczono inaczej, pochodzą ze strony WIPO.

Podstawowy zapis modelu ARIMA to $ARIMA(p,d,q)(P,D,Q)$, gdzie P jest rzędem sezonowego wielomianu procesu autoregresyjnego AR, D jest rzędem różnicowania sezonowego, Q rzędem wielomianu sezonowego procesu średniej ruchomej MA, zaś s wyraża liczbę oznaczającą interwały sezonowości⁹. Jeżeli mamy do czynienia z sezonową, a więc i niestacjonarną postacią szeregu czasowego, stosujemy rozszerzenie modelu ARIMA z komponentą sezonową, czyli SARIMA. Badanie objęło 66 okresów: od pierwszego kwartału roku 2000 do drugiego kwartału roku 2016. W wyniku analizy funkcji autokorelacji oraz autokorelacji cząstkowej (patrz załącznik) szeregu czasowego utworzono model SARIMA (5,1,1) (1,1,1) dla obydwu paneli danych (por. tab. 3. i 4. w aneksie). Formalnie:

$$(1 - \varphi_1 B - \varphi_2 B^2 - \dots - \varphi_5 B^5)(1 - \Phi_1 B^4)(1 - B)(1 - B^4)y_t = (1 + \theta_1 B)(1 + \Theta_1 B^4)\varepsilon_t$$

3. Rezultaty

Dane dla obydwu szeregów czasowych wykazały bardzo wysoką istotność statystyczną. Dla każdego z opóźnień z wyjątkiem sezonowej komponenty procesu średniej ruchomej (na poziomie jednej setnej) kształtowała się ona na poziomie jednej tysięcznej. Wartości w szeregu czasowym nie wykazują sezonowości mierzonej statystyką Kruskalla-Wallisa na poziomie jednego procenta oraz statystyką F na poziomie dziesięciu procent. Oznacza to, że teoretycznie żaden z kwartałów roku kalendarzowego nie wyróżniał się podwyższoną lub obniżoną aktywnością przedsiębiorców na polu tłumaczeń swojej dokumentacji technicznej. Może to oznaczać stabilność w zakresie już istniejących rozwiązań prawnych na gruncie obowiązywania danego wynalazku na wybranym rynku lub wskazanym państwie zgłoszenia aplikacji. Jednak to wrażenie stabilności jest zakłócanie przez występowanie w szeregu czasowym obserwacji

⁸ N. Kunitomo, M. Takaoka, *On RegARIMA Model, RegSSARMA Model and Seasonality*, CIRJE F-Series CIRJE-F-146, CIRJE, Faculty of Economics, University of Tokyo, Tokyo 2007. Po polsku na ten temat: S. Grudkowska, E. Paśnicka, *X-12-ARIMA i TRAMO/SEATS – empiryczne porównanie metod wyrównania sezonowego w kontekście długości próby*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2007.

⁹ A zatem $s=12$, jeżeli dane są obliczane za miesiąc lub $s=4$, jeżeli jest to kwartał.

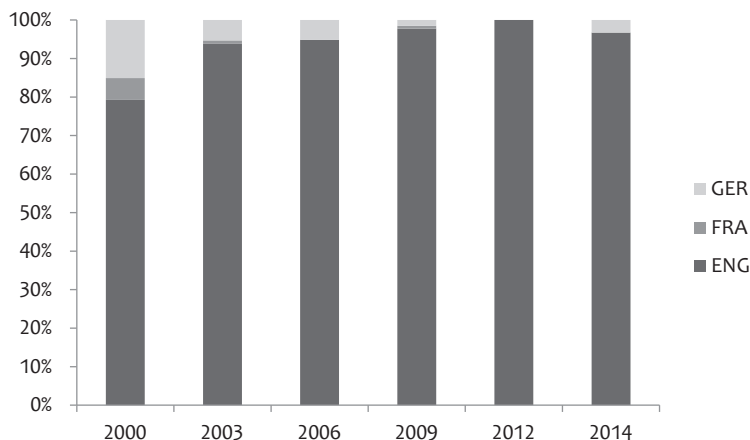
odstających. Pojedyncze obserwacje odstające (AO, *additive outlier*) zostały zidentyfikowane dla okresów Q2 2004 oraz Q1 2007. Chociaż z technicznego punktu widzenia mają one charakter jednorazowy, nie wpływając na wartości szeregu w następnych okresach, okres drugiego kwartału 2004 roku publikacji powinien być odnotowany ze względu na potencjalny wpływ tła politycznego. Od 1 maja 2004 roku Polska została formalnie członkiem Unii Europejskiej, lecz co ważniejsze, dwa miesiące wcześniej z dniem 1 marca, stała się stroną Konwencji o udzielaniu patentów europejskich (Konwencja o patencie europejskim). Tym samym RP stała się członkiem Europejskiej Organizacji Patentowej, a dla jej obywateli była dostępna procedura patentu międzynarodowego obsługiwana za pośrednictwem Europejskiego Urzędu Patentowego. Nie jest wykluczone, że stanowiło to bodziec dla przedsiębiorstw prywatnych oraz jednostek sektora publicznego do zwiększenia swojego wysiłku w zakresie ochrony swoich wynalazków na terenie najbliższego otoczenia rynkowego dzięki nowym formom zinstytucjonalizowanej współpracy w regionie. W związku z dominacją podmiotów sektora publicznego w statystykach zgłoszeń europejskich¹⁰ można postawić tezę, że prowadzone tu prace rozwojowo-badawcze charakteryzowały się o wiele ściślejszym harmonogramem, którego horyzont wyznaczało wejście Polski do Unii Europejskiej oraz EPO. Można także przypuszczać, że podmiotom prywatnym udzielił się entuzjazm związany z przyjęciem RP i poszukiwaniem finansowania zagranicznego z krajów piętnastki, co również rzutowało na przebieg harmonogramu badań wraz z terminem ich zakończenia. W pozostałych dwóch kwartałach analizowanego roku kalendarzowego wystąpił wyraźny spadek liczby publikacji: odpowiednio o 39% w kwartale trzecim i aż 50% w kwartale czwartym.

Z upływem lat coraz bardziej rośnie rola języka angielskiego w tłumaczeniu dokumentów. O ile jeszcze w roku 2000 język angielski stanowił podstawę publikacji prawie 80% dokumentów, o tyle od roku 2006 odsetek ten nie spada poniżej 95%. Zwraca uwagę całkowity zanik dokumentacji prac w języku francuskim, ostatni taki przypadek miał miejsce w 2009 roku Marginalną, ale dającą się dostrzec rolę, zachował dla przedsiębiorstw język niemiecki, którego odsetek dokumentacji w ostatniej dekadzie waha się od 3% do 5%, co jest zapewne spowodowane działalnością niektórych podmiotów ukierunkowaną na rynek

¹⁰ Crido Taxand, *Raport o stanie patentowania w Polsce – patenty szansą na wzrost innowacyjności polskich przedsiębiorców*, Warszawa 2013, http://taxand.pl/attachments/Book/RaportPatentowy_2015_final.pdf [7.10.2015].

państw niemieckojęzycznych, a więc Niemiec, Austrii i Szwajcarii. Sytuację tę pokazuje następująca tabela:

Tabela 1. Liczba publikacji patentowych z Polski za wybrane lata z przedziału 2000–2014 w proceduralnych językach UE



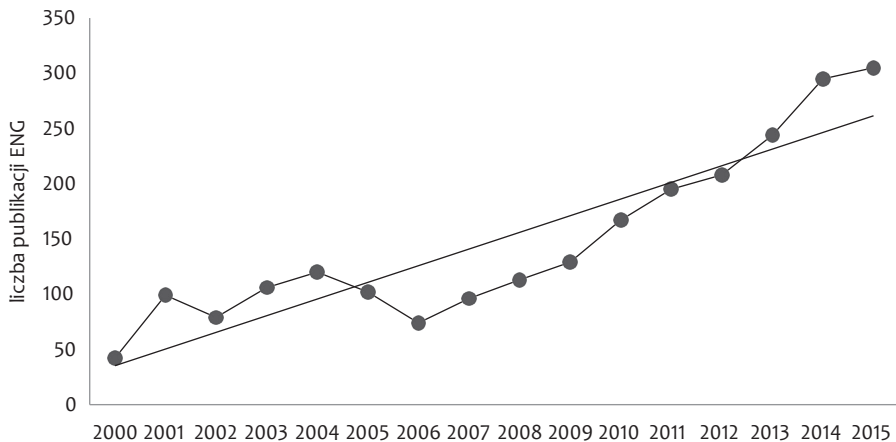
Źródło: WIPO.

Liczba publikacji patentowych przedsiębiorstw działających w Polsce systematycznie rośnie, choć widoczne są okresowe spadki zgłoszeń. Jeszcze u progu nowego stulecia liczba obcojęzycznych publikacji patentowych nie przekraczała 50, by w 2004, a więc w roku akcesji do Unii Europejskiej, zwiększyć się czterokrotnie. W następnych trzech latach kalendarzowych liczba publikacji spada, by wrócić do poziomu z czasów przystąpienia do Wspólnoty na przełomie lat 2008 i 2009. Od tego czasu notuje się stały wzrost dokumentów sporządzanych w oficjalnych językach UE. Ich liczba w 2015 roku sięgnęła 305. Co ciekawe, odsetek opracowań badawczo-rozwojowych firm z Polski jest dodatnio skorelowany z wydatkami na badania i rozwój jako procentem produktu krajowego brutto. Współczynnik korelacji Pearsona dla tych zmiennych wyniósł za lata 2000–2015 88% (tab. 6.).

Obok statystyk WIPO dane do obliczenia korelacji liniowej pochodzą ze stron OECD i są obliczane według metodologii GERD¹¹.

¹¹ <http://www.oecd.org/sti/msti.htm> [31.10.2016].

Tabela 2. Liczba publikacji patentowych z Polski w języku angielskim 2000–2016 (PCT)



Źródło: WIPO i OECD.

Podsumowanie

Niniejszy artykuł stanowił próbę skonfrontowania istniejących regulacji prawnych w zakresie ochrony własności intelektualnej w dziedzinie wynalazków z dostępnymi danymi empirycznymi nt. publikacji przez Europejski Urząd Patentowy aplikacji z terytorium RP prowadzonych w innym języku niż polski. Raporty badawcze i eksperckie wskazują bowiem na problem ponoszenia przez przedsiębiorstwa wysokich kosztów prac tłumaczeniowych w procesie ochrony własnych wynalazków, co może negatywnie wpływać na ich konkurencyjność międzynarodową. Jak pokazało badanie, podmioty działające w Polsce preferują w przeważającej części dokumentacji swoich prac posługiwanie się językiem angielskim. Z upływem lat obserwuje się podwyższoną aktywność polskich przedsiębiorstw, owocującą rekordową liczbą zgłoszeń patentowych złożonych w Europejskim Urzędzie Patentowym. Dostępność procedur międzynarodowych wpływa pozytywnie na sporządzanie obcojęzycznej dokumentacji prac rozwojowo-badawczych, pokazując, że z biegiem lat bariera kosztów jest stopniowo, lecz zauważalnie przełamywana, a jednostki sektora publicznego, jak i prywatnego, bardzo szybko dostosowują się do globalnego rynku ochrony praw własności intelektualnej – stąd też obawy o spadek konkurencyjności z powodu kosztów dokumentacji badań w językach obcych mogą wydawać się

przesadzone. Nie można jednak będzie tego całkowicie stwierdzić bez przeprowadzenia badania z uwzględnieniem różnic sektorowych podmiotów aplikujących, co powinno być wskazówką do przeprowadzenia dalszych badań na tym polu i pogłębienia istniejącej wiedzy.

