



PRZEDSIĘBIORSTWO przyszłości

Kwartalnik Uczelni Techniczno-Handlowej im. Heleny Chodkowskiej

Numer 4(29) październik 2016, Rok wyd. VIII

ISSN: 2080-8461



Tytuł czasopisma w języku angielskim:

Enterprise of the Future

Wszystkie artykuły zamieszczane w kwartalniku są recenzowane.

All articles published in the periodical are subject to reviews.

Zgodnie z Komunikatem Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z 18 grudnia 2015 r. w sprawie wykazu czasopism naukowych wraz z liczbą punktów przyznawanych za publikację w tych czasopismach „Przedsiębiorstwo Przyszłości” uzyskało 7 pkt.

W procesie ewaluacji ICI Journals Master List 2014 czasopismo uzyskało wskaźnik ICV (Index Copernicus Value) w wysokości 32,37 pkt (wartość znormalizowana wskaźnika ICV wynosi 3,56 pkt).

© by Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie

ISSN 2080-8461

Projekt okładki

Krzysztof Waloszczyk

Adres wydawcy

Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej

ul. Jagiellońska 82F, 03-301 Warszawa

tel.: 22 539 19 44, fax: 22 539 19 51

e-mail: wydawnictwo@uth.edu.pl

www.uth.edu.pl

Sprzedaż bieżących i archiwalnych numerów kwartalnika, prenumerata

Wydawnictwo Uczelni Techniczno-Handlowej im. Heleny Chodkowskiej

Al. Jerozolimskie 200, 02-486 Warszawa

tel.: 22 539 19 44

e-mail: wydawnictwo@uth.edu.pl

Opracowanie redakcyjne

Joanna Paszkowska

Tłumaczenie i weryfikacja tekstów anglojęzycznych

Marcin Lech

Druk

Fabryka Druku Sp. z o.o.

ul. Zgrupowania AK „Kampinos” 6, 01-943 Warszawa

www.fabrykadruku.pl

REDAKTOR NACZELNY

Jerzy Telep

Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie

ZASTĘPCA REDAKTORA NACZELNEGO

Andrzej Wilk

Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie

SEKRETARZ REDAKCJI

Joanna Paszkowska

KOMITET REDAKCYJNY

Tomasz Ambroziak (Politechnika Warszawska)

Stanisław Borkowski (Politechnika Częstochowska)

Marian Cieślarczyk (Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach)

Zbigniew Czajkiewicz (University of Houston)

Wiesław Czyżowicz (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie)

Nail F. Gazizullin (Petersburski Uniwersytet Państwowy)

Janusz Gołębiowski (Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie)

Ryszard Grosset (Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie)

Wiesław M. Grudzewski (członek-korespondent PAN)

Tadeusz Jemioło (Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie)

Waldemar Karwowski (University of Central Florida)

Jan Klimek (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie)

Alicja Kornasiewicz (menedżer – bankowiec)

Alberto Lozano (Uniwersytet Szczeciński)

Barbara Mazur (Politechnika Białostocka)

Joanna Moczydłowska (Politechnika Białostocka)

Władysław Miś (Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie)

Hoang Tien Nguyen (Nguyen Tat Thanh University in HCM City, Vietnam)

Iwona Przychocka (Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie)

Agnieszka Sitko-Lutek (Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie)

Stanisław Skrzypek (Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie)

Aleksandr A. Stepanov (Moskiewska Państwowa Akademia Administracji Biznesowej)

Zbigniew Ścibiorek (Wyższa Szkoła Oficerska Wojsk Lądowych im. gen. T. Kościuszki we Wrocławiu)

Stanisław Tkaczyk (Politechnika Warszawska)

Elżbieta Weiss (Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie)

Andrzej Wilk (Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie)

Andrey Zagorski (Moskiewski Państwowy Instytut Stosunków Międzynarodowych, Rosja)

Jacek Zieliński (Uniwersytet Przyrodniczo-Humanistyczny w Siedlcach)

SPIS TREŚCI

OD REDAKCJI	
Jerzy Telep	7
Teoria i praktyka zarządzania	
ETYCZNE POSTĘPOWANIE MENEDŻERA W ZARZĄDZANIU ORGANIZACJĄ	
Mirosław Szcześniak.....	9
Raporty, analizy, sondaże	
KONKURENCYJNOŚĆ FIRM RODZINNYCH	
JanKlimek.....	22
ANALIZA PROCESU OCENY PROJEKTÓW EUROPEJSKICH R & D W POLSCE (artykuł w języku angielskim)	
Tadeusz A. Grzeszczyk, Błażej Czajkowski.....	38
Przedsiębiorczość rodzinna i small business	
SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU – WYBRANE DYLEMATY PRZEDSIĘBIORSTW RODZINNYCH Z BRANŻY USŁUG HOTELARSKICH	
Izabela Koszczyńska.....	49
Ekonomia i zarządzanie	
KOSZTY KREDYTU KONSUMENCKIEGO W ŚWIELE REGULACJI PRAWNYCH	
Viera Gafrikova.....	60
Stosunki międzynarodowe	
POLITYKA PAŃSTWA I JEJ WPŁYW NA MIĘDZYNARODOWE PRZEPIŁYWY KAPITAŁOWE	
Agnieszka Milczarczyk-Woźniak.....	76
Bezpieczeństwo – dylematy, doświadczenia, propozycje	
CHARAKTER WSPÓŁCZESNEGO TERRORYZMU	
Jerzy Telep, Dariusz Telep.....	88
WPŁYW MIGRACJI NA BEZPIECZEŃSTWO POLSKI	
Tadeusz Jemioło.....	100
Omówienia i recenzje	
TECHNIKA OPAKOWAŃ. PODSTAWY, MATERIAŁY, PROCESY WYTWARZANIA, pod redakcją Anne Emblem i Henry’ego Emblema	
Tomasz Telep.....	112
Studenckie forum	
PODATEK BIEŻĄCY A PODATEK ODROZCZONY (CZĘŚĆ II)	
BeataMichalczyk.....	118
Streszczenia artykułów.....	134
Summaries of Articles	138

CONTENTS

FROM THE EDITORS

Jerzy Telep	7
-------------------	---

Theory and Practise in Economic Development

THE ETHICAL BEHAVIOR OF A MANAGER WORKING FOR A ORGANISATION Mirosław Szcześniak.....	9
--	---

Reports, Analyses, Surveys

COMPETITIVENESS OF FAMILY BUSINESSES JanKlimek.....	22
--	----

ANALYSIS OF THE EVALUATION PROCESS OF EUROPEAN R&D PROJECTS IN POLAND	
--	--

Tadeusz A. Grzeszczyk, Błażej Czajkowski.....	38
---	----

Family Enterprises and Small Business

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY – SOME DILEMMAS OF FAMILY ENTERPRISES WORKING IN HOSPITALITY INDUSTRY Izabela Koszczyńska.....	49
--	----

Economy and Management

CONSUMER CREDIT COSTS IN THE LIGHT OF LEGAL REGULATIONS Viera Gafrikova.....	60
---	----

International Relations

STATE POLICY AND ITS IMPACT ON INTERNATIONAL CAPITAL FLOWS Agnieszka Milczarczyk-Woźniak.....	76
--	----

Safety – Dilemmas, Experience, Proposals

THE NATURE OF MODERN TERRORISM Jerzy Telep, Dariusz Telep.....	88
---	----

THE IMPACT OF MIGRATION ON THE POLISH SECURITY

Tadeusz Jemioło.....	100
----------------------	-----

Reviews

PACKAGING TECHNOLOGY. FUNDAMENTALS, MATERIALS AND PROCESSES Edited by Anne Emblem and Henry Emblem Tomasz Telep.....	112
--	-----

Student Forum

CURRENT TAX AND DEFERRED TAXES (PART II) Beata Michalczyk.....	118
---	-----

Summaries in Polish	134
---------------------------	-----

Summaries in English	138
----------------------------	-----

OD REDAKCJI

Przedsiębiorstwo przyszłości to organizacja, która w procesie zarządzania skupia główną uwagę na zasobach niematerialnych, umożliwiających osiągnięcie przewagi konkurencyjnej stanowiącej podstawę sukcesu rynkowego. Wśród zasobów niematerialnych organizacji wymienia się między innymi patenty, licencje, znaki towarowe i użytkowe, know how, wiedzę pracowników, systemy motywacyjne, pracę zespołową, elastyczność strukturalną. Wykorzystanie tych zasobów w organizacji wymaga nieustannego doskonalenia procesów związanych z gromadzeniem, selekcją i opracowaniem informacji oraz przekształceniem ich w wiedzę, która po wdrożeniu umożliwi osiągnięcie wartości dodanej w postaci wzbogacenia oferty rynkowej. Zarządzanie wiedzą, traktowane jako najważniejszy zasób organizacji, jest podstawową cechą organizacji inteligentnej, która wydaje się jedynym modelem współczesnej organizacji gwarantującym bezpieczne funkcjonowanie na konkurencyjnym rynku, w warunkach ciągłych i znaczących zmian jakościowych i ilościowych: wiedzy, postępującej globalizacji we wszystkich dziedzinach, zmian w środowisku działalności organizacji, głównie politycznych, gospodarczych, społecznych i militarnych. Zmiany zachodzące w środowisku organizacji najczęściej łączą się w łańcuch przyczynowo-skutkowy, obejmujący różne czynniki kształtujące warunki funkcjonowania organizacji. Są one trudno przewidywalne zarówno co do czasu i miejsca wystąpienia, jak i skali oraz siły oddziaływania. Potwierdzeniem tego są aktualnie prowadzone wojny i związane z nimi masowe migracje, nasilający się terroryzm, problemy w procesach integracyjnych Europy. Zmiany te wymuszają konieczność podejmowania pogłębionych badań i dyskusji dotyczących warunków funkcjonowania przedsiębiorstwa, które sprzyjałyby poprawie jego stabilności rynkowej. Pod tym kątem został przygotowany kolejny zeszyt „Przedsiębiorstwa Przyszłości”, w którym zamieszczono artykuły dotyczące zjawisk zachodzących w przedsiębiorstwie i jego otoczeniu. Treści odnoszące się do zjawisk zachodzących w przedsiębiorstwie zawierają artykuły: Mirosława Szcześniaka, Beaty Michalczyk, Jana Klimka oraz Izabeli Goszczyńskiej, a treści omawiające zagrożenia funkcjonowania przedsiębiorstwa ze strony środowiska zawarte są w artykułach; Agnieszki Milczarczyk-Woźniak, Tadeusza Jemioły, Dariusza i Jerzego Telepa oraz Tadeusza Grzeszczyka i Błażeja Czajkowskiego. Treść zeszytu uzupełniają artykuły: Viery Gafrikowej, omawiający regulacje prawne kredytu konsumenckiego i ich

wpływ na poziom życia gospodarstw domowych oraz recenzja książki *Technika opakowań*, w której autor recenzji Tomasz Telep omawia znaczenie opakowań w działalności gospodarczej.

Jerzy Telep
Redaktor naczelny

Mirosław Szcześniak

ETYCZNE POSTĘPOWANIE MENEDŻERA W ZARZĄDZANIU ORGANIZACJĄ

Etyka jest zjawiskiem indywidualnym, dlatego też zawsze należy mieć na względzie etyczne lub nieetyczne postępowanie poszczególnych menedżerów czy też właścicieli małych firm. W kształtowaniu się norm etycznych każdego z nas decydujący wpływ mają wszczepione (wpojone w dzieciństwie) wartości i normy moralne. Na etyczne postępowanie w firmie składają się nie tylko działania menedżerów, ale również kultura organizacji. Punktem wyjścia w etycznym zarządzaniu są normy etyczne poszczególnych jednostek. Są osoby, które wolą narazić się na kłopoty (często kończące się nawet utratą pracy), niż postąpić nieetycznie. Wiele jest organizacji, które zezwalają na nieetyczne praktyki biznesowe, jeżeli przynoszą one korzyści finansowe firmie. Jeśli pracujący w takiej organizacji menedżer świadomy jest takiego postępowania i zezwala na nie, przyczynia się wręcz do kształtowania kultury przedsiębiorstwa uznającej nieetyczne działania za dozwolone. W firmie powinny być stosowane proste zasady, takie jak: uczciwość, prawdomówność, poszanowanie cudzej pracy i własności. Nie jest to zadanie łatwe, choć przy odrobinie dobrej woli i chęci – możliwe.

Pojęcie, cechy i typy współczesnego menedżera

Pojęciu menedżera nadawane są rozmaite znaczenia, rzadko akcentujące swoją odmienność. Zarówno w mowie potocznej, jak i w literaturze przedmiotu z zakresu zarządzania terminu tego używa się w ujęciu szerokim. Za menedżera może być uznana każda osoba zarządzająca organizacją bądź jego wyodrębnioną częścią i bez znaczenia jest to, jakie miejsce zajmuje w hierarchii organizacyjnej. Zatem zgodnie z tym rozumowaniem terminu „menedżer” używa się w odniesieniu do kierownika, dyrektora, zwierzchnika bądź przełożonego¹.

¹ U. Ornarowicz, *Menedżer XXI wieku. Definicja, identyfikacja, edukacja*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2008, s. 15.

Uwzględniając rozumienie pojęcia „kierowanie”, można stwierdzić, że menedżer to osoba, która ma za zadanie kierować ludźmi. Ujęcie to jednak nie jest w pełni zadowalające. Zdaniem Petera Druckera menedżer to każdy pracownik, który ze względu na swoje stanowisko lub wiedzę jest odpowiedzialny za wkład pracy, fizycznie wpływa na zdolność organizacji osiągnięcia zamierzonego przez nią celu. Zdaniem tego autora nie ma zatem możliwości ograniczenia zadań menedżera jedynie do ponoszenia odpowiedzialności za pracę, jaką wykonują inni ludzie, gdyż jego zasadnicza odpowiedzialność kierowana jest w górę, ponosi ją względem organizacji, której jest organem. Stosunki panujące pomiędzy zwierzchnikiem oraz współmenedżerami są tak samo ważne dla jego osiągnięć jak stosunki z podwładnymi, a także odpowiedzialność względem nich².

Zdaniem Ricky’ego W. Griffina z menedżerem powinno się utożsamiać osobę, której zasadniczym obowiązkiem jest realizacja procesu zarządzania, czyli zestawu działań, które są skierowane na ludzkie, rzeczowe, finansowe oraz informacyjne zasoby przedsiębiorstwa, wykonywanych z zamiarem osiągnięcia wcześniej określonych celów firmy w sposób sprawny oraz skuteczny, bez względu na zajmowaną pozycję w organizacji. W trójśczeblowym ujęciu struktury stanowisk kierowniczych należałoby uznać za menedżerów także kierownictwo pierwszej linii, czyli brygadzystę, kierownika biura, majstra czy nadzorcę³.

Pogląd ten podzielają w znacznym stopniu polscy autorzy. Według zawartej w *Encyklopedii biznesu* definicji Jerzego Kisielnickiego „menedżer jest zwierzchnikiem danego zespołu ludzkiego; jego rola sprowadza się do osiągnięcia przez zespół założonych celów; cele te są postawione zespołowi z zewnątrz lub też bierze on udział w ich formułowaniu”⁴. Jak zatem widać, wyznacznikami funkcji menedżera niewątpliwie jest bycie przełożonym i skuteczność działania. Nie ma większego znaczenia miejsce zajmowane w strukturze organizacyjnej.

Podobną definicję pojęcia „menedżer” możemy znaleźć w *Leksykonie biznesu*: „Osoba zatrudniona na stanowisku kierowniczym, posiadająca wielostronną wiedzę i umiejętności niezbędne do kierowania ludźmi i zarządzania organizacjami w warunkach niepewności i stałej zmienności otoczenia, w którym te organizacje działają”⁵. Zdaniem Józefa Pencza z kolei menedżer to osoba zatrudniona do zarządzania, sprawowania wszelkich jego funkcji

² P.F. Drucker, *Menedżer skuteczny*, Akademia Ekonomiczna, Kraków 1994, s. 17–18.

³ R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2009, s. 63.

⁴ *Encyklopedia biznesu*, cz. I, W. Pomykało (red.), Fundacja Innowacja, Warszawa 1995, s. 125.

⁵ J. Penc, *Leksykon biznesu*, Placet, Warszawa 1997, s. 69.

oraz korzystania ze wszystkich zasobów bądź określonego ich zakresu dla realizacji celów przedsiębiorstwa bądź jego części⁶.

Pełniejszą charakterystykę terminu „menedżer” można przedstawić, wymieniając zakres czynności, który osoba na omawianym stanowisku powinna wykonywać. Tadeusz Sztucki pisze, że menedżer musi⁷:

- regularnie wykonywać czynności, które są wynikiem funkcji zarządzania oraz odpowiedzialności za tworzenie, a także realizację strategii działania przedsiębiorstwa;
- podejmować decyzje w niespodziewanych sytuacjach;
- wykonywać czynności, które są następstwem konieczności dopasowania zarządzanych podmiotów do otaczającego rynku w wyniku zmian w otoczeniu organizacji;
- wykonywać czynności, które składają się na operacyjne i strategiczne przedsięwzięcia.

Jak już wcześniej wskazano, literatura z zakresu teorii ekonomii i zarządzania zawiera wiele definicji pojęcia „menedżer”. Jednocześnie należy zauważyć, że najczęściej wyodrębnia się trzy grupy menedżerów, zależnie od zajmowanej pozycji (miejsca w hierarchii) oraz specjalności (dziedziny działania). Ze względu na szczebel zarządzania można wyodrębnić następujące grupy⁸:

- po pierwsze, menedżerów wyższego szczebla (*top management*), którzy tworzą nieliczną grupę. Posługują się zwykle tytułami: wiceprezesa, prezesa czy dyrektora generalnego. Do ich głównych zadań należy wyznaczanie celów strategicznych oraz operacyjnych przedsiębiorstwa, którym kierują;
- po drugie, menedżerów średniego szczebla (*middle semi-level management*), którzy są odpowiedzialni za realizację wcześniej opracowanych planów, jak również koordynację oraz kontrolę pracy menedżerów pierwszego szczebla. Przykładem menedżera średniego szczebla jest kierownik działu;
- po trzecie, menedżerów pierwszego szczebla (kierownicy liniowi, *first-line management*), którzy są odpowiedzialni za koordynację oraz nadzór pracy szeregowych pracowników. Kierownicy liniowi to brygadzysta, mistrz, kierownik zmiany⁹.

⁶ J. Penc, *Menedżer w uczącej się organizacji*, Wydawnictwo Menedżer, Łódź 2000, s. 34.

⁷ T. Sztucki, *Marketing przedsiębiorcy i menedżera*, Placet, Warszawa 2001, s. 215.

⁸ W. Jarmołowicz, *Wynagrodzenia menedżerów w warunkach zmian systemowych*, w: *Problemy teorii i polityki ekonomicznej okresu transformacji*, W. Jarmołowicz (red.), Akademia Ekonomiczna, Poznań 2001, s. 130.

⁹ W. Jarmołowicz, M. Kościński, *Menedżerowie – ich rola i pozycja we współczesnej gospodarce*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2004, nr 4, s. 159.

Niezależnie od szczebla, jaki menedżerowie zajmują w strukturze organizacyjnej firmy, powinni być najlepszymi specjalistami w swoich dziedzinach. W konkretnym przedsiębiorstwie, na wszystkich szczeblach, swoją pracę wykonują menedżerowie odpowiedzialni za określoną dziedzinę: marketing, finanse, administrację, zasoby ludzkie czy produkcję¹⁰.

Ponadto, kierując się podziałem zaproponowanym przez Zdzisława Kubota i przyjmując za kryterium kwestię różnicowania się obszaru oraz zakresu działalności menedżera, można wyodrębnić menedżerów ogólnych i funkcjonalnych¹¹. Menedżer ogólny zajmuje samodzielną pozycję, a poziom jego samodzielności zależy od miejsca w hierarchii organizacji. Menedżerowie ogólni są odpowiedzialni za całokształt funkcjonowania konkretnej jednostki (przedsiębiorstwa, wydziału, filii). Z kolei menedżerowie funkcjonalni zarządzają przede wszystkim jednym, wyznaczonym obszarem funkcjonowania przedsiębiorstwa. Ich praca jest związana z konkretną kierowniczą specjalnością. Przykładem menedżera funkcjonalnego jest menedżer finansowy, logistyki, zaopatrzenia czy personalny. Zdzisław Kubota zauważa (podobnie jak R.W. Griffin¹²), że pojawiła się niedawno i podlega dynamicznemu rozwojowi grupa tak zwanych menedżerów wyspecjalizowanych, czego przykładem może być menedżer ds. public relations, który jest odpowiedzialny za kreowanie wizerunku przedsiębiorstwa oraz utrzymywanie kontaktów z mediami.

Rola i kompetencje współczesnego menedżera

Wyzwania nowoczesnego rynku powodują, że przedsiębiorstwa stają przed koniecznością zmiany sposobu postrzegania kompetencji i przededefiniowania roli współczesnego menedżera. Nie wystarczy jedynie jego fachowa wiedza oraz doświadczenie. Kompetencje stanowią o potencjale menedżera, ale też o jego umiejętności praktycznego wdrażania posiadanej wiedzy oraz kształtowania właściwych postaw.

Rola może być tłumaczona jako zbiór oczekiwań oraz obligatoryjnych reguł lub sposobów zachowywania się osób o wyznaczonej pozycji. Dlatego też rozpatrując kwestie dotyczące roli menedżera, trzeba je postrzegać w kontekście funkcji, które są przez nich wykonywane. Role te to nic innego jak oczekiwane przez inne osoby sposoby zachowania się wynikające z wy-

¹⁰ *Ibidem*, s. 150.

¹¹ Z. Kubota, *Kontrakty menedżerskie średniej kadry kierowniczej*, Klemar, Wrocław 1999, s. 13–14.

¹² R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania...*, *op.cit.*, s. 45–46.

znaczonych wzorców postępowania, funkcjonujących w grupach społecznych konkretnej firmy bądź jej otoczenia.

Od każdego współczesnego menedżera wymaga się wzorcowego wypełniania roli przypisanej do jego funkcji w przedsiębiorstwie. Musi on mieć umiejętność przyjmowania na siebie oraz wypełniania wielu ról stosownie do sytuacji, w której się znajdzie¹³. Menedżer jest osobą, która odpowiada w największym stopniu za realizację procesu zarządzania, posługuje się naukowymi technikami oraz instrumentami realizacji funkcji kierowniczych i nie musi być akceptowany przez podwładnych, odmiennie niż przywódca¹⁴.

Do zadań menedżera należy rozwiązywanie problemów organizacyjnych oraz podejmowanie jak najbardziej trafnych oraz skutecznych decyzji, które sprzyjają rozwojowi organizacji w dynamicznych konkurencyjnych warunkowaniach oraz odpowiadających na współczesne wyzwania otoczenia rynkowego. Kompetencje są nabywane stopniowo. Heraklit z Efezu, grecki filozof, około 500 lat p.n.e. głosił, że „wszystko się zmienia z wyjątkiem samego prawa zmiany”, twierdził również, że „jesteśmy i nie jesteśmy zarazem – życie jest ciągłą zmianą”¹⁵.

Naturalność zmian ukształtowała przekonanie, że także rozwój kompetencji następuje ewolucyjnie i można ten proces przewidzieć. Z tego też względu wyzwaniem dla współczesnego przywódcy (menedżera) jest tak zwana miękka strona zarządzania, przez co należy rozumieć „dbanie o ludzi i rozwijanie ich potencjału”¹⁶, z zachowaniem elastyczności i empatii podczas działania. Kluczem do sukcesu współczesnego zarządzania jest bowiem zaangażowany pracownik, który:

- identyfikuje się z celami i wartościami przedsiębiorstwa;
- pragnie przynależności do firmy;
- podejmuje działania wykraczające poza standardy¹⁷.

Niewątpliwie ukształtowanie odpowiedniej postawy menedżera wymaga z góry określonego i świadomego działania zmierzającego do budowania relacji z pracownikami, a także podejmowania właściwych inicjatyw prowadzących do kreowania zaangażowania. W tym momencie należy dodać, że ze zmianą zakresu pojęcia kompetencji zmieniła się także interpretacja pojęcia autorytetu, którego wyznacznikiem w XXI wieku już nie jest zajmowana pozycja czy stanowisko, ale przede wszystkim wiedza oraz kompetencje

¹³ J. Penc, *Decyzje w zarządzaniu*, Profesjonalna Szkoła Biznesu, Kraków 1995, s. 62–63.

¹⁴ R.W. Griffin, *Podstawy zarządzania...*, *op.cit.*, s. 38, 95.

¹⁵ Cz. i J. Glenskowie, *Myszę więc jestem. Aforyzmy, maksymy, sentencje*, Wydawnictwo Antyk, Kraków 1993, s. 157

¹⁶ M. Thomas, *Mistrzowskie zarządzanie ludźmi*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010, s. 23.

¹⁷ M. Juchnowicz, *Zaangażowanie pracowników*, PWE, Warszawa 2012, s. 7.

przywódcze. Aktualnie przedsiębiorstwa wchodzą w nowy etap, określany czasem zdobywania wiedzy oraz permanentnej nauki. Wartość przedsiębiorstwa to nie sprzęt, kapitał finansowy czy budynki, ale zwłaszcza kapitał intelektualny tkwiący w ludziach w postaci umiejętności i zdolności pracowników, a także rozpoznawalna marka o ustalonej renomie. Intensywnie zmieniająca się gospodarka oraz wymagania organizacyjne wskazują również na konieczność odmiennego podejścia do kierowania ludźmi, rozwiązywania problemów, komunikacji czy kreowania zmian.

Zasadnicze modele zarządzania wywarły duży wpływ na postępowanie oraz sposób myślenia menedżerów, choć typowe funkcje zarządzania, czyli planowanie, organizacja, kierowanie i kontrola, muszą podlegać weryfikacji. Przywódca zamiast kontrolować i sprawdzać, powinien tworzyć właściwe warunki do działania, pomagać rozwijać talenty, kreować nowe inicjatywy. Myślenie w przedsiębiorstwach trzeba nakierować w stronę szybkiej reakcji na zmiany, poszukiwania nowych rozwiązań oraz gotowości do sprostania oczekiwaniom klienta, co możliwe jest wyłącznie w warunkach właściwej i dobrej współpracy zespołowej.

Cechy współczesnego menedżera

Zdaniem P.F. Druckera menedżer jest osobą, od której oczekuje się, że doprowadzi do zrobienia tego, co należy. A zatem oczekuje się od niego skuteczności¹⁸. Współcześnie jednak osiągnięcie wysokiej efektywności oraz skuteczności w działaniu bez należytych umiejętności komunikacyjnych oraz właściwego motywowania ludzi jest niezwykle trudne do wykonania. Sukces stwarza możliwość zaangażowania w pracę całego zespołu i odpowiedni dobór kadry. Współczesny menedżer powinien zatem rozwijać i ciągle doskonalić następujące cechy:

- zainteresowanie ludźmi;
- wspieranie swoich ludzi;
- umiejętność słuchania;
- znajomość zadań i zdolności swoich podwładnych;
- zdecydowanie;
- entuzjazm;
- elastyczność i chęć do zmian;
- „dostępność” dla swoich ludzi;
- umiejętność stawiania jasno sprecyzowanych celów;
- otwartość umysłu;

¹⁸ P.F. Drucker, *Menedżer skuteczny...*, *op.cit.*, s. 13.

- koncentrację na rezultatach;
- nastawienie na rozwój swoich współpracowników;
- konsekwencję i zdecydowanie w działaniu;
- wysoką motywację, dzięki której będzie w stanie zarazić entuzjazmem innych;
- zainteresowanie poglądami oraz opiniami podwładnych;
- łatwość nawiązywania kontaktów i porozumienia się z innymi;
- szczerść;
- otwartość wobec innych.

Ponadto współczesna kadra zarządzająca powinna charakteryzować się:

- wysokim poziomem zdolności interpersonalnych i umiejętności komunikowania się, mobilizowania i motywowania innych w dążeniu do osiągnięcia wspólnych, podzielanych przez wszystkich współpracowników celów;
- umiejętnością tworzenia dobrej atmosfery w pracy, czyli takiej, w której nie będą bali się ujawniać własnych ambicji i pomysłów, zgłaszać wątpliwości czy kwestionować zdania innych, nawet przełożonego;
- umiejętnością wciągania ludzi w proces decyzyjny oraz stwarzania warunków do angażowania się w realizację wcześniej ustalonych celów.

Współcześni menedżerowie powinni się odznaczać umiejętnością abstrakcyjnego myślenia, umożliwiającego inspirujące działanie oraz formułowanie ogólnych celów firmy, a nie wyłącznie zespołowych¹⁹. W literaturze przedmiotu zarządzania prezentowane są różne profile kompetencji, którymi powinni się charakteryzować menedżerowie XXI wieku. Zdaniem Edgara H. Scheina do najistotniejszych cech współczesnego menedżera należy zaliczyć²⁰:

- niezwykle wysoki poziom percepcji i zrozumienia otaczającej rzeczywistości i samych siebie;
- wysoki poziom motywacji umożliwiający im aktywną partycypację w uciążliwym procesie uczenia się i zmian, zważywszy szczególnie na coraz łatwiejsze podziały graniczne, w których poczucie przywiązania stanie się trudne do zdefiniowania;
- wielką siłę emocjonalną, niezbędną dla stawienia czoła niepokojom własnym i innych w miarę, jak uczenie się i procesy przemian będą coraz bardziej narzucały styl życia;

¹⁹ W. Jarmołowicz, M. Kościński, *Menedżerowie...*, *op.cit.*, s. 166.

²⁰ E. Schein, *Przywództwo a kultura organizacji. Lider przyszłości*, Business Press, Warszawa 1997, s. 89.

- nowe umiejętności analizy przesłanek kulturowych, identyfikacji tych założeń, które mają rację bytu, i tych, które funkcjonują niewłaściwie, oraz analizy procesów rozwijających kulturę organizacji pracy;
- chęć i umiejętność angażowania innych i pozyskiwania ich aktywnego udziału, gdyż zadania wymagające rozwiązania będą zbyt złożone, a informacje zbyt rozprzestrzenione, aby liderzy mogli sobie z nimi sami skutecznie radzić;
- chęć i umiejętność dzielenia się władzą i uprawnieniami do kontroli zgodnie z wiedzą i umiejętnościami ludzi, to jest pozwalaniem i zachęcaniem do przejmowania we własne ręce odpowiedzialności przywódczej we wszystkich przejawach działania organizacji.

Chris Prahalad uważa, że skuteczne zarządzanie zespołem wymaga od współczesnego menedżera następujących cech osobowości²¹:

- umiejętności systemowego myślenia – działanie ustępuje miejsca myśleniu. Konieczne jest myślenie koncepcyjne oraz systemowe, stwarzające możliwość globalnego ujęcia zagadnienia. Współczesny menedżer powinien ponadto mieć zdolność syntezy informacji oraz jej hierarchizacji. Zasadniczą umiejętnością staje się zatem łączenie analitycznych umiejętności z własną intuicją i wyważenie interesu prywatnego oraz społecznego;
- umiejętności działania w wielokulturowym otoczeniu – gospodarka globalna to również globalne zarządzanie, a zatem zróżnicowane pod kątem międzykulturowym, gdzie pojawiają się odmienne systemy wartości. Ze względu na to wielokulturowość menedżera staje się niezbędna, przejawiać się powinna w znajomości języków obcych i świadomości istnienia innych kultur oraz różnic w preferowanych wartościach;
- gotowości do ustawicznej nauki, czyli nieustannego samodoskonalenia, stałej gotowości do przyjmowania nowych technologii, idei czy praktyk gospodarczych. Współczesny rynek podlega ciągłym zmianom, zatem dostosowanie się do niego oznacza poszukiwanie możliwości nauki oraz podnoszenia kompetencji. Gotowość, a także chęć podwyższania kwalifikacji stwarzają możliwość przygotowania menedżerów do funkcjonowania w zmieniających się warunkach otoczenia oraz wprowadzania nowych rozwiązań;
- pozytywnych cech osobowości oraz wysokiego standardu zachowań – to właśnie na menedżerach spoczywa obowiązek wprowadza-

²¹ W. Jarmołowicz, M. Kościński, *Menedżerowie...*, *op.cit.*, s. 167.

nia obowiązujących standardów jakości oraz zachowań pożądaných w przedsiębiorstwie. Dla menedżera nie może być obojętne, jakie są motywacje oraz intencje i skutki prowadzonej działalności. Dążenie do osiągnięcia jak najlepszej wydajności, odpowiedzialność za swoje działania, inicjatywa, pobudzanie do rozwoju pracowników oraz organizowanie współpracy czy doskonalenie komunikacji to niezbędne cechy przywódcy XXI wieku.

Etyka w zawodzie menedżera

Etyka menedżera jest istotnym zagadnieniem, jeśli chodzi o ogólne rozumienie etyki biznesu, ponieważ odnosi się do kwestii zawodowego postępowania specjalistów, którzy zajmują się kierowaniem oraz zarządzaniem. Peter Drucker menedżerami nazywa osoby, od których oczekiwane jest podejmowanie decyzji mających istotny wpływ na osiągnięcia oraz rezultaty danej organizacji. Oczywiście wydaje się zatem, że ich zachowanie musi być kompatybilne z ogólnospołecznymi normami etycznymi. Mowa tu przede wszystkim o kształtowaniu sylwetki menedżera, która opiera się na uniwersalnych, pozytywnych cechach osobowości, w szczególności odpowiedzialności, rzetelności, uczciwości, prawości i godności osobistej²².

Menedżer nigdy nie działa w pojedynkę, zawsze pracuje otoczony innymi ludźmi, i z tego względu powinien ukształtować normy oraz zasady postępowania, które będą uniwersalne w relacjach z innymi ludźmi. Do pracy menedżera można odnieść imperatyw kateryczny Immanuela Kanta: „Postępuj wedle takiej zasady, co do której mógłbyś chcieć, aby stała się prawem powszechnym”²³.

Osobiste poczucie odpowiedzialności oraz etyka to dwa nierozdzielnie związane ze sobą elementy. Są one szczególnie istotne, jeśli chodzi o etyczne zobowiązania menedżera, który uczestniczy w trzech obszarach zarządzania. Pierwszym z nich jest stosunek przedsiębiorstwa do pracownika. Ważne w tym obszarze zarządzania jest niewątpliwie etyczne zatrudnianie oraz zwalnianie pracowników. Osoba, która się tym zajmuje, powinna przyjąć takiego kandydata, który jej zdaniem wniesie największy wkład w maksymalizację długoterminowej wartości dla właściciela. Wspomniana zasada etycznej kwalifikacji ma stosunkowo szerokie zastosowanie, a mianowicie wyznacza, kogo powinno się zatrudnić, kogo awansować, któremu pracow-

²² K. Kubik, *Rola menedżera w kształtowaniu etycznych zachowań pracowników w organizacji*, Państwowa Wyższa Szkoła Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży, Łomża 2013, s. 40.

²³ *Ibidem*, s. 40.

nikowi przysługuje podwyżka czy też kogo należy zwolnić z pracy. Postępowanie menedżera można nazwać etycznym wówczas, gdy prowadzi on rekrutację pracowników ze zwyczajną przyzwoitością, czyli bezstronnie, uczciwie, bez żadnego przymusu lub jakichkolwiek nacisków, w myśl obowiązujących norm prawnych. Szansę na zatrudnienie powinna mieć każda osoba, która zgłasza swoją kandydaturę na określone stanowisko. Nie wolno nikogo wykluczać ani faworyzować. Kolejna uniwersalna zasada to nabór, który nie polega na eliminacji dobrych kandydatów, ale uczciwie przeprowadzonej rekrutacji, która daje szansę najlepszym, żeby można było potem bez wahania stwierdzić, że zatrudniono najwłaściwsze osoby²⁴.

Etyczny menedżer ocenia swoich pracowników proporcjonalnie do wkładu ich pracy. Zasada ta stanowi fundament etycznego podziału i określana jest także mianem sprawiedliwości dystrybtywnej. Rządzi ona nie tylko w sferze wynagrodzeń, ale również pochwał, dodatków specjalnych, awansów i obowiązków. Nie powinno się natomiast uwzględniać rasy, wyznania, potrzeb materialnych ani prywatnej sytuacji konkretnych pracowników. W podziale zarobków najistotniejszym czynnikiem jest wysiłek, który został włożony przez pracownika w realizację celu przedsiębiorstwa²⁵.

Ponadto dobry menedżer nie miesza spraw prywatnych z zawodowymi i ma umiejętność oddzielania ludzi od problemów. Gorszy dzień czy choroba dziecka nie powinny mieć najmniejszego wpływu na stosunek względem podwładnych. Pracownicy powinni być traktowani z należytym szacunkiem niezależnie od stanu emocjonalnego swojego przełożonego²⁶.

Kolejny obszar zarządzania, w którym każdy menedżer powinien stosować normy etyczne, to stosunek pracowników do przedsiębiorstwa. We wspomnianym obszarze często pojawia się zjawisko określane mianem konfliktu interesów. Z jego klasyczną postacią mamy do czynienia wówczas, kiedy własne interesy przeciwstawiają się interesom przedsiębiorstwa, dla którego pracuje określona osoba. Przykładem może być sytuacja, kiedy indywidualne normy etyczne pracowników odbiegają od norm etycznych przedsiębiorstwa. Może ona spowodować, że pracownik będzie zmuszony odstąpić od swoich prawych zasad. Wówczas pracownik ten ma możliwość opuszczenia przedsiębiorstwa bądź podjęcia walki, ryzykując tym samym utratę pracy, bądź pójścia na ugodę²⁷.

²⁴ *Ibidem*, s. 41; H. Rybak, *Etyka menedżera, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2004, s. 126.

²⁵ B.R. Kuc, *Zarządzanie doskonale*, Wydawnictwo Menedżerskie PTM, Warszawa 2005, s. 119–123.

²⁶ H. Rybak, *Etyka menedżera...*, *op.cit.*, s. 126.

²⁷ K. Kubik, *Rola menedżera...*, *op.cit.*, s. 42.