Aneks

Tabela 3. Wykres funkcji ACF i PACF dla liczby aplikacji patentowych z Polski w trzech językach proceduralnych 2000–2016 (PCT)

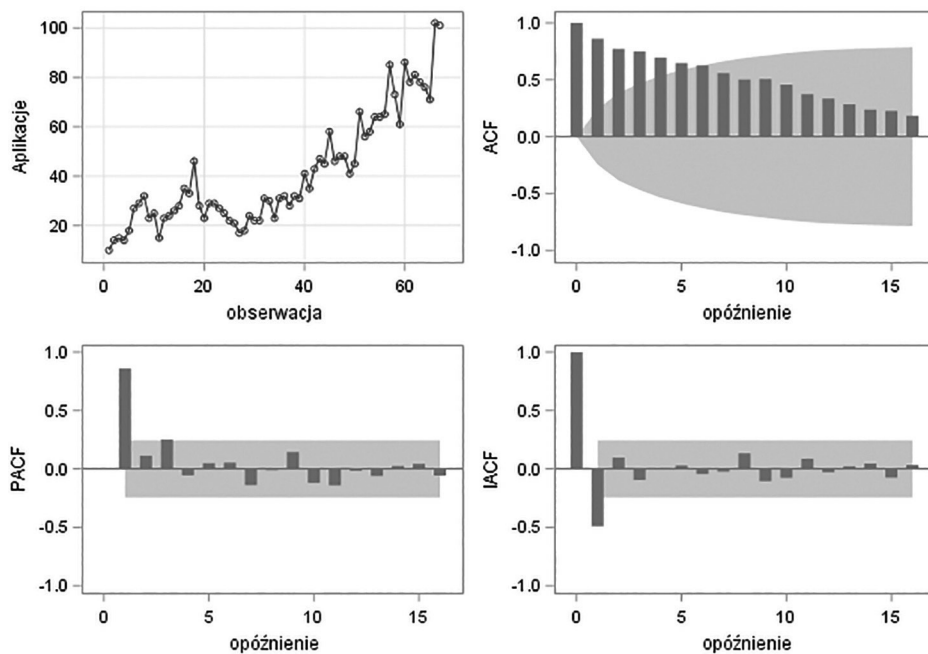
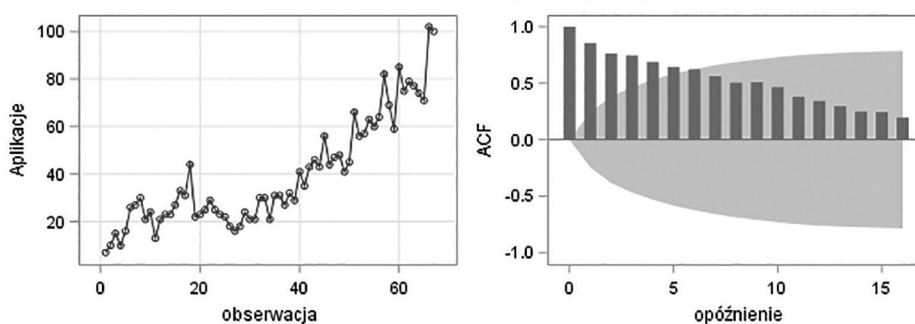


Tabela 4. Wykres funkcji ACF i PACF dla liczby aplikacji patentowych z Polski w języku angielskim 2000–2016 (PCT)



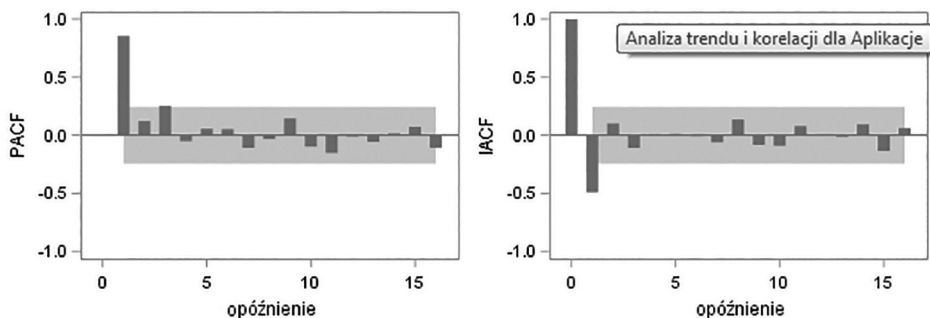


Tabela 5. Wyniki estymacji modeli filtrowania sezonowego RegARIMA dla publikacji patentowych z Polski w EPO (PCT) za lata 2000–2016

model	t	ocena	AIC	F	Kruskall-Wallis
aplikacje razem (5,1,1)(1,1,1)			190,7571	1,003859 (-)	2,956318
AR(p)					
1	34,83 (0,06782) ***	2,39337			
2	-23,51 (0,09677) ***	-2,74506			
3	25,51 (0,10846) ***	2,76664			
4	-19,44 (0,11550) ***	-2,24536			
5	11,05 (0,07160) ***	0,79152			
AR(P)					
4	-1376,4 (0,00073) ***	-0,99926			
MA(q)					
1	30,09 (0,03324) ***	1,0000			
MA(Q)					
4	1,45 (0,11631) **	0,16914			
aplikacje, tylko język angielski			189,9231	3,12318	9,2676111
AR(p)					
1	-18,19 (0,05233) ***	-0,95184			
2	352,57 (0,0035) ***	1,26569			
3	17,41 (0,06743) ***	1,17410			
4	-346,40 (0,0294) ***	-1,01829			
5	-17,57 (0,05300) ***	-0,93102			
AR(P)					
4	-321,9 (0,00031) ***	-0,99932			
MA(q)					
1	4,84 (0,20663) ***	1,0000			
MA(Q)					
4	3,59 (0,27857) ***	0,99999			

Legenda *** $p < 0,001$, ** $p < 0,01$. W nawiasach podano wartości błędu standardowego pomiaru. Hipoteza zerowa testu Kruskalla-Wallisa i połączonych testów identyfikowalnej sezonowości F odrzucona na poziomie $p < 0,001$.

Tabela 6. Korelacja liniowa Pearsona między zmiennymi połączoną liczbą publikacji w językach UE a wydatkami na R&D jako procentem PKB (GERD) za lata 2000–2014

	<i>r</i>
	wydatki na R&D jako % PKB
połączona liczba publikacji w językach UE (ENG, FRA, GER)	0,87580 **

** $p < 0,01$

Załącznik

Model

Proces autoregresyjny rzędu p lub AR(p) jest zdefiniowany równaniem:

$$y_t = \delta + \phi_1 y_{t-1} + \phi_2 y_{t-2} + \dots + \phi_p y_{t-p} + \varepsilon_t, \quad (1.1)$$

Proces średniej ruchomej rzędu q lub MA (q), to:

$$y_t = \delta + \varepsilon_t - \theta_1 \varepsilon_{t-1} - \theta_2 \varepsilon_{t-2} - \dots - \theta_q \varepsilon_{t-q}, \quad (1.2)$$

Różnicę rzędu d w szeregu czasowym można zapisać jako:

$$\Delta^d y_t = (1 - B)^d y_t \quad (1.3)$$

Gdzie $\phi_p B$ jest procesem auroteregresyjnym rzędu p , $\theta_q(B)$ procesem średniej ruchomej rzędu q , a ε_t gaussowskim białym szumem, gdzie $\varepsilon_t \sim \text{i.i.d}(0, \sigma^2)$, zaś δ to stała. Model ARIMA uwzględniający sezonowość w kształtowaniu się wartości zmiennej w czasie t , to:

$$\Phi_p(B)^s \phi(B)(1-B)^d (1-B^s)^D y_t = \phi_q(B) \Theta_Q(B^s) \varepsilon_t \quad (1.4)$$

$$\Phi_p(B^s) = 1 - \Phi_1 B^s - \Phi_2 B^{2s} - \dots - \Phi_p B^{ps} \quad (1.5)$$

$$\Theta_Q(B^s) = 1 - \Theta_1 B^s - \Theta_2 B^{2s} - \dots - \Theta_Q B^{Qs} \quad (1.6)$$

Postać RegARIMA zawiera filtr do wstępnego oczyszczania danych z sezonowości, co zapisuje się jako:

$$\log \left(\frac{Y_t}{D_t} \right) = \beta' X_t + Z_t \quad (2.1)$$

Gdzie X_t = regresor dla dni świątecznych i wolnych od pracy, uwzględniający efekt kalendarzowy oraz powstałe w tym wyniku przesunięcia w szeregu czasowym, a D_t = wyrównanie serii danych z tytułu występowania roku przestępnego.

Niech $\{y_t, t=0,1, \dots\}$ stanowi jednowymiarowy szereg czasowy spełniający następujący warunek:

$$\varphi p(B)\Phi_p(B^s)(1-B)^d(1-B^s)^D[y_t - \sum_{j=1}^r \beta_j Z_{jt}] = \theta_q(B)\Theta_Q(B^s)\sigma v_t \quad (2.2)$$

Gdzie zbiór zmiennych objaśniających, to $\{Z_{jt}, j=1, \dots, r\}$. Wielomian wyrażający sezonową część modelu można zapisać jako:

$$\begin{aligned} \varphi p(B) &= 1 - \varphi_1 B - \dots - \varphi_p B^p \\ \Phi P(Bs) &= 1 - \Phi_1 B s - \dots - \Phi_P B s^P \\ \theta q(B) &= 1 - \theta_1 B - \dots - \theta_q B^q \\ \Theta Q(Bs) &= 1 - \Theta_1 B s - \dots - \Theta_Q B s^Q \\ \varphi p(z) &= 0, \Phi P(z) = 0, \theta q(z) = 0, \Theta Q(z) = 0 \end{aligned}$$

Gdzie $\{\varphi_j\}$, $\{\Phi_j\}$, $\{\theta_j\}$, $\{\Theta_j\}$ są wektorami nieznanymi parametrów zintegrowanego procesu autoregresji średniej ruchomej, $\sigma (> 0)$ jest odchyleniem standardowym, a $\{\beta_j\}$ wektorem nieznanymi parametrów regresji spełniających założenie:

$$\varphi p(z) = 0, \Phi P(z) = 0, \theta q(z) = 0, \Theta Q(z) = 0$$

Bibliografia

- Bocheńska J., *Ochrona wynalazków za granicą w praktyce*, UPRP, Warszawa 2013.
- Findley D., Monsell B., Bell W.R., Otto M., Chen B., *New Capabilities and Methods of the X-12-ARIMA Seasonal Adjustment Program*, „Journal of Business and Economic Statistics” 1998, No. 16, s. 127–177.
- Grudkowska S., Paśnicka E., *X-12-ARIMA i TRAMO/SEATS – empiryczne porównanie metod wyrównania sezonowego w kontekście długości próby*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2007.
- Guellec D., van Pottelsberghe de la Potterie B., *Applications, Grants and the Value of Patent*, „Economic Letters” 2000, No. 69(1), s. 109–114.
- Jaffe A.B., Trajtenberg M., Fogarty M., *Knowledge Spillovers and Patent Citation: Evidence from a Survey of Inventors*, „American Economic Review” 2000, No. 90(2), s. 215–218.
- Kunitomo N., Takaoka M., *On RegARIMA Model, RegSSARMA Model and Seasonality*, CIRJE F-Series CIRJE-F-146, CIRJE, Faculty of Economics, University of Tokyo, Tokyo 2007.

Dokumenty i raporty:

- Analiza Deloitte na zlecenie Ministerstwa Gospodarki z dnia 1 października 2012 r. w sprawie potencjalnych skutków gospodarczych wprowadzenia w Polsce systemu jednolitej ochrony patentowej, <http://www.isoc.org.pl/system/files/deloitte.pdf> [6.10.2016].
- Crido Taxand, *Raport o stanie patentowania w Polsce – patenty szansą na wzrost innowacyjności polskich przedsiębiorców*, Warszawa 2013.
- Śnieżko A., *Jak chronić wynalazki w Polsce, Europie i na świecie. Podstawowe Procedury*, WTS Rzecznicy Patentowi, Warszawa 2014.
- Witek R., *Ochrona i komercjalizacja wyników badań uzyskanych we współczesnych naukach przyrodniczych*, WTS Rzecznicy Patentowi, Warszawa 2013.

Rozdział 7

Funkcjonowanie podmiotów leczniczych w polskim sektorze zdrowotnym – ograniczenia systemowe i możliwości rozwoju

Magdalena Bogdan

Wstęp

Podmiot leczniczy jest jedną z najtrudniejszych do zarządzania form przedsiębiorstwa, przede wszystkim ze względu na swoją specyfikę działania, opartą o świadczenie usług w zakresie ratowania zdrowia i życia ludzi, czyli dóbr określanych jako te najwyższego rzędu. Funkcjonowanie podmiotów leczniczych na rynku warunkują możliwości finansowania oferowanych przez nie świadczeń zdrowotnych. Alokacją zasobów w ramach systemu zdrowotnego zajmuje się ekonomia zdrowia. Nauka ta pozwala na zastosowanie ogólnych zasad ekonomii w procesie efektywnej organizacji systemu oraz docelowego funkcjonowania podmiotów leczniczych na rynku¹. Poszukiwanie ekonomicznie korzystnych rozwiązań w sektorze ochrony zdrowia jest niezbędne w celu zapewnienia jak najlepszej dostępności oraz jakości świadczeń medycznych dla obywateli. Zdrowie to kapitał społeczny, warunkujący sprawne funkcjonowanie państwa. Zatem poprawa stanu zdrowia i jakości życia osób pracujących bezpośrednio przekłada się na poprawę stanu gospodarki państwa oraz pośrednio na ogólny dobrobyt społeczeństwa.

¹ S. Folland, A.C. Goodman, M. Stano, *Ekonomia zdrowia i opieki zdrowotnej*, Wolters Kluwer business, Warszawa 2013, s. 11.

Celem głównym niniejszej publikacji jest ukazanie ograniczeń systemowych wpływających na funkcjonowanie podmiotów leczniczych na polskim rynku zdrowotnym, a także przedstawienie możliwości ich rozwoju, w przypadku implementacji proponowanych rozwiązań prawno-systemowych. Celem szczegółowym artykułu jest zaś określenie specyfiki sektora usług zdrowotnych.

W pracy wykorzystano literaturę polsko-, anglo-, i niemieckojęzyczną. Korzystano głównie z opracowań stanowiących podstawę nauki o zarządzaniu ochroną zdrowia w kraju i zagranicą, jak również posłużono się aktualnymi raportami i zestawieniami oceniającymi system zdrowotny w Polsce. Publikacja powstała także w oparciu o polskie akty prawne oraz artykuły branżowe.

W artykule wielokrotnie użyto pojęcia: podmiot leczniczy, które autorka definiuje zgodnie z obowiązującą Ustawą o działalności leczniczej². W ustawie podmiotem leczniczym mogą być jednostki wykonujące działalność leczniczą, do których zaliczamy: przedsiębiorców, samodzielne publiczne zakłady opieki zdrowotnej, jednostki budżetowe, instytuty badawcze, fundacje lub stowarzyszenia oraz osoby prawne i jednostki organizacyjne (działające na określonych w ustawie zasadach).

1. Specyfika sektora usług zdrowotnych

Otoczenie ekonomiczne, społeczne, polityczne i medialne, w jakim funkcjonują polskie podmioty lecznicze jest często wrogie, dynamiczne i wywiera silne naciski. Managerowie i liderzy starają się sprostać konkretnym zmianom i sprzecznym oczekiwaniom ze strony szerokiej grupy odbiorców³. Do nich należą pacjenci, często roszczeniowi, niedoinformowani, rozgoryczeni stanem służby zdrowia. Managerom przychodzi także sprostać naciskom politycznym oraz oczekiwaniom opinii publicznej. Praca kierujących placówkami ochrony zdrowia, polegająca na: zdefiniowaniu misji organizacji, określeniu jasnej i spójnej wizji spółki, kierowaniu i motywowaniu w organizacji poprzez jej cele, a także zapewnianiu bezpiecznej opieki wysokiej jakości, jest znacznie trudniejsza niż praca managerów pozostałych sektorów gospodarki⁴. Sprostanie oczekiwaniom oraz trudności funkcjonowania w złożonych uwarunkowaniach społecznych,

² Ustawa z 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej, Dz.U. 2015, poz. 618.

³ K. Walshe, J. Smith, *Zarządzanie w opiece zdrowotnej*, Wolters Kluwer business, Warszawa 2011, s. 21.

⁴ Ibidem.

ekonomicznych i politycznych, pod czujnym okiem opinii publicznej, są nie lada wyzwaniem dla zarządzających placówkami ochrony zdrowia w Polsce. Poza tym należy podkreślić złożoną naturę samego przedsiębiorstwa medycznego. Wyjątkowo spersonalizowany charakter usług zdrowotnych, szczególna bezbronność i potrzeba wspierania oraz ochrony pacjentów, złożoność procesu leczenia, wykorzystanie zaawansowanych technologii – to wszystko sprawia, że przed managerami placówek medycznych stoją szczególne zadania oraz silna presja⁵. Zarządzanie placówkami medycznymi jest trudne także ze względu na fakt złożoności jednostki, która oferuje cały wachlarz ściśle dostosowanych i spersonalizowanych usług dużej grupie bezbronnych pacjentów.

Kolejnym charakterystycznym aspektem sektora ochrony zdrowia w kontekście zarządzania placówkami medycznymi jest brak hierarchizacji i z nim związana wysoka rola statusu społecznego personelu medycznego, w szczególności lekarzy. Managerowie zmieniający branżę na sektor ochrony zdrowia, niejednokrotnie podkreślają trudności w zarządzaniu personelem medycznym, który jako jedna z nielicznych grup społecznych, przekonana jest o swojej wiedzy i możliwościach kontroli. Nie znaczy to, że zarządzanie tą grupą zawodowa jest niemożliwe. Przeciwnie, choć jak podkreśla m.in. R. Griffiths w swojej pracy *Report of the NHS Management Inquiry*⁶, procesy i działania kierownicze powinny w znacznym stopniu uwzględniać kulturę zawodową. Efekty nie pojawiają się na skutek instrukcji i rozkazów, lecz poprzez negocjowanie, przekonywanie oraz ugody.

Charakterystycznym elementem systemu ochrony zdrowia jest także przebieg procesów leczenia. Różni się on od wysoce wystandaryzowanych procesów typowych dla innych gałęzi gospodarki. Zasadniczy charakter procesu leczenia nie zmienił się na przełomie stu minionych lat. Charakteryzują go brak przewidywalności w zakresie liczby pacjentów trafiających do placówki, a także rodzaju schorzeń, z jakimi się zgłaszają oraz przebiegu samej choroby w trakcie pobytu w szpitalu. Można zatem stwierdzić, iż przebieg danego procesu w sektorze ochrony zdrowia jest wysoko elastyczny i trudny do standaryzacji w procesie zarządzania⁷. Co innego już ogół procesów zachodzących w przedsiębiorstwie

⁵ Ibidem.

⁶ R. Griffiths, *Report of the NHS Management Inquiry*, Department of Health and Social Security, London 1983, <http://www.sochealth.co.uk/national-health-service/griffiths-report-october-1983> [20.05.2016].

⁷ *Patient Safety: Research into Practice*, eds. K. Walshe, R. Boaden, Open University Press/McGraw Hill, Maidenhead 2005, s. 167.

medycznym. W obecnych czasach placówki zbierają i analizują posiadane dane medyczne. Dzięki temu możliwe jest wnioskowanie i planowanie zarządzania w zakresie: procedur sprawowania opieki medycznej, planów leczenia i wytycznych klinicznych, które mają na celu ustrukturyzowane i zwiększenie przejrzystości opieki medycznej⁸. Dzięki takim działaniom opieka zdrowotna staje się coraz bardziej przejrzysta oraz przyjazna pacjentowi – głównemu beneficjentowi tego systemu.

Swoistą cechą placówek medycznych, o której należy wspomnieć w ramach niniejszego opracowania jest szczególnie cel, jaki realizują podmioty lecznicze niezależnie od swojego profilu własnościowego. Jest nim społeczna misja realizacji dobra publicznego⁹. Wartość i etyka zawodowa są głęboko osadzone w ochronie zdrowia, a więc większość ludzi pracujących w tym sektorze ma altruistyczne podejście do wykonywanej pracy. Placówki medyczne niezależnie od rodzaju własności, które jako przedsiębiorstwa nastawione są na zysk, pełnią także swoistą misję w społeczeństwie. Co jest jednoznaczne z częstym podejmowaniem działań, które nie mają sensu z perspektywy ekonomicznej, lecz odzwierciedlają właśnie misję społeczną¹⁰.

2. Identyfikacja problemów systemu ochrony zdrowia

Znaczna część badań pokazuje, że Polacy nie są usatysfakcjonowani z funkcjonowania polskiego systemu ochrony zdrowia, w ramach którego pobierają świadczenia medyczne w podmiotach leczniczych. Choć współcześnie coraz większa liczba badaczy, ale także polityków, pacjentów i obywateli uświadamia sobie, że zbudowanie idealnie funkcjonującego systemu zdrowotnego, z którego działania byłiby zadowoleni wszyscy, nie jest możliwe¹¹, to polski system zdrowotny od lat, według licznych rankingów plasuje się wśród najłabszych systemów w Europie. Najbardziej alarmujący wydaje się *Euro Health Consumer*

⁸ T. McNulty, E. Ferlie, *Reengineering Healthcare: The Complexities of Organisational Transformation*, Oxford University Press, Oxford 2004, s. 309.

⁹ P. Drucker, *Managing the Nonprofit Organisation*, HarperCollins, London 2006, s. 52.

¹⁰ K. Walshe, J. Smith, *Zarządzanie w opiece zdrowotnej*, Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011, s. 21.

¹¹ W.C. Włodarczyk, *Współczesna polityka zdrowotna. Wybrane zagadnienia*, Wolters Kluwer business, Warszawa 2014, s. 17.