Odmierna sytuacja zachodzi, gdy przedsiębiorstwo postępuje zgodnie z etycznymi zasadami, ale jej pracownik ich nie przestrzega i zachowuje się w nieuczciwy sposób. Mowa tutaj na przykład o kradzieżach bądź oszustwach dotyczących czasu pracy. Wtedy kierownictwo przedsiębiorstwa stosuje kary bądź zwolnienia, czym stara się podnieść poczucie etyki wśród pozostałych pracowników. Może zaistnieć również taka sytuacja, w której zarówno pracownicy, jak i przedsiębiorstwo postępują w nieuczciwy sposób. Specyficznymi zjawiskami dla niej są malwersacje, oszustwa, łamanie prawa czy tuszowanie afer. Oskarżone o nieetyczne postępowanie przedsiębiorstwo stara się bronić, znajdując tak zwanego kozła ofiarnego i zwalniając kilka osób. Takie problemy mogą zostać rozwiązane przez menedżerów na kilka sposobów. Pierwszy z nich polega na obostrzeniu sankcji, które grożą za nieuczciwe zachowanie, co może skutkować zataczaniem tak zwanego błędnego koła. Nowe sankcje nie wprowadzą żadnych istotnych zmian, w związku z tym powstają nowe, kolejne i bardziej ostre przepisy wymagające nakładów finansowych (monitoring, kontrole itd.)²⁸.

Kolejnym sposobem jest umiejętne kierowanie konfliktem, tak żeby rezultat działań przewyższał poniesione straty. Istotny element etyki stanowi lojalność oraz poufność menedżera w odniesieniu do przedsiębiorstwa, w którym pracuje. Polega to na wierności właściwemu, etycznemu celowi organizacji, nie oznacza jednak obowiązku kurczowego trzymania się firmy, bez względu na to co robi, niezależnie od konsekwencji jej działań. Niewątpliwie w takiej sytuacji nieetyczne byłoby przekazywanie osobom z zewnątrz informacji dotyczących przedsiębiorstwa, jego posunięciach bądź pomaganie konkurencji. Uczciwość stanowi podstawę działania menedżera²⁹.

Trzeci, istotny obszar etycznego kierowania to stosunek przedsiębiorstwa do innych podmiotów gospodarczych. W relacji z akcjonariuszami i klientami można mówić o powierniczych obowiązkach menedżera. O tym, czy zostały one wypełnione, decyduje fakt, czy podczas podejmowania decyzji rzeczywiście uwzględnione zostało kryterium działania w interesie klienta. Wtedy można oczekiwać, że działania takie przyniosą korzyści klientowi. Niestety, często bywa tak, że nawet etyczne postępowanie menedżera nie przynosi żadnych zysków. Sytuacja taka zachodzi, kiedy menedżer błędnie oceni, co aktualnie dzieje się w otoczeniu rynkowym. Pomiędzy pomyłką a niewiedzą bądź brakiem doświadczenia jest olbrzymia różnica. Menedżer, który przedstawia się jako ekspert, musi mieć świadomość własnych umiejętności oraz wiedzy. Niekompetencja doradzącego stanowi przeciwieństwo moralne,

²⁸ *Ibidem*, s. 43.

²⁹ *Ibidem*, s. 43.

nie można także zapominać o tym, że klient powinien zbadać kwalifikacje doradcy³⁰. Najbardziej jednak rażący brak etyki zauważany jest wówczas, kiedy menedżer w błędny sposób ocenia sytuację i jednocześnie świadomie dąży do nieodpowiedniego celu, biorąc pod uwagę nie dobro klienta, ale swój własny interes. Istotną częścią pracy każdego menedżera jest utrzymywanie etycznych stosunków z dostawcami, agentami i dealerami. Menedżer musi słuchać akcjonariuszy oraz budować relacje, które opierają się na dialogu, a także wzajemnym zrozumieniu. Priorytetową zasadą jakiegokolwiek współpracy jest niewątpliwie oczekiwanie, że wszelkie umowy oraz kontrakty będą respektowane. Działanie menedżerów zgodnie z zasadami etyki odnosi się nie tylko do kontrahentów przedsiębiorstwa, ale również konkurencji. Problemy natury etycznej powstają w chwili, kiedy pojawia się chęć eliminacji przeciwnika z rynku³¹. Niedopuszczalne są takie zachowania, jak próby przekupstwa, podkradanie klientów bądź dostawców, rozpowszechnianie nieprawdziwych informacji dotyczących konkurencji u wspólnych klientów. Niezgodne z etyką jest także naruszanie znaku towarowego, firmowego lub nazwy produktu. Często spotykany wśród praktyków etyki jest także pogląd, że w przedsiębiorstwie powinien być wprowadzony kodeks etyczny. Właściwie opracowany i jednocześnie konsekwentnie realizowany w środowisku menedżerskim zbiór norm i zasad etycznych może stanowić jedynie instrument zwalczający nieuczciwe postawy oraz przedsięwzięcia.

Warto na koniec podkreślić, że etyczne postępowanie menedżera przynosi przedsiębiorstwu wielorakie korzyści, na przykład wzrost zaufania zarówno w wewnętrznych kontaktach, jak i w stosunkach z zewnętrznymi podmiotami, obniżenie kosztów nieetycznego postępowania. Kształtuje się także kultura organizacyjna pozytywnie wpływająca na budowanie postaw etycznych jej pracowników. Etyczne działania pozwalają uniknąć społecznej krytyki oraz podejmowania działań sprzecznych z prawem.

Prowadząc własny biznes lub pracując w przedsiębiorstwie, musimy mieć świadomość tego, że będziemy narażeni na wszelkiego rodzaju pokusy. Powinniśmy jednak zadać sobie pytanie: dlaczego, skoro wiemy, co jest dobre, podążamy za tym, co jest złe? Musimy wręcz wyrzec się stereotypów takich jak: co nie jest nielegalne, musi być etyczne; jeśli prawo milczy, mogę robić, co mi się podoba; jeśli wszyscy kradną, to dlaczego ja mam nie kraść. Dlatego właśnie jednym z zadań etyki biznesu jest odkrywanie typowych dla

³⁰ *Ibidem*, s. 43.

³¹ K. Kubik, *Kultura menedżerska*, WWSE, Warszawa 2008, s. 290–302.

poszczególnych działań w organizacji rodzajów nieetycznego postępowania i eliminowanie ich, jeżeli jest to tylko możliwe. Realizacja tych celów nie będzie łatwa, ale trzeba starać się rozpoznać mechanizmy usprawiedliwiania nieetycznego postępowania i pozbawiania ich wiarygodności. Pomocne mogą tu być specjalistyczne, firmowe szkolenia z zakresu etyki. Nie wolno jednak zapomnieć o działaniach na poziomie całego społeczeństwa. Należy zatem wypracować taki system edukacyjny młodego pokolenia, który pozwoli na wyzwolenie wrażliwości, mogącej stać się podstawą etycznego zarządzania w biznesie. Bezsprzeczne jest twierdzenie, że przestrzeganie zasad etycznych w firmie przyczyni się lub jest wyznacznikiem jej sukcesu w dobie globalizacji i nasilonej konkurencji, istniejącej od zawsze na otaczającym ją rynku.

Bibliografia

- Drucker P.F., *Menedżer skuteczny*, Akademia Ekonomiczna, Kraków 2001.
- Encyklopedia biznesu*, cz. I, W. Pomykało (red.), Fundacja Innowacja, Warszawa 1995.
- Glenskowie Cz. i J., *Myszę więc jestem. Aforyzmy, maksymy, sentencje*, Wydawnictwo Antyk, Kraków 1993.
- Griffin R., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 2009.
- Jarmołowicz W., *Wynagrodzenia menedżerów w warunkach zmian systemowych*, w: *Problemy teorii i polityki ekonomicznej okresu transformacji*, W. Jarmołowicz (red.), Akademia Ekonomiczna, Poznań 2001.
- Jarmołowicz W., Kościński M., *Menedżerowie – ich rola i pozycja we współczesnej gospodarce*, „Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy” 2004, nr 4.
- Juchnowicz M., *Zaangażowanie pracowników*, PWN, Warszawa 2012.
- Kubik K., *Kultura menedżerska*, WWSE, Warszawa 2008.
- Kubik K., *Rola menedżera w kształtowaniu etycznych zachowań pracowników w organizacji*, PWSiP w Łomży, Łomża 2013.
- Kubot Z., *Kontakty menedżerskie średniej kadry kierowniczej*, Klemer, Wrocław 1999.
- Kuc B.R., *Zarządzanie doskonałe*, Wydawnictwo Menedżerskie PTM, Warszawa 2005.
- Ornarowicz U., *Menedżer XXI wieku. Definicja, identyfikacja, edukacja*, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2008.
- Penc J., *Leksykon biznesu*, Placet, Warszawa 1997.
- Penc J., *Menedżer w uczącej się organizacji*, Wydawnictwo Menedżer, Łódź 2000.
- Penc J., *Decyzje w zarządzaniu*, Profesjonalna Szkoła Biznesu, Kraków 1995.
- Rybak M., *Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, PWN, Warszawa 2004.
- Schein E., *Przywództwa kultura organizacji, Lider przyszłości*, Business Press, Warszawa 1997.
- Sztucki T., *Marketing przedsiębiorcy i menedżera*, Placet, Warszawa 2001.
- Thomas M., *Mistrzowskie zarządzanie ludźmi*, Wolters Kluwer, Warszawa 2010.

Mirosław Szcześniak – magister zarządzania, specjalność – zarządzanie zasobami ludzkimi. Słuchacz III roku seminarium doktoranckiego w Zakładzie Psychologii Stosowanej Polskiego Uniwersytetu na Obczyźnie w Londynie.

Jan Klimek

KONKURENCYJNOŚĆ FIRM RODZINNYCH

Na łamach „Przedsiębiorstwa Przyszłości”¹ pisałem już o rezerwach przyspieszenia gospodarczego w skali Unii Europejskiej, zawartych w niepełnym wykorzystywaniu potencjału firm rodzinnych, przede wszystkim w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Odwoływałem się do powstałej z mojej inicjatywy i z moim udziałem Opinii dla Sekcji Jednolitego Rynku, Produkcji i Konsumpcji Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w Brukseli². Powracam do tej sprawy w ujęciu krajowym na podstawie badań, które w odniesieniu do roku 2015 przeprowadzone zostały pod moim kierunkiem w ramach przygotowań do kolejnego, tradycyjnie odbywającego się w Katowicach, V Europejskiego Kongresu Małych i Średnich Przedsiębiorstw (12–14 października ub. roku)³.

Wśród kluczowych pytań, na które poszukiwaliśmy odpowiedzi w polskich realiach połowy obecnej dekady, znalazły się między innymi:

- Dlaczego firma rodzinna powinna formułować strategię?
- Czy kapitał rodzinny może być źródłem przewagi konkurencyjnej?
- Jaki kierunek powinny wybierać firmy rodzinne – specjalizacja czy dywersyfikacja działalności?
- Jaka jest rola firm rodzinnych w kształtowaniu konkurencyjności kraju?
- Jaka jest rola firm rodzinnych w przeciwdziałaniu kryzysom gospodarczym i niwelowaniu skutków tych zjawisk?

Na szerokim tle

W systemie REGON (dane za rok 2013) zarejestrowanych jest ogółem ponad 4 mln podmiotów, czyli firm, wśród których jedynie niewiele ponad 1% to firmy duże i największe. Dominacja MSP jest więc absolutna i bardzo

¹ J. Klimek, *Mocne wsparcie dla europejskiego ożywienia*, „Przedsiębiorstwo Przyszłości” 2015, nr 4(25), s. 40–53.

² Opinia Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w sprawie przedsiębiorstw rodzinnych w Europie jako źródła ponownego wzrostu gospodarczego i lepszych miejsc pracy (opinia z inicjatywy własnej), <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=CELEX%3A52015IE0722>.

³ Strona: <http://ekmsp.eu/pl/strona-glowna/> (data dostępu: 15.11.2015 r.).

zbliżona jest także wśród tych firm, które są aktywne na rynku, ponieważ ponad połowa zarejestrowanych w systemie podmiotów to firmy „uśpione”⁴. W sumie należy więc mówić o 1,7 mln aktywnych mikrofirm, ponad 57 tys. firm małych, o ponad 15 tys. firm średnich oraz o około 3 tys. firm dużych i największych⁵. Firmami rodzinnymi są praktycznie wszystkie mikrofirmy, a wśród pozostałych podmiotów z grupy MSP taki charakter ma znacząca część, mniej więcej co trzecia⁶.

Badania objęły bardzo niewielką liczbę firm (304, z tego 101 z sektora wysokiej techniki, 101 z sektora średniej techniki oraz 102 z sektora niskiej techniki), ale daje to przynajmniej przybliżone wyobrażenie o całej zbiorowości. Z tego względu zasadne jest założenie, że obserwowane w tej zbiorowości zjawiska, problemy, dylematy i opinie można uznać za sygnały warte bliższej analizy i upoważniające do wyciągania wniosków. Być może jeszcze wymagają dalszej szczegółowej weryfikacji, niemniej już teraz – w generalnym zarysie są one uzasadnione.

Warunki brzegowe dla firm, do których zwróciliśmy się o odpowiedzi w toku prowadzonych badań, obejmowały: siedziba firmy na terenie Polski, istnienie na rynku co najmniej od pięciu lat, minimum 51% wartości firmy w posiadaniu zarządcy lub członka jego rodziny oraz co najmniej dwóch członków rodziny (łącznie z nim) zaangażowanych w prowadzenie biznesu, przy czym właściciel zajmuje główne stanowisko zarządcze w firmie. Odpowiadały one w przybliżeniu – choć wzbogacone zostały o kilka dość istotnych dla celów badania szczegółów, takich jak siedziba (Polska) oraz stabilna obecność na rynku (minimum pięć lat) – definicji firm rodzinnych zaproponowanej przez grupę ekspercką Komisji Europejskiej. Ta definicja (co prawda nie ma ona jeszcze statusu obowiązującej, zapewne jednak zostanie przyjęta i będzie stosowana na przykład przez Eurostat) jest następująca: „Firmę, bez względu na rozmiar, należy uważać za rodzinną, jeżeli:

- większość głosów jest w posiadaniu osoby fizycznej, która założyła firmę albo nabyła udziały w firmie, lub w posiadaniu jej małżonka, rodziców, dzieci albo bezpośrednich spadkobierców dzieci;

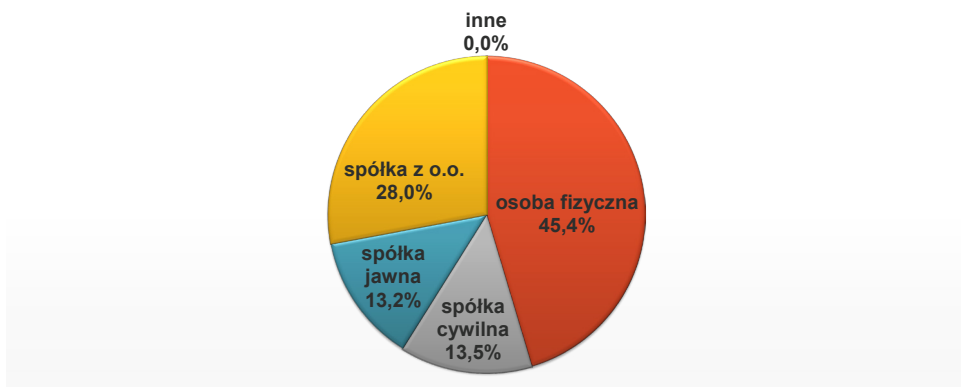
⁴ Firm rodzinnych, zwłaszcza w sektorze MSP, jest zdecydowanie mniej niż wynika z REGON-u. Z około 1,8 mln aktywnych na rynku firm (a ponad 3,9 mln zarejestrowanych) na rynku przetrwało pełne pięć lat ledwie niespełna 32%, a już po pierwszym roku działalności odpadła 1/4 (<https://www.parp.gov.pl/files/74/81/713/21789.pdf>, s. 135–136, data dostępu: 15.11.2015 r.).

⁵ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012–2013*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2014, <https://www.parp.gov.pl/files/74/81/713/21789.pdf>, s. 135 (data dostępu: 15.11.2015 r.). W statystykach europejskich i obecnie także polskich za mikrofirmę uważa się podmiot zatrudniający do dziewięciu osób, za firmę małą – zatrudniający od 10 do 49 osób, za firmę średnią – zatrudniający do 50 do 249 osób.

⁶ J. Klimek, J. Lipiec, *Firmy rodzinne w perspektywie unijnej*, „Unia Europejska.pl” 2015, nr 3, s. 32.

- głosy większościowe mogą być bezpośrednie lub pośrednie;
- przynajmniej jeden przedstawiciel rodziny albo krewny jest zaangażowany w zarządzanie lub administrowanie firmą;
- w przypadku spółek notowanych na giełdzie mówi się o firmie rodzinnej, jeśli rodzina założyła lub nabyła udziały w firmie lub potomkowie posiadają 25% głosów wynikających z posiadanego kapitału⁷.

Co najmniej pięcioletnia obecność na rynku wydawała się warunkiem koniecznym, by uznać zdobyte przez badane firmy doświadczenie za kwalifikujące się do formułowania uogólnień i wniosków. Niższy staż nie zapewniał w tej sprawie należytej wiarygodności; takie dodatkowe kryterium co prawda zawężyło pole obserwacji, z pożytkiem jednak dla obiektywizacji wyników badań, a nie ze szkodą dla nich. Natomiast nie ograniczaliśmy form prawnych występowania badanych firm. Praktycznie w badaniach brakowało jedynie spółek akcyjnych notowanych na giełdzie, choć to akurat nie jest formą prawną znajdującą zastosowanie w sektorze MSP. Strukturę badanych firm pod względem formy organizacyjnoprawnej ilustruje rys. 1.



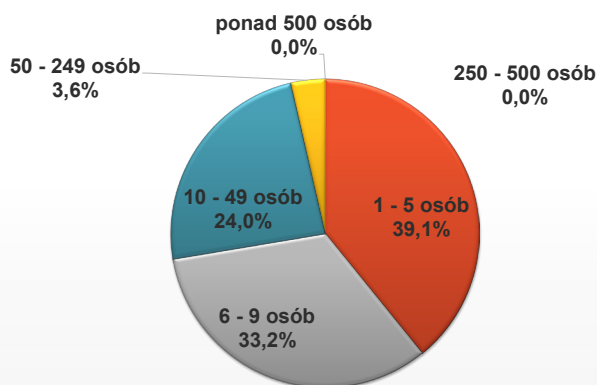
Rys. 1. Struktura badanej zbiorowości – forma organizacyjnoprawna

Źródło: CBM Indicator na zlecenie Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej.

Wśród badanych przedsiębiorstw występowała spora różnica pod względem wielkości zatrudnienia. Najliczniej reprezentowane były firmy z sektora MSP zatrudniające do 249 osób, ale znalazły się też firmy większe, duże i największe, o skali zatrudnienia 250–500 osób, a także powyżej 500 osób. Podobnie bowiem jak w innych krajach europejskich i pozaeuropejs-

⁷ *Overview of Family Business Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies*, Komisja Europejska, listopad 2009.

kich również u nas niektóre firmy rodzinne urosły na tyle, że nie mieszczą się już w sektorze MSP. Nie ma na razie na ten temat szczegółowych statystyk, ponieważ GUS – tak jak Eurostat – nie wprowadził jeszcze pojęcia firmy rodzinnej do swych opracowań. Strukturę pod względem wielkości zatrudnienia badanych firm ilustruje rys. 2.



Rys. 2. Struktura badanej zbiorowości – wielkość zatrudnienia

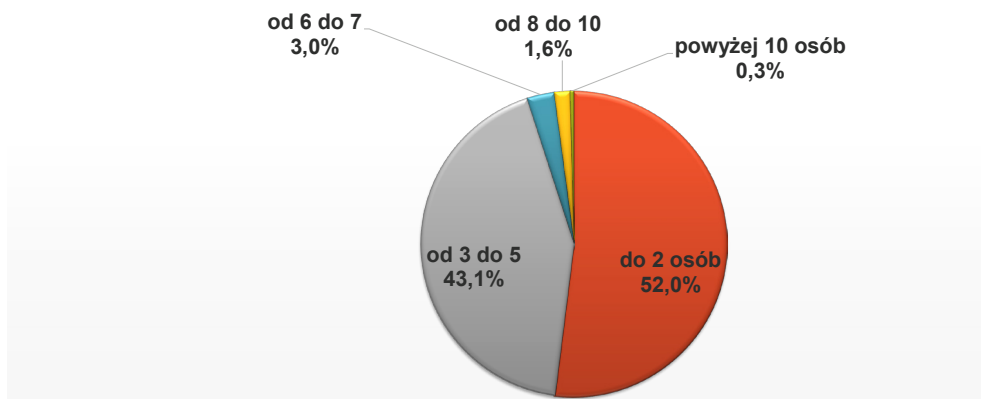
Źródło: CBM Indicator na zlecenie Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej.

Gospodarowanie „na swoim”

W jakim stopniu firmy rodzinne są nimi w rzeczywistości? Za jeden z istotnych wskaźników przyjęto w prowadzonych badaniach bezpośrednio zaangażowanie członków rodziny w prowadzony biznes, i to w sensie dosłownym: uczestnictwa w zatrudnieniu na poziomie zarządczym lub po prostu w produkcji, na stanowiskach roboczych. Wskaźniki ogólnopolskie odnoszące się do całej gospodarki, przytaczane w raportach Państwowej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, sygnalizują zjawisko, które mogłoby wskazywać, że w Polsce zakres „działania na swoim”, czyli grupy osób czynnych zawodowo mających status przedsiębiorcy lub członków rodziny uczestniczących w działalności firmy, jest sporo wyższy niż średnio w Unii Europejskiej. Z wykresu zamieszczonego w artykule Doroty Węclawskiej pt. *Charakterystyka przedsiębiorców w Polsce na podstawie danych Labour Force Survey* wynika, że w Polsce aż 21% zatrudnionych nie jest pracownikami najemnymi, lecz przedsiębiorcami lub wspomagającymi członkami rodziny (pracodawcami, samozatrudnionymi lub pomagającymi członkami rodziny). Analogiczny wskaźnik dla 28 krajów Unii Europejskiej to 15%⁸.

⁸ D. Węclawska, *Charakterystyka przedsiębiorców w Polsce na podstawie danych Labour Force Survey*, s. 54, <https://www.parp.gov.pl/files/74/81/713/21789.pdf> (data dostępu: 05.11.2015 r.).

W przeprowadzonym badaniu próbowaliśmy rozszyfrować, co kryje się za tymi wielkościami, a przede wszystkim, jakie jest zaangażowanie członków rodziny w prowadzony przez nią biznes. Zaangażowanie to ilustruje rys. 3.



Rys. 3. Struktura badanej zbiorowości – liczba członków rodziny zatrudnionych w firmie

Źródło: CBM Indicator na zlecenie Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej.

W analizowanej, liczącej ponad 300 podmiotów grupie firm rodzinnych zdecydowanie przeważały te, które opierają się na pracy w niej jednej lub co najwyżej dwóch osób. Jest ich ponad połowa. Taki stan rzeczy nie powinien być zaskoczeniem. Ponad 50-procentowy udział firm rodzinnych z jedną lub co najwyżej dwiema osobami w nich zatrudnionymi na pewno wiąże się z bardzo wysokim, wyższym niż średnio w Unii Europejskiej udziałem w naszym kraju mikrofirm w całości już nie tylko firm rodzinnych, ale w ogólnej strukturze gospodarczej Polski. Mikrofirmy stanowią ponad 95% aktywnych podmiotów w grupie MSP. W Unii Europejskiej ich udział jest niższy średnio o prawie trzy punkty procentowe.

Mimo że wskaźniki ilościowe udziału mikrofirm w strukturze MSP (i generalnie w ogólnej strukturze firm w Polsce) są wyższe od przeciętnej unijnej, nie jesteśmy wyjątkiem. W Unii Europejskiej są przynajmniej cztery kraje – Czechy, Grecja, Portugalia i Słowacja – o porównywalnym, a nawet nieco wyższym udziale liczbowym mikrofirm w swojej strukturze gospodarczej. Uderzająca jest natomiast ich niska zdolność do tworzenia wartości dodanej. W Unii Europejskiej dostarczają one 18,2% wartości dodanej brutto, w Polsce – 14,4%⁹. Oznacza to, że bardzo dużo z nich jest jedynie pozornie samodzielnym „bytem gospodarczym”, nie zajmuje się przedsię-

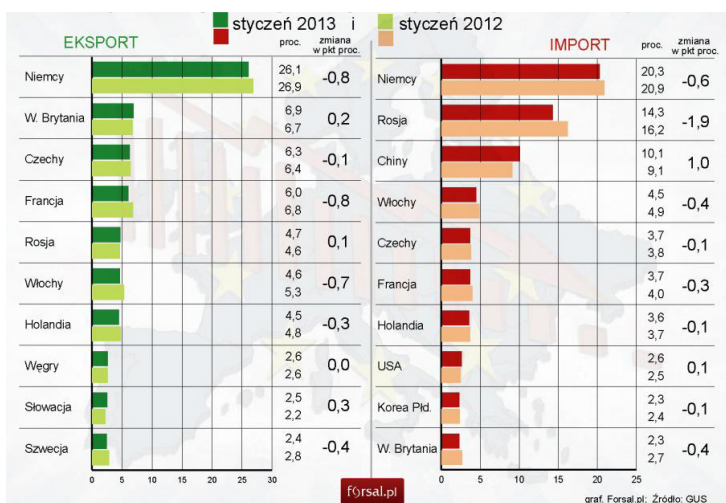
⁹ P. Zadura-Lichota, w: *Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce w latach 2012–2013*, s. 44–45, <https://www.parp.gov.pl/files/74/81/713/21789.pdf> (data dostępu: 05.11.2015 r.).

wzięciami biznesowymi nastawionymi na samodzielne poruszanie się na rynku i zabieganie o zysk, a jest po prostu wymuszonym przez niektórych dominujących przedsiębiorców wybiegiem prawnym. Zamiast umowy o pracę stosuje się umowy cywilne lub o dzieło. Obowiązki są identyczne jak w przypadku umowy o pracę: wyznaczone stanowisko pracy, ściśle kontrolowany czas obecności na nim, podległość służbowa, ale krańcowo ograniczone są uprawnienia pracownicze: brak prawa do urlopu, płatnych zwolnień lekarskich, ubezpieczenia społecznego czy wpłat pracodawcy na przyszłą emeryturę. Mimo zapowiedzi likwidacji tej fikcji prawnej, wciąż jeszcze się utrzymuje i dotyczy przede wszystkim osób wykonujących w firmie funkcje najprostsze: sprzątanie, niektóre czynności magazynowe itp. Motywem takiego rozwiązania jest zabieganie przez niektórych przedsiębiorców o obniżenie do minimum ponoszonych kosztów bez oglądania się na względy etyczne biznesu lub konsekwencje społeczne takiego postępowania.

Fikcja polegająca na dopisywaniu do listy mikroprzedsiębiorców osób, które w rzeczywistości nie prowadzą żadnej samodzielnej działalności gospodarczej, zaniża wskaźniki efektywnościowe firm rodzinnych w naszym kraju, co jednak – wydaje się – w nieodległej przyszłości przestanie mieć miejsce. Może nie tyle na skutek skutecznych, porządkujących te sprawy uregulowań prawnych, bo te nadal stanowione są zbyt wolno, ile w wyniku zmian na rynku pracy (jeśli oczywiście gospodarka nie utraci dotychczasowego impetu, wyższej niż średnio w Unii Europejskiej dynamiki rozwoju). Już teraz pojawiają się pierwsze symptomy „ryнку pracobiorcy” zamiast „ryнку pracodawcy”. Prognozy demograficznie niedwuznacznie wskazują, że będzie to tendencja narastająca. Wielu przedsiębiorców już teraz zmuszonych jest sięgać po pracowników z zagranicy, głównie z Ukrainy, ponieważ coraz trudniej o chętnych do podejmowania prac uciążliwych, mało ambitnych i nisko płatnych, coraz trudniej będzie więc uzyskiwać zgodę pracowników na „umowy śmieciowe”.

W badaniach nad kondycją firm rodzinnych w polskiej gospodarce podjęta została próba bliższego zidentyfikowania, na jakich rynkach firmy, które są autentycznym przedsięwzięciem biznesowym, starają się realizować swe aspiracje rozwojowe. Przeważa rynek krajowy. To odpowiedź aż ponad 70% wszystkich podmiotów biorących udział w badaniu. Rynki zewnętrzne są oparciem dla pozostałej części przebadanych firm rodzinnych, przy czym bardzo mała grupa, bo tylko 3,3%, twierdzi, że znalazła swoje miejsce w gospodarce globalnej, ogólnoswiatowej, nieznającej podziałów granicznych. Pozostali posługują się określeniem, że polem ich działania są rynki międzynarodowe, co w praktyce oznacza eksport do jednego lub więcej krajów (lub import). Zazwyczaj – ale to nie wynika bezpośrednio z badań, a ze statystyk obrotów zagranicznych – jest to eksport do Niemiec (ponad czwarta

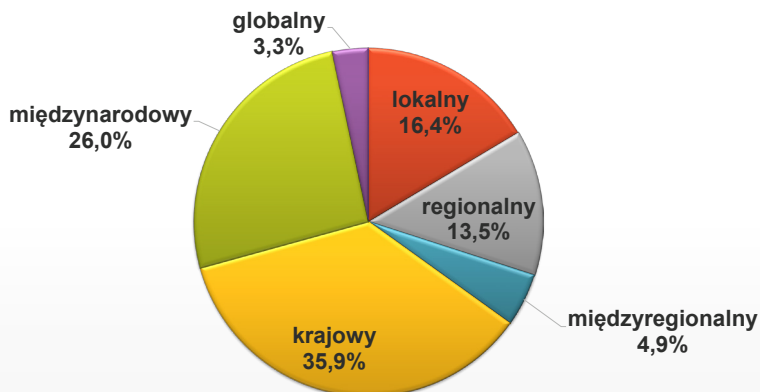
część). Podobnie jest w przypadku importu. Wiele firm rodzinnych zajmuje się głównie pośrednictwem handlowym w zakresie dostarczania na polski rynek zagranicznych produktów gotowych, głównie z Chin (ponad 10% polskiego importu), zaopatrzenia w surowce (między innymi z Rosji, kilkanaście procent polskiego importu), maszyny, urządzenia, elementy do montażu itp. (między innymi z Niemiec, około jedna piąta część polskiego importu).



Rys. 4. Obróty handlu zagranicznego według ważniejszych krajów – struktura w proc.

Źródło: Forsal.pl Biznes Gospodarka Świat. Newsletter RSS (data dostępu: 08.11.2015 r.).

Podstawą egzystencji firm rodzinnych jest więc rynek krajowy, niemal po równi podzielony na ogólnokrajowy oraz – w przypadku niemal identycznej liczby przedsiębiorstw – międzyregionalny, regionalny i lokalny. Strukturę rynków, na których działają badane firmy ilustruje rys. 5.



Rys. 5. Rynki, na których działają badane firmy

Źródło: CBM Indicator na zlecenie Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej.

Sposób na biznes

Ocena konkurencyjności firm rodzinnych wymaga odpowiedzi na pytania: czy we współczesnej, zglobalizowanej gospodarce, charakteryzującej się zanikiem podziałów granicznych i niezwykle silną pozycją potężnych międzynarodowych korporacji, możliwa jest autentyczna konkurencja? Czy w tak ukształtowanym świecie można zakładać, że ktokolwiek spoza tego grona ma jakiegokolwiek szanse na skuteczne zdobycie liczącej się pozycji na rynku?

Trudno zaprzeczyć, że wielkie ponadnarodowe korporacje są najbardziej znaczącym, dominującym graczem na rynku. Wyposażone w niewyobrażalne jeszcze kilkadziesiąt lat temu kapitały zdolne są do natychmiastowego przetrzucania swych centrów wytwórczych, struktur logistycznych itp. z miejsca na miejsce, z kraju do kraju, z jednej części świata do innej. Stworzone przez nie lub przez nie wchłonięte zdolności produkcyjne przemieszczane są z miejsca na miejsce, z kraju do kraju, z regionu do regionu, stosownie do zmieniających się kosztów pracy czy kosztów zaopatrzenia materiałowego, obciążeń podatkowych, rygorów ekologicznych, co tworzy takie możliwości osiągnięcia przewagi w batalii o opanowanie rynku, jakich nikt inny nie ma.

Plastyczne wyobrażenie o potędze, jaką osiągnęły one we współczesnej, zglobalizowanej gospodarce daje zestawienie przychodów największych korporacji międzynarodowych z PKB poszczególnych krajów¹⁰. Przytaczane w zestawieniu dane odnoszą się do roku 2002, ale zmiany dotyczą nie skali zjawiska, lecz co najwyżej kolejności na listach rankingowych „dyktatorów rynku”. Oto szczegóły wspomnianego spisu (ograniczmy się tylko do pierwszej szóstki). Na przykład osiągnięty przychód firmy WalMart (amerykańska sieć supermarketów) wyniósł wówczas 219,8 mld USD i przewyższał o blisko 16 mld USD PKB Austrii. Przychód ExxonMobil (spółka paliwowa powstała z połączenia dwóch gigantów: Exxon i Mobil): 191,5 mld USD. Ustępował on jedynie o 10 mld USD PKB Turcji. Przychód General Motor wyniósł 177,2 mld USD, przewyższał o ponad 6 mld USD PKB Danii. Podobnie przychód koncernu paliwowego BP (174,2 mld USD) przewyższył o 6 mld USD roczną wartość PKB Norwegii, a borykający się teraz z kłopotami – ale wtedy u szczytu powodzenia – Ford Motor uzyskał w tym czasie przychód roczny niemal dokładnie równy ówczesnej wartości PKB naszego kraju (162,4 mld USD), Daimler-Chrysler zaś przychód niewiele niższy od PKB... Arabii Saudyjskiej (136,8 mld USD)¹¹.

¹⁰ Strona: http://leszek3.delfnet.com/jarosz/WSHiP_materiały/Korporacje.pdf (data dostępu: 08.11.2015 r.).

¹¹ Lista największych, najpotężniejszych korporacji stale się zmienia, nie zmienia się natomiast fakt dominacji tej grupy firm w gospodarce światowej. Zazwyczaj zmiana dotyczy wyłącznie pozycji na liście rankingowej. Na przykład wszystkie wymienione w zestawieniu firmy znalazły się w rankingu

Obecność światowych gigantów zasadniczo zawężyła obszar swobodnego konkurencji, ale tylko pozornie firmy rodzinne, zwłaszcza najliczniejsze w tej grupie firmy z sektora MSP, znajdują się na z góry przegranej pozycji. To prawda, że trudno jest im się przebić, trudno nawet w wielu wypadkach w ogóle utrzymać się na rynku. W większości krajów europejskich i w USA aż 70% firm rodzinnych znika z rynku, nim przejdą w ręce następców¹². W Polsce w latach 2003–2012 podwoiła się liczba likwidowanych w ciągu roku przedsiębiorstw, z ponad 153 tys. w 2003 roku do blisko 311 tys. w 2012 roku. Rekordowy był rok 2011, gdy likwidacji uległo prawie 420 tys. przedsiębiorstw, o prawie 140 tys. więcej niż w uznawanym za kryzysowy w całej gospodarce światowej roku 2008. Zjawisko to dotknęło przede wszystkim firmy najmniejsze (mikrofirmy) i małe. W grupie przedsiębiorstw średnich i dużych likwidacji było mniej niż w okresie stanowiącym w tym zestawieniu punkt wyjścia¹³.

Wcale jednak tak być nie musi, co dowodnie pokazują przykłady firm rodzinnych lub powstałych na bazie firm rodzinnych. „Czas życia przedsiębiorstwa – pisałem swego czasu – jest określony wieloma czynnikami zarówno zewnętrznymi, związanymi z otoczeniem ekonomicznym, politycznym i prawnym, jak i wewnętrznymi, do których zalicza się wartości, strategie i zdolności adaptacyjne firmy do warunków zewnętrznych. Na długość i jakość życia przedsiębiorstw rodzinnych oprócz wyżej wymienionych czynników wpływają ponadto podwyższona odpowiedzialność za rodzinę, konsekwencje, które ponoszą członkowie rodziny z racji podejmowanych decyzji, zarządzanie kapitałem rodziny, konflikty rodzinne, tworzenie rodzinnego know-how, problem sukcesji oraz wartości i priorytety członków rodziny”¹⁴. Inaczej mówiąc, są to elementy budowania zdolności konkurencyjnej, która wyraźnie przemawia na korzyść firm rodzinnych zarówno dużych, jak i średnich, małych oraz najmniejszych.

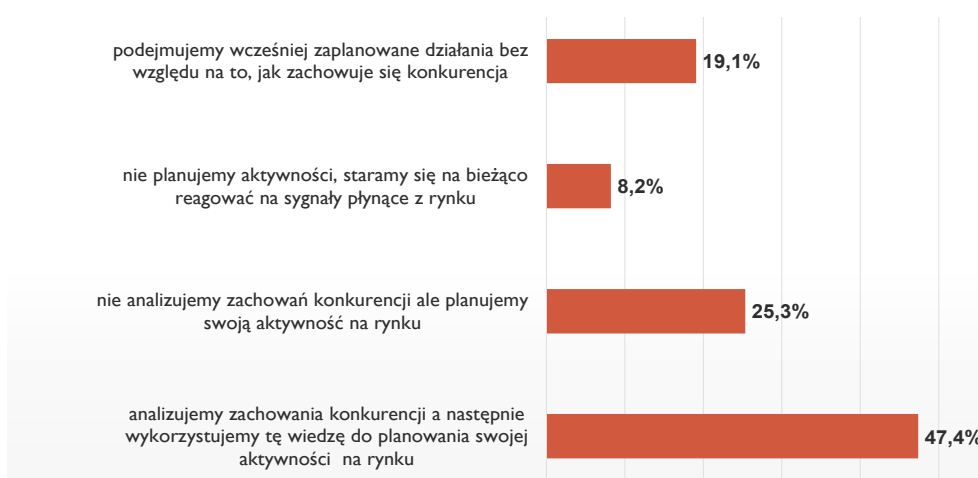
„Forbesa 2012” (<http://www.forbes.pl/rankingi/najwieksze-firmy-swiata-2012,26185,7>), ale na pierwsze miejsce wysunęła się ExxonMobil (sprzedaż rynkowa 443,5 mld, wartość rynkowa 407,4 mld, zysk netto 41,1 mld USD), a WalMart znalazła się na pozycji 11. (sprzedaż rynkowa 375,5 mld, wartość rynkowa 147,4 mld, zysk netto 25,7 mld USD). General Motor, wtedy na miejscu 3., w tym wykazie znalazł się na poz. 63. (sprzedaż rynkowa 150,3 mld, wartość rynkowa 40,0 mld, zysk netto 9,2 mld USD), BP zajmuje obecnie miejsce 16. (sprzedaż rynkowa 444,7 mld, wartość rynkowa 208,4 mld, zysk netto 15,7 mld USD), Ford Motor pozycję 44. (sprzedaż rynkowa 136,3 mld, wartość rynkowa 47,5 mld, zysk netto 20,2 mld USD), tylko trochę lepiej uplasował się Daimler (pozycja 37., sprzedaż rynkowa 138,0 mld, wartość rynkowa 66,5 mld, zysk netto 7,3 mld USD).