*Index*¹² – jeden z najbardziej uznawanych wskaźników kompleksowo oceniających kondycje europejskich systemów ochrony zdrowia. Wyniki wspomnianego zestawienia z roku 2013 wskazują, iż polski system ochrony zdrowia plasuje się na 6. miejscu od końca (32. na 37) w Europie. Z badań wynika, że przyczyn tej sytuacji jest wiele. Wśród najpopularniejszych wymienia się:

- **niską efektywność dynamiczną systemu.** Na taką efektywność składają się parametry adaptacyjne oraz innowacyjne. Efektywność definiowana jest jako zdolność stopniowego dostosowania się do zmian zachodzących w otoczeniu, a także umiejętność rozpoznawania natury pojawiających się problemów oraz możliwość ich właściwego rozwiązania. To głównie ten rodzaj niskiej efektywności odpowiedzialny jest za zbyt długi czas oczekiwania na świadczenia w placówkach medycznych, który wpływa na ograniczenie dostępu do opieki zdrowotnej, czyli widoczne na co dzień kolejki do lekarzy. Według Eurostatu, Polska pod tym względem zajmuje jedno z ostatnich miejsce w UE (wykres 1.).
- **niewłaściwą redystrybucję pracy w sektorze ochrony zdrowia.** Zbyt niska liczba personelu medycznego jest głównym problemem zarządczym, z jakim borykają się managerowie podmiotów leczniczych w Polsce. Niewystarczająca liczba lekarzy i pielęgniarek powoduje obniżenie jakości opieki i obsługi pacjenta. Obecnie w Polsce w przeliczeniu na tysiąc mieszkańców jest najmniej lekarzy w całej Unii Europejskiej. Ponadto pracują oni niemal najdłużej na kontynencie. Sytuację pogarsza także problem starzenia się kadry medycznej, emigracja lekarzy oraz niewystarczająca liczba dostępnych rezydentur dla przyszłych lekarzy specjalistów. Dodatkowym problemem są istniejące ograniczenia kompetencyjne dla wielu zawodów medycznych oraz brak perspektyw do tworzenia nowych profesji medycznych. Przykładami popularnych, ale do dziś nieuregulowanych prawnie zawodów medycznych są: logopeda, opiekun medyczny, psychoterapeuta czy technicy poszczególnych specjalności etc.¹³.
- **brak kompleksowej zintegrowanej opieki zdrowotnej,** która kładąc nacisk na leczenie efektywne klinicznie i kosztowo, a tym samym promując profilaktykę i dbałość o zdrowie, prowadzić ma do utrzymywania społeczeństwa

¹² *Euro Health Consumer Index 2013*, Health Consumer Powerhouse 2013, <http://www.healthpowerhouse.com/files/ehci-2013/ehci-2013-report.pdf> [10.05.2016].

¹³ Projekt ustawy o niektórych zawodach medycznych i zasadach uzyskiwania tytułu specjalisty w innych dziedzinach mających zastosowanie w ochronie zdrowia, http://www2.mz.gov.pl/wwwfiles/ma_struktura/docs/puzawmedyczbe_23022010.pdf [10.05.2016].

w dobrym zdrowiu. Do realizacji niniejszego celu niezbędna jest krajowa strategia zdrowia publicznego, oparta o kompleksowy systemem opieki zintegrowanej. W kreacji tejże strategii należałoby posługiwać się koncepcją tzw. Nowego Zdrowia Publicznego, gdzie nacisk kładziony jest na działania i współpracę międzysektorową¹⁴. Nowe Zdrowie Publiczne jest wyznacznikiem nowoczesnego wspierania sektora ochrony zdrowia, który oparty jest na odpowiedzialności za stan zdrowia określonej populacji wraz z zachowaniem zasady efektywnej alokacji środków finansowych znajdujących się w systemie. Proces ten wymaga stałego monitorowania epidemiologicznych, ekonomicznych i społecznych wskaźników sytuacji zdrowotnej jako integralnej części procesu zarządzania, ewaluacji i planowania w celu osiągnięcia poprawy stanu zdrowia ludności. Zgodnie z powyższą koncepcją zapewnienie kompleksowej opieki medycznej dla ogółu społeczeństwa nie zawiera się w ramach jedynie konkretnej placówki medycznej. Niezbędne jest tu postrzeganie wszystkich instytucji sektora ochrony zdrowia w kontekście partnerstwa w celu zapewniania niezbędnej opieki zdrowotnej. Partnerstwa nie tylko poszczególnych placówek medycznych, lecz także współpracy z aptekami, laboratoriami, zakładami opieki społecznej, centrami wspierania zdrowia i innymi jednostkami funkcjonującymi na rynku ochrony zdrowia¹⁵.

- **brak stabilnej długofalowej polityki zdrowotnej** oraz klarownej wizji docelowego modelu systemu zdrowotnego w Polsce, integrującego poszczególne resorty oraz kolejne szczeble administracyjne w celu zapewnienia lepszej organizacji systemu oraz funkcjonowania podmiotów leczniczych na rynku zdrowotnym. Aby możliwe było wdrożenie strategii rozwoju sektora zdrowotnego, a także podniesienie jakości świadczonych w nim usług potrzebna jest odpowiednia konstrukcja systemu, będąca pochodną regulacji prawnych determinujących wszystkie aspekty organizacyjne oraz rozwiązania instytucjonalne, umożliwiające realizację pozostałych czynników¹⁶.

Efektywność innowacyjna to zdolność do wprowadzania innowacji, czyli metod usprawniających funkcjonowanie systemu. Niska wartość efektywności

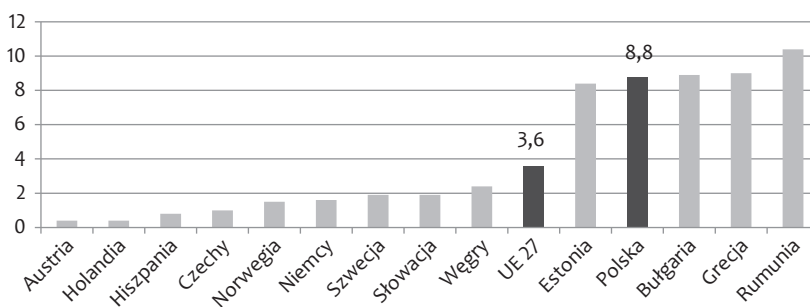
¹⁴ M.J. Wysocki, M. Miller, *Paradygmat Lalonde'a, światowa organizacja zdrowia i nowe zdrowie publiczne*, „Przegląd Epidemiologiczny” 2000, nr 57(3), s. 505–512.

¹⁵ H. Tieben, *Das betriebliche Gesundheitsmanagement*, Copyright Muenchen, Monachium 2013, s. 13.

¹⁶ Health Care Quality Indicators Project, OECD 2006, <https://www.oecd.org/els/health-systems/36262363.pdf> [10.05.2016].

innowacyjnej także wpływa na pogłębiający się problem kolejek do lekarzy w polskim systemie ochrony zdrowia. Niska efektywność dynamiczna polskiego systemu ochrony zdrowia spowodowana jest przede wszystkim niedofinansowaniem systemu, niskim poziomem legislacji, niejasnością przepisów oraz brakiem konsultacji społecznych. Istotnym problemem jest także brak stabilnej długofalowej polityki zdrowotnej w zakresie finansowania ochrony zdrowia oraz regulacji funkcjonowania obszarów zdrowia publicznego, tj. profilaktyka czy edukacja zdrowotna.

Wykres 1. Wskaźnik niezaspokojonych potrzeb w dostępie do opieki medycznej w wybranych krajach europejskich w 2013 roku



Źródło: Opracowanie na podstawie danych www.ec.europa.eu/eurostat [9.11.2016].

3. W poszukiwaniu skutecznych rozwiązań

Poniżej przedstawiono wybrane rozwiązania systemowe umożliwiające poprawę funkcjonowania sektora ochrony zdrowia oraz docelowo przedsiębiorstw medycznych funkcjonujących na rynku zdrowotnym. Propozycje te bezpośrednio skierowane są do decydentów systemu ochrony zdrowia, a pośrednio do pacjentów – głównych beneficjentów tego systemu.

3.1. Informatyzacja systemu panaceum na nieszczelność systemu

Konieczność kompleksowej informatyzacji ochrony zdrowia jest według autorki priorytetem dla polskiego systemu ochrony zdrowia w kontekście poprawy funkcjonowania placówek medycznych na rynku ochrony zdrowia. Wprowadzenie jednolitego systemu dla wszystkich podmiotów leczniczych,

uaktywnienie indywidualnych kont pacjentów, wprowadzenie elektronicznej dokumentacji medycznej, w tym e-recept, e-skierowań, rozwój usług telemedycznych (telekonsultacje, telemonitoring, itp.) z pewnością usprawnią funkcjonowanie całego systemu, a dostęp do historii choroby pacjenta, badań diagnostycznych i innych ważnych z punktu medycznego informacji (informacje o stosowanych lekach, uczuleniach, itp.) przyczyni się do znacznie szybszego diagnozowania chorób i rozpoczęcia leczenia. Informatyzacja ochrony zdrowia w Polsce stanowi wyzwanie zarówno dla osób odpowiedzialnych za wdrożenie systemu, jak i samych managerów placówek medycznych, tym bardziej, że jej dotychczasowe efekty funkcjonowania informatyzacji medycznej są negatywnie oceniane przez Najwyższą Izbę Kontroli.

3.2. Sposoby finansowania systemu

Wydatki na ochronę zdrowia w Polsce należą do najniższych w Unii Europejskiej, zarówno w kategorii wydatków publicznych, wydatków ogółem, w ujęciu *per capita* oraz jako odsetek PKB, o czym wspomniano we wstępie niniejszego opracowania. Propozycje w tym obszarze dotyczyć powinny przede wszystkim zwiększenia nakładów finansowych poprzez dopływ środków do systemu, a także zwiększenia transparentności i uporządkowania systemu finansowania sektora ochrony zdrowia. Podkreślić należy w szczególności zalety partycypacji pacjentów w kosztach leczenia, która to jest powszechnym rozwiązaniem w najlepiej funkcjonujących systemach w Europie i na świecie. Należy podkreślić, iż wspomniana partycypacja nie stanowiłaby znacznego wpływu dodatkowych środków do systemu, ale jak pokazują doświadczenia krajów zagranicznych rozładowałaaby problem kolejek, zdyscyplinowałaaby pacjentów, a także zmotywowała ich do brania większej odpowiedzialności za swoje zdrowie. Ponadto współpłacenie sprzyja rozwojowi dodatkowych ubezpieczeń komplementarnych, co w konsekwencji obniża bezpośrednie wydatki gospodarstw domowych. Odpowiednie oszacowanie składki dla poszczególnych grup społecznych może przyczynić się również do solidaryzmu społecznego w zakresie finansowania ochrony zdrowia w Polsce.

3.3. Mapowanie potrzeb zdrowotnych

Idea map potrzeb zdrowotnych w różnych regionach Polski ma na celu adekwatne prognozowanie potrzeb zdrowotnych, a co za tym idzie – kontraktowania

poszczególnych usług w konkretnych placówkach medycznych. O ile jednak sama koncepcja wydaje się być niezbędnym elementem racjonalnego planowania alokacji zasobów w systemie ochrony zdrowia, o tyle wątpliwości budzi sposób zbierania danych. Największą niepewnością cechować mogą się informacje dotyczące liczby i rodzajów zrealizowanych świadczeń zdrowotnych, oparte o dane pochodzące z placówek medycznych. Oparcie tego rodzaju informacji o raporty sporządzane w celu rozliczeń z NFZ odzwierciedlać bowiem może zbiór procedur „opłacalnych” z punktu widzenia płatnika, a nie tych, które faktycznie zostały wykonane lub których pacjent rzeczywiście potrzebował. Dodatkowo, z uwagi na fakt, iż dane o wykonanych świadczeniach zdrowotnych nie są analizowane szczegółowo (na indywidualnego pacjenta), traktować je można jedynie jako informacje poglądowe. Rozwiązaniem tego problemu mogłoby być wdrożenie, wcześniej wspomianej, informatyzacji polskiego systemu zdrowotnego. Proces ten zagwarantuje dostęp do rzetelnych danych, dających się w prosty sposób grupować i analizować.

Podsumowanie

Dynamiczne zmiany systemowe w gospodarce i stopniowe tworzenie się kontrolowanego rynku świadczeń zdrowotnych, pociągnęło za sobą zainteresowanie placówek medycznych planowaniem strategicznym i rozwojem strategii zarządzania. Wyniki badań prowadzonych przez Harvard & Jagiellonian Consortium for Health wykazały, że do końca lat 90. planowanie strategiczne w jednostkach opieki zdrowotnej w ogóle nie istniało¹⁷. W ostatnich latach obserwuje się jednak rozwój rynku zdrowotnego i wynikającą z niego potrzebę rozwoju strategii zarządzania placówkami medycznymi, co jest niewątpliwie wynikiem przekształceń sektora opieki zdrowotnej.

W ramach niniejszego opracowania podjęto próbę analizy uwarunkowań systemowych warunkujących funkcjonowanie podmiotów leczniczych oraz możliwości ich zarządzania w polskiej praktyce gospodarczej. Przedstawiono specyfikę sektora usług zdrowotnych, trudności systemowe, z jakimi borykają się placówki medyczne oraz docelowo pacjenci, a także zaprezentowano wybrane rozwiązania usprawniające funkcjonowanie sektora zdrowotnego w Polsce.

¹⁷ Zarządzanie strategiczne w placówkach medycznych, http://www.emedyk.pl/artykul.php?idartykul_rodzaj=31&idartykul=147 [22.09.2014].

W artykule starano się wykazać, że alokacja zasobów w systemie ochrony zdrowia jest wyjątkowo trudnym zadaniem. Często dokonuje się wyboru pomiędzy finansowaniem procedur ratujących zdrowie i życie poszczególnych osób. Stąd też problemy wynikające z poszukiwań rozwiązań kompromisowych pomiędzy efektywnością gospodarowania środkami publicznymi przeznaczanymi na ochronę zdrowia, a sprawiedliwą społecznie redystrybucją tychże środków¹⁸.

W pracy starano się wykazać, iż ograniczenia w funkcjonowaniu podmiotów leczniczych na poziomie satysfakcjonującym interesariuszy systemu, wynikają pośrednio z problemów organizacyjnych systemu, a bezpośrednio z niskiego poziomu finansowania. Zagadnienia związane z nakładami finansowymi na ochronę zdrowia są złożone ze względu na dwa aspekty. Pierwszy z nich to fakt, iż nie ma takich środków finansowych, których nie pochłonęłaby ochrona zdrowia¹⁹. Zgodnie z głównym prawem ekonomii, potrzeby, w tym przypadku zdrowotne, są nieograniczone, a ze względu na postęp technologiczny w medycynie i farmacji rosną w szybkim tempie. Natomiast środki przeznaczane na tenże sektor są ograniczone, czyli niewystarczające. Co prawda wraz ze wzrostem poziomu gospodarczego, a tym samym wzrostem płac wydatki na zdrowie w ujęciu nominalnym rosną (składka zdrowotna w wysokości 9% pobierana jest od wysokości wynagrodzenia), aczkolwiek są one zdecydowanie za niskie w odniesieniu do średniej unijnej, a także oczekiwań obywateli. Obecnie wydatki na ochronę zdrowia w Polsce plasują się na poziomie ok. 4% PKB. Aby dorównać krajom Europy Zachodniej, a tym samym oferować większą dostępność i wyższą jakość świadczeń zdrowotnych, powinniśmy na ten cel przeznaczać minimum 6% PKB.

Drugi aspekt jest pośrednio związany z kwestią swoistego charakteru rynku usług medycznych, który w literaturze przedmiotu określany jest mianem quasi rynku, pseudo rynku, co oznacza, że nie rządzi się wszystkimi prawami gospodarki wolnorynkowej²⁰. W niemalże każdym innym obszarze gospodarki efektywność rośnie, a koszty spadają dzięki konkurencyjności i innowacji, charakterystycznej dla wieku XXI²¹. Sektor ochrony zdrowia ze względu

¹⁸ *Ekonomia w ochronie zdrowia*, <http://www.zdrowie.abc.com.pl/czytaj/-/artykul/rozmowa-z-prof-ewelina-nojszewska-autorka-publicacji-ekonomia-w-ochronie-zdrowia> [12.05.2016].

¹⁹ E. Nojszewska, *System ochrony zdrowia w Polsce*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011, s. 16.

²⁰ M. Kautsch, *Formułowanie planów strategicznych jednostek służby zdrowia*, w: *Zdrowie publiczne*, t. II, red. A. Czupryna, S. Poździoch, A. Ryś, W.C. Włodarczyk, Uniwersyteckie Wydawnictwo Medyczne Vesalius, Kraków 2001.

²¹ K. Walshe, J. Smith, *Zarządzanie w opiece zdrowotnej*, Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011, s. 23.

na swoją specyfikę – odwrotnie, charakteryzuje się ciągle rosnącymi kosztami związanymi głównie z wdrażaniem innowacji technologicznych. Innowacje te odpowiedzialne są za postęp w medycynie, który to warunkuje coraz lepszą przeżywalność, leczenie nowych chorób i docelowe wydłużenie średniej długości trwania życia. Stąd też nawet najsukuteczniejsze działania podnoszące konkretyjność i efektywność w ochronie zdrowia nie są w stanie doprowadzić do spadku kosztów w tymże sektorze. Jednocześnie te same innowacje są niezbędne do podnoszenia efektywności i konkurencyjności placówek na rynku zdrowotnym. Można więc stwierdzić, że relacja ta jest sprzężeniem zwrotnym. Innowacje w obszarze technologii medycznych i ochrony zdrowia oraz uzyskania dzięki nim poprawy zdrowia publicznego mogą stanowić część rozwiązania, zmniejszając obciążenia związane z chorobami, a tym wpływając na poziom zatrudnienia i docelowo stan gospodarki²².

Podsumowując, należy stwierdzić, iż ochrona zdrowia, a właściwie cały sektor działalności medyczno-społeczno-ekonomicznej w Polsce zaczął wdrażać nowoczesne metody zarządzania jako ostatni wśród wszystkich sektorów gospodarki. Powodem tego, jak wykazano, były trudności związane ze specyfiką systemu oraz permanentnym niedofinansowaniem systemu.

Choć wszystkie rządy w krajach rozwiniętych stawiają sobie za cel dobrą organizację rynku opieki zdrowotnej, to mądra polityka zdrowotna dla wielu stanowi wyzwanie. Opieka zdrowotna z natury budzi wielkie emocje i często gości w mediach z powodu kwestii ideologicznych, moralnych, ale także finansowych. Dlatego tak ważnym jest poczucie misji społecznej w połączeniu z wiedzą i doświadczeniem osób docelowo decydujących o kształcie kolejno polityki zdrowotnej, systemu zdrowotnego, kończąc na rynku zdrowotnym, na którym funkcjonują przedsiębiorstwa medyczne oferujące pacjentom-obywatelom dobra najwyższego rzędu – zdrowie i życie.

Bibliografia

Drucker P., *Managing the Non-profit Organisation*, Harper Collins, London 2006.
Ekonomia w ochronie zdrowia, <http://www.zdrowie.abc.com.pl/czytaj/-/artykul/rozmowa-z-prof-ewelina-nojszewska-autorka-publicacji-ekonomia-w-ochronie-zdrowia> [12.05.2016].

²² Raport o innowacyjności sektora medycznego w Polsce w 2012 roku, red. T. Baczeko, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2012, s. 11.

- Euro Health Consumer Index 2013, Health Consumer Powerhouse 2013, <http://www.healthpowerhouse.com/files/ehci-2013/ehci-2013-report.pdf> [10.05.2016].
- Folland S., Goodman A.C., Stano M., *Ekonomia zdrowia i opieki zdrowotnej*, Wolters Kluwer Business, Warszawa 2013.
- Griffiths R., *Report of the NHS Management Inquiry*, Department of Health and Social Security, London 1983, <http://www.sochealth.co.uk/national-health-service/griffiths-report-october-1983> [20.05.2016].
- Health Care Quality Indicators Project, OECD 2006, <https://www.oecd.org/els/health-systems/36262363.pdf> [10.05.2016].
- Kautsch M., *Formułowanie planów strategicznych jednostek służby zdrowia*, w: *Zdrowie publiczne*, t. II, red. A. Czupryna, S. Poździoch, A. Ryś, W.C. Włodarczyk, Uniwersyteckie Wydawnictwo Medyczne Vesalius, Kraków 2001.
- Nojszewska E., *System ochrony zdrowia w Polsce*, Wolters Kluwer SA, Warszawa 2011.
- Patient Safety: Research into Practice*, eds. K. Walshe, R. Boaden, Open University Press/McGraw Hill, Maidenhead 2005.
- Projekt ustawy o niektórych zawodach medycznych i zasadach uzyskiwania tytułu specjalisty w innych dziedzinach mających zastosowanie w ochronie zdrowia, http://www2.mz.gov.pl/wwwfiles/ma_struktura/docs/puzawmedycze_23022010.pdf [10.05.2016].
- Raport o innowacyjności sektora medycznego w Polsce w 2012 roku*, red. nauk. T. Baczeko, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2012.
- Tieben H., *Das betriebliche Gesundheitsmanagement*, Copyright Muenchen, Monachium 2013.
- Walshe K., Smith J., *Zarządzanie w opiece zdrowotnej*, Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011.
- Wysocki M.J., Miller M., *Paradygmat Lalonde'a, światowa organizacja zdrowia i nowe zdrowie publiczne*, „Przeгляд Epidemiologiczny” 2003, nr 57(3), s. 505–512.
- McNulty T., Ferlie E., *Reengineering Healthcare: The Complexities of Organisational Transformation*, Oxford University Press, Oxford 2004.
- Ustawa z 15 kwietnia 2011 r. o działalności leczniczej, Dz.U. 2015 poz. 618.
- Włodarczyk W.C., *Współczesna polityka zdrowotna. Wybrane zagadnienia*, Wolters Kluwer Business, Warszawa 2014.
- Zarządzanie strategiczne w placówkach medycznych*, http://www.emedyk.pl/arttykul.php?i-dartykul_rodzaj=31&idartykul=147 [22.09.2014].