¹² J. Jeżak, W. Popczyk, A. Winnicka-Popczyk, *Przedsiębiorstwo rodzinne. Funkcjonowanie i rozwój*, Difin, Warszawa 2004, s. 16–17.

¹³ *Raport o stanie sektora...*, op.cit., s. 136.

¹⁴ J. Klimek, *w rodzinnej firmie. Powstanie, rozwój, zagrożenia i szanse*, Wydawnictwo Menedżerskie PTM, Warszawa 2014, s. 36.

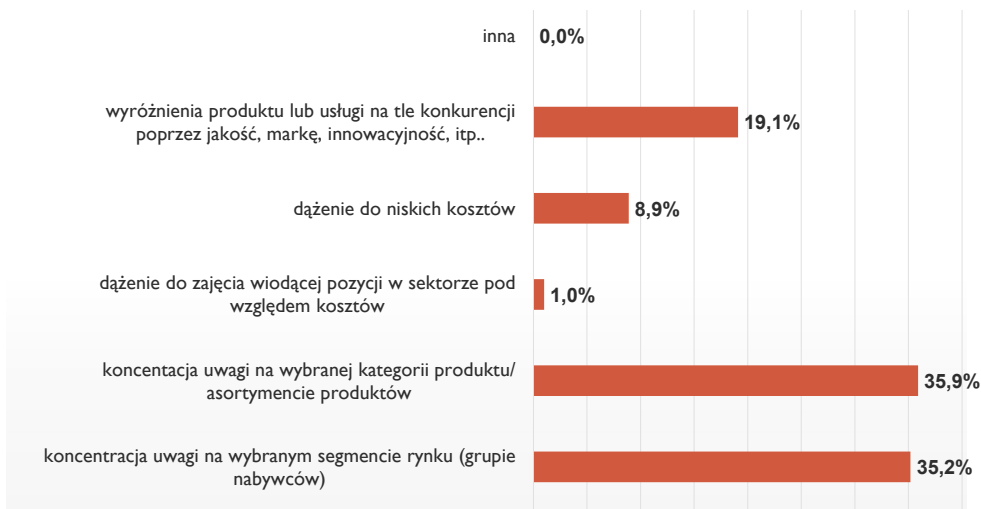
Ze względu na szczególnie silną motywację osobistą w średnich i małych przedsiębiorstwach (bo przecież chodzi o byt i przyszłość rodziny) wyróżniające tę grupę cechy, takie jak elastyczność czy szybkość reagowania na zmienność warunków, powinny wzmacniać ich zdolność konkurencyjną, choć pod warunkiem, że ma się odwagę podejmowania wyzwań konkurencyjnych. W prowadzonych badaniach próbowaliśmy więc w pierwszej kolejności uzyskać odpowiedź na pytania: jakie jest podejście firm rodzinnych do konkurowania, na ile jest ono konsekwentne, z jakim horyzontem podejmowane, na jakich obszarach realizowane? Graficzne przedstawienie odpowiedzi zostało ujęte na rys. 6.



Rys. 6. Podejście firm rodzinnych do konkurowania

Źródło: CBM Indicator na zlecenie Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej.

Jak wynika z zestawienia, podejście firm rodzinnych do wywoływania i umacniania swojej zdolności konkurencyjnych jest zróżnicowane. Co prawda prawie połowa respondentów podkreślała, że obserwuje uważnie rywali na rynku i na tej podstawie podejmuje własne działania, ale niepokojąco duża część postępuje tak, jakby nikogo i niczego wokół nich nie było, jakby nie trzeba było podejmować rywalizacji o względy rynku, jakby rynek był pusty, otwarty na wszystko, co chcemy i co zamierzamy mu zaoferować. To dość niebezpieczna postawa i być może jest to jedna z przyczyn, że tak duży odsetek firm – również rodzinnych – znika w krótkim czasie z rynku. Dopełnieniem obrazu są odpowiedzi respondentów z objętej obserwacją grupy firm rodzinnych na pytania o stosowane strategie w odniesieniu na przykład do rynku krajowego, kluczowego dla większości firm, zwłaszcza małych firm rodzinnych. Uzyskane odpowiedzi ilustruje rys. 7.



Rys. 7. Strategie konkurencji firm rodzinnych na rynku krajowym

Źródło: CBM Indicator na zlecenie Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej.

Szanse i utrudnienia

Według naszych respondentów najważniejsze dla powodzenia firmy rodzinnej jest doświadczenie rynkowe. Tak uważają odpowiadający na nasze pytanie przedstawiciele 203 z 304 firm objętych badaniem (blisko 67%). Ten czynnik (każdy z respondentów miał możliwość wyboru trzech z czternastu wymienianych przez nas) doceniany jest jako najistotniejszy dwukrotnie częściej niż marka i renoma firmy, blisko 15 razy częściej niż innowacyjność wyrażająca się w prowadzeniu bądź korzystaniu z prac badawczo-rozwojowych, ponad osiemnastokrotnie częściej niż intensywna promocja. Natomiast za mało istotne, praktycznie bez znaczenia, uznano zasoby, jakimi firma dysponuje (finansowe, techniczne, materiałowe, kadrowe itp.). Na ten czynnik zdecydował się wskazać zaledwie co setny uczestnik badań. Stosunkowo wysoko lokowano – i słusznie! – dbałość o jakość przez odpowiedni system zarządzania, o sprawność obsługi klienta oraz znajomość potrzeb klienta, w każdym jednak wypadku był to czynnik rzadziej wymieniany niż posiadane doświadczenie w biznesie. Wyniki tych badań ilustruje rys. 8.

Firmy uważają, że najważniejsze przeszkody w rozwoju ich zdolności konkurencyjnych znajdują na zewnątrz nich, a nie wewnątrz. Rozkład opinii w tej sprawie ilustruje rys. 9.



Rys. 8. Czynniki umożliwiające skuteczne konkurowanie o klienta na rynku krajowym

Źródło: CBM Indicator na zlecenie Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej.



Rys. 9. Czynniki utrudniające konkurowanie na rynku krajowym

Źródło: CBM Indicator na zlecenie Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej.

Zewnętrznych utrudnień jest mnóstwo, w tym zwłaszcza biurokracja przytłaczająca inicjatywność biznesową, niestabilne prawo itp. Trafnie wskazują na nie respondenci. Jednakże wydaje się, że wciąż wielu jeszcze właścicielom i zarządcom firm rodzinnych brak świadomości, iż co najmniej równie często bariery tkwią w nas samych, w popełnianych błędach w zarządzaniu, w nie zawsze dobrze układających się stosunkach rodzinnych, we własnych słabościach, w niezdecydowaniu w sprawach wyprzedzającego przygotowania odpowiedzialnej sukcesji i w podobnych czynnikach.

Swego czasu zachęcałem w jednej z książek, której byłem współautorem¹⁵, do dokonania przez przedsiębiorcę czy zarządzającego firmą rodzinną dyskretnego, dla własnej samoświadomości „rachunku sumienia”. Proponowałem, by na kartce papieru wymienić kilka najczęściej popełnianych w tym środowisku „grzechów” oraz obok trzy możliwe odpowiedzi, jak i czy się nam one zdarzają. Zainteresowanych odsyłam do wspomnianej książki, tu w maksymalnym skrócie można wymienić: „ekonomizm” (mieć jest ważniejsze niż być), „egocentryzm” (każdy dla siebie i wszyscy przeciwko wszystkim), „beziinteresowna zawiść” (niech nikt inny nie ma tego, czego ja nie mogę mieć), „zarozumiałstwo” (zrobimy wszystko, bo wiadomo – Polak potrafi), „pobożne życzenia” (rzeczywiste jest to, czego ja chcę), „gra pozorów” (udawanie jest ważniejsze niż prawda). Nad tak uczciwie wypełnioną kartką zastanówmy się: jacy jesteśmy, jak postępujemy, jak postrzegamy otoczenie i jak ono postrzega nas? Chwila refleksji nad udzielonymi sobie samemu odpowiedziami pozwoli z większym realizmem i z większą szansą na wyciągnięcie wniosków zastanowić się, czy wszystkie przeszkody, wszystkie utrudnienia w odniesieniu sukcesu w wyzwaniach konkurencyjnych są jedynie na zewnątrz.

Spojrzenie w przyszłość

Z odpowiedzi uzyskanych od firm rodzinnych objętych badaniem wynika, że wszyscy stawiają sobie za cel dalszy rozwój lub co najmniej umocnienie już osiągniętej pozycji. Dane te ilustruje rys. 10.



Rys. 10. Główny kierunek rozwoju działalności na najbliższe lata

Źródło: CBM Indicator na zlecenie Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej.

¹⁵ J. Klimek, S. Klimek, *Przedsiębiorczość bez tajemnic*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2010, s. 108–118.

Istotne są jednak także drogi, którymi zamierzają podążać firmy biorące udział w badaniach, by spełnić zadeklarowane założenia. Uzyskane odpowiedzi tworzą dość charakterystyczną i skłaniającą do refleksji siatkę celów i występujących współzależności (rys. 11).



Rys. 11. Główne cele długoterminowe firmy

Źródło: CBM Indicator na zlecenie Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie Szkoły Głównej Handlowej.

Najwięcej deklaracji odnoszących się do tej sprawy ma charakter bardzo ogólny, deklaracyjny: osiągnięcie określonej wartości czy ilości sprzedaży oraz osiągnięcie określonego zysku. Łącznie na te dwa wskazania przypada 33,9% odpowiedzi. Jeśli dodać do tego kolejne najczęściej wymieniane wskazanie: realizację określonych przedsięwzięć biznesowych, równie ogólne jak dwa poprzednie, to przypada na nie blisko połowa (42,8%) otrzymanych odpowiedzi. Należy się domyślać, że w każdej firmie tak zarysowany cel otrzymuje bądź otrzyma (nie jest bowiem oczywiste, iż już to nastąpiło) wyraz liczbowy (dwa pierwsze) lub rzeczowy (wskazanie trzecie). Jednak praktycznie nic nie wiadomo o tym, w jaki sposób dany cel lub cele mają być osiągnięte, to zaś jest najważniejsze.

W przekazanych w odpowiedziach na ankietę deklaracjach konkrety pojawiają się znacznie rzadziej, a niektóre z nich – jak na prezentację wizji określającej przyszłość firmy, jej ambicje rozwojowe – z zaskakującą wyjątkowością. Tak jest na przykład z innowacyjnością, na którą w grze o przyszłość stawia zaledwie 3,3% badanych. Podobnie jest z wychodzeniem z ekspansją poza krąg tradycyjnych odbiorców, poszukiwaniem w tej dziedzinie szans dla siebie w eksporcie, jego intensyfikacji lub w ogóle podjęciu. Ekspansja zagraniczna postrzegana jest jako droga do celu, do wzrostu

sprzedaży czy zysku tylko przez 3,6% wspomnianych firm. Podobnie rzadko szuka się szans na dobrą przyszłość na przykład w wykreowaniu rozpoznawanej marki (pojawia się w 6,6% odpowiedzi ankietowanych firm) czy ukształtowaniu określonego (jak należy się domyślać, pozytywnego) wizerunku firmy (3,9% odpowiedzi).

Wynikająca z tych deklaracji hierarchia ambicji i działań potwierdza przypuszczenie, że przeszkodą w zapewnieniu warunków do powiększenia przez sektor firm rodzinnych ich ekonomicznej efektywności czy zdolności konkurencyjnej są rzekomo tylko lub głównie utrudnienia zewnętrzne. Podobne opinie dość często wyrażane są przez przedsiębiorców w podobnych badaniach prowadzonych także w innych krajach unijnych. To po części jest prawdą. W konsekwencji na przykład w sprawozdaniu przygotowanym pod redakcją Irene Mandl dla Komisji Europejskiej przez KMU Forschung Austria (placówce specjalizujące się w badaniach ekonomicznych i społecznych ze szczególnym uwzględnieniem małych i średnich przedsiębiorstw) zaleca się między innymi następujące działania mające poprawić warunki działania małych i średnich przedsiębiorstw: „tworzenie oraz docenianie na szczeblu unijnym organizacji reprezentujących interesy firm rodzinnych”, „szkolenia przedsiębiorców oraz sukcesorów w zakresie sukcesji”, „obniżenie/zniesienie podatku od dziedziczenia” (ten postulat w Polsce został spełniony, choć obecnie przez część polityków jest kwestionowany), „ułatwienie dostępu do źródeł finansowania, bez konieczności utraty kontroli nad firmą”, „podniesienie świadomości oraz finansowania procesu wdrażania rodzinnego nadzoru nad firmą”, „wspieranie edukacji z zakresu przedsiębiorczości oraz zarządzania zorientowanej na firmy rodzinne”, „wspieranie firm, które akumulują zyski”, „przeprowadzenie kampanii wizerunkowej firm rodzinnych”.

W innym unijnym dokumencie (sprawozdanie końcowe grupy ekspertów: *Overview of Family Business Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies*, listopad 2009) wzywa się, by rządy poszczególnych krajów unijnych „wspierały firmy rodzinne, korzystając z różnych dostępnych im instrumentów, na przykład rozwiązań podatkowych”. W tym zakresie, podkreśla się w cytowanym dokumencie, nadal brak jest konsekwencji, zdecydowania, należytej otwartości¹⁶.

Oprócz bardziej zdecydowanego usuwania ewidentnych barier zewnętrznych i przeszkód stawianych firmom rodzinnym, co jest również ogólnounijnym postulatem, w pierwszej kolejności trzeba uruchomić rezerwy tkwiące w tych firmach. Przede wszystkim śmiało i bardziej konsekwentnie należy się otwierać na nowoczesność zarówno w sensie materialnym, stosowanych

¹⁶ J. Klimek, J. Lipiec, *Firmy rodzinne...*, *op.cit.*, s. 33.

technologii, wzornictwa, wyposażenia technicznego, logistyki, jak i w sensie zarządzania, a więc na umiejętności rozpoznania lub tworzenia rynku dla oferowanej produkcji czy usług, nieustannego doskonalenia i aktualizowania posiadanych kwalifikacji własnych i współpracowników, przede wszystkim zaś umiejętności strategicznego programowania i przekładania go na odpowiednio skomponowane i konsekwentnie wdrażane dokumenty realizacyjne.

Gdyby podejmując tego rodzaju działania, polskie firmy rodzinne z sektora MSP tylko o połowę zmniejszyły obecny dystans w stosunku do średniej unijnej w wydajności ekonomicznej firm mierzonej wkładem w PKB, byłyby to kwota rzędu ponad 60 mld zł! Przeznaczenie tej wielkości środków na powiększenie publicznych wydatków na ochronę zdrowia pozwoliłoby na ich niemal podwojenie, na edukację powszechną – prawie podwojenie środków, na finansowanie i wspomaganie szkolnictwa wyższego – pozwoliłoby potroić kierowane na ten cel środki publiczne (państwowe i samorządowe). Jest więc o co zabiegać, o co się starać.

Bibliografia

- Jeżak J., Popczyk W., Winnicka-Popczyk A., *Przedsiębiorstwo rodzinne. Funkcjonowanie i rozwój*, Difin, Warszawa 2004.
- Klimek J., w *rodzinnej firmie. Powstanie, rozwój, zagrożenia i szanse*, Wydawnictwo Menedżerskie PTM, Warszawa 2014.
- Klimek J., Klimek S., *Przedsiębiorczość bez tajemnic*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2010.
- Klimek J., Lipiec J., *Firmy rodzinne w perspektywie unijnej*, „Unia Europejska.pl” 2015, nr 3(232).
- Overview of Family Business Relevant Issues: Research, Networks, Policy Measures and Existing Studies*, Komisja Europejska, listopad 2009.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012–2013*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2014, <https://www.parp.gov.pl/files/74/81/713/21789.pdf> (data dostępu: 15.11.2015 r.).
- Więclawska D., *Charakterystyka przedsiębiorców w Polsce na podstawie danych Labour Force Survey*, w: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012–2013*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2014, <https://www.parp.gov.pl/files/74/81/713/21789.pdf>.
- Zadura-Lichota P., *Mikroprzedsiębiorstwa w Polsce w latach 2012-2013*, w: *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2012–2013*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2014, <https://www.parp.gov.pl/files/74/81/713/21789.pdf>.

Jan Klimek – dr hab., prof. Szkoły Głównej Handlowej, dyrektor Instytutu Przedsiębiorstwa, kierownik Zakładu Przedsiębiorstwa Rodzinnego, członek Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego w Brukseli, przedsiębiorca.

Tadeusz A. Grzeszczyk
Błażej Czajkowski

ANALYSIS OF THE EVALUATION PROCESS OF EUROPEAN R&D PROJECTS IN POLAND

Evaluation plays an important role in project management area and it is a systematic and organized process. The aim of the process is to estimate the value of an object and to show it in the form of the merit and worth¹. Evaluation process might regard a project, programme, policy, strategy, initiative, action, product etc. This paper concerns the evaluation of European R&D projects in Poland.

Evaluation can be categorized in many ways. The most obvious is a time classification. Ex-ante evaluation may be carried out before project implementation. Ex-post evaluation is made after completion of the project. Ongoing evaluation is carried out during the project implementation².

The aim of this paper is to present the analysis of the ex-ante evaluation process of research and development projects co-financed by the European Union, which are planned by the Polish enterprises. Research focuses on existing experience regarding the new EU framework (2014–2020). Results of analysis suggest that the principles of evaluation are not well thought out which can lead to rejection of a number of worthwhile projects.

Introduction

The new European Union framework (years 2014–2020) offers different chances for Polish enterprises. These chances are connected with, among others, opportunities to gain funds for research and development projects (R&D projects).

The National Centre for Research and Development (NCRD, in Polish: Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, NCBiR) manages a large majority of the funds that are allocated to the thematic objective: „Strengthening re-

¹ M. Scriven, *Evaluation thesaurus*, Sage Publications, London 1991, p. 1.

² T.A. Grzeszczyk, *Developing a New Projects Evaluation Systems Based on Knowledge*, “International Journal. Foundations of Management”, Warsaw University of Technology, Faculty of Management 2013, Vol. 5, No 2, p. 61.

search, technological development and innovation”³. This thematic objective is conducted within nationwide Operational Programmes.

In particular, NCRD act as an Intermediate Body, for the first Priority Axis of the Operational Programme Smart Growth 2014–2020⁴. In practice, this means that NCRD only for the implementation of the first axis, ie. “Supporting R&D Carried out by enterprises” has a budget of € 4 556 550 664,00⁵.

Masovian Voivodeship was assignment to a category referred to in art. 107(3)c of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union⁶. Therefore, the above-mentioned budget is divided into a part allocated just to Masovian Voivodeship (EUR 462 737 668) and the portion attributed to other regions together (EUR 4 093 812 996). This means that projects that apply for support in Masovian Voivodeship compete only with each other. This may result in turn in a situation in which the budget for Masovian Voivodeship runs out, preventing further subsidizing of applicants’ projects. For other voivodeships, the resources may still be available.

The budget for R&D projects of enterprises in Poland

Considerations for evaluation of European R&D projects in Poland will be carried out on the example of Measure 1.1 “R&D projects of enterprises”, which is implemented by NCRD. Empirical data for analysis were collected in March 2016. Division of the budget of Measure 1.1 is presented in table 1.

Table 1. Distribution of budget under Measure 1.1 OP Smart Growth 2014-2020 [EUR]

	Masovian Voivodeship	15 of voivodeships	Total
Sub-measure 1.1.1	188 977 497	1 690 981 066	1 879 958 563
Sub-measure 1.1.2	65 973 450	591 014 806	656 988 256

Source: based on Detailed Description of Priority Axis of the Operational Programme Smart Growth 2014–2020 – it is the document which is the extension of the Operational Programme Smart Growth 2014–2020. The extended document provides information about priority axis, which are divided into measures and sub-measures [Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014–2020, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warsaw 2015].

³ Thematic objectives determine the Partnership Agreement – this is a document setting out the main directions of intervention for the period 2014–2020 for the following three EU policies: the Cohesion Policy, the Common Agricultural Policy, the Common Fisheries Policy: Umowa Partnerstwa, Programowanie perspektywy finansowej 2014–2020, Ministerstwo Rozwoju, Warsaw, December 2015.

⁴ Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014–2020, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warsaw 2015, p. 149.

⁵ *Ibidem*, p. 140.

⁶ Wersje skonsolidowane Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, 2008/c 115/01.

Accordingly, as signalled in table 1, Measure 1.1 is divided into two Sub-measures:

1. Sub-measure 1.1.1 – “Industrial research and development works carried out by enterprises”;
2. Sub-measure 1.1.2 – “R&D work related to manufacturing a pilot/demonstration installation”.

Sub-measures support quite similar types of projects, and differ only in details. From the point of view of further analysis, it is important that both Sub-measures had their calls for applications in 2015 and that the criteria which determined the grant or rejection of the application, were in both cases very similar.

The call for proposals for Sub-measure 1.1.1 was scheduled starting from May 4, 2015 until December 31, 2015⁷. It was a competition dedicated exclusively to micro, small and medium-sized enterprises⁸, which in practice meant that for the support could apply only organizations that employ (including capital and personal links) less than 250 employees. On the other hand, for the Sub-measure 1.1.2, the first call for proposals in 2015 (Call for proposals 1/1.1.2/2015) was scheduled to be held from May 7, 2015 to June 22, 2015⁹.

The budgets of both competitions were, respectively: PLN 1 600 000 000 and PLN 500 000 000, which means that for these competitions was allocated approximately 20% of the total budget of Measure 1.1 POIR (OP Smart Growth). At the same time, this means that the average value of the support among the projects recommended and non-recommended to support in both Sub-Measures amounted to PLN 6 115 250,28¹⁰.

⁷ According to the announcement of the Call for proposals 1/1.1.1/2015 published on pages NCBiR (in Polish: Nabór wniosków do Działania 1.1 Poddziałanie 1.1.1 w 2015 r., Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, 2015): http://www.ncbir.pl/gfx/ncbir/userfiles/_public/fundusze_europejskie/inteligentny_rozwoj/1_konkurs_2015/1_ogloszenie_o_konkursie_1.1.1_04_05_2.pdf, Access: March 2016.

⁸ Within the meaning of the Annex I to the Commission Regulation (EU) No 651/2014 of 17 June 2014, which declaring certain categories of aid compatible with the internal market in application of Articles. 107 and 108 of the Treaty on the Functioning of the European Union: [Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17.06.2014, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0651&from=EN>], Access: March 2016.

⁹ According to the announcement of the Call for proposals 1/1.1.2/2015 published on pages NCRD (in Polish: Nabór wniosków do Działania 1.1 Poddziałanie 1.1.2 w 2015 r., Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, 2015), http://www.ncbir.pl/gfx/ncbir/userfiles/_public/fundusze_europejskie/inteligentny_rozwoj/1_1_1_2_2015/1_ogloszenie_o_konkursie_strona_internetowa__1.1.2_.pdf, Access: March 2016.

¹⁰ The average value of the of the proposed co-funding was determined on the basis of published by NCRD lists of projects list of projects recommended and not recommended for co-financing, which were submitted to the the Operational Programme Smart Growth 2014-2020. These lists are available on the website NCRD: <http://www.ncbir.pl/fundusze-europejskie/poir/konkursy/listy-rankingowe/>, Access: March 2016.

Results of projects evaluation process and discussions

The budget under Measure 1.1 allows hypothetically supporting more than 343 projects with an average value of the grant. However, the number of projects that actually benefit from funding opportunities may be smaller. Such a situation would mean the non-utilization of the budget for both competitions.

The final verification of projects submitted within the Sub-measure 1.1.1 OP SG in March 2016 has as not been completed yet (the assessment of 607 applications submitted to NCRD in December 2015 is still ongoing). The analysis of the results of the evaluation process on the part of already evaluated projects, indicates the possibility of assumptions formulated above.

Table 2 presents the number of approved projects recommended to receive grants, funds that are set aside for this grant, and (most importantly) the unused funds, which still remain in the budget of the competition.

Table 2. Positively evaluated projects and the support from the budget of competition 1/1.1.1/2015

Voivodeship		Started budget	
Masovian Voivodeship		140 000 000,00	
Other regions		1 460 000 000,00	
May			
Voivodeship	The number of recommended projects	Amount of support for the recommended projects	Budget remaining after the stage (including protests)
Masovian Voivodeship	8	58 438 833,50	81 561 166,50
Other regions	30	130 611 578,52	1 329 388 421,48
Total	38		
The share of positive recommendations in relation to all projects in this stage (179)	21,23%		
June			
Masovian Voivodeship	11	39 375 911,53	42 185 254,97
Other regions	33	113 204 851,17	1 216 183 570,31
Total	44		
The share of positive recommendations in relation to all projects in this stage (324)	13,58%		

July			
Masovian Voivodeship	2	18 441 200,96	23 744 054,01
Other regions	36	153 813 856,94	1 062 369 713,37
Total	38		
The share of positive recommendations in relation to all projects in this stage (281)	13,52%		
August			
Masovian Voivodeship	5	20 039 902,55	3 704 151,46
Other regions	12	39 582 526,89	1 022 787 186,48
Total	17		
The share of positive recommendations in relation to all projects in this stage (189)	8,99%		
September			
Masovian Voivodeship	3	7 205 950,24	-3 501 798,78*
Other regions	13	47 486 106,06	975 301 080,42
Total	16		
The share of positive recommendations in relation to all projects in this stage (141)	11,35%		
October			
Masovian Voivodeship	0	0,00	-3 501 798,78
Other regions	15	64 133 282,86	911 167 797,56
Total	15		
The share of positive recommendations in relation to all projects in this stage (114)	13,16%		
November			
Masovian Voivodeship	2	4 187 043,55	-7 688 842,33
Other regions	12	47 075 489,31	864 092 308,25
Total	14		
The share of positive recommendations in relation to all projects in this stage (133)	10,53%		

* According to the communication of NCRD dated 29.10.2015, budget dedicated for Masovian Voivodeship will be increased, so as to subsidize all positively evaluated projects in this province:

Komunikat w sprawie dofinansowania w ramach I konkursu dla Poddziałania 1.1.1. POIR projektów z województwa mazowieckiego, <http://www.ncbir.pl/fundusze-europejskie/poir/konkursy/konkurs11112015/aktualnosci/art,3731,komunikat-w-sprawie-dofinansowania-w-ramach-i-konkursu-dla-poddzialania-1-1-1-poir-projektow-z-wojewodztwa-mazowieckiego.html>, Access: March 2016.

Source: own study based on information, which are published on the NCRD site <http://www.ncbir.pl/fundusze-europejskie/poir/konkursy/konkurs11112015/aktualnosci/>.

It should be emphasized that the entrepreneurs' applications submitted in the December stage of the Competition 1/1.1.1/2015 in total relate to applications for grants worth more than 3.5 billion PLN. From previous experience it is known that a positive recommendation receives an average of 13,19% of applications. Therefore, the application forms submitted in December will allow the use of about 460 million PLN from the budget, leaving in it still about 400 million PLN.

The reason for such a small number of positively evaluated grant applications and recommendations for the implementation of projects is the difficulty to meet the criteria for the selection of applications. The evaluation process assesses, among others¹¹:

1) the way to plan of research and development activity, the implementation of which is essential for achieving the aim of the project,

2) the effects of identification and the evaluation results of the potential risks associated with the implementation of project activities and achieving of the intended goal,

3) the prepared resources necessary for the implementation of the planned work and the proposed research team to perform this work,

4) the planned product or process innovation,

5) management staff and method of project management.

These criteria are examples of so-called mandatory and obligatory criteria, namely criteria relating directly to the nature and scope of the project, for the support of which the applicant applies. These are also the criteria that must be met unconditionally so that the project may have a chance to receive funding¹².

It is worth to pay attention to the criterion relating to the management staff and method of project management. Competitions 1/1.1.1/2015 and 1/1.1.2/2015 are the first to emphasize directly the aspect of project management method as well as proper management staff. In the previous financial

¹¹ Przewodnik po kryteriach wyboru finansowanych operacji w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, 2014–2020. Działanie 1.1 Projekty B+R przedsiębiorstw, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Warsaw 2015, http://www.ncbir.pl/gfx/ncbir/userfiles/_public/fundusze_europejskie/inteligentny_rozwoj/1_konkurs_2015/3_przewodnik_po_kryteriach_poddzialanie_1.1.1.pdf, Access: March 2016.

¹² Besides the mandatory and obligatory criteria, projects are evaluated on the basis of substantive criteria expressed as points. Points gained in this evaluation phase, determine the location of the project on the list of projects recommended for co-funding.

framework, in the case of R&D projects¹³, applicant potential assessment was limited to a relatively simple evaluation. It concerned the estimation whether the applicant has adequate technical capability and has R&D staff necessary to carry out research work. Applicant might also indicate the contractor of the work or determine the characteristics of the entity responsible for their implementation¹⁴. Management staff and method of project management remained outside the assessment and were not taken into account when deciding to award a grant.

The changes introduced with the new financial framework introduced at the same time the new area in the evaluation process. This new area is undoubtedly very important. It turned out, however, to be for many applicants difficult to meet. Within the above-mentioned criterion for management staff and method of project management, the assessment includes¹⁵:

- 1) applicant potential assessment, competence of management staff,
- 2) the proposed method of project management,
- 3) proposed allocation of roles and tasks in the project management team,
- 4) knowledge and experiences of the project team in conducting R&D activities.

Analysis of the above description does not give explicit guidance on how the research project that has been supported by public funds should be managed. It indicates actually only the adequacy of the various areas of management to the nature and scope of the project. Thus, it is the applicant who is responsible for the selection of appropriate management methods and who is to ensure a sufficiently high commitment of the management. In turn, the experts evaluating the application are obliged to judge whether the assumptions are actually adequate and sufficient. Subjectivism, which at this point materializes many times, is the cause of rejecting projects.

Below, there are presented the examples¹⁶ of the negative opinion of experts and allegations that they formulated towards the applicants regarding this criterion. These were allegations which, although subjective, often became one of the causes of a negative assessment of applications.

¹³ An example would be the Measure 1.4 of the Operational Programme Innovative Economy (Competition 1.4/1/2013/POIG)

¹⁴ [Http://www.ncbir.pl/gfx/ncbir/userfiles/_public/fundusze_europejskie/innowacyjna_gospodarka/konkurs_1.4_2013/3_przewodnik_po_kryteriach_czesc_szczegolowa_1.pdf](http://www.ncbir.pl/gfx/ncbir/userfiles/_public/fundusze_europejskie/innowacyjna_gospodarka/konkurs_1.4_2013/3_przewodnik_po_kryteriach_czesc_szczegolowa_1.pdf), Access: March 2016.

¹⁵ Przewodnik po kryteriach wyboru finansowanych operacji w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, 2014–2020, Poddziałanie 1.1.1 Badania przemysłowe i prace rozwojowe realizowane przez przedsiębiorstwa, pp. 14–15.

¹⁶ Examples are cited anonymously – without showing any information about the applicant, project title, project number and a detailed description of the project scope. This is due to the fact that mentioned information is confidential for given entrepreneur and may not be disclosed without his permission.

Table 3. Examples of a negative assessment of the criterion relating to management staff and method of project management

The applicant	Allegations determining a negative assessment of the criterion relating to project management
Entrepreneur 1	<p>Entrepreneur 1 assumed the management of the project will be entrusted to one person (30% of the full time job), who will use the methodology of PMI.</p> <p>The expert found that the lack of information about whether a person dedicated to the role of the project manager has any certificate of competence in the PMI methodology, the fact that in recent years the person did not manage any research projects and the low level of involvement, will effectively prevent proper implementation of the project. At the same time the expert did not specify assumptions, adoption of which would allow a positive assessment of the management.</p>
Entrepreneur 2	<p>Entrepreneur 2 assumed that the management of the project will be entrusted to two people: Project Manager (25% of the full time job) and the Coordinator of the project (25% of the full time job), and the used methodology will be based on PRINCE 2.</p> <p>The expert pointed out that despite the depth and breadth of experience of each person selected by the applicant, the lack of experience in managing and monitoring, particularly in case of research projects, is a big risk for the project. Moreover, the low allocation of time of these people further increases this risk. In turn, the chosen methodology (PRINCE2) is appropriate to the nature and scope of the planned research.</p> <p>The expert did not indicate what time allocation would be appropriate and adequate to the scope of the project.</p>
Entrepreneur 3	<p>Entrepreneur 3 assumed the management of the project will be based on the method of Agile Project Management and on the MoSCoW method, which has been assessed by an expert, as a good selection of management methods for research projects, allowing managing the priorities of individual tasks effectively. However, the fact that Entrepreneur 3 decided to entrust the management to only one person involved at 25% of full time job, determined the negative assessment of an expert who concluded that it is insufficient number of full-time employees and that it also prevents the use of sharing the roles in management.</p>
Entrepreneur 4	<p>Entrepreneur 4 assumed that the project will be managed in accordance with the TenStep method. He did not justify, however, the basics of such a choice. He either did not point out details about the division of roles, the management of critical issues, change management or risk communication. This determined the negative assessment of an expert who concluded that the lack of details in practice makes the proper management of the project impossible. In addition, the lack of experience in managing of one person dedicated to this role (100% of full time job) deepened negative opinion of the expert in relation to the adequacy of resources to the scale of the project.</p>

Source: own study.

These examples point to the fact that in most cases this is not the choice of the methodology that is a crucial element of negative assessment of the analysed criteria but inadequate deployment of human resources. Experts repeatedly indicated that in their opinion the number of full time workers is too low to effectively manage a research project, even if the adopted method seems to be adequate. At the same time, expressing a negative opinion in this regard, they do not indicate which commitment would, in their opinion, be adequate and responsive.

This indicates a high subjectivity and the lack of proven standards and methods, which entrepreneurs could use in research projects (which in turn creates additional management responsibilities). Subjectivity is also evident in specific situations, such as when one applicant submitted to the NCRD two separate requests for support of similar research projects (within the Sub-measure 1.1.1 and Sub-measure 1.1.2). In both projects, the applicant used almost identical assumptions regarding the involvement of management and methods of management. One of the submitted projects was then assessed positively, and an expert in particular pointed out that the roles of the team managing the project are described clearly. In the second project, the expert assessing it stressed that the management model is defined very generally and the division of roles is vague and unclear. This shows a clear contradiction of issued assessments caused just by subjective approach.

Another example would be the following negative situation. During the first stage of evaluation, criteria for the management staff were initially evaluated by experts positively. Then, during the next stage of evaluation (ie. the expert panel), during the twenty-minute interview with the applicant, the experts change the previous assessment and consider criteria for the management to be unfulfilled.

Conclusions

The above analysis points to two related phenomena. The first one is positive. In the process of distribution of funds from the state aid, the assessment institutions have begun to analyse the potential of the applicant in the scope of the proper management of the project. Until recently, this was a neglected area, and it is no less important than the potential of research and development staff of an applicant. The second phenomenon is alarming. There is in fact no knowledge of the appropriate methods and standards that best suit research projects supported by public funds. This forces the obligation for entrepreneurs in the field of self-searching and matching methods of management as well as the level of commitment of staff. These are not easy tasks.

In the application form for project financing there is not enough space to enter the required information¹⁷. In addition, there is lack of precise guidelines for the correct completion of the application and information on how the given criterion will be assessed. The result is that many projects with high potential for research are rejected at the initial stage of the assessment. This in turn causes the above described problems with the current and uniform use of the available funds for supporting entrepreneurs and their R & D projects. In the future it may therefore be necessary to significantly liberalize the criteria in order to increase the number of projects awarded funding. Otherwise, there is a serious risk of return of unused funds, from Poland to the European Commission.

Bibliography

- Grzeszczyk T.A., *Developing a New Projects Evaluation Systems Based on Knowledge*, "International Journal. Foundations of Management", Warsaw University of Technology, Faculty of Management 2013, Vol. 5, No 2.
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014R0651&from=EN>.
<http://www.ncbir.pl/fundusze-europejskie/poir/konkursy/konkurs11112015/aktualnosci/art,3731,komunikat-w-sprawie-dofinansowania-w-ramach-i-konkursu-dla-poddzialania-1-1-1-poir-projektow-z-wojewodztwa-mazowieckiego.html>.
<http://www.ncbir.pl/fundusze-europejskie/poir/konkursy/listy-rankingowe/>.
http://www.ncbir.pl/gfx/ncbir/userfiles/_public/fundusze_europejskie/inteligentny_rozwoj/1_1_1_2_2015/1_ogloszenie_o_konkursie_strona_internetowa_1.1.2_.pdf.
http://www.ncbir.pl/gfx/ncbir/userfiles/_public/fundusze_europejskie/inteligentny_rozwoj/1_konkurs_2015/3_przewodnik_po_kryteriach_poddzialanie_1.1.1.pdf.
http://www.ncbir.pl/gfx/ncbir/userfiles/_public/fundusze_europejskie/innowacyjna_gospodarka/konkurs_1.4_2013/3_przewodnik_po_kryteriach_czesc_szczegolowa_1.pdf.
 Komunikat w sprawie dofinansowania w ramach I konkursu dla Poddziałania 1.1.1. POIR projektów z województwa mazowieckiego.
 Nabór wniosków do Działania 1.1 Poddziałanie 1.1.1 w 2015 r., Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, 2015): http://www.ncbir.pl/gfx/ncbir/userfiles/_public/fundusze_europejskie/inteligentny_rozwoj/1_konkurs_2015/1_ogloszenie_o_konkursie_1.1.1_04_05_2.pdf.
 Nabór wniosków do Działania 1.1 Poddziałanie 1.1.2 w 2015 r., Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, 2015).
 Program Operacyjny Inteligentny Rozwój 2014–2020, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa 2015.
 Przewodnik po kryteriach wyboru finansowanych operacji w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, 2014–2020. Działanie 1.1 Projekty B+R przedsiębiorstw, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju, Warszawa 2015.
 Przewodnik po kryteriach wyboru finansowanych operacji w ramach Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój, 2014-2020, Poddziałanie 1.1.1 Badania przemysłowe i prace rozwojowe realizowane przez przedsiębiorstwa.
 Rozporządzenie Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia 17.06.2014, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej
 Scriven M., *Evaluation thesaurus*, Sage Publications, London 1991.

¹⁷ Applicants are only 3 thousand characters for description of project management methodology and 2.5 thousand characters for the characteristics of experiences and the role of individual members of the project team.

Szczegółowy opis osi priorytetowych Programu Operacyjnego Inteligentny Rozwój 2014–2020, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warsaw 2015.

Umowa Partnerstwa, Programowanie perspektywy finansowej 2014–2020, Ministerstwo Rozwoju, Warsaw, December 2015.

Wersje skonsolidowane Traktatu o Unii Europejskiej i Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, C115, 2008.

Tadeusz A. Grzeszczyk – Ph. D., Dr. Habil., Eng., Faculty of Management, Warsaw University of Technology.

Błażej Czajkowski – MSc, Crido Taxand, Masovian District.

Izabela Koszczyńska

SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU – WYBRANE DYLEMATY PRZEDSIĘBIORSTW RODZINNYCH Z BRANŻY USŁUG HOTELARSKICH

Korupcja, oszustwa, niesprawiedliwe traktowanie pracowników, wprowadzająca w błąd reklama, nadmierna eksploatacja i zanieczyszczanie środowiska naturalnego to jedynie bardzo znikomy wycinek z niewyczerpanej listy przewinień współczesnego biznesu. Przykłady podobnych działań można mnożyć bez końca. Media nieustannie przekazują informacje o tego rodzaju aktywności przedsiębiorców.

Branża, wielkość, lokalizacja oraz inne właściwości firmy determinują postać i złożoność dysfunkcji, na jakie jest ona narażona. W przedsiębiorstwach rodzinnych istnieją silne więzi emocjonalne łączące członków rodziny, które mogą rzutować na obsadzanie stanowisk. Powstaje pytanie, w jaki sposób takie postępowanie wpływa na realizację idei społecznej odpowiedzialności biznesu oraz jaki powinien być stosunek zarządu społecznie odpowiedzialnego przedsiębiorstwa do zatrudniania członków rodziny.

Na charakterystyczne dylematy związane z realizacją misji społecznej odpowiedzialności biznesu wpływa również specyfika branży, w której działa firma. Problemy te można przestawić na przykładzie branży turystycznej. Według Światowej Organizacji Turystyki liczba przyjazdów turystów międzynarodowych na świecie przez ostatnich sześć dekad zwiększyła się o ponad miliard. W 1950 roku wyniosła 25 mln, w 2014 roku już 1,113 mld. Według długoterminowych prognoz ten rosnący trend zostanie utrzymany¹. Wzrost ruchu turystycznego na masową skalę ma swoje negatywne konsekwencje w postaci degradacji środowiska naturalnego. Przedsiębiorstwa z branży usług hotelarskich powinny dostrzegać ten problem i podjąć adekwatne działania w tym zakresie.

Wyzwaniem dla współczesnych przedsiębiorców jest znalezienie czasu na refleksję, a także na poszukiwanie najlepszych metod, dzięki którym

¹ UNWTO, *UNWTO Tourism Highlights 2015 Edition*, http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284_416899 (data dostępu: 23.12.2015 r.).

przedsiębiorstwo może być społecznie odpowiedzialne. Jedną z nich jest wykorzystanie wsparcia różnego rodzaju instytucji funkcjonujących na rynku. W artykule zostaną przedstawione przykładowe podmioty, których działalność, mimo że nie jest ściśle związana z udzielaniem wsparcia w zakresie realizacji misji społecznej odpowiedzialności biznesu, może mieć korzystny wpływ na wypełnianie powinności z tego zakresu w przedsiębiorstwach rodzinnych z branży usług hotelarskich.

Nepotyzm a społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw rodzinnych

Zgodnie z normą ISO 26000 opublikowaną w listopadzie 2010 roku przez Międzynarodową Organizację Standaryzacyjną (International Standardization Organization – ISO) „społeczna odpowiedzialność biznesu jest to zobowiązanie organizacji do włączania aspektów społecznych i środowiskowych w proces podejmowania decyzji oraz wzięcie odpowiedzialności za wpływ podejmowanych decyzji i działań na społeczeństwo i środowisko”². Koncepcja społecznej odpowiedzialności biznesu jest wielowymiarowa. W literaturze występują różne modele obrazujące obszary jej realizacji. Jednym z nich jest piramida Archiego B. Carolla (*model after profit obligation*), którą tworzą cztery rodzaje powinności³:

1. Odpowiedzialność ekonomiczna (maksymalizowanie zysków, utrzymywanie silnej pozycji konkurencyjnej, efektywność, trwałość rozwoju).

2. Odpowiedzialność prawna (przestrzeganie prawa, wypełnianie zobowiązań z niego wynikających, dostarczanie produktów lub usług zgodnych z wymaganiami przepisów i w ten sposób dochowywanie „umowy społecznej”).

3. Odpowiedzialność etyczna (działanie zgodne z oczekiwaniami społecznymi, obyczajami i moralnością, etyczna spójność przedsiębiorstwa).

4. Odpowiedzialność filantropijna (działalność dobroczynna, wspieranie sztuki i edukacji, zaangażowanie na rzecz społeczności lokalnych, podnoszenie jakości życia społecznego).

W przytoczonym modelu podstawowe znaczenie ma odpowiedzialność ekonomiczna, przechodzenie na wyższe poziomy odpowiedzialności wymaga wypełnienia zobowiązań z niższych poziomów⁴.

² J. Klimek, *Etyka w biznesie*, Difin, Warszawa 2014, s. 274.

³ A.B. Carroll, *A Three-Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance*, cyt. za: J. Klimek, *Etyka...*, *op.cit.*, s. 272.

⁴ *Ibidem*, s. 272.

Przeciwieństwem piramidy A.B. Carolla jest model *before profit obligation* Y.Ch. Kanga oraz D.J. Wood. Model ten charakteryzuje się pierwszeństwem wartości moralnych przed innymi wartościami, które powinny być im podporządkowane⁵. Ma on postać odwróconej i częściowo zmodyfikowanej piramidy A.B. Carolla⁶. Realizacją powinności przedsiębiorstwa zainteresowani są jego interesariusze, czyli strategiczni kibice organizacji, a więc grupy lub osoby (nie zaś czynniki), które mogą wywierać wpływ na decyzje przedsiębiorstwa albo być uzależnione od tych decyzji, wobec których firma ma określone zobowiązania i które mogą udzielać jej wsparcia⁷. Są to między innymi właściciele, pracownicy, klienci, dostawcy, społeczeństwo. Na skuteczną realizację obowiązków przedsiębiorstwa wobec interesariuszy mogą oddziaływać rozmaite czynniki.

Istnieją swoiste dla przedsiębiorstw rodzinnych szanse i zagrożenia. Jednym z takich elementów jest nepotyzm, czyli „preferencje właściciela (zarządzającego firmą) do zatrudniania członków rodziny (*nepotes* – wnuki, potomkowie) zamiast pracowników niepowiązanych więzami krwi. Nepotyzm jest charakterystycznym sposobem zachowania występującym w przedsiębiorstwach rodzinnych, w których rodzina posiada kontrolę nad firmą. U podstaw nepotyzmu leży chęć tworzenia więzi uczuciowych i budowanie pozytywnych, silnych relacji między zatrudnionymi członkami rodziny, stwarzanie osobom spokrewnionym, a zwłaszcza dzieciom, możliwości realizacji ich potrzeb”⁸.

Praktyki nepotyczne mogą wpływać na ekonomiczne i etyczne powinności przedsiębiorstwa. W modelu A.B. Carolla podstawowe znaczenie ma odpowiedzialność ekonomiczna, która wyraża się w maksymalizowaniu zysków, utrzymywaniu silnej pozycji konkurencyjnej, efektywności, trwałości rozwoju. Z tej perspektywy preferowanie członków rodziny podczas obsadzania stanowisk w firmie można uznać za uzasadnione, gdy sprzyja ono realizacji wymienionych celów. Z kolei odpowiedzialność etyczna w modelu A.B. Carolla wskazuje na konieczność działania w sposób godziwy, spra-

⁵ M. Rybak, *Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 31.

⁶ *Ibidem*, s. 32.

⁷ I. Penc-Pietrzak, *Analiza strategiczna w zarządzaniu firmą*, cyt. za: M. Żemigala, *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa. Budowanie zdrowej, efektywnej organizacji*, Wolters Kluwer, Kraków 2007, s. 20.

⁸ E. Więcek-Janka, *Wiodące wartości w zarządzaniu przedsiębiorstwami rodzinnymi*, cyt. za: K. Leszczewska, *Wpływ więzi rodzinnych na funkcjonowanie firm rodzinnych*, w: *Innowacyjność firm rodzinnych – uwarunkowania i przejawy*, J. Klimek, B. Żelazko (red.), Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2015, s. 129.

wiedliwy, należyty w obszarze wolnym od jakiejkolwiek regulacji prawnej⁹. Zgodnie z zasadą sprawiedliwości dystrybutywnej przedsiębiorstwo powinno zatrudnić tego kandydata, który potencjalnie wnieśli największy wkład w realizację zamierzeń tego przedsiębiorstwa¹⁰. Faworyzowanie członków rodziny w obsadzaniu stanowisk w firmie, jeżeli wynika jedynie z koneksji rodzinnych, nie ma uzasadnienia. W modelu zaproponowanym przez Y.Ch. Kanga i D.J. Wood fundamentalne znaczenie ma odpowiedzialność etyczna. „Zysk osiągnięty bez przestrzegania istniejących norm nie jest moralnie usprawiedliwiony”¹¹, a działania związane ze społeczną odpowiedzialnością biznesu „są pochodną wartości wyznawanych przez pracowników, menedżerów i kierownictwo jednostki i nie są związane bezpośrednio z sytuacją ekonomiczną”¹². Także z tej perspektywy selekcja kandydatów powinna zależeć od ich potencjalnego wkładu w działalność firmy. Odmienna metoda doboru pracowników będzie w sprzeczności z realizacją etycznych powinności przedsiębiorstwa oraz innych obowiązków.

Wkład można jednak wносить na bardzo różne sposoby. Wyzwaniem dla właścicieli (zarządu) jest poprawna ocena tego wkładu. Bardzo ważne są formalne kwalifikacje kandydata, ale nie należy pomijać innych wartości. Łukasz Sułkowski zwraca uwagę na możliwość uzyskania wysokiego zaangażowania, motywacji i lojalności od członków rodziny zatrudnionych w przedsiębiorstwie¹³. Wojciech Popczyk przedstawia korzyści z nepotyzmu na poziomie całej organizacji. Jego pozytywny wpływ przejawia się¹⁴:

- „1) umiejętnością budowania i wykorzystywaniem kapitału społecznego rodziny, na który składają się: zaufanie emocjonalne, tożsamość, reputacja, wysokie standardy etyczno-moralne w relacjach wewnętrznych biznesu i w jego relacjach zewnętrznych z otoczeniem krajowym i zagranicznym,
- 2) możliwością redukcji zjawisk i kosztów agencji,
- 3) efektywnym zarządzaniem wiedzą najcenniejszą w biznesie, decydującą o przewadze konkurencyjnej (*tacit knowledge*), wiedzą unikalną, nieko-

⁹ M. Rybak, *Etyka menedżera...*, *op.cit.*, s. 31.

¹⁰ Zob. szerz. E. Sternberg, *Czysty biznes. Etyka biznesu w działaniu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 98–101, 150–152.

¹¹ M. Rybak, *Etyka menedżera...*, *op.cit.*, s. 32.

¹² M. Zaremba, *Spoleczna odpowiedzialność biznesu w krajach rozwijających się na przykładzie Indii*, http://www.academia.edu/12335927/Corporate_social_responsibility_in_developing_countries_the_case_of_India (data dostępu: 22.12.2015 r.).

¹³ Ł. Sułkowski, *Organizacja a rodzina. Więzy rodzinne w życiu gospodarczym*, Dom Organizatora, Toruń 2004, s. 168.

¹⁴ W. Popczyk, *Kapitał społeczny w firmach rodzinnych. Nepotyzm a kapitał rodziny*, w: *Firmy rodzinne – współczesne nurty badań i praktyki zarządzania*, A. Marjański, Ł. Sułkowski (red.), „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” t. XV, z. 7, cz. III, Wydawnictwo Społecznej Akademii Nauk, Łódź 2014, s. 91, <http://piz.san.edu.pl/docs/e-XV-7-3.pdf> (data dostępu: 22.12.2015 r.).

dowaną. Rodzina w swoim kręgu kumuluje ją w czasie, rozwija, transferuje międzypokoleniowo i chroni, dzięki czemu nie wycieka ona do konkurencji,

4) większą elastycznością i siłą przetrwania w konkurencyjnej gospodarce w okresach dekoniunktury (uczestnictwo moralne członków rodziny w biznesie),

5) większą wrażliwością i odpowiedzialnością społeczną”.

Ze względu na potrzebę oceny formalnych kwalifikacji kandydata oraz plusów płynących z powiązań rodzinnych rekrutacja pracowników w przedsiębiorstwach rodzinnych jest trudnym zadaniem. Realizacja ekonomicznych i etycznych powinności przedsiębiorstwa wpływa na konieczność dogłębnej i bardzo uczciwej analizy wkładu, jaki dany kandydat wniesie w działalność firmy. Nie należy za wszelką cenę zatrudniać osób spokrewnionych. Według Ł. Sułkowskiego wprowadzanie do przedsiębiorstwa „na siłę” członków rodziny może ograniczać jego konkurencyjność i zaburzać poczucie sprawiedliwego traktowania pracowników¹⁵. Nieumiejętne przyporządkowanie osoby do stanowiska nie przyniesie korzyści ani jej, ani firmie.

Pomimo wnikliwej analizy decyzja o zatrudnieniu określonego kandydata może okazać się błędna. W takiej sytuacji konieczne jest podjęcie działań na rzecz naprawy popełnionej pomyłki. Łukasz Sułkowski pisze, że możliwe jest pozostawienie tych osób na stanowisku z jednoczesnym znacznym ograniczeniem ich rzeczywistej władzy. Jest to jednak rozwiązanie niezbyt efektywne ekonomicznie, gdyż obowiązki niekompetentnej osoby z rodziny musi sprawować ktoś inny¹⁶. Więzy rodzinne nie powinny wpływać na możliwość odsunięcia członka rodziny od powierzonego mu stanowiska, jeżeli zaistnieje taka konieczność. Utrzymanie niekorzystnej sytuacji będzie wpływać negatywnie na realizację misji społecznej odpowiedzialności biznesu.

Degradacja środowiska przyrodniczego – powinności branży usług hotelarskich

Realizacja misji społecznej odpowiedzialności biznesu wyraża się również w dbałości przedsiębiorstwa o środowisko naturalne, któremu zagraża stale rozwijająca się turystyka. Za kilkanaście lat możemy oczekiwać 1,8 bln przyjazdów turystów międzynarodowych rocznie¹⁷. Naturalnie zwiększa się również liczba odwiedzanych miejsc. Rozwój środków transportu sprawił, że możliwe stało się przemieszczanie między różnymi kontynentami nawet

¹⁵ Ł. Sułkowski, *Organizacja a rodzina...*, *op.cit.*, s. 115.

¹⁶ *Ibidem*, s. 163.

¹⁷ UNWTO, *UNWTO Tourism Highlights 2015 Edition*, *op.cit.*

w kilka godzin. Łatwość pokonywania dużych odległości w krótkim czasie powoduje, że za cel podróży często wybierane są bardzo odległe regiony. Kiedyś byłoby to niemożliwe. Z tego powodu wiele miejsc na świecie jest nadmiernie eksploatowanych przez turystów. W Polsce jako przykład może posłużyć Tatrzański Park Narodowy, w którym w sezonie na szlakach przebywają tłumy turystów, a wejście na najpopularniejsze szczyty wiąże się z długim oczekiwaniem w kolejce. W 2014 roku liczba turystów w Tatrach wyniosła ponad 3 mln osób¹⁸.

Wzrost ruchu turystycznego na masową skalę przyczynia się do degradacji środowiska przyrodniczego. Najpoważniejsze szkody wynikające bezpośrednio z turystyki to: zabór ziemi i wody, ubożenie krajobrazu, zanieczyszczenie powietrza, zanieczyszczenie wód, degradacja gleb, niszczenie roślinności (zmiana składu gatunkowego, wyparcie gatunków rodzimych) oraz szkody w świecie zwierząt¹⁹. Dodatkowo „przedsiębiorstwa turystyczne, kierując się regułami rynku, minimalizują koszty związane z ich wyposażeniem ekologicznym”²⁰.

Funkcjonowanie branży usług hotelarskich w dużym stopniu zależy od stanu środowiska przyrodniczego. Jego jakość wpływa na liczbę turystów przybywających do danego regionu. Fakt ten z kolei ma przełożenie na ilość obiektów noclegowych, które mogą efektywnie działać na tym obszarze. Zwiększona liczba turystów w regionie to zarazem szansa na rozwój branży usług hotelarskich oraz zagrożenie dla środowiska przyrodniczego, które przyciąga turystów oraz wpływa na jakość życia lokalnej społeczności. Według Lecha Miliana „przemysł turystyczny uwikłał się w swoisty paradoks. Istnieje po to, aby pełnić określone funkcje rekreacyjne, kulturowe oraz oświatowe poprzez przede wszystkim kontakt z przyrodą w jej naturalnym środowisku, a jednocześnie stosując reguły mechanizmu rynkowego powoduje degradację swojego przyrodniczego zaplecza, bez którego nie może funkcjonować i dalej rozwijać się”²¹.

Przedsiębiorstwa z branży usług hotelarskich powinny podejmować działania proekologiczne, aby ograniczać negatywne skutki turystyki. Do dyspozycji mają liczne narzędzia. W pierwszej kolejności mogą próbować minimalizować szkodliwe skutki funkcjonowania własnego obiektu. Istnieją

¹⁸ Strona: http://tpn.pl/upload/filemanager/Beata/doszacowania_2014.pdf (data dostępu: 22.12.2015 r.).

¹⁹ M. Kachniewska, C. Witkowski, *Hotelarstwo. Hotelarstwo w gospodarce turystycznej*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2005, s. 91.

²⁰ L. Milian, *Przedsiębiorczość i przedsiębiorstwo turystyczne. Socjopsychologiczne uwarunkowania sukcesu*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2000, s. 120.

²¹ *Ibidem*, s. 121.

między innymi możliwości oszczędnego gospodarowania energią i wodą czy minimalizacji odpadów. Oto przykłady tego rodzaju działań²²:

- sprawdzanie, czy urządzenia hotelowe są włączone tylko tam i wtedy, gdy są potrzebne;
- wprowadzenie zasady wyłączania oświetlenia i sprzętu biurowego, który nie jest w danym momencie w użyciu (lepszym rozwiązaniem są włączniki prądu uruchamiane za pomocą klucza magnetycznego i kupno sprzętu wyposażonego w program oszczędzania energii);
- stosowanie żarówek energooszczędnych;
- instalacja automatycznego systemu kontroli światła;
- maksymalne wykorzystanie światła dziennego do oświetlania pomieszczeń;
- izolacja dachu, uszczelnianie okien i drzwi;
- ograniczenie opakowań i buteleczek z produktami toaletowymi;
- używanie dozowników do mydła w płynie zamiast indywidualnych opakowań;
- stosowanie szklanek i kubków wielokrotnego użytku;
- dostarczanie dodatkowych elementów (gadżetów) tylko na życzenie klienta;
- ograniczanie liczby broszur i innych publikacji dla klientów;
- umieszczanie w pokojach koszy do segregacji śmieci;
- zapewnianie gościom informacji o tym, dlaczego i w jaki sposób realizowany jest program proekologiczny;
- wprowadzenie programu wielokrotnego wykorzystywania ręczników;
- zakup środków czystości w dużych pojemnikach, a nie indywidualnych kartonach i buteleczkach;
- szkolenie personelu w zakresie ekoprzyjaznych technik czyszczenia i sprzątania;
- ograniczenie stosowania produktów zawierających toksyczne chemikalia;
- stała kontrola i natychmiastowa naprawa uszkodzonych kranów;
- instalacja kranów, które same odcinają dopływ wody, kiedy przestaje się z nich korzystać;
- wyposażenie pokoi hotelowych raczej w prysznice niż wanny;
- instalacje regulatorów pojemności spłuczki w toalecie;
- wykorzystanie wody deszczowej do pielęgnacji zieleni w hotelu i w jego otoczeniu.

²² *Proekologiczne rozwiązania w obiektach hotelarskich. Wybrane przykłady*, J. Majewski (red.), cyt. za: M. Kachniewska, C. Witkowski, *Hotelarstwo...*, *op.cit.*, s. 97–100.

Przedsiębiorstwa rodzinne z branży usług hotelarskich mogą również podejmować aktywność proekologiczną wychodzącą poza granice własnego obiektu. Lech Milian proponuje przedsiębiorstwom turystycznym uczestnictwo w rozbudowie i utrzymaniu publicznych sanitariatów, zakładaniu parków, a także w budowie szlaków turystycznych zaopatrzonych w sanitariaty i pojemniki na odpady²³. Przedsiębiorstwa nie powinny ulegać pokusie maksymalnego zysku krótkoterminowego, która powoduje chęć obniżenia kosztów związanych z nakładami ekologicznymi. Muszą zrozumieć, że degradacja ich naturalnego otoczenia będzie wiązała się ze stratą racji rynkowego bytu²⁴.

Kolejnym dylematem, przed jakim stoją przedsiębiorstwa rodzinne z branży usług hotelarskich, jest sposób edukacji ekologicznej przybywających do obiektu turystów. „Przedsiębiorstwo turystyczne samo czyste ekologicznie nie może zaniechać upowszechniania czystości ekologicznej wśród konsumentów jego usług”²⁵, „wrażliwość zaś i świadomość ekologiczna muszą stać się podłożem do zachowań proekologicznych turystów, zarówno w odniesieniu do zachowań indywidualnych, jak i zbiorowych”²⁶. Przebywający w obiektach hotelowych goście to przeważnie urlopowicze, którzy poszukują przede wszystkim relaksu, dlatego z rezerwą mogą podchodzić do jakichkolwiek prób wzmacniania w nich świadomości ekologicznej. Przedsiębiorstwa rodzinne z branży usług hotelarskich powinny być wrażliwe nie tylko na potrzeby swoich klientów, ale również na sprawy ekologiczne. Stoi przed nimi zadanie wyważenia obu wartości. Jeśli go nie podejmą, będą albo tracić zniechęconych nadmierną ingerencją klientów, albo uczestniczyć w degradacji środowiska, która w przyszłości odbije się negatywnie na ich działalności.

Wsparcie misji społecznej odpowiedzialności rodzinnych przedsiębiorstw hotelarskich

Odpowiedzialność za losy pracowników, środowisko naturalne czy lokalną społeczność wymaga od przedsiębiorstw starannego przyglądania się wszystkim możliwościom wsparcia dostępnym na rynku oraz wykorzystywania tych, które mogą pomóc spełnić społeczne zobowiązania przedsiębiorstwa. Wyzwaniem dla przedsiębiorstw rodzinnych z branży usług hotelarskich jest dokładna analiza możliwych działań na rzecz lepszej reali-

²³ L. Milian, *Przedsiębiorczość...*, *op.cit.*, s. 121.

²⁴ *Ibidem*, s. 121.

²⁵ G. Mauer, *I ty chronisz środowisko*, cyt. za: L. Milian, *Przedsiębiorczość...*, *op.cit.*, s. 123.

²⁶ L. Milian, *Przedsiębiorczość...*, *op.cit.*, s. 122.

zacji misji społecznej odpowiedzialności biznesu. Choć pozornie niektóre z nich mogą nie mieć z nią związku, w rzeczywistości jest zupełnie inaczej. Rodzinne przedsiębiorstwa hotelarskie powinny śledzić ofertę instytucji zajmujących się pracą na rzecz tej branży oraz firm rodzinnych, a także angażować się w ich działania. Dzięki temu mają możliwość rozszerzenia swojej wiedzy, wymiany doświadczeń z innymi, zwiększania swojej siły oraz pracy na rzecz dobra wspólnego. W Polsce funkcjonują instytucje wykonujące tego typu zadania. Należą do nich²⁷:

1. Polskie Zrzeszenie Hoteli, wykonujące następujące zadania:

- przestrzeganie i rozwijanie zasad etyki zawodowej hotelarzy oraz utrwalanie tradycji i polskiej gościnności;
- ochrona interesów zawodowych, gospodarczych i podatkowych oraz warunków pracy hotelarzy i gastronomików, także wynikających z prawa i umów zbiorowych;
- upowszechnianie wiedzy o prawnych warunkach funkcjonowania hotelarstwa i gastronomii w kraju i za granicą;
- upowszechnianie wiedzy zawodowej oraz współpraca ze szkołami. prowadzenie i wspieranie prac naukowo-badawczych w zakresie turystyki, hotelarstwa i gastronomii;
- wspieranie modernizacji obiektów hotelarskich w zakresie ich dostosowania do potrzeb osób niepełnosprawnych;
- reprezentowanie polskiego hotelarstwa w kraju i za granicą;
- prowadzenie działalności w zakresie ochrony środowiska i dziedzictwa kultury.

2. Izba Gospodarcza Hotelarstwa Polskiego, wykonująca następujące zadania:

- reprezentowanie środowiska biznesu hotelowego i gastronomicznego w kontaktach z administracją państwową na szczeblach: lokalnym, regionalnym, krajowym oraz Unii Europejskiej;
- działanie na rzecz tworzenia rozwoju warunków życia gospodarczego, szczególnie hotelarstwa i gastronomii, oraz wsparcie wszelkich inicjatyw gospodarczych swoich członków;
- uczestnictwo w tworzeniu regulacji prawnych dotyczących sektora hotelarsko-gastronomicznego;

²⁷ Na podstawie M. Milewska, B. Włodarczyk, *Hotelarstwo. Podstawowe wiadomości*, PWE, Warszawa 2015, s. 247–249; <http://bazy.ngo.pl/search/info.asp?id=7651> (data dostępu: 22.12.2015 r.); <http://www.fundacjaroleskich.pl/o-fundacji/cele-fundacji/> (data dostępu: 22.12.2015 r.); <https://firmyrodzinne.org/fundacja/> (data dostępu: 22.12.2015 r.).

- kształtowanie i upowszechnianie zasad etyki w działalności gospodarczej przez opracowywanie i doskonalenie norm rzetelnego postępowania w obrocie gospodarczym.
3. Polska Izba Hotelarstwa, wykonująca następujące zadania:
- obrona interesów członków izby;
 - doradztwo inwestycyjne;
 - opieka prawna;
 - rekomendacja członków PIH;
 - upowszechnianie aktów prawnych dotyczących branży usług hotelarskich, a także dyrektyw Rady Europejskiej i Parlamentu Europejskiego.
4. Fundacja Firmy Rodzinne, wykonująca następujące zadania:
- organizacja spotkań tematycznych, mentoringowych, konferencji, seminariów;
 - wydawanie biuletynu firm rodzinnych;
 - prowadzenie kampanii drzewka Firma rodzinna.
5. Fundacja Rodziny Roleskich, wykonująca następujące zadania:
- edukacja i bezpośrednie wsparcie doradczo-konsultingowe osób podejmujących działalność na zasadzie biznesu rodzinnego;
 - działalność wspomagająca rozwój gospodarczy, szczególnie w obszarze przedsiębiorczości i innowacyjności;
 - promocja przedsiębiorczości rodzinnej oraz integrowanie środowiska firm rodzinnych;
 - wspieranie nauki, edukacji, oświaty i wychowania.

Spółeczna odpowiedzialność biznesu ma ogromne znaczenie. Tylko dzięki realizacji wynikających z niej powinności społeczeństwo ma szansę w pełni cieszyć się z efektów działalności przedsiębiorstw, z kolei przedsiębiorstwa mają szansę na efektywne funkcjonowanie w długiej perspektywie.

Według Petera Druckera „nie można już dłużej opierać się na założeniu, że osobisty interes właściciela będzie go wiodł ku dobru ogólnemu lub że interes osobisty i dobro ogółu można oddzielić, traktując jako kategorie niemające ze sobą nic wspólnego. Wręcz przeciwnie, odpowiedzialność ta wymaga dzisiaj od menedżera, by przyjął odpowiedzialność za dobro ogółu, by podporządkował swe działania normom etycznym, ograniczając swój własny interes i władzę, w razie gdyby ich egzekwowanie godziło w dobro powszechne i wolność jednostki”²⁸.

²⁸ P.F. Drucker, *Praktyka zarządzania*, cyt. za: M. Żemigala, *Spółeczna odpowiedzialność...*, *op.cit.*, s. 49–50.

Przedsiębiorstwa rodzinne z branży usług hotelarskich często stykają się z problemami związanymi z realizacją misji społecznej odpowiedzialności biznesu. Jednym z nich jest zatrudnianie członków rodziny, które powinno być uzasadnione dobrem firmy. W innym wypadku odbija się niekorzystnie na realizacji celów przedsiębiorstwa.

Kolejnym problemem jest ochrona środowiska przyrodniczego. Podejmowanie działań proekologicznych może być zakłócanie pokusą większych zysków w krótkiej perspektywie. Przedsiębiorstwa rodzinne z branży usług hotelarskich nie powinny jej ulegać, gdyż działanie na rzecz środowiska zwiększa możliwość transferu międzypokoleniowego oraz ma ogromny wpływ na życie całego społeczeństwa.

Obowiązkiem rodzinnych firm hotelarskich jest również poszukiwanie najlepszych narzędzi wsparcia misji społecznej odpowiedzialności biznesu, w tym korzystanie z pomocy różnego rodzaju instytucji funkcjonujących na rynku.

Bibliografia

- Kachniewska M., Witkowski C., *Hotelarstwo. Hotelarstwo w gospodarce turystycznej*, Wyższa Szkoła Ekonomiczna, Warszawa 2005.
- Klimek J., *Etyka w Biznesie*, Difin, Warszawa 2014.
- Innowacyjność firm rodzinnych – uwarunkowania i przejawy*, J. Klimek, B. Żelazko (red.), Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2015.
- Firmy rodzinne – współczesne nurty badań i praktyki zarządzania*, A. Marjański, Ł. Sułkowski (red.), „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” t. XV, z. 7, cz. III, Łódź 2014, <http://piz.san.edu.pl/docs/e-XV-7-3.pdf> (data dostępu: 22.12.2015 r.).
- Milian L., *Przedsiębiorczość i przedsiębiorstwo turystyczne. Socjopsychologiczne uwarunkowania sukcesu*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa 2000.
- Milewska M., Włodarczyk B., *Hotelarstwo. Podstawowe wiadomości*, PWE, Warszawa 2015.
- Rybak M., *Etyka menedżera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Sternberg E., *Czysty biznes. Etyka biznesu w działaniu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Sułkowski Ł., *Organizacja a rodzina. Więzi organizacyjne w życiu gospodarczym*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 2004.
- UNWTO, *UNWTO Tourism Highlights 2015 Edition*, <http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.1811/9789284416899> (data dostępu: 22.12.2015 r.).
- Zaremba M., *Społeczna odpowiedzialność biznesu w krajach rozwijających się na przykładzie Indii*, http://zneiz.pb.edu.pl/data/magazine/article/361/en/4.1_zaremba.pdf (data dostępu: 22.12.2015 r.).
- Żemigala M., *Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa. Budowanie zdrowej, efektywnej organizacji*, Wolters Kluwer, Kraków 2007.
- http://tpn.pl/upload/filemanager/Beata/doszacowania_2014.pdf (data dostępu: 22.12.2015 r.).
- <http://bazy.ngo.pl/search/info.asp?id=7651> (data dostępu: 22.12.2015 r.).
- <http://www.fundacjaroleskich.pl/o-fundacji/cele-fundacji> (data dostępu: 22.12.2015 r.).
- <https://firmyrodzinne.org/fundacja/> (data dostępu: 22.12.2015 r.).

Viera Gafrikova

KOSZTY KREDYTU KONSUMENCKIEGO W ŚWIETLE REGULACJI PRAWNYCH

Celem regulacji obejmujących kredyt konsumencki jest wzmocnienie pozycji konsumentów oraz ochrona ich bezpieczeństwa i interesów ekonomicznych na rynku kredytów. Ważną częścią tych uregulowań są przepisy dotyczące kosztów kredytu. Pojęcie umowy o kredyt konsumencki zostało zdefiniowane w ustawie o kredycie konsumenckim¹ – obejmuje umowy o kredyt w wysokości nie większej niż 255 550 zł albo równowartość tej kwoty w walucie innej niż waluta polska, który kredytodawca w zakresie swojej działalności udziela lub daje przyrzeczenie udzielenia konsumentowi. Za umowę o kredyt konsumencki uważa się w szczególności umowę pożyczki oraz umowę kredytu w rozumieniu przepisów prawa bankowego.

W artykule przeanalizowano przepisy dotyczące kosztów kredytu konsumenckiego obowiązujące w Polsce, zarówno w obszarach zharmonizowanych na poziomie Unii Europejskiej (UE), jak i niezharmonizowanych, w tym przyjętych w ubiegłym roku rozwiązań w zakresie pozaodsetkowych kosztów kredytu oraz działalności instytucji pożyczkowych. Przedstawiono także przewidywany wpływ wejścia w życie nowych przepisów na sytuację konsumentów oraz kredytodawców.

Koszty kredytu

Zaciągnięcie kredytu wiąże się z ponoszeniem przez kredytobiorcę kosztów², najczęściej w postaci odsetek, różnego rodzaju prowizji i opłat oraz kosztów ubezpieczenia.

Koszty odsetek liczone są od kwoty aktualnego zadłużenia. Ich łączna kwota zależy między innymi od kwoty kredytu, stopy oprocentowania kredytu oraz od częstotliwości i sposobu jego spłaty. W praktyce najczęściej stosowane są spłaty ratami o stałej części kapitałowej oraz ratami annu-

¹ Ustawa z 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim, tekst jedn. Dz.U. z 2016 r. poz. 1528.

² Por. też: R. Milic-Czerniak, V. Gafrikova, *Zadłużanie się gospodarstw domowych*, w: *Finanse osobiste. Kompetencje – narzędzia – instytucje – produkty – decyzje*, R. Milic-Czerniak (red.), Difin, Warszawa 2016, s. 167–207.

itetowymi³, jak również tak zwana spłata balonowa, kiedy kapitał i odsetki spłacane są jednorazowo na koniec okresu kredytowania, stosowana głównie w krótkoterminowych pożyczkach gotówkowych.

Prowizje i opłaty są pobierane za czynności związane z udzielaniem i obsługą kredytu. Opłaty są z reguły wyrażane kwotowo, w złotych, prowizje zaś procentowo, najczęściej w odniesieniu do kwoty udzielonego kredytu lub aktualnego zadłużenia, czasami w połączeniu z podaniem minimalnego lub maksymalnego poziomu takiej prowizji w złotych. Przykładami kosztów związanych z udzieleniem kredytu są prowizje lub opłaty za rozpatrzenie wniosku kredytowego, za wydanie promesy kredytowej, za udzielenie kredytu czy też koszty związane z ubezpieczeniem spłaty kredytu. Koszty związane z udzieleniem kredytu klient ponosi na ogół w momencie zawarcia umowy kredytowej (w formie gotówki lub potrącenia z kwoty udzielonego kredytu), ale oferowane są też produkty kredytowe, dla których prowizje i opłaty spłacane są w ratach lub na końcu okresu kredytowania.

Klient może ponosić także różnego rodzaju koszty związane z obsługą kredytu: obowiązkowe lub związane z czynnościami wykonywanymi na jego życzenie. Przykładem kosztów obowiązkowych są opłaty za odbiór rat pożyczki w miejscu zamieszkania klienta, pobierane przez niektóre instytucje pożyczkowe. Czynności wykonywane na wniosek klienta dotyczą głównie zmiany warunków umowy. Kredytodawca pobiera prowizje i opłaty za wcześniejszą spłatę kredytu, prolongowanie terminu spłaty kredytu lub jego części, podwyższenie kwoty kredytu, sporządzenie odpisu umowy o kredyt itp.

Wysokość oraz rodzaj ponoszonych przez konsumenta kosztów związanych z zaciągnięciem i obsługą kredytu uwarunkowane są w sposób bezpośredni lub pośredni otoczeniem prawnym i rynkowym, w którym funkcjonują kredyty konsumenckie. Koszty kredytu zależą od rodzaju produktu kredytowego i oferującej go instytucji, waluty kredytu, celu kredytowania, sposobu spłaty kredytu, kształtowania się rynkowych stóp procentowych, zdolności kredytowej klienta oraz jego statusu (np. stali klienci banku w nagrodę za lojalność mogą ponosić niższe koszty) itp.

Narzędzie porównywania kosztów kredytów

Porównywanie kredytów z uwzględnieniem wszystkich obowiązkowych kosztów koniecznych do uzyskania kredytu (całkowity koszt kredytu) oraz

³ Raty o stałej części kapitałowej nazywane są często ratami malejącymi, a annuitetowe – ratami stałymi. Są to określenia adekwatne tylko w przypadku kredytów o stałym oprocentowaniu nominowanych w walucie krajowej. Ponadto określenie „raty malejące” może dotyczyć wielu innych sposobów spłat kredytu, nie tylko sytuacji, gdy część kapitałowa raty jest stała.

momentów ich ponoszenia umożliwia wskaźnik zwany rzeczywistą roczną stopą oprocentowania (RRSO). Dla zawartości informacyjnej wskaźnika kluczowe znaczenie ma dobór kosztów uwzględnianych w jego kalkulacji, a porównywalność RRSO zapewnia uwzględnianie tych samych rodzajów kosztów oraz stosowanie tego samego sposobu obliczania, jak również używanie jednakowej terminologii.

O tym, że nie są to zagadnienia proste i oczywiste, świadczy fakt, że w UE prace nad nowelizacją pierwszej dyrektywy o kredycie konsumenckim z 1986 roku⁴ trwały ponad 20 lat, a nowa dyrektywa z 2008 roku⁵ wymagała późniejszych uzupełnień w obszarze kalkulacji rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania⁶ oraz opracowania wytycznych⁷ do stosowania dyrektywy w zakresie kosztów oraz obliczania RRSO. Należy podkreślić, że głównym problemem nie był wzór do obliczania RRSO, ale określenie elementów kosztów, które mają być brane pod uwagę przy obliczaniu tego wskaźnika, oraz margines swobody, jaki powinny mieć w tym zakresie państwa członkowskie.

W dyrektywie z 1986 roku większość decyzji dotyczących całkowitego kosztu kredytu, jego elementów oraz sposobu kalkulacji RRSO pozostawiono ustawodawstwu krajowym. Nie podano w niej wzoru matematycznego do obliczania RRSO, choć przewidziano określenie jednej lub kilku metod kalkulacji w kolejnych dyrektywach. Pierwsza poprawka do przywołanej dyrektywy, z 1990 roku⁸, miała na celu harmonizację w zakresie kalkulacji RRSO oraz określenie elementów kosztów branych pod uwagę w tej kalkulacji. Został zdefiniowany wzór matematyczny do obliczania RRSO oraz wyszczególniono koszty, których nie należy uwzględniać w kalkulacji RRSO.

⁴ Dyrektywa Rady z 22 grudnia 1986 r. w sprawie zbliżenia przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych państw członkowskich dotyczących kredytu konsumenckiego (87/102/EWG), <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:31987L0102&from=PL>.