Skuteczność regulacji i zarządzanie zasobami naturalnymi na przykładzie rekinów w Palau

Katarzyna Negacz

Wprowadzenie

Celem artykułu jest poddanie analizie zastosowania ośmiu zasad E. Ostrom w kontekście międzynarodowych i lokalnych regulacji dotyczących wykorzystania rekinów w handlu i usługach. Autorka artykułu sprawdza, czy i w jakim stopniu warunki te są spełnione oraz jakie są ich skutki na przykładzie Palau. W tym wyspiarskim państwie wprowadzono regulacje, które umożliwiają korzystanie z tego zasobu bez jego nadmiernej eksploatacji. Jednocześnie przynosi on znaczne dochody mieszkańcom, przedsiębiorcom i rządowi.

Rekiny jako drapieżniki odgrywają kluczową rolę w zachowaniu równowagi w ekosystemie oceanów. Pośrednio i bezpośrednio wpływają na inne gatunki ryb, na które polują, eliminując z populacji osobniki chore lub stare. Nadmierne połowy powodują, że wiele z ponad 400 gatunków rekina jest obecnie zagrożonych wyginięciem. Podejmowane są inicjatywy międzynarodowe mające na celu ochronę rekinów, ale często okazują się one niestety nieskuteczne. Jednocześnie w wielu społeczeństwach istnieje tradycja spożywania rekina. Członkowie tych społeczeństw mają prawo do poszanowania ich kultury i zwyczajów. Wyzwaniem jest pogodzenie ochrony zasobów morskich, w tym wypadku rekinów, z dziedzictwem kulturowym.

Zastosowaną metodą badawczą jest studium przypadku. W badaniu wykorzystano pierwotne i wtórne materiały źródłowe. W szczególności były to polskie i zagraniczne publikacje naukowe, raporty organizacji rządowych i pozarządowych oraz dane statystyczne.

1. Zarządzanie dobrami wspólnymi

Optymalne wykorzystanie zasobu naturalnego, jakim są rekiny, w gospodarce krajowej i międzynarodowej można analizować z punktu widzenia problemu zarządzania dobrami wspólnymi.

Łowiska stanowią specyficzny typ dobra wspólnego, który można przyrównać do obecnej w ekonomii idei wspólnego pastwiska¹. Czy takie łowisko będzie eksploatowane w sposób optymalny, zależy od struktury rynku (konkurencja doskonała/monopol), jak zauważył A. O. Sykes². Obecnie wykorzystanie rekinów regulują dobrowolne konwencje międzynarodowe i prawo krajowe obowiązujące na wodach terytorialnych, a więc ograniczonym obszarze. W przypadku migrującego gatunku są one nieskuteczne. Rynek połowów, a w konsekwencji produktów wykorzystujących te ryby, posiada jednak znaczne bariery wejścia – potrzebne są duże i właściwie wyposażone jednostki, co sprawia, że najczęściej zajmują się tym duże międzynarodowe przedsiębiorstwa.

Ryby są dobrem wspólnym lub dobrem niczym, co rodzi problemy związane z zarządzaniem nimi. W przypadku innego gatunku i obszaru ten problem analizowała Noblistka Elinor Ostrom³, która zdefiniowała osiem warunków. Ich spełnienie umożliwia zarządzanie dobrami wspólnymi bez potrzeby definiowania praw własności lub zarządu. Osiem warunków obejmuje⁴:

1. jasne określenie granic dobra wspólnego
2. stworzenie zasady regulujących korzystanie z dobra odpowiednich do lokalnych warunków
3. możliwie demokratyczne procesy stanowienia zasad zarządzania
4. nadzorowanie przestrzegania zasad przez jednostki wewnątrz procesu albo spoza niego
5. wprowadzanie stopniowych sankcji w razie złamania zasad
6. stworzenie mechanizmów do rozwiązywania konfliktów, które byłyby skuteczne i nie generowały wysokich kosztów

¹ G. Hardin, *The Tragedy of the Commons*, „Science” 1968, Vol. 162, No. 3859, s. 1243–1248.

² A. O. Sykes, *The Economics of Public International Law*, http://chicagounbound.uchicago.edu/law_and_economics/515/, 2004 [27.11.2014].

³ E. Ostrom, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.

⁴ Ibidem.

7. akceptacja instytucji wspólnego zarządzania dobrem przez jednostki zewnętrzne
8. stworzenie instytucji wielopoziomowych w przypadku większych dóbr wspólnych.

Powyższe założenia będą stanowiły ramę analizy i porównania.

W odniesieniu do łowisk szeroko dyskutowana jest międzynarodowa współpraca państw w ramach traktatów, ale także mechanizmy stosowania prawa, monitorowania i informowania. Zajmował się tym m. in. P.K. Rao⁵. W przypadku prawa krajowego najważniejsze, obok mechanizmów jego wdrożenia i stosowania, są zachęty i bariery stanowiące także elementy polityki środowiskowej państwa. Rekiny stanowią tu szczególnie ciekawy przypadek, gdyż są masowo poławiane w krajach Azji i stanowią przedmiot obrotu gospodarczego, a jednocześnie są prawnie chronione na podstawie prawa środowiska. Badania na ten temat prowadzili: M. McCoy, P. Gillett, I. Anderson i inni⁶.

Z punktu widzenia prawa międzynarodowego w szczególności należy zwrócić uwagę na dwa dokumenty regulujące sytuację rekinów. Są nimi Konwencja o międzynarodowym handlu zagrożonymi gatunkami dzikiej fauny i flory (CITES) oraz Czerwona Lista IUCN.

CITES (The Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora) jest międzynarodową umową międzyrządową. Jej celem jest zapewnienie, że międzynarodowy handel okazami dzikich zwierząt i roślin nie zagraża ich przetrwaniu⁷. CITES powstała w latach sześćdziesiątych, w tym czasie, gdy międzynarodowa dyskusja na temat regulacji handlu dzikimi zwierzętami w celach konserwatorskich, była swoistym *novum*. CITES stanowiła podstawę i inspirację do tworzenia dalszych, bardziej szczegółowych regulacji.

Międzynarodowy handel dzikimi zwierzętami szacowany jest na miliardy dolarów rocznie i obejmuje setki milionów okazów roślin i zwierząt. Wymiana handlowa ma zróżnicowany charakter, począwszy od żywych zwierząt i roślin

⁵ P.K. Rao, *International Environmental Law and Economics*, Wiley-Blackwell, Malden, Mass 2001.

⁶ I.M.G. Anderson, *Jaws of Life: Developing International Shark Finning Regulations Through Lessons Learned from the International Whaling Commission*, „Transnat'l L. & Contemp. Probs.” 2011, Vol. 20; T.E. Asia, *Shark Product Trade in Hong Kong and Mainland China and Implementation of the CITES Shark Listings*, TRAFFIC East Asia, TRAFFIC East Asia 2004; G.C.K. Cheung, C.Y. Chang, *Cultural Identities of Chinese Business: Networks of the Shark-fin Business in Hong Kong*, „Asia Pacific Business Review” 2011, Vol. 17, No. 3; M.A. McCoy, P. Gillett, *Addressing Shark Finning in FFA Member Countries...*, op.cit.

⁷ *What is CITES*, <https://www.cites.org/eng/disc/what.php> [19.01.2017].

do szerokiej gamy produktów pochodzących od dzikich zwierząt, w tym artykułów spożywczych, egzotycznych wyrobów skórzanych, drewnianych instrumentów muzycznych, drewna, osobliwości turystycznych i leków. Poziom wykorzystania niektórych gatunków zwierząt i roślin jest wysoki. Handel nimi, wraz z innymi czynnikami, takimi jak utrata siedlisk, prowadzi do znacznego zmniejszenia ich populacji. Czasem powoduje, że niektóre gatunki stają się bliskie wyginięcia. Choć handel nie zagraża wielu gatunkom dzikich zwierząt, istnieje potrzeba regulacji, aby chronić zasoby na przyszłość. Handel dzikimi zwierzętami i roślinami ma charakter międzynarodowy i wymaga współpracy międzyrządowej. Konwencja przyznaje ochronę ponad 35 tysiącom gatunków roślin i zwierząt i dotyczy zarówno żywych okazów, jak i futer czy suszonych ziół⁸.

CITES została przygotowana jako wynik rezolucji podjętej w 1963 roku na spotkaniu z członków IUCN (The Conservation World Union). Tekst Konwencji został ostatecznie uzgodniony na spotkaniu przedstawicieli 80 krajów w Waszyngtonie 3 marca 1973 roku. Konwencja weszła w życie 1 lipca 1975. CITES to międzynarodowa umowa, do której państwa członkowskie przystępują dobrowolnie. Państwa, które wyraziły zgodę na związanie się konwencją, muszą ją wdrożyć, choć nie zastępuje ona przepisów krajowych. Stanowi jednak ramy, które powinny być przestrzegane przez każdą ze stron i stanowić ułatwienie w przyjmowaniu ustawodawstwa krajowego. Przez wiele lat CITES była jedną z konwencji, podpisaną przez największą liczbę państw (182)⁹.

Ramy, które ustanowiła CITES, można analizować z punktu widzenia ośmiu zasad zarządzania dobrami wspólnymi E. Ostrom. Analizę przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Realizacja ośmiu zasad E. Ostrom w odniesieniu do CITES

warunek	realizacja	szczegóły
jasne określenie granic dobra wspólnego	tak	gatunki, które znajdują się w obrębie jurysdykcji strony (art. 2. pkt. 3.)
stworzenie zasady regulujących korzystanie z dobra odpowiednich do lokalnych warunków	tak	art. 3. do art. 5.
możliwie demokratyczne procesy stanowienia zasad zarządzania	tak	konferencja stron (art. 11.)
nadzorowanie przestrzegania zasad przez jednostki wewnątrz procesu albo spoza niego	tak	przez strony (art. 8.) oraz przez komitet naukowy wydający pozwolenia (art. 9.)

⁸ Ibidem.

⁹ Ibidem.

warunek	realizacja	szczegóły
wprowadzanie stopniowych sankcji w razie złamania zasad	częściowo	konwencja nakłada ten obowiązek na strony (art. 8.)
stworzenie mechanizmów do rozwiązywania konfliktów, które byłyby skuteczne i nie generowały wysokich kosztów	częściowo	art. 13. i art. 18.
akceptacja instytucji wspólnego zarządzania dobrem przez jednostki zewnętrzne.	częściowo	art. 9. i art. 11.
stworzenie instytucji wielopoziomowych w przypadku większych dóbr wspólnych	częściowo	delegowanie zobowiązań na instytucje stron (cały dokument)

Źródło: Opracowanie własne.

Na podstawie powyżej analizy, można stwierdzić, że Konwencja spełnia większość założeń, choć część z nich jest spełniona częściowo lub pośrednio. W szczególności dotyczy to stron, które nie przestrzegają zasad porozumienia (negocjacje i skierowanie sprawy do Stałego Trybunału Arbitrażowego w Hadze). Może to stanowić powód jej nieefektywności w odniesieniu do ochrony zasobu, jakim są rekiny.