⁵ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/48/WE z 23 kwietnia 2008 r. w sprawie umów o kredyt konsumencki oraz uchylająca dyrektywę Rady 87/102/EWG, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32008L0048&from=PL>.

⁶ Dyrektywa Komisji 2011/90/UE z 14 listopada 2011 r. zmieniająca część II załącznika I do dyrektywy 2008/48/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, zawierającą dodatkowe założenia do obliczania rzeczywistej rocznej stopy oprocentowania, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32011L0090&from=PL>.

⁷ *Guidelines on the application of Directive 2008/48/EC (Consumer Credit Directive) in relation to costs and the Annual Percentage Rate of charge. Commission Staff Working Document*, European Commission, Brussels, 8.5.2012, http://ec.europa.eu/consumers/documents/study_apr_2013_final.pdf.

⁸ Dyrektywa Rady 90/88/EWG z 22 lutego 1990 r. zmieniająca dyrektywę 87/102/EWG w sprawie zbliżenia przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych państw członkowskich dotyczących kredytu konsumenckiego, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:31990L0088&rid=1>.

Rynek kredytów konsumpcyjnych zmieniał się: pojawiały się nowe produkty, nowe instytucje udzielające kredytów konsumenckich, ewoluowały przepisy regulujące rynki finansowe, zwiększała się świadomość finansowa konsumentów oraz wrażliwość społeczna i polityczna na sytuację kredytobiorców, co powodowało, że ujednolicenie na szczeblu UE kluczowych pojęć związanych z kosztami kredytu nastąpiło dopiero w wyniku wejścia w życie przepisów dyrektywy 2008/48/WE. Wprowadzono następujące definicje:

- całkowita kwota kredytu – suma wszystkich środków pieniężnych, które kredytodawca udostępnia konsumentowi na podstawie umowy o kredyt;
- całkowity koszt kredytu – wszelkie koszty, które konsument jest obowiązany ponieść w związku z umową o kredyt, w szczególności:
 - odsetki, opłaty, prowizje, podatki i marże, jeżeli są znane kredytodawcy oraz
 - koszty usług dodatkowych, w przypadku gdy ich poniesienie jest niezbędne do uzyskania kredytu, z wyjątkiem kosztów opłat notarialnych ponoszonych przez konsumenta;
- całkowita kwota do zapłaty przez konsumenta – suma całkowitego kosztu kredytu i całkowitej kwoty kredytu.

Przy obliczaniu RRSO uwzględnia się wszystkie płatności dokonywane zarówno przez kredytobiorcę (spłatę kapitału oraz płatności związane z całkowitym kosztem kredytu), jak i przez kredytodawcę (kredyt może być wypłacany w transzach) oraz ich rozłożenie w czasie.

Płatności dokonane przez kredytodawcę na rzecz kredytobiorcy opisane są w następujący sposób:

- kredytodawca dokonuje m płatności, przy czym $m \geq 1$;
- płatności mają wartość A_k , $A_k > 0$, dla $k = 1, 2, \dots, m$;
- terminem płatności A_1 jest moment $t_1 = 0$;
- terminem płatności A_k , dla $k = 2, 3, \dots, m$ jest moment t_k , przy czym czas jest liczony od momentu $t_1 = 0$ i jest wyrażony w latach.

W taki sam sposób opisane są płatności dokonane przez kredytobiorcę na rzecz kredytodawcy:

- kredytobiorca dokonuje m' płatności, przy czym $m' \geq 1$;
- płatności mają wartość $A'_{k'}$, $A'_{k'} > 0$, dla $k' = 1, 2, \dots, m'$;
- terminem płatności $A'_{k'}$, dla $k' = 1, 2, \dots, m'$ jest moment $t_{k'}$, przy czym czas jest liczony od momentu $t_1 = 0$ i jest wyrażony w latach.

Rzeczywistą roczną stopę oprocentowania nazywamy stopę r spełniającą równanie:

$$\sum_{k=1}^m \frac{A_k}{(1+r)^{t_k}} = \sum_{k'=1}^{m'} \frac{A'_{k'}}{(1+r)^{t_{k'}}} .$$

RRSO jest więc stopą, w której suma zdyskontowanych na moment „0” płatności dokonanych przez kredytodawcę jest równa sumie zdyskontowanych na moment „0” płatności dokonanych przez kredytobiorcę.

Kluczowe definicje związane z kosztami kredytu oraz wzór na RRSO obowiązują w całej Unii – w Polsce na mocy ustawy o kredycie konsumenckim z 2011 roku.

Mimo że RRSO jest powszechnie stosowana i kredytodawcy mają obowiązek jej podawania w formularzach informacyjnych o produkcie oraz w reklamie lub ofercie kredytu konsumenckiego zawierającej jakiegokolwiek informacje na temat kosztu, konsumenci nie tylko w Polsce, ale też w innych krajach UE mają problemy ze zrozumieniem jej istoty. Koncepcja RRSO oparta jest na teorii wartości pieniądza w czasie, potrzebna jest więc znajomość podstaw matematyki finansowej. Dodatkowo równanie, z którego obliczana jest RRSO, w ogólnym przypadku można rozwiązać tylko metodami numerycznymi, na przykład przez wykorzystanie funkcji „Szukaj wyniku” w arkuszu kalkulacyjnym Excel.

Przeciętny konsument nie orientuje się, jaki jest związek między procentową stopą nominalną a rzeczywistą roczną stopą oprocentowania. Częściowo jest to spowodowane tłumaczeniem na język polski terminu *annual interest rate of charge* jako „rzeczywista roczna stopa oprocentowania”, w którym nie ma odpowiednika słowa *charge*, podkreślającego, że stopa ta uwzględnia nie tylko koszty odsetek, ale również inne obowiązkowe koszty ponoszone przez klienta.

Częstym nieporozumieniem jest oczekiwanie, że RRSO powinna być tym większa, im wyższy jest całkowity koszt kredytu. Nie musi tak być, gdyż RRSO⁹ uwzględnia wartość pieniądza w czasie, a całkowity koszt kredytu nie. Rozważmy prosty przykład nieoprocentowanej rocznej pożyczki w wysokości 1200 zł, której jedynym kosztem jest prowizja w wysokości 20% kwoty pożyczki, to jest 240 zł. W zależności od sposobu spłaty pożyczki RRSO przyjmuje różne wartości. Dla pożyczki spłacanej wraz z prowizją jednorazowo na koniec okresu kredytowania RRSO wynosi 20%. Jeżeli pożyczka jest spłacana w równych miesięcznych ratach, to RRSO przyjmuje różne wartości w zależności od sposobu spłaty prowizji: 35,3% przy jednorazowej spłacie prowizji na koniec okresu kredytowania, 41,3% – gdy prowizja jest spłacana w równych miesięcznych ratach w wysokości 20 zł wraz z ratami kapitałowymi oraz 53,1% – przy jednorazowej spłacie prowizji w momencie udzielenia kredytu. Im niższa jest rzeczywista roczna stopa oprocentowania, tym oferta jest korzystniejsza dla konsumenta.

⁹ Przy obliczaniu RRSO przyjęto założenie, że rok ma 360, a miesiąc 30 dni.

Innym nieporozumieniem jest przekonanie, że RRSO jest nieodpowiednie dla pożyczek krótkoterminowych, gdyż może ono wynieść kilkaset, a nawet kilka tysięcy procent. W przypadku krótkoterminowych pożyczek koszty, choć wysokie, wyrażone kwotowo lub procentowo do kwoty pożyczki są dla klientów na akceptowalnym poziomie, ale RRSO w wysokości kilkuset procent jest poza ich percepcją, gdyż nie wiedzą, jak tę wielkość interpretować. Załóżmy, że klient otrzymał nieoprocentowaną miesięczną pożyczkę w wysokości 1000 zł. Koszt pożyczki to prowizja w wysokości 25% kwoty kredytu, czyli 250 zł, płatnych na koniec okresu umowy. Równanie, z którego otrzymujemy RRSO, ma postać:

$$1000 = \frac{1250}{(1+r)^{\frac{1}{12}}}$$

Można je rozwiązać analitycznie: $r = 1,25^{12} - 1$, czyli $r = 1355,2\%$.

Wielkość ta może być interpretowana następująco: gdyby klient nie spłacił pożyczki w uzgodnionym terminie i nastąpiłoby rolowanie¹⁰ pożyczki na następny miesiąc, to po dwóch miesiącach miałyby do spłacenia kwotę $1250 + 25\% \times 1250 = 1562,5$ zł. Jeśliby klient dalej nie spłacał, a pożyczka byłaby rolowana co miesiąc, po 12 miesiącach miałyby do spłacenia 14 551,92 zł, zatem koszt pożyczki wyniósłby 13 551,92 zł, czyli 1355,2%.

Ustawowe ograniczenia kosztów kredytu konsumenckiego

Powodem wprowadzenia limitów kosztów kredytu konsumenckiego było dążenie do ograniczenia możliwości popadania przez konsumentów w nadmierne zadłużenie. Przepisy dotyczące maksymalnej wysokości kosztów kredytu konsumenckiego nie są zharmonizowane na szczeblu UE, zatem rozwiązania przyjęte w poszczególnych państwach są zróżnicowane. Z raportu opracowanego w 2010 roku dla Komisji Europejskiej¹¹ wynika, że 14 państw członkowskich stosuje górną granicę oprocentowania kredytów albo absolutną, albo względną, opartą na stopach referencyjnych. Dopuszczalne maksymalne wartości oraz zakresy ich stosowania są bardzo zróżnicowane. Przykładowo, w Hiszpanii ograniczenia są stosowane tylko do przekroczeń limitów kredytowych oraz zabezpieczonych kredytów mieszkaniowych, a w Grecji tylko do pożyczek finansowych instytucji nieban-

¹⁰ Rolowanie kredytu – spłata wcześniej zaciągniętego kredytu następnym.

¹¹ *Study on interest rate restrictions in the EU. Final Report for the EU Commission DG Internal Market and Services. Project No. ETD/2009/IM/H3/87*, Institut für Finanzdienstleistungen e.V., Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH, Brussels/Hamburg/Mannheim 2010, http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/credit/irr_report_en.pdf.

kowych. We wszystkich państwach członkowskich, z wyjątkiem Irlandii i Rumunii, w zróżnicowanym zakresie stosowano górne ograniczenie wysokości odsetek za zwłokę.

W Polsce przepisy określające maksymalną wysokość odsetek wynikających z czynności cywilnoprawnych oraz maksymalną wysokość kosztów pozaodsetkowych kredytu konsumenckiego weszły w życie w 2006 roku¹². Maksymalna wysokość odsetek nie może w stosunku rocznym przekraczać czterokrotności wysokości stopy kredytu lombardowego Narodowego Banku Polskiego (NBP). Limit pozaodsetkowych kosztów kredytu został określony na poziomie 5% kwoty udzielonego kredytu niezależnie od długości okresu kredytowania, ale nie dotyczył kosztów związanych z ustanowieniem, zmianą lub wygaśnięciem zabezpieczeń i ubezpieczeń (w tym kosztów ubezpieczenia spłaty kredytu).

W tym okresie przetoczyła się w Polsce dyskusja na temat celowości wprowadzania limitów kosztów kredytu oraz możliwych skutków wejścia w życie tych przepisów. Wśród możliwych negatywnych konsekwencji Włodzimierz Szpringer¹³, Małgorzata Zaleska¹⁴, Piotr Białowolski¹⁵ oraz Jarosław Wierzbicki¹⁶ wymieniali między innymi:

- pozbawienie części społeczeństwa, zwłaszcza biednego, możliwości uzyskania kredytu lub pożyczki, gdyż oprocentowanie produktu oraz wielkość prowizji i opłat nie zrekompensują kredytodawcom wysokiego ryzyka kredytowego związanego z tym segmentem klientów;
- obniżenie akcji kredytowej ze względu na zaostrzenie polityki kredytowej i wyłączenie z kredytowania segmentu klientów o najwyższym ryzyku kredytowym;
- podwyższenie oprocentowania niektórych produktów kredytowych, gdyż część kredytodawców będzie się kierowała poziomem maksymalnych odsetek;

¹² Ustawa z 7 lipca 2005 r. o zmianie ustawy – Kodeks cywilny oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. Nr 157, poz. 1316.

¹³ W. Szpringer, *Opinia dla Centrum Prawa Bankowego dotycząca limitów odsetek od kredytów i ich zakresu przedmiotowego, wprowadzonych w dniu 26.XI.2004 r. w projekcie noweli do ustawy o kredycie konsumenckim*, Druk Sejmowy nr 3063 oraz nr 3059, <http://pldocs.org/docs/index-166806.html>.

¹⁴ M. Zaleska, *Konsekwencje wprowadzenia maksymalnych limitów odsetek od kredytów w kontekście stopnia ubankowienia polskiego społeczeństwa i doświadczeń niektórych krajów Unii Europejskiej*, „Bank i Kredyt” 2005, nr 10, s. 20–26.

¹⁵ P. Białowolski, *Ocena skutków ekonomicznych maksymalnego oprocentowania*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2011, nr 1, s. 179–194, <https://repozytorium.amu.edu.pl/bitstream/10593/1246/1/15.%20PIOTR%20BIA%20C5%81OWOLSKI%20RPEiS%201-2011.pdf>.

¹⁶ J. Wierzbicki, *Ochrona konsumenta przed nadmiernymi odsetkami. Skuteczność rozwiązań antylichwiarskich*, w: *Konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw*, SGH w Warszawie, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie 2011, <http://www.praktycznateoria.pl/ochrona-konsumenta/>.

- zmniejszenie wysokości odsetek w całkowitej cenie kredytu;
- zmniejszenie przejrzystości produktów kredytowych w wyniku działań kredytodawców mających na celu ograniczenie skutków i zasięgu regulacji.

Spostrzeżenia te w dużej części były słuszne. Banki szybko wypracowały mechanizmy pozwalające na obchodzenie pięcioprocentowego limitu kosztów pozaodsetkowych: dynamicznie zwiększono sprzedaż ubezpieczeń osobistych lub majątkowych jako obligatoryjnego zabezpieczenia kredytu – była to jedna z przyczyn rezygnacji z tego limitu w ustawie o kredycie konsumenckim z 2011 roku. Potwierdziło się też przypuszczenie, że kredytodawcy, ustalając oprocentowanie produktów kredytowych, będą się kierowali poziomem maksymalnych odsetek. Jest to w szczególności widoczne obecnie, kiedy stopa procentowa kredytu lombardowego NBP wynosi 2,5% p.a., zatem maksymalne odsetki wynoszą 10% p.a. Oprocentowanie kart kredytowych oraz kredytów w ROR często wynosi 10% p.a., a oprocentowanie pożyczek lub kredytów gotówkowych jest ustalane na poziomie bliskim ustawowemu limitowi (np. PKO BP – 9,99%, Millennium – 8,99%, ING Bank Śląski od 7,79% do 8,99%, mBank od 7,99% do 9,99%)¹⁷. Niskie przychody z tytułu odsetek kredytodawcy rekompensują sobie pobieraniem wysokich prowizji i opłat (w tym opłat za ubezpieczenie spłaty kredytu), które są często kredytowane przez powiększanie o nie kwoty kredytu przyznanego kredytobiorcy. W tym wypadku niejednokrotnie dochodzi do niewłaściwego informowania klienta, na przykład o całkowitej kwocie kredytu (jest nią kwota widniejąca na umowie pomniejszona o kredytowane koszty) lub o kwocie odsetek, które są płacone nie tylko od całkowitej kwoty kredytu, ale również od prowizji i opłat (klient otrzymuje informacje tylko o łącznej kwocie odsetek do zapłacenia). Tego typu produkty przyczyniają się do zmniejszenia przejrzystości rynku kredytów konsumenckich. Inną reakcją na niskie oprocentowanie kredytów jest rozszerzenie oferty kredytowej banków o produkty z zerowym oprocentowaniem, w których klient ponosi wyłącznie koszty pozaodsetkowe, co do niedawna było domeną instytucji pozabankowych, zwłaszcza w przypadku „chwilówek”.

W ustawie o kredycie konsumenckim zrezygnowano z limitu kosztów pozaodsetkowych kredytu, ale zamieszczono przepisy zwiększające bezpieczeństwo konsumentów, między innymi dotyczące obowiązków informacyjnych kredytodawcy, które eliminują możliwość ukrywania całkowitego kosztu kredytu. Ustawodawca jednak uznał, że ochrona klientów finansowych instytucji pozabankowych jest w dalszym ciągu niewystarczająca i tak zwaną ustawą

¹⁷ Na podstawie informacji na stronach internetowych banków (data dostępu: 02.02.2016 r.).

antylichwiarską z 2015 roku¹⁸ wprowadził zmiany do tej i niektórych innych ustaw w celu poprawienia sytuacji konsumentów.

W kodeksie cywilnym ograniczono więc wysokość odsetek za opóźnienie do sześciokrotności wysokości stopy kredytu lombardowego NBP, a w ustawie o kredycie konsumenckim określono maksymalną wysokość kosztów pozaodsetkowych oraz wprowadzono ograniczenia kosztów w przypadku rolowania kredytów oraz kosztów windykacyjnych. Pozaodsetkowe koszty kredytu zostały zdefiniowane jako wszystkie koszty, które konsument ponosi w związku z umową o kredyt konsumencki, z wyłączeniem odsetek.

Maksymalną kwotę pozaodsetkowych kosztów kredytu (MPPK) oblicza się według wzoru:

$$MPPK = K \left(0,25 + 0,3 \frac{n}{R} \right)$$

gdzie:

K – całkowita kwota kredytu,

n – okres spłaty wyrażony w dniach,

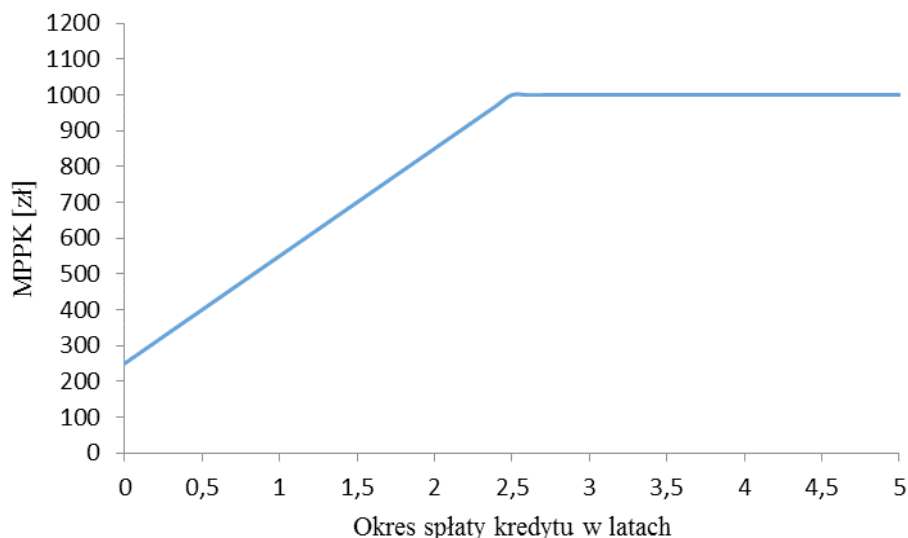
R – liczba dni w roku.

Jednocześnie pozaodsetkowe koszty kredytu w całym okresie kredytowania nie mogą być wyższe od całkowitej kwoty kredytu.

Podstawą obliczenia MPPK jest całkowita kwota kredytu. Dla ustalonego okresu kredytowania im wyższa jest całkowita kwota kredytu, tym wyższe jest MPPK. Dla ustalonej całkowitej kwoty kredytu maksymalna kwota pozaodsetkowych kosztów kredytu liniowo rośnie wraz z długością okresu kredytowania, ale tylko do momentu, gdy nie przekroczy całkowitej kwoty kredytu; oznacza to, że dla kredytów o okresie kredytowania dłuższym niż 2,5 roku MPPK jest równe całkowitej kwocie kredytu.

Na rys. 1 przedstawiono maksymalną kwotę kosztów pozaodsetkowych dla całkowitej kwoty kredytu w wysokości 1000 zł w różnych okresach kredytowania. Przykładowo, dla miesięcznego okresu kredytowania MPPK wynosi 27,5% całkowitej kwoty kredytu, to jest 275 zł, dla kredytu rocznego – 550 zł, a dla dwuipółrocznego kredytu – 1000 zł. Uwzględniając dodatkowo odsetki w maksymalnej wysokości (aktualnie 10% p.a.), przy założeniu, że kapitał wraz z odsetkami jest spłacany na końcu okresu kredytowania, maksymalny koszt kredytu o wartości 1000 zł w rozpatrywanych okresach spłaty wyniesie odpowiednio 283,33 zł, 650 zł oraz 1250 zł.

¹⁸ Ustawa z 5 sierpnia 2015 r. o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. poz. 1357.



Rys. 1. Maksymalna kwota pozaodsetkowych kosztów kredytu w wysokości 1000 zł

Źródło: opracowanie własne.

Kolejne ograniczenie kosztów pozaodsetkowych odnosi się do rolowania kredytów. W przypadku odroczenia spłaty zadłużenia wynikającego z umowy o kredyt konsumencki w okresie 120 dni od dnia wypłaty tego kredytu:

- całkowitą kwotę kredytu dla celów ustalenia maksymalnej wysokości pozaodsetkowych kosztów kredytu stanowi kwota udzielonego i wypłaconego kredytu, którego spłata została następnie odroczone;
- do pozaodsetkowych kosztów kredytu dolicza się wszystkie koszty i opłaty, które kredytobiorca jest obowiązany ponieść w związku z odroczeniem spłaty kredytu, naliczone w okresie 120 dni od dnia wypłaty kredytu.

Wpływ tej regulacji na koszty kredytowania ponoszone przez konsumenta zilustrujemy na przykładzie miesięcznej pożyczki w wysokości 1000 zł z kosztami płaconymi na koniec okresu umownego, której spłata została trzykrotnie odroczone. Dla uproszczenia założymy, że pożyczka nie jest oprocentowana. Maksymalna kwota kosztów pozaodsetkowych w okresie 120 dni wyniesie 350 zł (por. wzór na MPPK dla $K = 1000$ zł, $n = 120$, $R = 360$). Gdyby tego przepisu nie wprowadzono, MPPK w każdym kolejnym miesiącu wyniosłaby 275 zł¹⁹, a klient po 120 dniach (przy zastosowaniu maksymalnej stawki) miałby do spłacenia 1100 zł kosztów pozaodsetkowych oraz 1000 zł pożyczonego kapitału.

¹⁹ Przy dodatkowym upraszczającym założeniu, że zaległe koszty pozaodsetkowe nie są przy kolejnych odroczeniach doliczane do kapitału, czyli całkowita kwota kredytu pozostaje na poziomie 1000 zł – w praktyce założenie to nie jest zwykle spełnione.

Warto też wspomnieć, że przepisy dotyczące MPPK oraz rolowania kredytów nie regulują kredytów w rachunku bieżącym ani kart kredytowych.

Następne obostrzenie dotyczy opłat windykacyjnych. Wprowadzono wspólny limit opłat z tytułu zaległości w spłacie kredytu oraz odsetek za opóźnienie naliczonych konsumentowi: ich łączna wysokość nie może być wyższa niż kwota odsetek maksymalnych za opóźnienie, obliczonych od kwoty zaległości w spłacie kredytu, należnych na dzień pobrania tych opłat lub odsetek.

Dla porównania opiszemy rozwiązanie wprowadzone w 2014 roku na Słowacji. Ograniczenia zostały nałożone na tak zwaną zapłatę za kredyt²⁰. W zapłacie za kredyt uwzględnione są odsetki oraz prowizje i opłaty wynikające z umowy kredytowej, zarówno płacone jednorazowo, jak i uwzględniane regularnie w ratach kredytu. Zapłata za kredyt jest wyrażona w procentach i oblicza się ją jako sumę nominalnego oprocentowania kredytu wyrażonego w skali rocznej, ilorazu jednorazowych opłat i prowizji do kwoty kredytu (w procentach) oraz ilorazu sumy opłat i prowizji „regularnych” w skali roku do kwoty kredytu (w procentach). Na przykład dla miesięcznego kredytu w wysokości 1000 euro oprocentowanego 5% p.a., z jednorazową prowizją w wysokości 250 euro, zapłata za kredyt wynosi $5\% + 25\% = 30\%$.

Zapłata za kredyt konsumencki nie może przekroczyć dwukrotności średniej rzeczywistej rocznej stopy procentowej nowo udzielonych kredytów konsumenckich w bankach i oddziałach banków zagranicznych. Limity są zróżnicowane w zależności od okresu kredytowania²¹ i zmieniają się w cyklu kwartalnym. Przykładowo, w kwartale kończącym się 15 lutego 2016 roku dla kredytów o okresie kredytowania od 3 do 6 miesięcy limit ten wynosił 24,18%, od 6 do 12 miesięcy – 35,78%, od roku do 5 lat – 26,72%, od 5 do 10 lat – 21,94%, a dla kredytów o okresie kredytowania ponad 10 lat limit wynosi 5,74%. Odrębny limit w wysokości 30% został ustanowiony dla kredytów konsumenckich o okresie kredytowania krótszym niż 3 miesiące oraz dla kredytów o wartości niższej niż 100 euro. Dla kart kredytowych górna granica została określona na poziomie 42,2%.

Rozwiązanie przyjęte na Słowacji jest dlatego osobliwe, że zapłata za kredyt i limit, który ogranicza jej wysokość, są określane według dwóch różnych metodologii. Limit jest określony na bazie RRSO, podczas gdy sposób obliczania zapłaty nie uwzględnia wartości pieniądza w czasie.

²⁰ Rozporządzenie rządu Republiki Słowackiej realizujące niektóre postanowienia Kodeksu cywilnego (Nariadenie vlády Slovenskej republiky, ktorým sa vykonávajú niektoré ustanovenia Občianskeho zákonníka) <http://www.zakonypreludi.sk/zz/1995-87#p1>.

²¹ Informacja opublikowana na stronie internetowej Banku Narodowego Słowacji, <http://www.nbs.sk/sk/dohlad-nad-financnym-trhom/ochrana-financneho-spotrebitela1/spotrebitelske-prava/pozicky-a-uvery>.

Działalność instytucji pożyczkowych

Przepisy regulujące działalność podmiotów na rynku pozabankowym nie są zharmonizowane na szczeblu UE. Kraje UE podchodzą w sposób zróżnicowany do problemu rejestracji finansowych podmiotów pozabankowych, ich licencjonowania, nadzorowania działalności, wymagań co do ich formy prawnej itp.

W Polsce przepisy regulujące działalność instytucji pożyczkowych²² zostały ustanowione przez ustawę antylichwiarską w 2015 roku. Określono w niej wymagania niezbędne do podjęcia i wykonywania działalności pożyczkowej. Instytucje pożyczkowe mogą prowadzić działalność wyłącznie w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością albo spółki akcyjnej. Kapitał zakładowy instytucji pożyczkowej nie może być niższy niż 200 tys. zł, przy czym może być pokryty wyłącznie wkładem pieniężnym. Środki na jego pokrycie nie mogą pochodzić z kredytu, pożyczki, emisji obligacji lub ze źródeł nieudokumentowanych. Członkiem zarządu, rady nadzorczej, komisji rewizyjnej lub prokurentem instytucji pożyczkowej może być wyłącznie osoba, która nie była prawomocnie skazana za przestępstwo przeciwko wiarygodności dokumentów, mieniu, obrotowi gospodarczemu, obrotowi pieniędzmi i papierami wartościowymi lub przestępstwo skarbowe. Niespełnienie tych warunków podlega grzywnie do 500 tys. zł i karze pozbawienia wolności do lat 2.

Instytucje pożyczkowe, w celu oceny zdolności kredytowej klienta, mogą korzystać z rejestrów kredytowych, czyli z baz danych uprawnionych instytucji²³, na przykład z baz Biura Informacji Kredytowej (BIK), ale nie zostały do tego zobowiązane. Podstawą takiej współpracy jest zasada wzajemności, która zakłada, że prawo do korzystania z rejestrów kredytowych mają te instytucje, które zobowiążą się do przekazywania danych o swoich klientach, zgodnie z przepisami prawa.

Instytucje pożyczkowe mogą udostępniać instytucjom uprawnionym do tworzenia rejestrów kredytowych dane niezbędne do oceny zdolności kredytowej konsumenta pod warunkiem uzyskania zgody klienta. Po udostępnieniu danych konsumenta instytucja pożyczkowa ma obowiązek aktualizacji

²² Instytucja pożyczkowa – kredytodawca bank krajowy, bank zagraniczny, oddział banku zagranicznego, instytucja kredytowa lub oddział instytucji kredytowej (w rozumieniu prawa bankowego).

²³ Zgodnie z art. 105 ust. 4 ustawy z 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe, który dotyczy funkcjonowania tzw. rejestrów kredytowych, instytucję uprawnioną do gromadzenia, przetwarzania i udostępniania informacji stanowiących tajemnicę bankową (rejestr kredytowy) mogą utworzyć wyłącznie banki wspólnie z bankowymi izbami gospodarczymi. Wymagania tego przepisu spełnia Biuro Informacji Kredytowej S.A.

przekazanych informacji (np. o spłacie zobowiązań czy o nowo powstałych zobowiązaniach) w terminie 7 dni od wystąpienia okoliczności uzasadniających. Niedopełnienie tego obowiązku podlega grzywnie do 30 tys. zł.

W ostatecznej wersji ustawy antylichwiarskiej nie znalazł się wymóg prowadzenia rejestru firm pożyczkowych. Branżowy rejestr firm pożyczkowych, który pełni dla konsumentów funkcję informacyjną, utworzył w styczniu 2015 roku Związek Firm Pożyczkowych (ZFP). Wpis do rejestru jest dobrowolny i bezpłatny, podobnie jak korzystanie z rejestru. W dniu uruchomienia rejestru znajdowało się w nim prawie 100 firm pożyczkowych.

Jako ilustrację rozwiązań przyjętych w innych państwach przytoczymy znów przykład Słowacji, gdzie nowelizacja przepisów dotyczących funkcjonowania rynku pożyczek pozabankowych została przeprowadzona w ubiegłym roku. Na Słowacji mogą funkcjonować jedynie te podmioty niebankowe, które uzyskały licencję Narodowego Banku Słowacji (wymóg licencji zastąpił wymóg wpisu do rejestru prowadzonego przez NBS). Przepisy zostały podzielone na dwie grupy. Regulacje uproszczone stosuje się tylko do firm (i osób fizycznych) udzielających pożyczek na kwotę nieprzekraczającą 10 tys. euro rocznie. Udzielający pożyczek na wyższe kwoty muszą spełniać rygorystyczne wymagania, między innymi dotyczące formy własności (spółka akcyjna lub z ograniczoną odpowiedzialnością), wysokości kapitału zakładowego (minimum 500 tys. euro), stworzenia systemu kontroli wewnętrznej oraz procedur weryfikacji klientów. Obowiązek licencjonowania drastycznie obniżył liczbę niebankowych podmiotów prowadzących działalność pożyczkową: w grudniu 2015 roku funkcjonowało 23 takich podmiotów, podczas gdy w roku 2014 było ich ponad 250.

Celem ustawy antylichwiarskiej jest wzmocnienie pozycji konsumenta na rynku kredytów, a także poprawienie bezpieczeństwa klientów instytucji pożyczkowych przez ograniczenie wysokości kosztów pozaodsetkowych od krótkoterminowych pożyczek (gdzie koszty są szczególnie wysokie w porównaniu z wartością pożyczki) oraz przez wprowadzenie przepisów regulujących działalność instytucji pożyczkowych. Ustawa premiuje odpowiedzialne pożyczanie i właściwą ocenę ryzyka kredytowego. Obecnie wiele firm pożyczkowych przerzuca tę odpowiedzialność na klienta, a zła decyzja kredytowa staje się dla firmy źródłem dodatkowego przychodu. Dzięki ustawie firmy, których funkcjonowanie opiera się na wciąganiu klientów w pętlę zadłużenia albo wpędzaniu ich w dodatkowe koszty związane z windykacją i przedłużaniem okresu spłaty pożyczek, powinny zniknąć z polskiego rynku. Wejście w życie tych uregulowań może spowodować, zwłaszcza w krótkim okresie, zauważalne przeszerogowania na rynku pozabankowych kredytów konsumenckich,

zarówno w układzie podmiotowym (firmy pożyczkowe), jak i przedmiotowym (oferta produktów)²⁴.

Wprowadzone ustawą regulacje dotyczące działalności firm pożyczkowych nie spotkały się z większą krytyką zainteresowanego środowiska, raczej doceniono próbę uregulowania rynku pożyczkowego. Ustalenie minimalnego kapitału zakładowego na stosunkowo niskim poziomie (200 tys. zł) nie zmieni znacząco tego rynku i umożliwi funkcjonowanie nie tylko dużych przedsiębiorców, ale też małych. ZFP krytykuje natomiast fakt, że w regulacjach zabrakło przepisu o utworzeniu rejestru firm pożyczkowych, co pomogłoby klientom w podjęciu decyzji o wyborze pożyczkodawcy. Klienci mogliby w łatwy sposób sprawdzić, czy dana firma działa legalnie i spełnia wymagania ustaw.

Ograniczenie kosztów krótkoterminowych pożyczek oraz kosztów związanych z rolowaniem zadłużenia nie jest bez znaczenia z punktu widzenia rentowności firm pożyczkowych. Będą więc one szukały rozwiązań pozwalających na zminimalizowanie strat związanych z regulacją. Obniżenie kosztów pożyczek krótkoterminowych oraz konstrukcja limitu kosztów pozaodsetkowych doprowadzi do zmiany struktury oferty w kierunku pożyczek o wyższych kwotach i o dłuższych terminach zapadalności, gdyż część kosztów ponoszonych przez pożyczkodawców ma charakter stały i niezależny od wysokości kwoty udzielonej pożyczki. Zmiana regulacyjna spowoduje przejście części firm z segmentu tradycyjnego do segmentu online, charakteryzującego się niższymi kosztami stałymi działalności oraz dynamicznym rozwojem²⁵.

Nie brak też opinii, że ograniczenia kosztów kredytu konsumenckiego w takim kształcie, jak zaproponowano w ustawie antylichwiarskiej, będą obowiązywały tylko przez krótki okres. Według prezesa ZFP²⁶ przemawiają za tym co najmniej cztery przesłanki:

- część przepisów, w szczególności dotyczących kosztów windykacyjnych oraz maksymalnej wysokości kosztów pozaodsetkowych, jest według niektórych opinii prawnych niekonstytucyjna;
- w ustawie nie ma żadnych skutecznych narzędzi prawnych do zwalczania patologii;

²⁴ A. Markiewicz, *Rynek pozabankowych pożyczek konsumenckich w Polsce w świetle projektowanych regulacji kształtujących bezpieczeństwo finansowe konsumentów*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 2015, t. XVI, z. 8, cz. III, s. 77–89, <http://piz.san.edu.pl/docs/e-XVI-8-3.pdf>.

²⁵ *Ocena skutków wybranych regulacji projektu ustawy o zmianie ustawy o nadzorze nad rynkiem finansowym, ustawy – Prawo Bankowe oraz niektórych innych ustaw*, PwC, 15 maja 2014 r., http://www.pwc.pl/pl/publikacje/assets/regulacja_sektora_pożyczkowego_05_2014_raport_pwc.pdf.

²⁶ J. Ryba, *Ustawodawcza „chwilówka”*, „Promeritum” 2015, nr 3, http://issuu.com/zfp_/docs/promeritum_3_2015_ekranowy.

- do 21 marca 2016 roku powinna być opublikowana ustawa o kredytach związanych z nieruchomościami, wdrażająca dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE z 4 lutego 2014 roku w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi, co może być dobrą okazją do poprawienia limitów kosztów;
- nie ma takiego limitu, którego rządzący nie chcieliby obniżyć – wskazują na to doświadczenia innych krajów, w których zostały przeprowadzone podobne procesy legislacyjne.

Dodatkowo należy uwzględnić fakt, że na ustawę antylichwiarską będą się nakładały inne wprowadzane w życie regulacje sektora finansowego mające wpływ również na sytuację klienta na rynku kredytów konsumenckich. W szczególności chodzi o ustawę o podatku od niektórych instytucji finansowych (weszła w życie w lutym 2016 roku), popularnie nazywaną ustawą o podatku bankowym, która oprócz banków obejmuje też inne instytucje finansowe, w tym instytucje pożyczkowe. Część obciążeń zarówno banki, jak i instytucje pożyczkowe będą się starały przenieść na klientów przez pobieranie od klientów wyższych prowizji i opłat, gdyż możliwości zwiększania przychodów odsetkowych są obecnie ograniczone. Jest to możliwe, gdyż limit kosztów pozaodsetkowych wprowadzony ustawą antylichwiarską nie jest restrykcyjny, zwłaszcza dla kredytów innych niż krótkoterminowe. W rezultacie koszty kredytów konsumenckich, mimo obowiązywania przepisów antylichwiarskich, mogą wzrosnąć.

Bibliografia

- Białowolski P., *Ocena skutków ekonomicznych maksymalnego oprocentowania*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2011, nr 1.
- Guidelines on the application of Directive 2008/48/EC (Consumer Credit Directive) in relation to costs and the Annual Percentage Rate of charge. Commission Staff Working Document*, European Commission, Brussels, 8.5.2012.
- Markiewicz A., *Rynek pozabankowych pożyczek konsumenckich w Polsce w świetle projektowanych regulacji kształtujących bezpieczeństwo finansowe konsumentów*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 2015, t. XVI, z. 8, cz. III.
- Milic-Czerniak R., Gafrikova V., *Zadłużanie się gospodarstw domowych*, w: *Finanse osobiste. Kompetencje – narzędzia – instytucje – produkty – decyzje*, R. Milic-Czerniak (red.), Difin, Warszawa 2016.
- Ryba J., *Ustawodawcza „chwilówka”*, „Promeritum” 2015, nr 3.
- Study on interest rate restrictions in the EU. Final Report for the EU Commission DG Internal Market and Services. Project No. ETD/2009/IM/H3/87*, Institut für Finanzdienstleistungen e.V., Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung GmbH, Brussels/Hamburg/Mannheim 2010, http://ec.europa.eu/internal_market/finservices-retail/docs/credit/irr_report_en.pdf.
- Szpringer W., *Opinia dla Centrum Prawa Bankowego dotycząca limitów odsetek od kredytów i ich zakresu przedmiotowego, wprowadzonych w dniu 26.XI.2004r. w projekcie noweli do ustawy o kredycie konsumenckim*, Druk Sejmowy nr 3063 oraz nr 3059, Warszawa 2004.