Kolejnym dokumentem, który pokazuje stan zasobów naturalnych w postaci roślin i zwierząt, jest Czerwona Lista IUCN. To kluczowy wskaźnik zachowania różnorodności biologicznej na świecie. Jest to nie tylko lista gatunków określająca ich stan, lecz także potężne narzędzie do informowania i przyspieszania działań na rzecz ochrony różnorodności biologicznej i zmiany polityki ochrony zasobów naturalnych. Dostarcza informacji na temat zakresu, wielkości populacji, siedliska i ekologii, stosowania i/lub handlu, zagrożeń i działań ochronnych. Informacje te służą do podejmowania niezbędnych decyzji ochronnych¹⁰.

Czerwona Lista IUCN jest wykorzystywana przez agencje rządowe, służby ochrony przyrody, organizacje pozarządowe (NGO), planistów, organizacje edukacyjne, studentów i środowiska biznesowe. Proces tworzenia i zachowania Czerwonej Listy obejmuje wielu interesariuszy: zespół IUCN Global Species Program, organizacje partnerskie, specjalistów z IUCN Species Survival Commission i sieci partnerskie, które pomagają w pozyskiwaniu informacji o gatunkach¹¹. Ma ona charakter pomocniczy.

¹⁰ *About IUCN Red List*, <http://support.iucnredlist.org/about> [19.01.2017].

¹¹ Do tej pory kompleksowo oceniono wiele gatunków ssaków, płazów, ptaków, raf koralowych i roślin iglastych. Lista ocenia nowe gatunki i aktualizuje stan tych już znanych. Przykładowo część z nich podlega tzw. *downlistingowi*, gdy nie wymagają już zintensyfikowanych działań ochronnych. Jednak na światowym poziomie obserwowany jest spadek różnorodności.

Innym aspektem, który jednak nie zostanie rozwinięty w tym artykule, jest ujęcie kulturowe i społeczne w świetle teorii zakorzenienia M. Granovettera¹². Koncepcja mówi, że relacje gospodarcze między jednostkami lub podmiotami są zakorzenione we właściwych sieciach społecznych i nie istnieją w abstrakcyjnym wyidealizowanym rynku. Wychodząc z tego założenia, można stwierdzić, że zakorzenienie wpływa na instytucje i regulacje związane z rekinami w danym państwie. Często oznacza to zderzenie norm kulturowych z normami prawnymi, czyli zestawienie tradycji połowu i spożywania rekina z współczesnym prawem ochrony tego gatunku oraz tendencją do zrównoważonego wykorzystania zasobów naturalnych i ograniczenia ich eksploatacji. Pod koniec XX w. na świecie wzrosło zainteresowanie produktami i usługami ekologicznymi oraz etycznymi aspektami konsumpcji. Moda ta połączyła w sobie elementy tradycjonalizmu (powrotu do korzeni), pogoni za najnowszymi trendami oraz kreowania własnej tożsamości¹³. Można ją także powiązać z realizacją czterech podstawowych potrzeb wyróżnianych przez W. Thomasa¹⁴: bezpieczeństwa (pewności czystych produktów o wysokiej jakości), uznania (aprobującej reakcji otoczenia wobec decyzji konsumpcyjnych jednostek), przyjaźni (poczucia wspólnoty w przypadku wyboru produktów lokalnych), nowych doświadczeń (nawiązanie do nowych trendów). W przypadku zarządzania zasobem, jakim są rekiny, ekologizacja produktów i usług z nimi związanych jest szansą na zwiększenie ochrony gatunku i obniżenie jego eksploatacji.

2. Gospodarcze zastosowanie produktów i usług związanych z rekinami

Rekiny są jednym z najczęściej poławianych gatunków. Płetwa rekina to regionalny przysmak w Azji Wschodniej, uważany za jeden z najdroższych

Obecnie na Czerwonej Liście IUCN znajduje się ponad 79 800 gatunków. Ponad 23 tysiące są zagrożone wyginięciem, w tym 41% płazów, 34% z drzew iglastych, 33% koralowców, 25% ssaków i 13% ptaków. Czerwona Lista IUCN jest kluczowa nie tylko z powodu identyfikacji gatunków wymagających ukierunkowanych działań naprawczych, ale także specjalistycznych programów ochrony obszarów i siedlisk. Lista pomaga w wyborze przyszłych priorytetów w zakresie finansowania i ochrony bioróżnorodności. Ibidem.

¹² M. Granovetter, *Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology” 1985, Vol. 91, No. 3, s. 481–510.

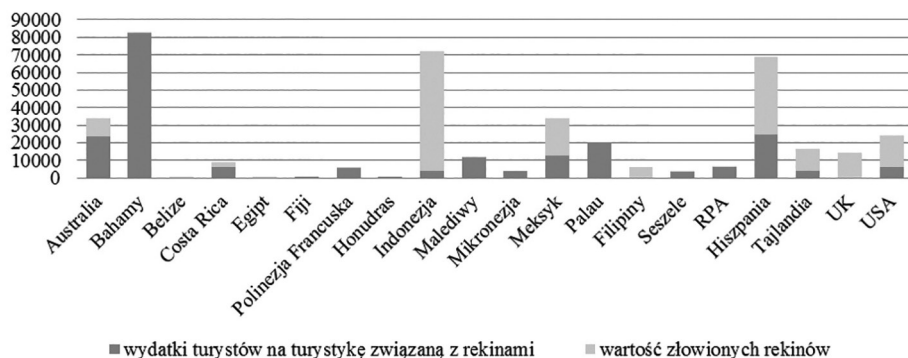
¹³ W. Muszyński, „Nowy wspaniały świat?” *Moda, konsumpcja i rozrywka jako nowe style życia*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Warszawa 2009, s. 35–50.

¹⁴ M. Pohorille, *Wokół potrzeb i konsumpcji...*, op.cit., s. 37.

produktów spożywczych¹⁵. Dużą rolę odgrywają tu czynniki kulturowe, gdyż tradycja spożywania mięsa rekinów sięga dynastii Sung (960–1279)¹⁶ i jest obecna w większości państw zamieszkiwanych przez ludność chińską. Na świecie łowi się aż 800 tys. ton rekinów rocznie. Przykładowo na samym Tajwanie w latach 2007–2012 wyłowiono pomiędzy 30 a 50 tys. ton rekinów, co stanowi 7% światowej produkcji. Każda część złowionego rekina jest wykorzystana i sprzedana konsumentom jako produkt świeży lub przetworzony. Do najczęściej spotykanych należą: wędzone mięso, olej z wątroby rekina, jego płetwy i skóra. Produkty z rekinów są używane w wielu branżach. Tradycyjnie rekiny wykorzystuje się w gastronomii – można z nich robić zupę, sushi i przekąski – suszone płaty ryb. Rekiny podaje się w curry, grillowane, w formie kebabów, steków, a nawet kanapek. Poza gastronomią składniki pochodzące od rekinów używane są także w przemyśle farmaceutycznym.

W ostatnich latach intensywnie rozwija się turystyka związana z rekinami. W 45 państwach świata działają przedsiębiorstwa, które umożliwiają oglądanie lub nurkowanie z tymi zwierzętami (patrz rys. 1.). To jeden ze zrównoważonych sposobów wykorzystania tego zasobu i promocji środowiska naturalnego.

Rysunek 1. Porównanie wydatków turystów obserwujących rekiny i wartości złowionych rekinów w tysiącach USD



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A.M. Cisneros-Montemayor et al., *Global Economic Value of Shark Ecotourism: Implications for Conservation*, „Oryx” 2013, Vol. 47, No. 3, s. 3.

¹⁵ Vannuccini, S., *Shark Utilization, Marketing and Trade*, www.fao.org/docrep/005/x3690e/x3690e00.htm [3.01.2015].

¹⁶ M.A. McCoy, P. Gillett, *Addressing Shark Finning in FFA Member Countries: Issues and Considerations*, Gillett, Preston and Associates Incorporated, Honiara 2006, s. 46.

Opłacalność wykorzystania rekinów w turystyce może być kwestionowana. Stosunek środków wydawanych na ten typ turystyki przez odwiedzających do wartości poławianych rekinów jest zróżnicowany (por. rys. 2.). Badania pokazują jednak, że globalnie suma wydatków (214, 852 mln USD) przewyższa wartość połów (199, 469 mln USD)¹⁷.

3. Studium przypadku Palau: zastosowanie zasad E. Ostom na poziomie lokalnym

Od kilkunastu lat ekoturystyka cieszy się rosnącą popularnością. Wzrasta również zainteresowanie turystyką związaną z rekinami. Obejmuje ona nurkowanie z rekinami (w klatce, z butlami, powierzchniowe), ich obserwację z lądu, łodzi czy w sztucznych zbiornikach oraz karmienie rekinów¹⁸. Turystyka związana z rekinami w sposób szczególnie rozwinęła się w Palau.

Położona na północnym Pacyfiku Republika Palau powstała w 1994 roku i liczy około 21 100 mieszkańców (2014), z czego dwie trzecie zamieszkują Koror – gospodarcze centrum kraju. W 2014 roku PKB w bieżących cenach rynkowych oszacowano na 250 mln USD¹⁹. Lokalna gospodarka opiera się głównie na turystyce, choć tradycyjnie podstawę stanowiły rybołówstwo i rolnictwo.

Nurkowanie z rekinami i mantami na rafach koralowych jest jedną z głównych atrakcji dla turystów. W celu ochrony tego zasobu, na wodach wokół Palau rząd ustanowił sanktuarium rekinów w 2009 roku, gdzie połowy rekinów są zabronione. Inicjatywa ta zalicza Palau do niewielkiej grupy krajów, które wprowadziły zakaz komercyjnego połowu rekinów²⁰.

Badania nad wpływem tego typu turystyki na gospodarkę przeprowadzono w 2010. Vianna et al.²¹ oszacowali wartość ekonomiczną rekinów jako zasobu turystycznego dla gospodarki Palau poprzez badanie ankietowe i wywiady z nurkami, operatorami biur turystycznych, rybakami i przedstawicielami

¹⁷ A.M. Cisneros-Montemayor et al., *Global Economic Value of Shark Ecotourism: Implications for Conservation*, „Oryx” 2013, Vol. 47, No. 3, s. 3.

¹⁸ G.M.S. Vianna, M.G. Meekan, D.J. Pannell, S.P. Marsh, J.J. Meeuwig, *Wanted Dead or Alive? The Relative Value of Reef Sharks as a Fishery and an Ecotourism Asset in Palau*, Australian Institute of Marine Science and University of Western Australia, Perth 2010.

¹⁹ *2014 Statistical Yearbook*, Republic of Palau Bureau of Budget and Planning Ministry of Finance, 2014; *Palau*, <http://data.worldbank.org/country/palau> [19.01.2017].

²⁰ G.M.S. Vianna et. al., *Wanted dead or alive...* op.cit., s. 2.

²¹ Ibidem.

miejscowej ludności w Palau. Badania te pokazały, że rozwój tego typu turystyki wywiera pozytywny wpływ na gospodarkę i środowisko Palau. Rocznie około 8600 osób odwiedzających Palau decyduje się na nurkowanie z rekinami.

Przypadek Palau pokazuje, że możliwa jest jednoczesna ochrona zasobów naturalnych i korzystanie z nich w sposób przynoszący zyski. Ten typ działalności gospodarczej spełnia warunki wyznaczone przez E. Ostrom (zob. tab. 2.).