Wierzbicki J., *Ochrona konsumenta przed nadmiernymi odsetkami. Skuteczność rozwiązań antylichwiarskich*, w: *Konkurencyjność i innowacyjność przedsiębiorstw*, SGH w Warszawie, Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie, 8.12.2011.

Zaleska M., *Konsekwencje wprowadzenia maksymalnych limitów odsetek od kredytów w kontekście stopnia ubankowienia polskiego społeczeństwa i doświadczeń niektórych krajów Unii Europejskiej*, „Bank i Kredyt” 2005, nr 10.

Viera Gafrikova – dr, Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie.

Agnieszka Milczarczyk-Woźniak

POLITYKA PAŃSTWA I JEJ WPŁYW NA MIĘDZYNARODOWE PRZEPIŁYWY KAPITAŁOWE

Prowadzenie polityki utożsamiane jest z pojęciem państwa, które zarówno w swojej strukturze, jak i w pierwotnych założeniach ma na celu kreowanie działań utrwalających podstawy swojego funkcjonowania. Państwo w ten sposób staje się podstawowym podmiotem stosunków międzynarodowych, ale jak powszechnie wiadomo – nie jedynym. Międzynarodową aktywność państwa należy traktować jako umiejętność funkcjonowania rządów i ich gospodarek narodowych w relacjach z otoczeniem. Z punktu widzenia stosunków gospodarczych wspomniana relacja jest związana z wymianą towarów, której naturalną konsekwencją stanowi przepływ kapitału.

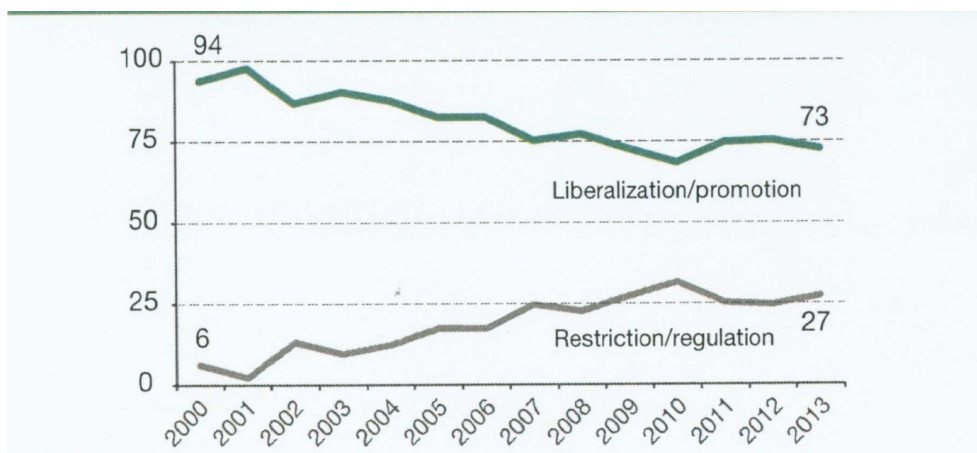
Skutki liberalizacji handlu światowego

Od kilku dekad mamy do czynienia z coraz intensywniejszym międzynarodowym obrotem kapitałowym. Jego kluczowym elementem jest liberalizacja handlu światowego, skutkująca stopniowym, wzajemnym znoszeniem barier, które chronią gospodarki narodowe przed konkurencją zagraniczną. Działania w tym zakresie sprowadzają się do wchodzenia w różnego rodzaju układy z innymi państwami w ramach porozumień bilateralnych i multilateralnych. To z kolei znajduje odzwierciedlenie w stopniowym tworzeniu międzynarodowych norm prawnych i standardów.

Strategia wielu krajów polega na tworzeniu odpowiednich warunków dla kapitału zagranicznego. W tym celu rządy krajowe wprowadzają uregulowania zmierzające do redukcji istniejących barier dla zagranicznych inwestorów. Z przyjętych na przestrzeni minionych dekad około trzech tysięcy nowych przepisów dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) przeważająca ich część odnosi się do kształtowania korzystniejszych warunków dla przepływu tych inwestycji. Wiąże się to ze wsparciem udzielanym przez państwa korporacjom transnarodowym (KTN). Polega ono na niwelowaniu restrykcji w dostępie do rynków narodowych oraz zmianie instrumentów polityki ekonomicznej. Według raportu Konferencji Narodów

Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) tylko w 2013 roku łącznie na świecie zostało przyjętych 87 różnego typu instrumentów mających wpływ na inwestycje zagraniczne. Tego rodzaju tendencję można zaobserwować zwłaszcza w krajach odnotowujących przemiany gospodarcze. Obecnie dotyczy to przede wszystkim regionu azjatyckiego oraz sektora telekomunikacyjnego i energetycznego¹. Polityka państwa wobec zagranicznego kapitału inwestycyjnego poszerza możliwości lokowania przez korporacje swoich filii w różnych częściach świata oraz realizowania globalnych strategii². Coraz rozleglejsze otwarcie krajowych rynków na kapitał zagraniczny przyniosło wzrost liczby uczestników międzynarodowych operacji finansowych, zwiększyło zakres działania oraz wpłynęło na ich szybkość i efektywność. Rozwiązania te ułatwiły budowanie rozległych sieci przepływów kapitałowych³.

Jednocześnie za sprawą cyklicznych zawirowań na rynkach, związanych z kryzysami gospodarczymi i niekończącą się walką z bezrobociem, niektóre kraje ustanawiają nowe wymagania dotyczące zakładania i relokacji inwestycji na ich obszarze⁴. Potwierdzają to dane statystyczne, według których stopniowo zwiększa się liczba instrumentów mających funkcję restrykcyjną i kontrolujących przepływ kapitału z 6% w 2000 roku do 27% w 2013 roku (rys. 1).



Rys. 1. Zmiany narodowej polityki inwestycyjnej w latach 2000–2013

Źródło: *World Investment Report 2014*, UNCTAD, New York–Geneva 2014.

¹ *World Investment Report 2014*, UNCTAD, New York–Geneva 2014, s. 18.

² A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 34.

³ A. Milczarczyk-Woźniak, *Współzależność globalizacji i integracji regionalnej – miejsce i rola Unii Europejskiej*, WSCiL, Warszawa 2008, s. 24.

⁴ *World Investment Report 2014*, op.cit., s. 18.

Środki polityki handlowej

Istotną grupę wspomnianych instrumentów, które mają wpływ na decyzje inwestycyjne KTN, tworzą (szeroko stosowane przez rządy wielu państw) środki polityki handlowej. Najczęstsze ograniczenia w tym zakresie obejmują normy sanitarno-weterynaryjne, techniczne i ekologiczne. W wielu krajach obowiązują specyficzne normy sanitarno-weterynaryjne dla importowanych artykułów rolno-spożywczych, farmaceutycznych, kosmetycznych czy chemicznych. Generalnie normy te mają za zadanie ochronę zdrowia i życia ludzi i zwierząt, ale jednocześnie blokują dostęp do danego rynku.

Z podobną sytuacją mamy do czynienia w przypadku przedsięwzięć dotyczących tworzenia standardów przemysłowych. Jak wynika z badań prowadzonych między innymi przez UNCTAD, unifikacja tego rodzaju standardów leży także w interesie KTN. Trudność polega jednak na tym, że obowiązująca w wielu krajach lub regionach standaryzacja uwzględnia rozwiązania typowe dla nich samych lub rynków z nimi powiązanych, automatycznie utrudniając lub wręcz wykluczając dostęp krajów trzecich. Z tego względu coraz częściej dąży się do przyjmowania rozwiązań standaryzacyjnych mających bardziej powszechny charakter.

Coraz częstszym kryterium związanym z decyzjami inwestycyjnymi KTN są przepisy dotyczące ochrony środowiska naturalnego. W tym celu wprowadza się różnego rodzaju bariery w imporcie produktów powodujących zanieczyszczenie środowiska, a także wymaga stosowania takich urządzeń przemysłowych, środków transportu itp., których działanie ma zapobiegać nadmiernemu zanieczyszczeniu. Wynikający z tego tytułu wzrost kosztów produkcji przedsiębiorstwa mogą sobie rekompensować przez subsydia państwowe lub korzystanie z ulg finansowych. Problem polega jednak na tym, że zdecydowana większość krajów nie promuje tego typu rozwiązań jako zbyt kapitałochłonnych. Między innymi dlatego tak wiele korporacji przenosi swoją działalność do państw, które nie stawiają wysokich wymagań ochronnych (dotyczy to zwłaszcza regionu Azji i Afryki).

Kolejnym środkiem polityki państw zakłócającym międzynarodowe przepływy kapitałowe jest pomoc publiczna. Udzielana jest ona indywidualnie przez państwa na rzecz narodowych przedsiębiorców; zazwyczaj przyjmuje formę dotacji inwestycyjnych, subsydiów na pokrycie strat bieżących, preferencyjnego oprocentowania kredytów na transakcje eksportowe, zmniejszenia ciężarów publicznych (na przykład podatków), nadzwyczajnych wpłat w celu przyciągnięcia pracowników do określonych gałęzi przemysłu, wprowadzania ułatwień w nabywaniu nieruchomości, ustanawiania specjalnych cen na do-

stawy surowców lub energii itp.⁵ Dzięki szerokim możliwościom udzielania tego rodzaju pomocy państwo wyrasta na istotnego regulatora przepływów kapitałowych na własnym obszarze.

Z punktu widzenia inwestycji typu *greenfield* ciekawym przykładem oddziaływania państwa na przepływy ZIB są tak zwane reguły pochodzenia towaru. Pochodzenie towaru, rozumiane jako miejsce wyprodukowania lub ostatecznej, istotnej obróbki towaru, jest traktowane jako ważny element handlu *sensu stricto* i przez to częściej jest postrzegane jako środek ochrony rynku niż czynnik determinujący przepływy kapitałowe. Tymczasem praktycznie nie ma dzisiaj umowy handlowej, która nie regulowałaby kwestii pochodzenia towarów. Preferencyjne traktowanie towarów pochodzących z określonych krajów i regionów stanowi często ważny argument przy podejmowaniu decyzji związanych z lokowaniem kapitału przez zagranicznych inwestorów. Potwierdza to skala przepływu inwestycji kapitałowych w świecie⁶. W przypadku Polski modelowa wprost wydaje się inwestycja Daewoo Motors w zakłady FSO w Warszawie w latach 90. ubiegłego wieku. Dzięki temu posunięciu samochody produkowane przez koncern koreański w fabryce na Żeraniu uzyskiwały polski status pochodzenia i na warunkach preferencyjnych mogły być sprzedawane do Unii Europejskiej (samochody pochodzące z Korei nie mogły wówczas skorzystać z takich ułatwień). Pokazuje to, że ważne są nie tylko warunki handlowe związane z kosztami produkcji oraz zapewnieniem poddostawców, ale również kraj wytworzenia.

Inwestycje przedsiębiorstw międzynarodowych

Przenikanie się rynków kapitałowych na niespotykaną dotychczas skalę sprawia, że tracą one swoją odrębność, wynikającą z usytuowania w granicach poszczególnych państw⁷. Czynniki te stwarzają jednocześnie ryzyko dynamicznego przenoszenia się skutków kryzysów ekonomicznych między państwami, co nazywane jest efektem domina. Najlepszym tego przykładem jest Argentyna, nad którą w 1997 roku zawisło ryzyko bankructwa w wyniku gwałtownego, niekontrolowanego odpływu zagranicznego kapitału z jej terytorium. W tym kontekście istotne znaczenie ma polityka państwa, która odpowiednio stosowana może być regulatorem tego rodzaju działań w przypadku pojawienia się zjawisk niekorzystnych.

⁵ W. Karpińska-Mizelińska, *Wiosenny przegląd pomocy publicznej w Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2003, nr 6, s. 54–55.

⁶ Por. A. Milczarczyk-Woźniak, *Współzależność globalizacji...*, *op.cit.*, s. 94 i n.

⁷ D. Gotz-Kozierkiewicz, *Globalizacja rynków finansowych*, w: *Globalizacja – mechanizmy i wyzwania*, B. Liberska (red.), PWE, Warszawa 2002, s. 107.

Pomimo wspomnianego niebezpieczeństwa większość krajów (szczególnie rozwijających się) dostrzega wiele korzyści wynikających z inwestycji przedsiębiorstw międzynarodowych. W skali świata ponad połowa przyjętych rozwiązań promujących liberalizację i ułatwienia w gospodarce związana była z zachętami inwestycyjnymi. Według UNCTAD zasadniczą przyczyną wprowadzania wspomnianych zachęt jest kreowanie miejsc pracy jako efekt transferu technologii i promocji eksportu przez najbardziej pożądane sektory, to jest informatyczny i usługi biznesowe, a także rolnictwo i turystykę.

Jest wiele argumentów, które wskazują, że przepływy kapitałowe pozytywnie wpływają na dynamikę rozwoju gospodarek narodowych oraz całego świata. Nie można jednak inwestycji zagranicznych traktować jako remedium na niedoskonałości własnego rynku. Kluczem do sukcesu jest zrównoważona polityka państw w tym zakresie, wymagająca dużej dyscypliny w prowadzeniu polityki makroekonomicznej⁸. W interesie samych zainteresowanych jest stwarzanie możliwości konkurowania przedsiębiorstwom (zwłaszcza narodowym), a nie ich nadmierna ochrona. Działania w tym zakresie powinny obejmować dążenie do zwiększenia podaży kapitału na rynku krajowym przez wzrost nakładów na badania i rozwój naukowo-techniczny oraz podnoszenie kwalifikacji siły roboczej.

Udział państwa w rozbudowie i utrzymaniu nowoczesnej infrastruktury wydatnie sprzyja podnoszeniu międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej⁹. Pomoc państwa w tym zakresie dotyczy dziedzin wymagających znacznych nakładów finansowych na prace badawczo-rozwojowe dla sektorów zaawansowanych technologicznie (takich jak biotechnologia, informatyka, telekomunikacja, inżynieria materiałowa). Rolą państwa jest również podejmowanie działań ułatwiających przepływ nowoczesnych technologii. Nerozerwalnie wiąże się to z promowaniem gospodarki opartej na wiedzy. Ta zaś wymaga wykwalifikowanej i kreatywnej siły roboczej. Z tego też względu celem rządów narodowych jest organizowanie i finansowanie (lub współfinansowanie) różnego rodzaju działań przyczyniających się do podnoszenia kwalifikacji pracowników. Wykorzystanie tych elementów w skali świata charakteryzuje się jednak znacznymi dysproporcjami. Pokonanie luk technologicznych wymaga w wielu państwach nie tylko czasu, ale przede wszystkim nakładów finansowych, na które większości z nich nie stać. W praktyce zdecydowana większość zasobów wysokich technologii oraz wykwalifikowanych pracowników skupiona jest w grupie krajów

⁸ *Ibidem*, s. 19.

⁹ A. Zorska, *Ewolucja państwa i jego działalność*, w: *Globalizacja – mechanizmy i wyzwania*, B. Liberska (red.), PWE, Warszawa 2002, s. 260.

wysoko rozwiniętych. Osiągnięcie korzystnych rezultatów jest jednak możliwe, o czym świadczy sukces dynamicznie rozwijających się gospodarek Azji i Ameryki Łacińskiej¹⁰.

Fuzje i przejęcia

Intensyfikacja przepływów kapitałowych przyczyniła się do zwiększonej liczby fuzji i przejęć (*Mergers and Acquisitions*, M & A). Międzynarodowe fuzje i przejęcia angażują ogromny kapitał i stanowią jeden z najbardziej spektakularnych efektów umiędzynarodowienia rynków finansowych. Analizując dane statystyczne, można zaobserwować, że boom w tym zakresie na razie mamy za sobą. W 1990 roku M & A w skali świata osiągnął kwotę 111 mld USD. Już dekadę później wynik ten został kilkukrotnie przekroczony. Rekordowe dla fuzji i przejęć były lata 2005–2007, kiedy zrealizowano transakcje na łączną kwotę 780 mld USD. Do 2012 roku utrzymywała się tendencja spadkowa, ale w 2013 roku nastąpił ponowny wzrost obrotów (tabela 1).

Tabela 1. Podstawowe wskaźniki zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) i produkcji międzynarodowej w wybranych latach od 1990 do 2013 (w mld USD)

Pozycja	1990	2005–2007 średnia przed kryzysem	2011	2012	2013
ZIB napływy	208	1493	1700	1330	1452
ZIB odpływy	241	1532	1712	1347	1411
ZIB rynek wewnętrzny	2078	14 790	21 117	23 304	25 464
ZIB rynek zewnętrzny	2088	15 884	21 913	23 916	26 313
Transgraniczne fuzje i przejęcia	111	780	556	332	349
Sprzedaż filii zagranicznych	4723	21 469	28 516	31 532	34 508
Całkowity majątek filii zagranicznych	3893	42 179	83 754	89 568	96 625
Eksport filii zagranicznych	1498	5012	7463	7532	7721
Zatrudnienie przez filie zagraniczne (w tys.)	20 625	53 306	63 416	67 155	70 726
Eksport towarów i usług	4107	15 034	22 386	22 593	23 160

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report 2014*, *op.cit.*, s. 10.

¹⁰ A. Milczarczyk-Woźniak, *Współzależność globalizacji...*, *op.cit.*, s. 26.

Praktycznie każdemu M & A towarzyszą obawy co do ich rzeczywistych korzyści, przekładających się często na sytuację społeczno-gospodarczą poszczególnych państw. Wynika to przede wszystkim z faktu, że rozbudowana struktura KTN mocno integruje poszczególne gospodarki i zwiększa stopień ich współzależności w skali świata. Istotne znaczenie w najbliższych latach będzie miał stopień konsolidacji przedsiębiorstw w wyniku międzynarodowych M & A, który określi, czy może nam grozić całkowita utrata narodowego charakteru podmiotów gospodarczych. Jak w każdej dziedzinie, tak i tutaj istnieje bowiem określony stopień wyczerpalności możliwości inwestorów.

Obawy te odchodzą na plan dalszy, jeżeli obserwujemy, jak przepływy ZIB obniżają poziom bezrobocia na świecie i zwiększają obrót towarów i usług w skali świata. W zagranicznych filiach zatrudnionych jest około 80 000 tys. ludzi (tabela 1). Dla rządów krajów przyjmujących stanowi to często elementarny argument w sytuacji słabej wydolności sektora narodowego. W wyniku wykonanej przez pracowników filii KTN pracy wygenerowane zostały dobra i usługi na łączną kwotę ponad 23 mld USD. To prawie dwa razy więcej niż na początku poprzedniej dekady i osiem razy więcej niż 20 lat temu.

Procesy integracji

Jednym z istotnych aspektów międzynarodowych przepływów kapitałowych jest udział państw w procesach integracji. Ich istnienie prowadzi do stopniowego wyrównywania się warunków działalności gospodarczej na skonsolidowanym rynku. Stwarzają one korzystne warunki do rozwijania działalności produkcyjno-handlowej, co stymuluje ekspansję inwestycyjną przedsiębiorstw międzynarodowych¹¹. Występujące we współczesnej gospodarce światowej tendencje integracyjne charakteryzują się dążeniem do pogłębionej współpracy państw o zbliżonym zasięgu geograficznym, podobnej strukturze gospodarczej oraz porównywalnym poziomie rozwoju¹². Przyjmuje się, że regionalizm pomaga, a nie utrudnia realizację partykularnych interesów państw, stanowiąc dla nich interesujące rozwiązanie w konfrontacji z konkurencyjnymi i silnie umiędzynarodowionymi rynkami kapitałowymi.

Największe korzyści wynikające z umiędzynarodowienia rynków kapitałowych odnotowują takie ugrupowania, jak Unia Europejska (Europa), APEC i ASEAN (Azja), NAFTA (Ameryka Północna) oraz MERCOSUR

¹¹ O korzyściach z procesu integracji świadczy przykład Unii Europejskiej, będącej rynkiem zbytu o wysokim i rosnącym popycie oraz ostrej konkurencji wewnętrznej.

¹² C. Mojsiewicz, *Rozwój procesów o charakterze globalnym*, w: *Prawo, instytucje i polityka w procesie globalizacji*, E. Haliżak, R. Kuźniar (red.), Scholar, Warszawa 2003, s. 548.

(Ameryka Południowa). Na 20 największych gospodarek mających rekordowe przepływy ZIB połowa należy do Unii Europejskiej. Największy udział w rynku mają Niemcy i Wielka Brytania, a następnie Austria, Hiszpania, Irlandia, Luksemburg, Norwegia, Szwecja oraz Włochy. Od dwóch dekad niekwestionowanym liderem w zakresie inwestycji kapitałowych pozostają ugrupowania azjatyckie na czele z Chinami i Japonią. Udział APEC w światowych napływach ZIB wzrósł z 37% przed kryzysem do 54% w 2013 roku, a ASEAN podwoiło swoje wskaźniki sprzed kryzysu, osiągając 9-procentowy wzrost udziału w rynku światowym (w latach 2005–2007 było to 4%). Czołowej pozycji regionu dla przepływów inwestycyjnych nie są w stanie zachwiać cykliczne wahania koniunkturalne. Ze względu na wciąż niewyczerpane możliwości rynku oraz relatywnie niskie koszty pracy kontynent ten nadal pozostaje najatrakcyjniejszym miejscem do inwestowania.

Korzyści z globalizacji przepływów kapitałowych odnosi również NAFTA, która w 2013 roku odnotowała 20-procentowy udział w światowych przepływach ZIB. Chociaż to tylko 1-procentowy wzrost w stosunku do lat sprzed kryzysu, niewątpliwie świadczy o silnej pozycji ugrupowania, stabilnego politycznie i gospodarczo. W przypadku tego porozumienia przodującą pozycję w regionie zajmują Stany Zjednoczone, które od lat zajmują również pierwsze miejsce w przepływach inwestycyjnych w skali globu.

Wrażliwość na wahania koniunkturalne niekorzystnie oddziałuje natomiast na inwestycje kapitałowe w ramach MERCOSUR. Mimo to w państwach należących do tej organizacji ciągle wzrastają przepływy kapitałowe w postaci ZIB, głównie za sprawą lidera regionu – Brazylii. W 2013 roku udział MERCOSUR w światowych przepływach ZIB wyniósł 6%, czyli prawie trzykrotnie więcej w porównaniu z latami 2005–2007, kiedy udział ten wynosił 2%¹³.

Przyjęte w większości ugrupowań rozwiązania sprzyjają inwestycyjnemu zaangażowaniu przedsiębiorstw¹⁴. Postęp w tym zakresie uzyskano głównie dzięki harmonizacji wielu norm oraz rozwiązań prawnych i instytucjonalnych w państwach należących do organizacji regionalnych, różniących się zakresem, charakterem prawnym i przedmiotem działania. W niektórych ugrupowaniach zasady dotyczące inwestycji zagranicznych są elementem szerszej polityki współpracy i integracji gospodarczej, czego przykładem jest NAFTA. W innych, na przykład w MERCOSUR czy APEC, państwa stawiają sobie za cel wspieranie tego typu inwestycji przez likwidację barier ogra-

¹³ *World Investment Report 2014, op.cit.*, s. 4–6.

¹⁴ K. Krzywicka, *Ameryka Łacińska wobec globalizacji*, w: *Oblicza procesów globalizacji*, M. Pietras (red.), Wyd. UMCS, Lublin 2002, s. 279.

niczających ich swobodny przepływ. Jednakże nadrzędną ideą wynikającą z przyjętych przez ugrupowania regionalne rozwiązań jest integracja rynków kapitałowych. Z tego względu porozumienia regulują takie kwestie, jak: warunki zakładania i działalności przedsiębiorstw w państwach goszczących, polityka podatkowa, polityka konkurencji, ochrona prawna oraz procedury rozwiązywania sporów¹⁵.

Przepływy zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Generalnie, jak wynika z danych za 2013 rok, panuje względna równowaga między napływami i odpływami ZIB na świecie – odpowiednio 1452 i 1411 mld USD (tabela 1 i 2). Jest to trend utrzymujący się od lat, z tendencją rosnącą dla samej skali tych przepływów – dla porównania w roku 1990 było to 208 mld USD w napływach i 241 mld USD w odpływach ZIB. Najwięcej inwestycji napływa do krajów rozwijających się. Nie stanowi zaskoczenia fakt, że w układzie kontynentalnym liderem w tym zestawieniu pozostaje Azja, która w analizowanym okresie uzyskała napływ ZIB w kwocie 778 mld USD. Największymi beneficjentami odpływu inwestycji zagranicznych są państwa wysoko rozwinięte (857 mld USD) na czele z Ameryką Północną. Obserwujemy powolny, ale stopniowy wzrost przepływu ZIB we wszystkich regionach świata. Dla Afryki, Ameryki Łacińskiej i Karaibów oraz Oceanii tendencja ta w większym stopniu dotyczy napływu ZIB niż ich odpływu.

Tabela 2. Przepływy zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) w podziale na regiony w 2013 roku (w mld USD)

Region	ZIB napływy	ZIB odpływy
Świat	1452	1411
Kraje wysoko rozwinięte	566	857
Unia Europejska	246	250
Ameryka Północna	250	381
Kraje rozwijające się	778	454
Afryka	57	12
Azja	426	326
Ameryka Łacińska i Karaiby	292	115
Oceania	3	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report 2014, op.cit.*, s. 3.

Najbardziej niepokojący jest postępujący spadek udziału w tym obrocie Unii Europejskiej – w obydwu wypadkach o ponad połowę¹⁶. Mimo że

¹⁵ A. Zorska, *Ewolucja państwa...*, *op.cit.*, s. 37–38.

¹⁶ *World Investment Report 2014, op.cit.*, s. 3.

ugrupowanie wciąż pozostaje ważnym graczem na rynku kapitałowym, tak drastyczne spadki mogą budzić poważne obawy. Niewątpliwie może to wynikać z dużej intensyfikacji przepływu ZIB w poprzednich dekadach. Mając na względzie, że w ostatnich latach nierzadkie były przypadki przejmowania często sztandarowych europejskich marek, głównie przez kapitał z Azji, pojawia się przypuszczenie, że tendencja ta może się nasilać. Pozytywny jest fakt, że w skali świata rynek zewnętrznych przepływów ZIB równoważy się z rynkiem wewnętrznym. W 2013 roku obroty te wynosiły odpowiednio 26 313 i 25 464 mld USD (tabela 1). Może to świadczyć o znaczącym zaangażowaniu inwestycyjnym KTN we własnym regionie.

Pojawiające się asymetrie związane z zaangażowaniem inwestycyjnym w skali świata mogą wynikać z wielu przyczyn. Bardzo często dotyczą one wspomnianych już, odmiennych rozwiązań prawnych w zakresie form koncentracji kapitału oraz odmiennego traktowania kapitałów zagranicznych i zysków z nich pochodzących. Na sytuację tę ma również wpływ sekurytyzacja, czyli przesunięcia strumieni zewnętrznego finansowania podmiotów gospodarczych z klasycznych form kredytowania na papiery wartościowe (głównie akcje i obligacje). Zjawisko to pociąga za sobą zmianę roli głównych instytucji finansowych, jakimi są banki, które coraz rzadziej występują w roli pożyczkodawców, coraz częściej zaś jako banki inwestycyjne, uzyskujące prowizję z doradztwa finansowego oraz handlu instrumentami pochodnymi¹⁷. W konsekwencji przepływ kapitałów zależy bardzo często od źródła jego finansowania.

Gwałtowny rozwój rynku instrumentów finansowych, zwanych też derywatami, zapoczątkował proces, z którego negatywnymi efektami boryka się cały świat. Wynika to ze zmiany roli tych instrumentów. Derywaty silnie wpłynęły na oderwanie świata finansów od sfery realnej gospodarki. Związany z nimi efekt dźwigni powoduje, że rozmiary rzeczywistego inwestowania kapitału są nawet kilkadziesiąt razy mniejsze od nominalnej wartości transakcji. W konsekwencji decyzje inwestycyjne mogą wpływać na gwałtowne zmiany na rynkach finansowych, co z kolei przyczynia się do destabilizacji tych rynków nie tylko w skali lokalnej, ale również międzynarodowej, to zaś przyczynia się do wybuchu kryzysu¹⁸.

Kryzysy same w sobie nie są zjawiskiem nowym. Wiele destabilizujących wydarzeń miało miejsce także w innych okresach historii gospodarczej świata. Jednakże to, co wyróżnia zawirowania na rynkach finansowych z ostatniej dekady, to ich nowy charakter. Szczególnie interesującym zagad-

¹⁷ Por. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, J. Rymarczyk (red.), PWE, Warszawa 2006, s. 217–218.

¹⁸ P.F. Drucker, *The Global Economy and the Nation-State*, "Foreign Affairs" 1997, Vol. 76, No. 5, s. 162.

nieniem w tym aspekcie jest szybkość, z jaką negatywne wydarzenia w jednym państwie przenoszą się do drugiego i to często położonego w regionie geograficznie bardzo odległym (nawet gdy brak między nimi silnych związków handlowych lub finansowych). Przyczyną kryzysu mogą być słabo nadzorowane instytucje finansowe, zakupy spekulacyjne na rodzimych rynkach oraz zjawisko tak zwanego hazardu moralnego, wynikające z posiadania przez te instytucje ukrytych gwarancji rządowych dla własnych zobowiązań. Wielu badaczy coraz częściej obwinia za zaistniałą sytuację inwestorów, którzy często popadają w panikę, wycofując kapitał z określonego kraju tylko dlatego, że robią to inni. Zjawisko to wskazuje również na psychologiczne aspekty zachowania się inwestorów. Przyjmuje się, że mogą oni podejmować decyzje, kierując się naśladownictwem. Przyczyn kryzysów (zwłaszcza walutowych) upatruje się również w manipulowaniu walutami przez dużych graczy. Doprowadza to do niebezpiecznego efektu „zarażania się” gospodarek, co w praktyce oznacza, że kryzys w jednym kraju może wywołać zaburzenia na innych rynkach. Co ciekawe, nie muszą to być rynki ze sobą sąsiadujące, ale takie, które mają wzajemne powiązania¹⁹. Zawsze u podłoża kryzysów leżą jednak zaniedbania i błędy w polityce gospodarczej, a rynek finansowy stanowi jedynie swoiste medium, który transformuje je ostatecznie w głębsze (często zbyt gwałtowne) załamanie.

Obserwując przyczyny pojawiania się współczesnych kryzysów, nie sposób oprzeć się wrażeniu, że rynki finansowe są zaskoczone nie tyle występowaniem kryzysów, ile ich efektami. Presja na wzrost konkurencyjności międzynarodowej zmusza wiele firm (zwłaszcza z sektora usług finansowych) do ciągłego podnoszenia wskaźników ekonomicznych, często trudnych bądź niemożliwych do osiągnięcia. Dlatego bardziej można mówić o braku odpowiedzialności i racjonalności wszystkich zaangażowanych w ten proces niż o nieświadomości w tej materii. Współczesne kryzysy pokazują duży stopień niewydolności państw w zapanowaniu nad tak nagłymi i niemożliwymi do skontrolowania (lub oszacowania) rynkami kapitałowymi. Jest to obecnie najtrudniejsza do opanowania i pogodzenia sprzeczność między kontrolą rynków a ich liberalizacją, która – jak po raz kolejny się okazało – spoczywa w rękach państw, a konkretnie ich rządów.

Wzrost umiędzynarodowienia polityki państw od lat jest uznawany za naturalny efekt zmian w dynamice stosunków międzynarodowych. Pojawiły się bowiem mechanizmy, które polityce tej wyznaczyły nowy, bardziej

¹⁹ C. Wójcik, *Kryzysy walutowe we współczesnej gospodarce światowej*, w: *Globalizacja – mechanizmy i wyzwania*, B. Liberska (red.), PWE, Warszawa 2002, s. 143–145.

wielopłaszczyznowy wymiar. Z punktu widzenia gospodarczego jednym z istotniejszych problemów jest pojawienie się nowych instrumentów, które wykreowały wzrost przepływów kapitałowych w skali świata. Współczesna polityka państwa to balansowanie między bezpieczeństwem a otwartością ekonomiczną. W konsekwencji mamy do czynienia ze swoistym dylematem sprawowania władzy, który polega na ochronie rynku krajowego z jednoczesnym stosowaniem niedyskryminacji i swobodnej konkurencji w stosunkach gospodarczych.

Bibliografia

- Drucker P.F., *The Global Economy and the Nation-State*, "Foreign Affairs" 1997, Vol. 76, No. 5.
Globalizacja – mechanizmy i wyzwania, B. Liberska (red.), PWE, Warszawa 2002.
Karpińska-Mizielińska W., *Wiosenny przegląd pomocy publicznej w Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2003, nr 6.
Międzynarodowe stosunki gospodarcze, J. Rymarczyk (red.), PWE, Warszawa 2006.
Milczarczyk-Woźniak A., *Współzależność globalizacji i integracji regionalnej – miejsce i rola Unii Europejskiej*, Warszawa 2008.
Oblicza procesów globalizacji, M. Pietraś (red.), Wyd. UMCS, Lublin 2002.
Prawo, instytucje i polityka w procesie globalizacji, E. Haliżak, R. Kuźniar (red.), Scholar, Warszawa 2003.
World Investment Report 2014, UNCTAD, New York–Geneva 2014.
Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

Agnieszka Milczarczyk-Woźniak – dr, Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie.

Jerzy Telep
Dariusz Telep

CHARAKTER WSPÓŁCZESNEGO TERRORYZMU

Terroryzm jest zjawiskiem powstającym z różnych powodów, głównie społecznych, ekonomicznych, religijnych, politycznych, ale zawsze w wyniku wywołania strachu ma osiągnąć założony cel polityczny. W mnogości definicji tego pojęcia wyróżnia się wiele czynników, z których jedne są silniej akcentowane, inne mniej, a niektóre zupełnie pomijane. Ta niejednoznaczność określenia terroryzmu jest dodatkowym utrudnieniem, które nie pozwala zakwalifikować konkretnego działania jako terrorystycznego, a w konsekwencji utrudnia jego zwalczanie. Są to czynniki niematerialne, trudno wymierne i niemożliwe do precyzyjnej oceny i usystematyzowania¹.

Warunki kształtowania współczesnego terroryzmu

Współcześnie terroryzm nie ogranicza się do pojedynczych aktów czy ataków na wyznaczone obiekty (osoby), ale obejmuje działania ciągłe bądź pojedyncze, powtarzające się nieregularnie w długim czasie. Również podłoże terroryzmu nie jest jednoznaczne, obejmuje bowiem spłot różnych przyczyn, wzajemnie się przenikających i współzależnych, potęgujących przesłanki sprzyjające podejmowaniu działań terrorystycznych. Najważniejszą przyczyną jest czynnik ekonomiczny w postaci niskiego poziomu życia, często na granicy ubóstwa. Jest on wzmacniany nierównościami społecznymi zarówno w skali państwa, jak i globalnej oraz ustrojem politycznym, w którym elity rządzące bronią interesów najbogatszych. Międzynarodowe stosunki polityczne są kształtowane w taki sposób, aby chroniły interesy bogatych, czego dowodem są powiększające się rozbieżności poziomu życia między krajami bogatymi i biednymi. Ludzie biedni są szczególnie podatni na oddziaływanie ideologii religijnej, która „gwarantuje” im w skrajnym ujęciu najwyższą rekompensatę – w postaci wiecznego życia w raju – za oddanie życia ziemskiego w walce z wyznawcami innych poglądów religijnych.

¹ B. Hołyst, *Terroryzm*, t. 1, LexisNexis, Warszawa 2011; *Biała księga bezpieczeństwa narodowego Rzeczypospolitej Polskiej*, BBN, Warszawa 2013, rozdz. 2.

Szybki rozwój terroryzmu o charakterze ujawnionym w ostatnich latach stał się możliwy głównie w wyniku ogromnego postępu w dziedzinach łączności i komunikacji. Telewizja satelitarna, internet i telefonia komórkowa stworzyły z jednej strony możliwości pokazywania obrazu rzeczywistego świata, wraz z jego skrajnościami, w czasie bieżącym, a z drugiej ułatwiają zakładanie organizacji terrorystycznych w dowolnym miejscu globu i przygotowywanie ich działań. Istotnymi czynnikami sprzyjającymi operacjom terrorystycznym są również łatwość przekraczania granic państwowych, duża prędkość środków komunikacji, nieograniczone możliwości dostępu do wiedzy i materiałów służących do wytworzenia broni używanej w działalności terrorystycznej oraz istnienie i stosunkowo łatwy dostęp do źródeł finansowania tej działalności.

Charakter współczesnego terroryzmu jest dobrze widoczny między innymi w wydarzeniach na Bliskim i Środkowym Wschodzie, na Ukrainie, w północnej Afryce czy Nigerii. Mordowane są dziesiątki i setki tysięcy ludzi, a przestraszone miliony uciekinierów z własnych krajów szukają desperacko ratunku w innych państwach. Działania te odznaczają się również wyjątkowym okrucieństwem, bez żadnych ograniczeń moralnych i humanitarnych. Bestialskie, publiczne egzekucje, niszczenie dzielnic mieszkaniowych i całych miast, niszczenie zabytków kultury o najwyższej wartości, niszczenie środków komunikacji, w tym samolotów, zabijanie ludności cywilnej potęgują strach i obawę utraty życia ludności zamieszkującej na terenach objętych tymi działaniami.

Są to również sprzyjające warunki dla państw próbujących wykorzystać niezwykle trudną sytuację innego państwa we własnym interesie. Jawnym tego przykładem jest postępowanie Rosji starającej się o powrót do roli supermocarstwa światowego metodą faktów dokonanych; świadczą o tym aneksja Krymu, inicjowanie i wspieranie działań separatystycznych na Ukrainie, a ostatnio aktywne uczestnictwo w wojnie domowej w Syrii.

Nierówności współczesnego świata

Terroryzm jest zjawiskiem historycznym, które od wieków towarzyszy ludzkości. Jest to potwierdzone faktami zaistniałymi w przeszłości, ale jedno z podstawowych pytań na dziś powinno brzmieć: czy można uniknąć tego zjawiska w przyszłości? Nie ma jednoznacznej, kategorycznej odpowiedzi na to pytanie. Bezwzględnie trzeba eliminować terroryzm z życia społecznego, ponieważ wyrządza wyłącznie szkody. Jest to jednak niemożliwe w aktualnie funkcjonującym porządku światowym, charakteryzującym się skrajnościami między innymi w poziomie życia, pozycji społecznej, dostępie do

wiedzy, uczestnictwie w podziale dóbr, uczestnictwie w sprawowaniu władzy, długości życia, sprawiedliwego traktowania, poczucia wartości. Na potwierdzenie słuszności tego stwierdzenia wystarczy porównać wskaźniki ilustrujące poziom życia w różnych państwach (grupach państw) w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat.

W latach 60. XX wieku rozpiętość PKB na mieszkańca w krajach rozwijających się i wysoko rozwiniętych kształtowała się w proporcji 1 : 13. Na początku XXI wieku rozpiętość między najuboższą Etiopią (100 USD na mieszkańca) a najbogatszą Szwajcarią (40 000 USD na mieszkańca) wynosiła 1 : 400², a w 2014 roku między najbogatszym Luksemburgiem (111 716 USD na mieszkańca) a najbiedniejszym Malawi (242 USD na mieszkańca) kształtowała się na poziomie 1 : 462³.

Podział świata na liderów rozwoju cywilizacyjnego i obszary peryferyjne jest przyczyną napięć i konfliktów w stosunkach międzynarodowych pogłębiających się wraz ze zróżnicowaniem poziomu między najlepiej a najgorzej rozwiniętymi państwami. Dwieście lat temu rozbieżności w wysokości dochodu narodowego na jednego mieszkańca na poszczególnych kontynentach były względnie małe, przy czym w niektórych krajach tropikalnych dochód na mieszkańca był prawdopodobnie wyższy niż w niektórych krajach europejskich.

Dysproporcje rozwojowe w świecie zależą od tempa rozwoju gospodarczego poszczególnych państw i społeczeństw i są potęgowane przez procesy demograficzne. W 1950 roku kraje rozwinięte zamieszkiwało 32,1% ludności świata, Afrykę – 8,5%, Amerykę Łacińską – 6,4%, Azję – 52,9%. Prognozy rozwoju opracowane przez Narody Zjednoczone wskazują, że w 2025 roku w państwach rozwiniętych będzie mieszkać jedynie 15,8% ludności świata, w Afryce – 18,4%, Ameryce Łacińskiej – 8,9% i Azji – 57,0%. Ze względu na to, że państwa najbiedniejsze mają największy udział w eksplozji demograficznej, globalne procesy rozwoju jakościowego są spowolnione i poważnie zagrożone aspiracjami materialnymi społeczeństw, które są na etapie zaspokajania swoich podstawowych, naturalnych potrzeb. Dodatkowym problemem jest rosnący nacisk migracyjny na obszary centrów cywilizacyjnych wywołujący przeciwdziałania administracyjne, narastanie ksenofobii społecznych i nacjonalizmu. Nasilający się proces migracji staje się źródłem rozbieżności poglądów państw Unii Europejskiej i zagrożenia dla integracji Europy⁴.

² *Państwa świata*, Świat Książki, Warszawa 2004.

³ *Wielki ilustrowany atlas świata*, Demart, Warszawa 2015.

⁴ *Global Economic Prospects Commodities of the Crossroads 2009*, The International Bank of Reconstruction and Development, Washington 2009; R. Bartkowiak, *Granice wzrostu gospodarczego a rozwój ekonomii. Wybrane zagadnienia ekonomii neoklasycznej i ekonomii rozwoju*, SGH, Warszawa 2005.

Pełna ocena zróżnicowania poziomu rozwoju gospodarczego grup krajów wymaga zastosowania rozbudowanych procedur porównawczych. Należałoby w nich uwzględnić struktury gospodarcze, struktury konsumpcji i cen, dynamikę zmian PKB, przyczyny tych zmian, a także najważniejsze ich uwarunkowania. Wysoko ocenia się kraje mające wskaźniki produktu krajowego w przeliczeniu na głowę mieszkańca przekraczające 20 tys. USD, charakteryzujące się dużym udziałem przemysłu przetwórczego i usług w tworzeniu tego dochodu, a także mające wysoką (rzędu co najmniej 3%) i utrzymującą się w długim okresie średnioroczną stopę wzrostu tego produktu, uzyskiwanego przede wszystkim dzięki wzrostowi wydajności pracy i wdrażaniu postępu technicznego oraz organizacyjnego, a nie dzięki wzrostowi inwestycji lub zatrudnienia. Na drugim biegunie znajdują się państwa strukturalnego, pogłębiającego się niedostatku. Niektóre z nich nie są w stanie egzystować bez międzynarodowej pomocy (np. państwa subsaharyjskie).

Do grupy wysoko rozwiniętych państw świata zaliczają się w Europie: Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Holandia, Irlandia, Islandia, Luksemburg, Niemcy, Norwegia, Portugalia, Szwajcaria, Szwecja, Wielka Brytania, Włochy, a także europejskie minipaństwa: Andora, Liechtenstein, Monako, San Marino i Watykan. W Azji do tej grupy należą Japonia i Izrael, w Ameryce – Stany Zjednoczone i Kanada, w Afryce – Republika Południowej Afryki, a także Australia i Nowa Zelandia. Do grupy państw słabo rozwiniętych zaliczono 67 krajów. Grupa ta jest bardzo zróżnicowana. Należą do niej kraje Azji, Ameryki Łacińskiej i Afryki oraz większość państw Europy Środkowo-Wschodniej⁵.

Trafną ocenę poziomu życia w różnych regionach świata zaprezentowano w następujący sposób⁶: „Świat staje się globalną wioską, jednak nie każdy mieszkaniec ma dostęp do takich samych dóbr. Żyjemy w czasach niewiarygodnych kontrastów. Podczas gdy w jednych regionach komputery stają się podstawowym wyposażeniem każdego domu, w innych marzeniem bywa szklanka wody i jeden posiłek dziennie. Dlatego jak nigdy dotąd sprawiedliwy podział owoców globalizacji zależy od międzynarodowej solidarności, transferu inwestycji i nowych technologii, programów humanitarnych, pomocy medycznej oraz edukacyjnej.

Jest wiele sposobów pomiaru zróżnicowania poziomu życia ludności na świecie. Jedne wskaźniki ilustrują rozwój gospodarczy, np. wielkość produkcji i zużycie energii, wydajność rolnictwa, udział zatrudnionych w przemyśle i usługach, średnie zarobki, wielkość eksportu czy wreszcie wysokość pro-

⁵ R. Piasecki, *Ekonomia rozwoju*, PWE, Warszawa 2011.

⁶ *Ilustrowana księga świata*, Publicat, Poznań 2007, s. 226–227.

duktu krajowego brutto (PKB). Inny wymiar, choć najczęściej skorelowany z poziomem gospodarki, mają wskaźniki rozwoju społecznego. Tu analizuje się umieralność i przeciętną długość życia, zachorowalność i dostępność służb medycznych, codzienne spożycie białka i kalorii, stopień analfabetyzmu i długość nauki w szkołach, poziom motoryzacji czy wreszcie wyposażenie gospodarstw domowych, np. w wodociąg, telewizor czy komputer. Wiele zjawisk trudno jest zmierzyć. Nie ma wskaźników określających stopień łamania praw człowieka, poziom dyskryminacji mniejszości, skalę braku demokracji, zniewolenie ludzi przez zbrodnicze ideologie i fanatyzm religijny, skutki wypędzenia z ziemi ojczystej. Obraz poziomu życia na świecie jest więc niepełny, a wymierne wskaźniki tylko częściowo oddają skalę nędzy i nieszczęść lub dobrobytu i szczęścia.

Szokujący jest nie tylko stopień nierówności, ale także tempo i kierunek zmian. Kraje Afryki Środkowej i Azji Południowej, nękane wojnami domowymi, chorobami zakaźnymi i klęskami nieurodzaju, prawdopodobnie nigdy nie osiągną takiego poziomu rozwoju, jaki jest udziałem najbogatszych państw europejskich czy USA (np. w Zambii wskaźniki rozwoju społecznego są obecnie niższe niż 25 lat temu). Rozbieżności w tempie rozwoju cywilizacyjnego, gospodarczego i społecznego powiększają się. Konieczne są zmiany w światowej polityce wobec regionów najbiedniejszych. W Afryce i Azji za jednego dolara dziennie, czyli poniżej granicy ubóstwa, żyje około 1,4 mld ludzi. Co roku z głodu i niedożywienia umiera 30 mln Afrykańczyków. Według szacunków UNDP (Program Rozwoju Narodów Zjednoczonych), wystarczyłoby jeszcze około 40 mld rocznie, aby zapewnić im podstawowe minimum: żywność, warunki higieniczne i opiekę medyczną. Suma ta jest 20-krotnie niższa od tej co roku wydaje się na zbrojenia”.

Problemy demograficzne

Różnice w poziomie życia ludności pogłębiają źle rozwiązywane problemy demograficzne. Według prognoz ONZ i Banku Światowego⁷ w połowie XXI wieku na Ziemi będzie mieszkać około 10 mld osób. Wprawdzie zakłada się, że nawet 15 mld mieszkańców nie wyczerpie jej zasobów, ale przy założeniu obecnych standardów konsumpcyjnych, sposobów produkcji oraz obecnego poziomu konsumpcji na świecie i w poszczególnych krajach. Gdyby wszyscy ludzie chcieli realizować model konsumpcji oparty na standardzie występującym w Kalifornii, to na świecie mogłoby żyć zaledwie 2 mld osób. Nie jest zatem jedynym problemem, o ile wzrośnie liczba lud-

⁷ *Global Economic Prospects Commodities of the Crossroads 2009, op.cit.*

ności świata, ale gdzie ten przyrost wystąpi i jak w związku z tym wzrośnie popyt na zasoby naturalne i żywność, jak nasili się degradacja środowiska naturalnego.

Problemem nie jest też nadmierna liczba ludności, lecz niewłaściwa polityka ekonomiczna zarówno państw gospodarczo nierozwiniętych, które nie potrafią przeciwdziałać skutkom wzrostu demograficznego i hamować go, jak i krajów gospodarczo rozwiniętych, które nie podejmują w tym zakresie żadnych działań. Rozwiązanie kwestii zagrożeń wynikających z rosnącej liczby ludności jest możliwe, ale wymaga właściwego przywództwa, globalnego działania, a przede wszystkim wyzbycia się krótkowzroczności i egoizmu właściwego krajom rozwiniętym i ich społeczeństwom.

W 30 najludniejszych krajach świata – zajmujących 49,3% powierzchni lądów – w 2000 roku żyło 75% mieszkańców globu. Do 2025 roku udział tych państw w populacji ludności świata zmaleje do 71%. W tym roku zmieni się jednak nieco skład grupy 30 najludniejszych krajów świata. Znajdą się w niej Tanzania (51 mln), Uganda (49 mln), Argentyna (48 mln), Afganistan (48 mln) i Algieria (47 mln), natomiast poza tą grupą będzie Korea Południowa, Republika Południowej Afryki, Hiszpania i Polska. Nastąpią także przesunięcia pozycji poszczególnych krajów w tej grupie.

Na świecie przeważają kraje słabo i średnio gospodarczo rozwinięte, w których w 2000 roku wskaźnik PKB na mieszkańca nie przekraczał 9265 USD. Mieszkało w nich 85% ludności świata, w tym w: Azji Wschodniej – 31,5%, Azji Południowej – 22%, Afryce Subsaharyjskiej – 11%, Europie, Azji Środkowej, Ameryce Łacińskiej i na Karaibach – po 8%, na Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej – po 5%. W najlepiej gospodarczo rozwiniętych krajach Ameryki Północnej i Europy oraz Japonii, Australii i Nowej Zelandii mieszkało 20% ludności świata, a pozostałe 80% stanowiła ludność słabiej gospodarczo rozwiniętych krajów. Zróznicowanie dynamiki wzrostu gospodarczego powoduje, że dystans między najbogatszymi a najbiedniejszymi krajami świata się powiększa⁸. Liczba ludności grupy państw słabiej rozwiniętych (o najniższym i średnim niższym poziomie PKB na osobę) systematycznie rośnie zarówno w wielkościach względnych, jak i bezwzględnych.

Omawiając problematykę działalności terrorystycznej, nie można pominąć rozwoju aglomeracji miejskich. Poziom urbanizacji wiąże się bowiem ze wzrostem rozwoju gospodarczego danego obszaru. Ośrodki miejskie w krajach rozwijających się są enklawami nowoczesności na tradycyjnym tle. Tu również najwyraźniej widać ekologiczne skutki rozwoju peryferii, objawiające się ciągle rosnącą degradacją środowiska naturalnego. We współcze-

⁸ R. Piasecki, *Ekonomia rozwoju*, op.cit.

snym świecie utrzymują się wyraźne tendencje wzrostu liczby dużych miast i liczby ludności w tych miastach. Jest to czynnik sprzyjający funkcjonowaniu organizacji terrorystycznych i ukrycia ich działalności, a także łatwości wyboru celów ataków i potęgowania strachu.

Dwieście lat temu w miastach żyło 20 mln ludzi, sto lat temu 200 mln, w 2006 roku – 3 mld; z prognoz wynika, że w 2050 roku będzie to 6 mld.

W 2006 roku ludność świata powiększyła się o 75 mln, a w drugiej połowie lat 80. XX wieku powiększała się rocznie o 88 mln. Nastąpił zauważalny spadek. Prognozy przewidują, że jeśli przyrost naturalny będzie spadał w dotychczasowym tempie i wskaźnik dzietności kobiet obniży się z obecnego poziomu 2,65 do 2,05 w połowie XXI wieku, to liczba mieszkańców globu wyniesie 9,2–9,3 mld. Jeśli dzietność kobiet zatrzyma się na obecnym poziomie przez najbliższe dziesięciolecia, to liczba mieszkańców wyniesie 12 mld, natomiast jeśli dzietność spadnie do wartości 1,55, to liczba ta wyniesie 7,5–8 mld w połowie XXI wieku.

Prognozy demograficzne przewidują spadek liczby ludności w Europie oraz wzrost w Azji i Afryce, a także to, że praktycznie cały wzrost ludności do połowy XXI wieku przypadnie na słabo rozwinięte państwa Afryki i Azji. W państwach tych mieszka dziś około 5,3 mld ludzi, a za pół wieku będzie o 3 mld więcej. Potwierdza się trend, że im biedniejszy kraj, tym szybciej rośnie liczba jego mieszkańców, np. w Nigerii mieszka 140 mln ludzi, a w połowie wieku będzie ich 250 mln. Połowa wzrostu liczby ludności świata przypadnie na dziewięć krajów: Chiny, Indie, Pakistan, Bangladesz, Nigerię, Ugandę, Etiopię, Demokratyczną Republikę Konga i USA, które są jedynym bogatym krajem w tej grupie. Najludniejsze będą Indie – 1,6 mld, Chiny – 1,4 mld i USA – 400 mln.

Zmiany demograficzne wykazują dwa główne trendy – wzrost liczby ludności świata i urbanizację. Od zarania dziejów do 1900 roku liczba ludności świata wzrosła do 1,6 mld, a na koniec XX wieku przekroczyła 6 mld. Szczególnie szybki wzrost populacji nastąpił po 1960 roku. W 1930 roku liczba ludności świata osiągnęła 2 mld (po około 100 latach), w latach 1930–1960 (czyli w ciągu 30 lat) powiększyła się o kolejny miliard do 3 mld, czwarty miliard osiągnęła w ciągu 17 lat (do 1977 roku), piąty w ciągu 12 lat (1977–1988), szósty miliard do 1999 roku (w ciągu 10 lat). W 1900 roku liczba miast o populacji przekraczającej milion wynosiła 16, w miastach żyło około 10% ludności. Pod koniec XX wieku liczba miast o populacji ponad milion wynosiła 326, w tym 14 miast o liczbie ludności przekraczającej 10 mln.

Rozwój drogą zmniejszenia nierówności?

Teorie badające przyczyny i możliwości rozwoju krajów rozwijających się są opracowywane głównie w krajach bogatych i wskazują drogi rozwoju tych krajów jako wzorzec, który w większości nie sprawdza się w praktyce, prowadzi do standaryzacji zachowań i zabija tożsamość narodową. Powszechna wiara w rozwiązanie najważniejszych problemów ludzkości na drodze postępu technicznego i wzrostu gospodarczego nie sprawdza się, mimo że jest potęgowana nadzwyczajnymi osiągnięciami głównie w dziedzinach inżynierii genetycznej, informatyki, statków powietrznych i kosmicznych oraz inżynierii materiałowej. Pomija się negatywne skutki działalności człowieka w postaci zagrożeń dla stabilności przyrody oraz wciąż nierozwiązany problem głodu, ubóstwa i rozwarstwienia społecznego.

W XX wieku ludność świata wzrosła czterokrotnie, a gospodarka światowa siedemnastokrotnie. Następstwem tego było znaczne podniesienie poziomu życia w krajach uprzemysłowionych (wysoko rozwiniętych), często kosztem dalszego zubożenia krajów słabo rozwiniętych, a ponadto przyniosło ogromne szkody w środowisku naturalnym, z których najważniejszymi są: obniżenie poziomu wód gruntowych, eksploatacja łowisk morskich, niszczenie lasów tropikalnych, jałowienie pastwisk czy nadmierna ilość dwutlenku węgla w atmosferze dająca efekt cieplarniany. Kolejne fazy wzrostu zachodzą w coraz krótszych okresach⁹.

Pierwsza faza przyspieszonego wzrostu zaczęła się przed około 40 tys. lat w wyniku rozwoju narzędzi do polowania, przyrządzania pożywienia i innych ważnych dla życia. Spowodowało to wzrost liczby ludności do około 4 mln i jej rozprzestrzenienia się na wszystkie obszary globu.

Druga faza przyspieszonego wzrostu trwała około 10 tys. lat i była związana z rozwojem osiadłego rolnictwa na wschodnim wybrzeżu Morza Śródziemnego, w Chinach i Ameryce Środkowej. Wystąpił wtedy rewolucyjny postęp techniki rolnej i powstały zaawansowane struktury społeczne, w tym miasta. Zmiany te spowodowały szybki wzrost ludności, której liczba na początku ery chrześcijańskiej wynosiła około 100 mln, a na początku drugiego tysiąclecia naszej ery – 350 mln.

Trzecia faza przyspieszonego wzrostu nastąpiła w połowie drugiego tysiąclecia pod wpływem intensywnego rozkwitu nauki i nagromadzonej wiedzy. Wyraźne przyspieszenie nastąpiło w XVIII wieku wraz z rewolucją przemysłową, wyrażającą się powstawaniem manufaktur, rozwojem miast i wzrostem handlu. Do 1825 roku liczba ludności świata przekroczyła miliard.

⁹ *Geografia gospodarcza świata*, I. Fierla (red.), PWE, Warszawa 2003; *Ilustrowana encyklopedia powszechna*, Zielona Sowa, Kraków 2006.

Szczególnie szybki rozwój nastąpił w XX wieku. Osiągnięcia techniczne i naukowe umożliwiły badanie kosmosu, prowadzące do zupełnie nowych rozwiązań konstrukcyjnych i materiałowych. W XX wieku rozwój gospodarczy był uzależniony od wykorzystania energii wytwarzanej z paliw kopalnych, co wiązało się ze wzrostem wykorzystania surowców¹⁰, np.:

- zużycie dzienne ropy naftowej w 1900 roku wynosiło kilka tysięcy baryłek, w 1997 roku – 72 mln baryłek;
- zużycie metali w latach 1920–1950 wzrosło dwukrotnie, w drugiej połowie XX wieku – czterokrotnie, do poziomu 1,2 mld ton;
- zużycie papieru w drugiej połowie XX wieku (1950–1996) wzrosło sześciokrotnie, do poziomu 281 mln ton;
- produkcja tworzyw sztucznych, prawie nieznaną w 1900 roku, osiągnęła w 1995 roku poziom 131 mln ton;
- w 1900 roku wykorzystywano 20 naturalnie występujących pierwiastków, aktualnie – 90.

Szybki rozwój nastąpił także w transporcie i telekomunikacji, o czym świadczą następujące fakty:

- pod koniec XIX wieku pociągi parowe i samochody z silnikami spalinowymi osiągały prędkość około 40 km/h i były bardzo drogie;
- w 1990 roku użytkowano kilka tysięcy samochodów, pod koniec XX wieku – ponad 0,5 mld;
- samoloty odrzutowe z prędkością ponaddźwiękową przewożą pasażerów po całym globie;
- telefonia komórkowa łączy abonentów w sieci globalnej;
- liczba gospodarstw domowych posiadających telewizory wzrosła z 4 mln w 1950 roku do 1 mld na koniec XX wieku;
- rozwój internetu jest trudny do oszacowania – w 1990 roku użytkowano 376 tys. serwerów, w 1998 – 30 mln.

Rozwój jest najczęściej postrzegany i analizowany jako proces wielowymiarowy, obejmujący reorganizację i reorientację całego systemu ekonomicznego i społecznego. Oprócz zmian w dochodzie narodowym i produkcji obejmuje także zmiany instytucjonalne, społeczne i administracyjne, zmiany stosunków społecznych i typów zachowań, w tym ewolucję nawyków i przekonań. Za trzy podstawowe wartości rozwojowe przyjmuje się najczęściej:

- podtrzymanie życia przez zaspokojenie podstawowych potrzeb człowieka w zakresie wyżywienia, schronienia, zdrowia i ubrania;

¹⁰ L.B. Brown, C.F. Flavin, H.F. Freuch, *Raport o stanie świata. U progu nowego tysiąclecia*, KiW, Warszawa 2000.

- osiągnięcie szacunku człowieka wobec siebie, to jest tożsamości kulturowej, honoru, uznania i akceptacji przez innych;
- utrzymanie wolności osobistej i swobodnego wyboru.

Osiągnięcie tych wartości mogłoby zdecydowanie osłabić społeczno-ekonomiczne podłoże działalności terrorystycznej, a tym samym znacząco ograniczyć możliwości jej powstawania i rozwoju. Wartości te wymagają osiągnięcia następujących celów:

- zwiększenia produkcji i szerszej dystrybucji podstawowych dóbr podtrzymujących życie;
- poprawy poziomu życia przez osiągnięcie nie tylko wyższych dochodów, ale również większej liczby miejsc pracy, uczestniczenia w konsumpcji i bezpośrednim wytwarzaniu wartości kulturowych i humanitarnych, które służą zarówno poprawie materialnego standardu życia, jak i generowaniu wyższej świadomości i szacunku;
- rozszerzenia zakresu ekonomicznego i społecznego wyboru dla jednostek i narodów, przez uwolnienie ich od poddaństwa i zależności wobec innych ludzi i narodów¹¹.

Prognozy te potwierdzają systematyczną pauperyzację znacznej części mieszkańców świata, gdyż mały wskaźnik PKB na osobę świadczy nie tylko o niskim poziomie rozwoju gospodarczego, lecz także o braku perspektyw wzrostu gospodarczego, niewielkich dochodach osobistych i nieodpowiednich warunkach życia. Szacując zasoby poszczególnych krajów, wskazuje się na znaczenie potencjału ludzkiego, zwłaszcza mającego kwalifikacje ogólne i zawodowe, ale jest to raczej ocena możliwości niż szans na rzeczywisty wzrost gospodarczy. Aby wzrost gospodarczy był możliwy, nie wystarczą zasoby naturalne i ludzkie, lecz będą potrzebne także odpowiednie zasoby kapitałowe oraz umiejętności włączania wszystkich tych zasobów do efektywnych procesów gospodarczych. Ogromne więc znaczenie ma aspekt jakościowy zasobów ludzkich związany z ich wykształceniem i dziedzictwem kulturowym. I tu kraje najuboższe pozostają zdecydowanie w tyle.

Kierunki rozwiązania problemów ludzkości

Rozwiązanie problemów rozwojowych wymaga uwzględnienia nie tylko czynników wzrostu gospodarczego: siły roboczej, kapitału rzeczowego i finansowego, kapitału ludzkiego i ziemi, ale także wielu innych czynników, takich jak: kultura, religia, system polityczny, skłonność do innowacji, zwyczaje i normy społeczne, system społecznej organizacji produkcji i podziału.

¹¹ R. Bartkowiak, *Granice wzrostu gospodarczego...*, *op.cit.*; R. Piasecki, *Ekonomia rozwoju*, *op.cit.*

Świat w ujęciu globalnym ma możliwości skutecznej walki z ubóstwem i ratowania życia ludzkiego, ale w praktyce nie są one dobrze wykorzystywane, pogłębiają się bowiem nierówności społeczne i poszukiwane są coraz doskonalsze sposoby rozstrzygania problemów z użyciem siły. Trudno w tej sytuacji mówić o realnych możliwościach likwidacji czy nawet ograniczenia terroryzmu. Skoro w państwie będącym wzorem demokracji 400 najbogatszych Amerykanów zarabia tyle co 95% uboższej części populacji USA, to najbogatsi w obronie swoich interesów finansują działalność polityczną, oddziałując za jej pośrednictwem na społeczeństwo, kształtując jego opinię w sposób najkorzystniejszy dla siebie. W sytuacji gdy 6 mln dzieci na świecie umiera co roku z powodu niedożywienia, 60 mln ludzi w Afryce głoduje, ponad 2 mld nie ma wystarczającej ilości wody, a jednocześnie 1/3 światowej produkcji żywności jest marnowana, nie można mówić o braku możliwości rozwiązania podstawowych problemów współczesnego świata, a jedynie o braku woli rozwiązania tych problemów. Problemem nie jest brak żywności, lecz jej zła dystrybucja.

Skoro nie ma realnych szans na wyeliminowanie groźby przemocy w postaci terroryzmu z życia społecznego, a terroryzm jest uznawany za zjawisko historyczne, to poszukajmy odpowiedzi rozwiązania tego problemu w źródłach tradycji judeochrześcijańskiej. W księdze Syracha Starego Testamentu¹² zapisano:

Rozdz. 4: „Mój synu, nie wyszydź życia biedaka i nie doprowadzaj do łez człowieka rozgoryczonego. [...] Nie pogardzaj człowiekiem łaknącym i nie kryj się przed załamany na duchu. Nie rozdrażniaj serca ubogiego i nie odmawiaj datku potrzebującemu. Nie odrzucaj prośby ciężko doświadczonego i nie odwracaj swej twarzy od ubogiego. Nie odwracaj swego oka od potrzebującego i nie dawaj nikomu powodu do przekleństwa [...] Nakłoń swe ucho ku ubogiemu i odpowiedz mu uprzejmie na pozdrowienie. Uciskanego wyrwij z rąk ciemniźcyiela i nie zaniedbuj pełnienia sprawiedliwości [...]. Niech się twoja ręka nie otwiera do brania, a nie zamyka gdy trzeba dawać”.

Rozdz. 5: „Nie polegaj na swoim bogactwie i nie mów: wszystkiego mam pod dostatkiem”.

Rozdz. 7: „Wyciągnij swą rękę także ku ubogiemu [...] obdzielaj dobrem każdego z żyjących”.

Rozdz. 18: „W czasie dostatku pamiętaj o czasie głodu, w dniach bogactwa o ubóstwie i nędzy”.

Rozdz. 29: „Bądź wielkoduszny zwłaszcza wobec ubogiego i nie pozwalaj mu długo czekać na jałmużnę. Wspomóż nędzarza zgodnie z przy-

¹² *Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu*, Księgarnia Świętego Wojciecha, Poznań 2000.

kazaniem i nie dawaj mu odejść z próżnymi rękami. Poświęć pieniądze dla brata i dla przyjaciela i nie pozwól, aby bez pożytku zżarła je rdza pod kamieniem”.

W Księdze Przysłów Starego Testamentu znajdujemy zasady postępowania z drugim człowiekiem:

Rozdz. 3: „Nie wzbraniaj się dobrze świadczyć potrzebującemu, jeżeli w twojej mocy jest to uczynić”.

„Nie mów bliźniemu twemu: odejdz i przyjdź później, a jutro ci dam – gdy możesz dać zaraz”.

„Nie knuj złego przeciw bliźniemu twemu, gdy pełen ufności mieszka obok ciebie”.

„Nie spieraj się z bliźnim bez powodu, skoro nie uczynił ci nic złego”.

Tylko od ludzi (najbogatszych) zależą losy innych ludzi, szczególnie najbiedniejszych. To najbogatsi decydują o kształtowaniu wzajemnych relacji przyjaznych i pokojowych albo wrogich i z użyciem przemocy. Jest tylko zasadniczy problem: jak przekonać bogatych, żeby podzielili się zupełnie im zbędnymi i marnowanymi nadwyżkami. Jeśli społeczność światowa będzie zdolna do zbudowania nowego ładu społecznego, w którym dobro człowieka będzie najwyższą wartością, a świadomość społeczeństw będzie to akceptować, to istnieje szansa wyeliminowania wszelkiej przemocy z relacji społecznych, w tym terroryzmu.

Bibliografia

- Aleksandrowicz T., *Terroryzm międzynarodowy*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008.
- Bartkowiak R., *Granice wzrostu gospodarczego a rozwój ekonomii. Wybrane zagadnienia ekonomii klasycznej i ekonomii rozwoju*, SGH, Warszawa 2005.
- Biała księga bezpieczeństwa narodowego Rzeczypospolitej Polskiej, BBN, Warszawa 2013.
- Brown L.B., Flavin C.F., French H.F., *Raport o stanie świata. U progu nowego tysiąclecia*, KiW, Warszawa 2000.
- Geografia gospodarcza świata*, I. Fierla (red.), PWE, Warszawa 2003.
- Global Economic Prospects Commodities of the crossroads 2009*, The International Bank of Reconstruction and Development, Washington 2009.
- Hołyst B., *Terroryzm*, LexisNexis, Warszawa 2011.
- Ilustrowana księga świata*, Publicat, Poznań 2007.
- Państwa świata*, Świat Książki, Warszawa 2004.
- Piasecki R., *Ekonomia rozwoju*, PWE, Warszawa 2011.
- Pismo Święte Starego i Nowego Testamentu*, Księgarnia Świętego Wojciecha, Poznań 2000.
- Wielki ilustrowany atlas świata*, Demart, Warszawa 2015.

Jerzy Telep – dr hab., prof., Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie.

Dariusz Telep – dr, Centralne Archiwum Wojskowe.

Tadeusz Jemiolo

WPLYW MIGRACJI NA BEZPIECZENSTWO POLSKI

Migracja ludności świata nie jest zjawiskiem nowym. Spośród około 6 mld ludzi każdego roku migruje kilka milionów w poszukiwaniu bezpieczeństwa i poprawy warunków życia. Nie ulega więc wątpliwości, że migracja jest jednym spośród wielu problemów globalnych, które mają tendencję wzrostową, czego Europa doświadcza chociażby od początku 2015 roku, kiedy to przybyło prawie pół miliona imigrantów. Można uznać, że liczba ta jest znacząca w porównaniu w 500 mln ludności Unii Europejskiej, ale najbliższe lata nie wskazują na osłabienie tendencji migracyjnej do Europy, bacząc na sytuację geopolityczną w otoczeniu naszego kontynentu.

Sytuacja ta, spowodowana wojnami oraz upadkiem niektórych państw Bliskiego Wschodu, wygenerowała obecne źródła gwałtownej migracji ludności do Europy, zwłaszcza do Niemiec z Afryki Południowej, co odczuwają szczególnie takie państwa, jak Grecja czy Włochy. Zdecydowana większość migrantów to migranci ekonomiczni. Pozostali to uchodźcy, którzy kraj ojczysty musieli opuścić w obawie przed wojną i prześladowaniami.

Kryteria rozróżnienia imigrantów

Państwa Unii Europejskiej, zaskoczone tak dużą liczbą migrantów ubiegających się o azyl, zostały zmuszone do określenia kryteriów rozróżnienia możliwego statusu osób przybywających z zagranicy. Przyjęto zasadę, że o azyl mogą ubiegać się tylko uchodźcy oraz niektórzy spośród migrantów, co do których istnieje pewność, że następować będzie ich integracja ze społecznością danego kraju. Trzeba więc znaleźć odpowiedź na pytanie: kto jest uchodźcą, a kto migrantem?

Zgodnie z prawem międzynarodowym uchodźcą mogącym żądać azylu jest osoba, która ma uzasadnioną obawę, że będzie prześladowana w tym kraju ze względu na rasę, religię, narodowość, poglądy polityczne lub przynależność do określonej grupy społecznej. W prawie unijnym dodano wiele kategorii osób, którym grozi prześladowanie za przynależność do grupy etnicznej lub językowej. Uchodźcy ekonomiczni nie występują ani w prawie międzynarodowym, ani unijnym, ani polskim.

Uchodźcy mają prawo azylu w pierwszym kraju dla nich bezpiecznym, którego granicę przekroczyli – nawet nieregularnie, bez wizy, zwolnienia z obowiązku wizowego, bez paszportu czy w ogóle dokumentów. Nieregularnie nie zawsze znaczy nielegalnie, lecz uchodźcy nie mają prawa nieregularnego przekraczania granic następnych krajów.

Żadne państwo nie może odmówić azylu prawdziwym uchodźcom niezależnie od ich religii, kultury, narodowości oraz innych cech. Poza przyjmowaniem uchodźców każde państwo może prowadzić taką politykę imigracyjną i osiedleńczą, jaką uzna za zgodną ze swoim interesem narodowym¹.

Kontrola na granicach

Witani przez Niemcy i Austrię w pierwszych dniach września 2015 roku migranci okazali się kłopotliwi. Rządy obu państw uznały, że dalsze spontaniczne przyjmowanie migrantów może zagrozić ich bezpieczeństwu. Dlatego też oba państwa wprowadziły obowiązek kontroli na granicach, co stało się oznaką naruszania jednej ze swobód Unii Europejskiej – swobody przepływu ludzi.

W takiej sytuacji Francja i Niemcy wyszły z koncepcją przyjmowania kolejnych migrantów również przez innych członków Unii Europejskiej. Koncepcja ta spotkała się z oporem niektórych państw, w szczególności należących do Grupy Wyszehradzkiej. Wyrazem praktycznej realizacji tej idei było ustalenie kwot przyjęcia imigrantów przez poszczególne kraje. Wielkość tych kwot nie znalazła zrozumienia wśród państw Europy Środkowo-Wschodniej, ponieważ wyznaczano je, kierując się niezrozumiałą metodologią. W Unii Europejskiej rozgorzała więc dyskusja nad potrzebą wypracowania wspólnej polityki migracyjnej, której brak można odczuć na każdym kroku. Póki co nie widać, aby przywódcy Unii Europejskiej spieszyli się z przyjęciem tej polityki. Do tej pory toczy się tylko dyskusja na temat tego, czy polityka migracyjna to sprawa unijna czy narodowa.

Głos na temat strategii migracyjnej Unii Europejskiej zabrał przewodniczący Rady Europejskiej Donald Tusk, mówiąc, że Unii potrzebna jest długoterminowa walka z kryzysem migracyjnym, a nie decyzja o przyjęciu 120 tys. uchodźców. Podkreślił on konieczność stworzenia unijnej strategii rozwiązania obecnego kryzysu, a także stworzenia wspólnej polityki migracyjnej 28 państw Unii Europejskiej.

W trosce o swoje bezpieczeństwo Polacy coraz częściej zadają pytanie dotyczące tej kwestii. Przyjęcie określonej liczby uchodźców przez Polskę

¹ G. Kostrzewa-Zorbas, *Kto jest uchodźcą a kto jest migrantem*, „W Sieci” 2015, nr 37(146).

rodzi także pytanie, czy do Polski przenikną terroryści. Ekspertzy zajmujący się bezpieczeństwem narodowym nie wykluczają takiej możliwości. Dostępne urzędnikom imigracyjnym bazy danych nie obejmują informacji o powiązaniach terrorystycznych, o osobach ściganych listem gończym czy z kryminalną przeszłością.

Kilka lat temu w Unii Europejskiej podjęto próbę budowy jednolitego, pełnego systemu, ale projekt nie wyszedł z fazy planów. Budowa go dziś na potrzeby wielkiej fali migracji wydaje się niemożliwa. W maju 2015 roku Komisja Europejska wydała wytyczne dotyczące sprawniejszej identyfikacji i rejestracji cudzoziemców masowo docierających do Europy między innymi z Syrii, Afganistanu i Erytrei. Zespoły nazwane hotspotami, utworzone przez Europejski Urząd Wsparcia w dziedzinie Azylu, Europejska Agencja Zarządzania Współpracą Operacyjną na Zewnętrznych Granicach Państw Członkowskich Unii Europejskiej (European Agency for the Management of Operational Cooperation at the External Borders of the Member States of the European Union, Fronteks) i Europol mają pobierać odciski palców wszystkich imigrantów w dniach ich przybycia do granic Europy. Uzyskane dane przesyłane są do Europejskiego Zautomatyzowanego Systemu Rozpoznawania Odcisków Palców (European Dactyloscopy, EURODAC). Skanerów do pobierania odcisków palców używa też polska Straż Graniczna, której funkcjonariusze mogą w terenie identyfikować cudzoziemców. Dotychczasowa praktyka podpowiada, że jest to niewystarczające.

Odciski palców z bazy EURODAC pozwalają służbom jednego państwa ustalić, czy osoba starająca się o azyl podejmowała już takie próby w innych krajach Unii Europejskiej i czy osobie tej nie odmawiano już azylu. Polska zarejestrowała w bazie około 55 tys. kont daktyloskopijnych osób składających u nas wnioski o status uchodźcy i nielegalnie przekraczających granic². Organy administracji odpowiedzialne za monitoring i obsługę ruchu migracyjnego nie mają dostępu do danych kryminalnych o konkretnym imigrancie, nie mogą nawet sprawdzić, czy ktoś jest ścigany listem gończym.

Dostęp do takich informacji odpowiedni urzędnicy mogą mieć za pośrednictwem policji lub Agencji Bezpieczeństwa Wewnętrznego (ABW). Dotyczy to jednak najpoważniejszych spraw i wydłuża procedurę. Więcej danych uzyskać można z bazy SIS II Schengen. Są w niej informacje o odmowie wjazdu na teren określonego państwa z powodu zagrożenia dla bezpieczeństwa publicznego ze strony danej osoby. Wielkim utrudnieniem w identyfikacji imigrantów jest brak dokumentów tożsamości. Część z nich posługuje się dokumentami podrobionymi. Jeśli cudzoziemiec nie ma żad-

² *Czy do Polski przeciekną terroryści*, <http://wiadomości.wp.pl> (data dostępu: 18.09.2015 r.).

nego dokumentu, to pomocne w ustaleniu tożsamości mogą być informacje z bazy EURODAC oraz te, które możemy uzyskać z ambasady. Niekiedy wysiłki te kończą się fiaskiem.

Kraje Unii Europejskiej nie dysponują jednym europejskim systemem, który gromadziłby dane o ludziach z powiązaniem terrorystycznym. Bazy o podobnych funkcjach posiadają Stany Zjednoczone, lecz dostęp do nich jest utrudniony. Wyłonienie z lawiny uchodźców trafiających do Europy osób, które mają powiązania z organizacjami terrorystycznymi, jest dużym wyzwaniem dla służb. Dlatego też polskie służby specjalne, w tym ABW, muszą wykorzystywać różne sposoby i techniki pozwalające na weryfikację pod kątem powiązań z terroryzmem. Trudno jest jednak o identyfikację osób mogących stanowić zagrożenie, w sytuacji gdy w bazach nie ma o nich żadnych danych.