Tabela 2. Realizacja ośmiu zasad E. Ostrom w przypadku ekoturystyki związanej z rekinami w Palau

warunek	realizacja	szczegóły
jasne określenie granic dobra wspólnego	tak	morze terytorialne Palau
stworzenie zasady regulujących korzystanie z dobra odpowiednich do lokalnych warunków	tak	regulacje na poziomie krajowym, w tym regulacje podatkowe.
możliwie demokratyczne procesy stanowienia zasad zarządzania	tak	Palau jest republiką, w której kluczową rolę odgrywają samorzady lokalne.
nadzorowanie przestrzegania zasad przez jednostki wewnątrz procesu albo spoza niego	tak	kontrola rządu
wprowadzanie stopniowych sankcji w razie złamania zasad	tak	władza sądownicza
stworzenie mechanizmów do rozwiązywania konfliktów, które byłyby skuteczne i nie generowały wysokich kosztów	tak	władza sądownicza
akceptacja instytucji wspólnego zarządzania dobrem przez jednostki zewnętrzne	tak	poszanowanie ustawodawstwa Palau przez państwa trzecie
stworzenie instytucji wielopoziomowych w przypadku większych dóbr wspólnych	tak	rozproszona kontrola nad dobrem wspólnym

Źródło: opracowanie własne.

Obserwacje przewodników nurkowych wskazują, że nurkowie spotykają około stu rekinów w pięciu najpopularniejszych miejscach nurkowych. Na tej podstawie oszacowano łączną wartość rekinów dla gospodarki na 18 mln USD rocznie. Wartość pojedynczego rekina dla gospodarki w wybranych miejscach nurkowych oszacowano na 179 tys. USD rocznie. Łączne przychody biznesu generowane przez nurkowanie z rekinami oszacowano na 17,4 mln USD rocznie²².

Nurkowanie z rekinami przynosi również korzyści dla państwa i społeczeństwa. Roczne przychody z tytułu podatków turystycznych dla nurkujących z rekinami oszacowano na 517 600 USD. Całkowite przychody podatkowe

²² Ibidem, s. 22.

z nurkowania z rekinami zebrane przez rząd zostały oszacowane na 1,5 mln dolarów USD²³. Bezpośrednie przychody dla społeczności będące wynagrodzeniami oszacowano na poziomie 1,2 mln USD rocznie. Rybacy również korzystają z nurkowania z rekinami, dostarczając świeże ryby do restauracji. Ta działalność zapewnia dochód w wysokości około 1180 USD na osobę rocznie, co stanowi około 5% całkowitego rocznego dochodu rybaka²⁴.

Jak pokazuje powyższe badanie, kluczowe korzyści z nurkowania z rekinami to wynagrodzenia dla pracowników zamieszkałych w Palau (1,2 mln USD rocznie), do których zalicza się nurków, osoby pracujące przy łodziach, gastronomii i obsłudze biurowej. Stosunkowo duża pracochłonność nurkowania z rekinami przekłada się na większe rozproszenie przychodów. Jest to korzystne dla gospodarki, gdyż zapewnia miejsca pracy, dochody dla mieszkańców oraz podatki dla rządu.

Z punktu widzenia regulacji szczególnie ciekawe są podatki nałożone na turystów nurkujących z rekinami. Podatki płacone przez tych nurków wygenerowały przychód dla rządu w wysokości około 1,5 mln USD w roku 2008. Stanowi to około 14% wpływów z podatków pobieranych od wszystkich branżach. W porównaniu do innych branż, podatki płacone przez nurkujących z rekinami były trzecim najwyższym wkładem do przychodów podatkowych brutto w Palau i były mniej więcej 24 razy wyższe niż podatki pobieranych z rybołówstwa w roku 2008²⁵.

Sukces Palau w wykorzystywaniu rekinów jako opłacalnego i odnawialnego zasobu stanowi model zarządzania dobrem wspólnym, który może być wykorzystany w organizacji innych miejsc nurkowych w strefie tropikalnej. Ten typ turystyki jest ważnym elementem ochrony rekinów, lecz w długim okresie duża liczba nurków może mieć także potencjalnie negatywny wpływ na populacje rekinów. Identyfikacja siedlisk i badania wzorców zachowań głównych gatunków wykorzystywanych w branży są niezbędne, aby ta działalność przedsiębiorstw pozostała zrównoważona²⁶.

²³ Obejmuje to przychody z innych podatków płaconych przez inne przedsiębiorstwa stanowiące infrastrukturę i usługi dla nurków, takie jak hotele, restauracje i sklepy z pamiątkami.

²⁴ G.M.S. Vianna, et al., *Wanted Dead or Alive...*, op.cit., s. 23.

²⁵ Ibidem, s. 32.

²⁶ Ibidem, s. 30.

Wnioski

Skuteczność zarządzania zasobami naturalnymi, w szczególności tymi, które są dobrami wspólnymi, stanowi wyzwanie dla ekonomii i dla praktyki. Badania E. Ostrom pokazały, że tego typu rozwiązanie jest możliwe. Wiele zależy jednak od tego, w jaki sposób rozumiane są kryteria i jak rygorystycznie przestrzegane.

W tym artykule na poziomie międzynarodowym sprawdzono zgodność konwencji dotyczącej handlu zagrożonymi gatunkami z kryteriami ustalonymi przez E. Ostrom. Choć wiele z nich jest wypełnionych *de iure*, ich stosowanie *de facto* budzi wątpliwości. Problemem jest również system egzekwowania postanowień scedowany na instytucje państw stron konwencji, a także kwestia sankcji i rozstrzygania sporów. Te zagadnienia stanowią newralgiczne punkty dokumentu i mogą być przyczyną jego ograniczonej skuteczności. Dodatkowym problemem jest ogólna ograniczona skuteczność porozumień międzynarodowych w ochronie bioróżnorodności.

Na poziomie lokalnym przypadek Palau, gdzie regulacje sprzyjają zrównoważonemu gospodarowaniu zasobami naturalnymi, jakimi są rekiny, pokazuje, że wątpliwość może budzić uznaniowość pewnych kryteriów oraz ich pośredniość. Dane statystyczne wskazują jednak na skuteczność tych regulacji. Do ich sukcesu przyczynia się niewątpliwie opłacalność ekonomiczna, która stanowi podstawę tego ekologicznego rozwiązania. Nawet najlepsze rozwiązanie organizacyjne prawdopodobnie nie odniosłoby sukcesu, gdyby nie przynosiło korzyści mieszkańcom, przedsiębiorstwom i rządowi państwa.

Rozwiązanie stosowane w Palau może być również zastosowane w innych miejscach. Najnowsze badania z zakresu turystyki związanej z rekinami prowadzone przez A.M. Cisneros-Montemayor et al. wskazują, że w trakcie następnych 20 lat liczba osób korzystająca z tych usług podwoi się, a branża wygeneruje 780 mln USD. Obecnie, co roku na świecie około 590 tys. osób obserwuje rekiny, wydając 314 mln rocznie i bezpośrednio wspierając 10 tys. miejsc pracy. Dla porównania globalna wartość przemysłu połowu rekinów wynosi około 630 mln USD rocznie i spada od 10 lat²⁷.

Dane te pokazują, że przyjęcie modelu turystyki związanej z rekinami, który istnieje w Palau, przyniosłoby jeszcze większe zyski dla społeczności i państw,

²⁷ A.M. Cisneros-Montemayor, et al., *Global Economic...*, op.cit.

niż te bezpośrednie, wskazane w wyżej wymienionym badaniu. Spośród regulacji, które wspierają ochronę rekinów, powiązanie elementów prawnych i ekonomicznych w formie podatku wydaje się przynosić najlepsze rezultaty. Choć dobrowolne konwencje i ustawodawstwo ukierunkowane na ochronę przyrody przyczynia się do poszerzenia wiedzy i świadomości, często najlepsze rezultaty przynosi bezpośrednie powiązanie działalności przedsiębiorstw i odpowiedzialności za wykorzystywany zasób. W przypadku nurkowania z rekinami rolę tę pełni odpowiedni podatek płacony przez turystów oraz przez firmy, które wykorzystują je w swojej działalności. Dzięki temu odpowiedzialność za zasób leży nie tylko po stronie usługodawcy, ale i usługobiorcy.

Bibliografia

- 2014 *Statistical Yearbook*, Republic of Palau Bureau of Budget and Planning Ministry of Finance, 2014.
- About IUCN Red List, <http://support.iucnredlist.org/about> [19.01.2017].
- Anderson I.M.G., *Jaws of Life: Developing International Shark Finning Regulations Through Lessons Learned from the International Whaling Commission*, „*Transnat'l L. & Contemp. Probs.*” 2011, Vol. 20, s. 512–530.
- Asia T.E., *Shark Product Trade in Hong Kong and Mainland China and Implementation of the CITES Shark Listings*, TRAFFIC East Asia, TRAFFIC East Asia 2004.
- Cheung G.C.K., Chang C.Y., *Cultural Identities of Chinese business: Networks of the Shark-fin Business in Hong Kong*, „*Asia Pacific Business Review*” 2011, Vol. 17, No. 3.
- Cisneros-Montemayor, Andrés M., Michele Barnes-Mauthe, Dalal Al-Abdulrazzak, Estrella Navarro-Holm, and U. Rashid Sumaila, *Global Economic Value of Shark Eco-tourism: Implications for Conservation*, „*Oryx*” 2013, No. 47(03), s. 381–88.
- Granovetter M., *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, „*American Journal of Sociology*” 1985, Vol. 91, No. 3, s. 481–510.
- Hardin G., *The Tragedy of the Commons*, „*Science*” 1968, Vol. 162, No. 3859, s. 1243–1248.
- Kenig-Witkowska M.M., *Międzynarodowe prawo środowiska. Wybrane zagadnienia systemowe*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
- Kenig-Witkowska M.M., *Prawo środowiska Unii Europejskiej. Zagadnienia systemowe*, Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
- McCoy M.A., Gillett P., *Addressing Shark Finning in FFA Member Countries: Issues and Considerations*, Gillett, Preston and Associates Incorporated, Honiara 2006.
- Muszyński W., *„Nowy wspaniały świat?” Moda, konsumpcja i rozrywka jako nowe style życia*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Warszawa 2009.

- Ostrom E., *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge 1990.
- Palau, <http://data.worldbank.org/country/palau> [19.01.2017].
- Pohorille M., *Wokół potrzeb i konsumpcji. Wybrane teksty*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2015.
- Rao P.K., *International Environmental Law and Economics*, Wiley-Blackwell, Malden, Mass 2001.
- Sykes A.O., *The Economics of Public International Law*, 2004, http://chicagounbound.uchicago.edu/law_and_economics/515/ [19.01.2017].
- Vannuccini, S., *Shark Utilization, Marketing and Trade*, <http://www.fao.org/docrep/005/x3690e/x3690e00.htm> [19.01.2017].
- Vianna, G.M.S., M.G. Meekan, D.J. Pannell, S.P. Marsh, J.J. Meeuwig, *Wanted Dead or Alive? The Relative Value of Reef Sharks as a Fishery and an Ecotourism Asset in Palau*, Australian Institute of Marine Science and University of Western Australia, Perth 2010.
- What is CITIES, <https://www.cites.org/eng/disc/what.php> [19.01.2017].