Do chwili obecnej skala zagrożeń dla bezpieczeństwa Polski spowodowana falami imigrantów do Europy jest niewielka. Liczba imigrantów przybywających do naszego kraju pozwala na identyfikację każdego z nich. Sytuacja może ulec zasadniczej zmianie, gdy na terenie Polski znajdzie się kilka czy kilkanaście tysięcy przybyszów. Na razie imigranci decydują się na pobyt głównie w Austrii, Niemczech i Szwecji. Nie oznacza to, że w ramach mechanizmu kwotowego do Polski skierowana zostanie kilkunastotysięczna liczba imigrantów. Na próbę wystawione więc zostaną wszystkie instytucje, które są odpowiedzialne za polską politykę migracyjną.

Sytuacja uchodźców i imigrantów w Polsce

Uchodźcy i imigranci przybywają do Polski z całego świata. Według statystyk w naszym kraju znajduje się około 25 tys. uchodźców, licząc wszystkie osoby, którym nadano status uchodźcy od 1992 do 2008 roku. Trzeba jednak zauważyć, że liczba ta jest trudna do potwierdzenia w przypadku osób, które wyemigrowały do Europy Zachodniej lub wróciły do krajów swojego pochodzenia. Zdecydowana większość uchodźców w Polsce pochodzi z terytorium Federacji Rosyjskiej. Około 98–99% wniosków o przyznanie statusu uchodźcy w Polsce zostało złożonych przez osoby deklarujące narodowość czecheńską. Do tej pory imigranci przybywają do Polski szczególnie z powodów ekonomicznych i po osiedleniu zajmują się pracą zawodową w takich branżach, jak pomoc i opieka domowa, gastronomia, budownictwo. W przeciwieństwie do uchodźców imigranci częściej podejmują pracę, zapewniają dzieciom edukację i uczą ich języka polskiego. Zarówno uchodźcy, jak i imigranci podczas pobytu w Polsce mierzą się z problemami językowymi, edukacyjnymi, prawnymi, zdrowotnymi, psychologicznymi, społecznymi i kulturowymi.

Często zadawane jest pytanie o stosunek Polaków do uchodźstwa. W Polsce badania dotyczące naszego stosunku do cudzoziemców prowadzi TNS OBOP. Wyniki tych badań pokazują, że deklaratywnie Polacy są narodem tolerancyjnym wobec osób poszukujących w Polsce schronienia i bezpieczeństwa. Zdecydowana większość wie, że uchodźca to osoba, która ucieka ze swojego kraju z powodu braku bezpieczeństwa. Około 70% Polaków twierdzi, że powinno się im umożliwić życie w Polsce.

Stosunek do uchodźców zależy także od kraju ich pochodzenia. Jeśli jest to obywatel kraju, który jest aktualnie negatywnie przedstawiany przez media, mniej osób chciałoby nawiązywać kontakty z tymi uchodźcami. Dotychczas różnice kulturowe nie wpływały w większym stopniu na stosunki panujące między Polakami a uchodźcami przebywającymi w naszym kraju. Dzieje się tak zapewne z powodu małej liczby uchodźców osiadłych w Polsce, integrujących się jednak stale z Polakami. Pytanie, czy relacje te nie ulegną pogorszeniu, stanie się aktualne w razie przybycia do Polski kilku tysięcy przedstawicieli islamu. Pojawiają się symptomy wskazujące na wystąpienie w przyszłości problemów wynikających z różnic kulturowych i religijnych.

Interesujące stanowisko w sprawie przyjmowania uchodźców przez Polskę prezentuje Marek Orzechowski, autor książki: *Mój sąsiad islamista. Kalifat u drzwi Europy*. Autor opisał przede wszystkim zagrożenia wynikające z ekspansji islamu w naszej strefie cywilizacyjnej. Stwierdza on, że trudno jest przesądzić, jaki wpływ na stopień tego zagrożenia będzie miała obecna i przyszła fala uchodźców z krajów islamskich, dotkniętych dramatycznymi konfliktami, w zasadzie o podłożu terrorystycznym. Oczywiście ten aspekt musi być brany pod uwagę, ponieważ trudno sobie wyobrazić, aby w fali uciekinierów zabrakło tych, którzy przybywać będą do nas, by nam wyrządzić krzywdę już dziś albo jutro, pojutrze.

Zupełnie innym problemem jest dramat związany z całkowitą destabilizacją sytuacji na Bliskim Wschodzie, w Iraku, Syrii, Afganistanie, Afryce Północnej, Libii i Egipcie. Do Europy ciągną zarówno wojenni uchodźcy, którym na głowy spadają bomby lub którym te głowy są obcinane, jak i nielegalni migranci, to znaczy ludzie, którzy wykorzystują falę wojennych uchodźców i chcą po prostu lepiej żyć, bez względu na to, jakie mają szanse czy możliwości. Dramat muzułmańskich uciekinierów do Europy, a w niezbyt odległej przyszłości do Polski, eksponuje dramat naszej cywilizacji w ogóle, obnaża wszystkie jej aspekty, wymaga reakcji na wszystkich właściwie płaszczyznach: politycznej, militarnej, społecznej, kulturowej, obyczajowej i socjalnej.

Zagrożenie bezpieczeństwa

W dyskusjach toczących się w Polsce na temat przyjęcia uchodźców często mówi się o zagrożeniach dla bezpieczeństwa Polaków, które mogą pojawić się wraz z przybywaniem coraz to większej liczby uciekinierów. Spośród wielu potencjalnych zagrożeń Polacy najczęściej obawiają się erozji bezpieczeństwa kulturowo-cywilizacyjnego. Masowe procesy migracyjne stwarzają zagrożenie dla kultury narodowej, gdyż są równoznaczne z procesem zderzenia się odmiennych kultur i tożsamości. Napływ do kraju dużej liczby imigrantów i wzrost ich demograficznego potencjału w obrębie państwa generuje problem konfliktów odmiennych cywilizacyjnie identyfikacji, co utrudnia integrację kulturową imigrantów. Niski stopień asymilacji imigrantów, a także konieczność prowadzenia przez rząd polityki opierającej się na równouprawnieniu, która promuje – ze wszystkimi tego konsekwencjami – społeczeństwo wielokulturowe, musi prowadzić do zmian tożsamości kulturowej społeczeństwa przyjmującego. Reakcją na te zjawiska mogą być ksenofobia, nacjonalizm, rasizm i generalnie niechęć do obcych.

W wypowiedziach dotyczących planowanego przyjęcia uchodźców wyrażane są obawy, że na obszar Polski przenikną terroryści. Na tego typu pytania odpowiedzi udzielił Krzysztof Liedel, dyrektor Centrum Badań nad Terroryzmem w Collegium Civitas. Stwierdził on, że nie wyobraża sobie, by organizacje takie jak Państwo Islamskie nie wykorzystały chaosu integracyjnego w Europie do przerzucenia tutaj swoich ludzi.

Co powinien więc zrobić rząd, żeby zapewnić bezpieczeństwo? Wydaje się, że trzeba się przygotować logistycznie. To, czy przyjazd uchodźców będzie miał wpływ na bezpieczeństwo państwa, zależy przede wszystkim od warunków bytowych zapewnionych uchodźcom. Od tych warunków zależy, czy będą oni podatni na radykalizację i przystąpienie do skrajnych ruchów. Istotne jest też tempo rozpatrywania wniosków, a to może potrwać długo. Dlatego logistyka jest ważna. Istotna jest też weryfikacja uchodźców, gdyż musimy wiedzieć, kto do nas przybył.

Natura masowej migracji do Europy

Coraz więcej faktów i danych wskazuje na to, że nie mamy do czynienia ze spontaniczną masową ucieczką tysięcy wymęczonych wojną ludzi, lecz z systematycznie wdrażanym w życie planem zalania Europy tłumami imigrantów, który jest po myśli co najmniej kilku ważnych graczy (państwowych i pozapaństwowych) na geopolitycznej, euroazjatyckiej szachownicy. Warto więc poddać analizie kwestię napływu do Europy imigrantów z re-

gionu Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej (MENA, Middle East & Nordic Africa) pod kątem zasadniczych, realnych przyczyn tego zjawiska.

Pierwszym i najważniejszym faktem, który od razu rzucił się w oczy ludziom nawet na co dzień nieinteresującym się zagadnieniami międzynarodowymi, była z jednej strony nagłość i masowość napływu imigrantów z rejonu MENA (prawie z dnia na dzień pojawiły się z Europy Południowej dziesiątki tysięcy migrantów), z drugiej zaś zadziwiająca zbieżność w czasie między dwoma odległymi geograficznie prądami: syryjsko-irackimi oraz libijskimi.

Zdecydowana większość (nawet 90%) spośród bliskowschodnich imigrantów szturmujących Europę w drodze do ziemi obiecanej „w bogatych państwach zachodniej części kontynentu” spędziła ostatnich kilka – kilkanaście (a niektórzy nawet kilkadziesiąt) miesięcy w obszarach dla uchodźców w regionie bliskowschodnim, przede wszystkim w Turcji, ale też (choć znacznie mniej) w Jordanii i Libanie. Ludzie ci nie uciekli zatem bezpośrednio z Syrii czy Iraku, im nie groziła śmierć czy prześladowanie. Przebywali na obszarach dla uchodźców, oczywiście bez zbytniego komfortu, ale ich życie i zdrowie nie były z pewnością bezpośrednio zagrożone.

Kolejnym zjawiskiem, które od razu wzbudziło zdziwienie i zaciekawienie obserwatorów wydarzeń związanych z problemem imigrantów był fakt, że tłumy owych uchodźców składały się niemal w całości z młodych i zdrowych mężczyzn. W dodatku nieźle ubranych i mających przy sobie tysiące euro, które przeznaczali najpierw na opłatę przemytników w Turcji, później na przekupywanie urzędników i pograniczników na kolejnych europejskich granicach oraz na wydatki osobiste.

Ochrona granic

Proces weryfikacji zaczyna się już na granicy. Pierwszej weryfikacji dokonuje Straż Graniczna, potem Urząd ds. Cudzoziemców, wreszcie Agencja Bezpieczeństwa Wewnętrznego. Podstawowe zadanie sprowadza się do ustalenia tożsamości osób, następnie sprawdzenia, czy nie są poszukiwani, czy nie figurują w bazach danych o przestępcach i zajmujących się działalnością terrorystyczną. Uchodźca ma obowiązek spotkania się z przedstawicielami władz lokalnych i Urzędu ds. Uchodźców. Jest też operacyjny nadzór służb nad osobami, które budzą najmniejsze wątpliwości.

Polacy obawiają się, że dziś przyjmimy imigrantów, którzy za 10 lat się radykalizują albo poczną się zawiedzeni tym, co ich w Polsce spotkało³. Trzeba przecież spojrzeć, jak kształtuje się sytuacja uchodźców w Wielkiej

³ „Gazeta Wyborcza” z 15 września 2015 r.

Brytanii, Niemczech czy Francji. Państwa te są znacznie silniejsze ekonomicznie niż Polska, stać ich na więcej, a mimo to mają problem z radykalizacją imigrantów, którzy nie chcą się asymilować. Skoro na bogatym Zachodzie ukształtowały się takie skrajne postawy, to my nie możemy udawać, że nas nie dotknie ekstremizm. Musimy brać pod uwagę wszystkie negatywne zjawiska, które obserwujemy dziś na świecie. Nie chodzi o to, żeby siać strach, ale żeby przygotować możliwe scenariusze wydarzeń.

Nasuwa się więc pytanie, czy przyjmować bliskich nam kulturowo chrześcijan czy wszystkich. Z punktu widzenia bezpieczeństwa nie ma to większego znaczenia. Jeśli organizacja terrorystyczna zechce w grupie uchodźców przerzucić swoich ludzi, trudne jest pytanie o przygotowanie naszego państwa do przeciwstawiania się terroryzmowi. Z deklaracji władz rządzących wynika, że jesteśmy przygotowani. Mamy służby odpowiedzialne za udaremnianie działań zamachowców, są takie, które mają szybko reagować, gdyby do zamachu doszło i minimalizować jego skutki. Mamy świetnie wyszkolonych funkcjonariuszy. Nie mamy tylko jednego – doświadczenia.

Warto zauważyć, że po 11 września 2011 roku zmieniła się filozofia walki z terroryzmem. Dzisiaj główny sens tej walki nie polega na tym, żeby nasze służby czekały na człowieka, który detonuje bombę, ale żeby działały z wyprzedzeniem. Bez działań operacyjnych wyprzedzających szansa na to, żeby zapobiec zamachom, jest żadna.

Wpływ na stan bezpieczeństwa państwa ma procedura przyjęcia i rozmieszczenia uchodźców. Podstawą procedury podziału uchodźców jest ich rejestrowanie, szybkie identyfikowanie oraz pobieranie odcisków palców przez tak zwane hotspoty, co wdrożono od września 2015 roku w Grecji oraz we Włoszech. Państwa te średnio co trzy miesiące mają informować inne kraje Unii Europejskiej, ilu uchodźców jest gotowych do rozmieszczenia w ramach rozdzielnika. Po akceptacji list uchodźców przez kraje przyjmujące będą oni – nie później niż po dwóch miesiącach – przewożeni do konkretnych państw Unii⁴. Rodzi się pytanie, kto będzie nadzorował ten proces.

Zgodnie z ustaleniami na szczeblu unijnym Włochy i Grecja są odpowiedzialne za zorganizowanie i przewożenie hotspotów na swym terenie. Ta działalność jest traktowana jako element ochrony zewnętrznej granicy, która w Unii nie została uwspółnotowiona, a jej obrona pozostaje obowiązkiem poszczególnych krajów członkowskich. Włosi i Grecy otrzymali wsparcie w postaci pracowników i pieniędzy agend unijnych, w tym Europejskiego Urzędu Wsparcia w dziedzinie Azylu (EASO) oraz Fronteksu, unijnej agencji ochrony granic. Muszą oni przygotować listy uchodźców z ich dossier spo-

⁴ Strona: <http://www.krytykapolityczna.pl> (data dostępu: 09.10.2015 r.).

rzządzonych według wytycznych EASO. Na podstawie tych list unijne kraje będą decydować, kogo przyjąć. We Włoszech i Grecji będą też pracować oficerowie łączności innych państw Unii Europejskiej, w tym polskiej Straży Granicznej.

Pracujący w hotspotach we Włoszech i Grecji ustalają, kto jest imigran-tem ekonomicznym, a komu przysługuje ochrona społeczności międzyna-rodowej. Odbywa się to według kryteriów stosowanych przez wszystkie kraje Unii Europejskiej w trakcie rozpatrywania wniosków od uchodźców – urzędnicy przeprowadzają wywiady, uwzględniając miejsce i czas wyjazdu z kraju pochodzenia. Planuje się, że potencjalni uchodźcy, którzy przybędą do Polski, to uchodźcy przejęci z Włoch i Grecji oraz grupa 900 osób, które Polska przyjmie w ramach przesiedleń z obozów w Libanie. Będą to przede wszystkim obywatele Syrii i Erytrei, mogą też być Irakijczycy. Ostatecznie do Polski przyjedzie 6,5–6,8 tys. osób stopniowo w małych grupach liczą-cych 150 osób w odstępie co cztery miesiące. Cały proces będzie rozłożony na dwa lata – od 2016 do 2017 roku.

Powiększająca się liczba imigrantów przekraczających granice zewnątrz-nej Unii Europejskiej oraz możliwości dalszego przyjmowania imigrantów przez kraje Unii doprowadziły do zamknięcia granic oraz wzmożonej kontroli na granicach. W kontroli tej uczestniczą także funkcjonariusze polskiej Straży Granicznej. Ochronę granic koordynuje działająca od 10 lat agencja Frontex. Funkcjonariusze bezpośrednio uczestniczący w działaniach koordynowanych przez Frontex wchodzi w skład europejskich zespołów straży granicznej. Za-angażowanie polskiej Straży Granicznej w działaniach operacyjnych Fron-tekstu w 2015 roku objęło ponad 100 misji, podczas których funkcjonariusze udzielali wsparcia w zakresie między innymi nadzoru i patrolowania granic czy ustalenia pochodzenia osób nielegalnie przekraczających granicę.

Problem przyjmowania imigrantów przez Polskę był rozpatrywany pod-czas specjalnego posiedzenia sejmu 16 września 2015 roku. Zdecydowana większość parlamentarzystów podkreślała zagrożenia, jakie dla Europy i Pol-ski stwarza tak duża liczba przybyszów. Posłowie wskazywali wręcz na po-czątek islamizacji Europy, która w poprzednim zamyśle miała postępować w kolejnych dekadach, przybrała jednak nagły charakter manifestujący się ogromnymi falami imigrantów przybywających na Stary Kontynent. Ro-dzi się także pytanie, czy komuś zależy na osłabieniu Europy przez starcie dwóch cywilizacji⁵.

Już dzisiaj widać, jak wiele chce na tym zyskać Rosja, choć zaintere-sowanych jest więcej. Wygląda na to, że przygotowywana przez lata strate-

⁵ M. Nykiel, *Politycy fundują nam Polskę z turbanie*, „W Sieci” 2015, nr 37, s. 18.

gia rozpowszechnienia w Europie ideologii multikulti obróciła się przeciwko nam. Zderzenie cywilizacji spowodowane masową migracją ludności do Europy może być dla nas bolesne. Ostrzegął przed tym już w 2011 roku przywódca Libii Muammar Kaddafi, tłumacząc Zachodowi, że jeśli go obali, w kraju wybuchnie chaos, a fala uchodźców zaleje Europę⁶.

Uchodźcy a terroryzm

Chcąc odpowiedzieć na pytanie, jaki wpływ na bezpieczeństwo Polski będzie mieć przyjęcie uchodźców, należy wskazać na geopolityczne zmiany w Europie, które z pewnością przyczynią się do zagrożeń bezpieczeństwa całego kraju. O skali tych zagrożeń przekonamy się zapewne po dłuższym pobycie uchodźców w Polsce i ich zdolności do integracji z polskim społeczeństwem.

Polacy, mówiąc o zagrożeniach terrorystycznych mogących wystąpić w naszym kraju, mają zwłaszcza na myśli postępujące w Europie fale migracyjne i towarzyszące im niebezpieczeństwa. Nie ulega wątpliwości, że tak liczni przybysze świata islamskiego mogą być źródłem ataków terrorystycznych. Z dotychczasowych analiz ataków terrorystycznych można wysnuć wnioski, że nie wszyscy islamiści są sprawcami tych ataków, ale wszystkie ataki prowadzą wprost do nich. Rodzi się więc pytanie o zasadność takiego stwierdzenia.

Trzeba także dostrzec historyczne uwarunkowania kontaktów ludzi islamu z naszymi rodakami. Z jednej strony, mieszkańcy naszej części Europy czerpali swą wiedzę na temat religii muzułmańskiej przeważnie z tych samych źródeł, co ludzie żyjący na Zachodzie, czyli z chrześcijańskich pism polemicznych, które zawierały mało wiedzy, a wiele półprawd, mitów i fantastycznych wyobrażeń. Z drugiej strony, historia naszych ziem naznaczona była przewijającymi się przez wieki bezpośrednimi kontaktami ze światem islamu (najazdy tatarskie, wojny z Turcją), które nie były kontaktami pokojowymi. Z tego powodu muzułmanie postrzegani byli jako wrogowie, co nie sprzyjało tworzeniu ich prawdziwego wizerunku mimo bezpośrednich spotkań.

O opinii Polaków o świecie islamskim świadczą wyniki badań OBOP z października 2001 roku. Na pytanie, z czym kojarzy się Polakom słowo „islam”, aż 18% odpowiedziało, że islam kojarzy się z terrorem i terroryzmem, a 11% – z wojną. Również w mediach przedstawia się często zniekształcony obraz islamu, podnosząc w szczególności takie elementy, jak przemoc i siłę

⁶ *Ibidem*, s. 20.

(terroryzm, fundamentalizm), zderzenie ze światem chrześcijańskim i zaufanie do świata muzułmańskiego⁷.

Doświadczenia historyczne większości państw imigracyjnych pokazują, że największe szanse na dobre relacje społeczne pomiędzy „swoimi” a „obcymi” ma polityka akceptująca możliwość osiedlania się i łączenia rodzin przy jednoczesnej akceptacji przez państwo inności kulturowej⁸. Oparta na równych prawach dla wszystkich polityka w swoich założeniach promuje społeczeństwo wielokulturowe ze wszystkimi tego konsekwencjami – przewiduje więc również trwałe zmiany tożsamości kulturowej społeczeństwa przyjmującego. Tak pojmowany pluralizm zakłada, że imigrantom powinny być przyznane równe prawa we wszystkich sferach życia społecznego bez oczekiwania, iż zrezygnują oni ze swej odrębności. Zwykle oczekuje się, że członkowie grup etnicznych przystosują się do kluczowych wartości kraju przyjmującego.

W kontekście zagrożeń bezpieczeństwa państwa niezwykle istotne jest również – oprócz kontroli wjazdów, czyli dostępu cudzoziemców do terytorium, przyznania cudzoziemcom prawa pobytu oraz uzyskiwania obywatelstwa – umiejętność wyciągania wniosków z relacji pomiędzy większością a mniejszościami etnicznymi oraz niedoprowadzanie do społeczno-ekonomicznej marginalizacji i wykluczenia imigrantów.

Idei wielokulturowości przeciwstawiają się różni oponenti, którzy upatrują w niej zagrożenia w postaci zaniku tożsamości narodowej. Twierdzą oni, że zjawisko migracji przekłada się na osłabienie tradycji, zwyczajów lokalnych. Pojawiają się getta etniczne – obce enklawy, co doprowadza do napięć i zmniejsza poczucie bezpieczeństwa rodzimej ludności we własnym państwie. Współczesne państwo narodowe zaczyna charakteryzować się brakiem równowagi wewnętrznej (agresywne zachowania mniejszości etnicznych), konfliktem między uniwersalizmem praw człowieka a procesami i powinnościami obywatelskimi. Oponenti wielokulturowości wskazują także na możliwość wystąpienia zagrożeń cywilizacyjno-kulturowych. Twierdzą, że unifikacja, której elementem jest międzynarodowa migracja, stwarza problem zagwarantowania przez państwo bezpieczeństwa kulturowo-cywilizacyjnego swoim obywatelom. Napływ do kraju dużej liczby imigrantów i wzrost ich demograficznego potencjału w obrębie państwa przyjmującego generuje problem konfliktów odmiennych cywilizacyjnie identyfikacji, co stanowi zagrożenie dla bezpieczeństwa wewnętrznego.

⁷ A. Marek, A. Nalborczyk, *Dlaczego boimy się islamu?*, <http://www.wiez.com.pl/islam/index.php?id=3> (data dostępu: 25.09.2016 r.).

⁸ S. Castles, *How nation-states respond to immigration and ethnic diversity*, „New Community” 1995, Vol. 21, s. 293–308.

Bibliografia

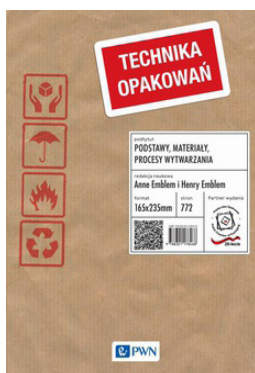
- Castles S., *How nation-states respond to immigration and ethnic diversity*, "New Community" 1995, Vol. 21.
- Kacprzak L., *Bezpieczeństwo państw a procesy migracyjne*, Piła 2008.
- Latecki M., *Wpływ nielegalnej migracji na zagrożenie bezpieczeństwa państwa*, w: *Edukacja dla bezpieczeństwa : bezpieczeństwo intelektualne Polaków*, M. Gawrońska-Garstka (red.), Poznań 2009.
- Małachowski W., *Migracje we współczesnym świecie. Implikacje dla Polski*, Warszawa 2010.
- Marek A., Nalborczyk A., *Dlaczego boimy się islamu?*, <http://www.wiecz.com.pl/islam/index.php?id=3> (data dostępu: 25.09.2016 r.).
- Nakonieczna J., *Migracja międzynarodowa a rozwój państwa*, „Żurawia Papers” 2007, nr 9.
- Nykiel M., *Politycy fundują nam Polskę w turbanie*, „W Sieci” 2015, nr 37B.
- Termiński B., *Wpływ migracji międzynarodowych na bezpieczeństwo państw Unii Europejskiej*, <http://www.psz.pl/117-polityka/bogumil-terminski-wplyw-migracji-miedzynarodowych-na-bezpieczenstwo-panstw-unii-europejskiej> (data dostępu: 25.09.2016 r.).

Tadeusz Jemioło – prof. dr, Uczelnia Techniczno-Handlowa im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie.

Tomasz Telep

TECHNIKA OPAKOWAŃ. PODSTAWY, MATERIAŁY, PROCESY WYTWARZANIA

pod redakcją Anne Emblem i Henry'ego Emblema
Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2014



Recenzowana publikacja – w wielu krajach uważana za „opakowaniową biblię” – ukazała się na polskim rynku w 2014 roku nakładem Wydawnictwa Naukowego PWN. Przekładu z języka angielskiego podjął się zespół pracowników naukowych Katedry Towaroznawstwa i Ekologii Produktów Przemysłowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu pod redakcją Ryszarda Cierpiszewskiego.

Dotychczas na polskim rynku wydawniczym nie ukazało się wiele prac na temat opakowalnictwa. W związku ze zbliżającym się jubileuszem 20-lecia Polskiej Izby Opakowań zrodził się pomysł wydania dobrego podręcznika, dzięki któremu producenci opakowań mogliby wzbogacić swą wiedzę w tym zakresie.

We wstępie Waław Wasiaak, dyrektor Polskiej Izby Opakowań, informuje czytelnika o genezie, celach oraz realizacji polskiego wydania książki. Lata 1990–1995 to okres transformacji ustrojowej polskiej gospodarki, obejmujący wdrażanie zasad gospodarki rynkowej. Państwowe oraz spółdzielcze firmy produkujące opakowania zaczęły się przekształcać w prywatne podmioty z kapitałem zagranicznym, w których wprowadzano nowe, lepsze technologie. Brak własnego kapitału na rozwój rodzimej przedsiębiorczości stanowił poważną przeszkodę w rozwoju krajowych firm opakowaniowych. W tych warunkach właściciele firm z branży opakowaniowej poszukiwali wsparcia i stąd narodziła się inicjatywa utworzenia Krajowej Izby Opakowań (w 2006 roku zmieniono nazwę na Polską Izbę Opakowań) jako organu reprezentującego i chroniącego interesy przedsiębiorców tej branży.

Układ książki jest bardzo czytelny i przejrzysty. Pierwszą z trzech części (*Podstawy opakowalnictwa*) podzielono na sześć rozdziałów (1–6). Roz-

dział pierwszy stanowi wprowadzenie do opakowalnictwa na tle przemysłu i jego rozwoju, ze wskazaniem roli i miejsca opakowań w społeczeństwie oraz niektórych aspektów zmian spowodowanych ciągłym zwiększaniem ich zastosowań. W pierwszej kolejności Autorzy zwracają uwagę na wpływ rewolucji przemysłowej – rozpoczętej pod koniec XVII wieku w Anglii – na rozwój opakowalnictwa do obecnego poziomu. Podkreślają również zmiany w stylu życia społeczeństw, co miało wpływ na sposób pakowania towarów, wskazując następujące czynniki: zmiany demograficzno-społeczne, żywieniowe, technologiczne, wzrost stopy życiowej oraz podróże zagraniczne. Wspomniano również o globalizacji produkcji wyrobów, a także roli nowoczesnych supermarketów. W dalszej części rozdziału zdefiniowano opakowania pierwotne (podstawowe), wtórne (dodatkowe) i trzeciorzędowe. Opisano także wykorzystanie materiałów opakowaniowych i ich rozwój, a także poruszono niezwykle ważną kwestię, jaką bez wątpienia jest odpowiedzialne wykorzystanie zasobów naturalnych.

Rozdział drugi zawiera wartościową analizę łańcucha dostaw jako całościowego systemu dostawy towarów, od linii pakującej aż do środowiska handlu detalicznego i konsumenta. Autorzy skupili uwagę na zastosowaniu opakowań pozwalających uniknąć uszkodzeń oraz korzyściach wynikających ze współdziałania wszystkich zainteresowanych stron łańcucha dostaw w celu optymalizacji rezultatów dostawy. Niezwykle ważnym elementem opisu jest podział interesariuszy, który według Autorów wygląda następująco: marketing, projektowanie produktu/opakowania, zakupy, wytwórca opakowania, dostawcy surowców, produkcja, techniczny rozwój opakowania, magazynowanie i logistyka dystrybucji, sprzedaż i konsumenci.

W rozdziale trzecim przedstawione zostały różne funkcje opakowania. Skoncentrowano się na zrozumieniu właściwości produktu, wymagań konsumentów oraz ryzyka, na jakie produkt może być narażony w łańcuchu dostaw. Autorzy uświadamiają, że na każdym etapie życia produktu istnieją różne, często sprzeczne wymagania i oczekiwania, które muszą być zrozumiane, zanim ustali się właściwe rozwiązania w zakresie pakowania. Podano między innymi przykłady uszkodzeń zabezpieczeń oraz typowe zagrożenia w łańcuchu dostaw, ich przyczyny i skutki, a także zapoznano czytelnika ze sposobami minimalizowania skutków zagrożeń.

Rozdział czwarty, niezwykle ważny, nawiązuje do ustawodawstwa dotyczącego opakowań i odnosi się do projektowania opakowań i funkcji użytkowych oraz ustawodawstwa mającego na celu zmniejszenie szkodliwego wpływu opakowań na środowisko przyrodnicze. Autorzy w sposób czytelny przeprowadzają odbiorców książki przez skomplikowaną z punktu widzenia przeciętnego człowieka tematykę.

W rozdziale piątym omówione zostały powiązania między opakowaniami a środowiskiem. Szczególny nacisk Autorzy położyli na konieczność zmniejszenia ich zużycia dla dobra przyszłych pokoleń. Jedną z zalet rozdziału jest klarowny podział i wyjaśnienie rozmaitych pojęć i terminów, takich jak zrównoważony rozwój, opakowanie, środowisko, aspekt środowiskowy, wpływ na środowisko, recykling, odzysk, ślad węglowy. Szczególnie istotny jest podrozdział poświęcony zaburzeniom klimatu, zwłaszcza problem gazów cieplarnianych.

W rozdziale szóstym – ostatnim w pierwszej części książki – Autorzy badają związek między opakowaniami a marketingiem. Definiują pojęcie marketingu i jego zakres, wyjaśniają jego główne zadania związane między innymi z rozpoznawaniem potrzeb konsumenckich, znajomością rynku, ustalaniem ceny i strategii dystrybucji produktu, a także określeniem wartości marki.

Część druga publikacji zatytułowana: *Materiały opakowaniowe i elementy opakowań* składa się z kolejnych jedenastu rozdziałów (7–17). Treść rozdziału siódmego (*Opakowania szklane*) nawiązuje do produkcji szkła i jego formowania w opakowania, w połączeniu z przeglądem stosowanych procesów dekoracji. Autorzy omawiają jakość szkła z jego wadami oraz przydatne wskazówki dotyczące projektowania pojemników. Niezwykle ciekawy jest podrozdział o konstrukcji opakowań, w którym zwrócono uwagę na dobór odpowiedniego kształtu pojemnika szklanego do określonego produktu.

W rozdziale ósmym Autorzy omawiają sztywne opakowania metalowe, podając krótki rys historyczny oraz główne rynki. Ponadto przedstawiają przegląd surowców, zagadnienia związane z bezpieczeństwem opakowań metalowych oraz ich wytwarzaniem. W podrozdziale oceniającym jakość półproduktów oraz finalnych opakowań metalowych uwagę czytelnika zwraca katalog wad tych opakowań. Ciekawy jest również podrozdział dotyczący wymagań technicznych opakowań, w którym zawarto wszystkie niezbędne informacje, jakie powinny się znaleźć w specyfikacji zakupowej opakowania metalowego. Poruszono także kwestie kosztów wytwarzania oraz omówiono aspekty środowiskowe produkcji sztywnych opakowań metalowych.

Rozdział dziewiąty Autorzy poświęcili opakowaniom z folii aluminiowej, przedstawiając jej produkcję oraz wykorzystanie jako materiału opakowaniowego. Czytelnik zostaje przeprowadzony przez procesy obejmujące przetwarzanie, oczyszczenie i wytapianie aluminium, produkcję folii aluminiowej, po jej zadrukowywanie i wytłaczanie. W kolejnych podrozdziałach opisano wykorzystanie folii aluminiowej jako składnika materiałów laminowanych oraz aluminiowych folii metalizowanych. Niezwykle interesujący jest opis finalnego zastosowania folii aluminiowej jako materiału opakowaniowego.

W rozdziale dziesiątym Autorzy skupili się na opakowaniach papierowych i tekturowych. Znajdziemy tu cenne informacje na temat właściwości papieru i tektury oraz czynników, od których zależą te właściwości. W sposób przystępny i wyczerpujący przedstawiono procesy przerobu papieru i tektury w elementy pakujące, takie jak: papier pakowy, worki, torby, pudła, tuby, wieczka, wytłoczki oraz podłoża. Zwraca uwagę czytelny sposób przedstawienia różnego rodzaju testów sprawdzających wygląd i charakteryzujących papier i tekturę.

Rozdział jedenasty poświęcony jest opakowaniom z tektury falistej, procesom jej wytwarzania z masy papierniczej oraz wewnętrznej strukturze falistej. Autorzy definiują i charakteryzują trzy podstawowe części składowe tej tektury: warstwy płaskie lub pokrycia, warstwy pofalowane i kleje. Przydatny – z punktu widzenia użytkownika – jest podrozdział dotyczący wzorów pudeł, z którego dowiadujemy się między innymi o istnieniu trzech podstawowych rodzajów pojemników: pudłach regularnie wyciętych (klapowych), pudłach wykrawanych matrycowo (fasonowych), pudłach o nieregularnym kształcie. W kolejnym podrozdziale, nawiązującym do badania jakościowego materiałów i pojemników z tektury, opisano najczęściej stosowane testy.

Podstawy chemii polimerów stosowanych w opakowalnictwie – rozdział dwunasty, w którym Autorzy wyjaśniają między innymi różne rodzaje polimeryzacji, takie jak: polimeryzacja addycyjna (łańcuchowa lub koordynacyjna), kondensacyjna (stopniowa), kopolimeryzacja i polimeryzacja sieciująca.

W rozdziale trzynastym szczegółowo opisano właściwości i zastosowania podstawowych tworzyw sztucznych wykorzystywanych do produkcji opakowań oraz wybrane materiały do zastosowań specjalnych.

Rozdział czternasty przedstawia metody przetwórstwa tworzyw sztucznych stosowane w opakowalnictwie. Autorzy zwracają uwagę na rosnące znaczenie polimerów w przemyśle opakowaniowym, stanowią one bowiem najważniejszy segment rynku opakowań ze względu na dużą różnorodność tworzyw sztucznych o odmiennych właściwościach oraz dostępność nowoczesnych technologii ich przetwórstwa. Czytelnik dowie się, że opakowania z tworzyw sztucznych zastępują metalowe puszki, butelki szklane, pudła tekturowe, nawet pudła z tektury falistej, ponieważ mają odpowiednie właściwości barierowe, zapewniające przedłużenie trwałości zapakowanej żywności. Są przy tym lekkie, dogodne w użyciu i zużywają mniej niż 4% surowców pochodzących z przeróbki ropy naftowej.

W rozdziale piętnastym opisano najważniejsze funkcje zamknięć (np. zamknięcia bezpieczne dla dzieci, dozowniki) i – co jest niezwykle istotne – dokonano szczegółowego przeglądu różnych ich rodzajów (np. zamknięcia wciskane, nakładane).

Rozdział szesnasty w całości poświęcony jest klejom do opakowań. Przedstawiono w nim teorię adhezji, czyli procesów sprawiających, że materiały się kleją. Autorzy dokonali również klasyfikacji klejów, dzieląc je na następujące typy: kleje wodne – naturalne i syntetyczne – obejmujące: skrobię i jej pochodne, kazeinę, lateks i syntetyczne układy emulsyjne, takie jak: poli(octan winylu), kleje akrylowe i poliuterany; kleje rozpuszczalnikowe, zawierające poliuterany i akryle; kleje stałe, do których zaliczamy reaktywne ciecze bezrozpuszczalnikowe i kleje topliwe.

Rozdział siedemnasty – kończący drugą część – dotyczy etykiet stosowanych do opakowań. Autorzy omówili w nim znaczenie etykiet w procesie opakowań, przedstawili w ogólnym zarysie różne ich rodzaje wraz z używanymi do ich produkcji materiałami, a także podstawowe wymagania względem etykiet.

Ostatnia, trzecia część książki, pt. *Procesy pakowania*, składa się z czterech rozdziałów (18–21). W rozdziale osiemnastym (*Projektowanie i rozwój opakowań*) Autorzy skupili się na omówieniu procesu projektowania opakowań, szczególnie na badaniach związanych z kwestiami technicznymi i rynkowymi. Na zakończenie rozdziału zilustrowali cały proces na przykładzie analizy przypadku, przedstawiając jogurt dla dzieci fikcyjnej marki.

W rozdziale dziewiętnastym sformułowano podstawowe zasady i techniki kolorowego druku opakowań. W zwięzły sposób omówiono kwestie związane z szatą graficzną, reprodukcją i przygotowaniem do druku oraz sposoby kontroli jakości. Przedstawiono również opis i pomiary barwy, a także mieszanie kolorów i techniki drukowania.

Rozdział dwudziesty, odnoszący się do maszyn pakujących i operacji na liniach pakujących, jest swoistym wstępem niezbędnym do zrozumienia podstawowych zasad i czynności związanych z funkcjonowaniem głównych typów maszyn opakowaniowych. Autorzy zwracają uwagę na złożoność procesu projektowania i obsługi linii napełniających, co wymaga interdyscyplinarnego zespołu, w którym każdy z członków będzie musiał wykazać się specjalistyczną wiedzą.

Ostatni, dwudziesty pierwszy rozdział omawia zarządzanie ryzykiem (HARM – Hazard Risk Management) w przemyśle opakowaniowym. Zaprezentowano metodologię służącą rozwojowi skutecznych systemów HARM, dokonano przeglądu norm mających zastosowanie w przemyśle opakowaniowym i wiążących się z wymaganiami technicznymi oraz przedstawiono powiązane z nimi schematy certyfikacji.

Recenzowana publikacja jest źródłem wiedzy o sztuce projektowania i wytwarzania opakowań, a także informacji o Izbie, jej historii, zadaniach oraz działalności. W książce podkreśla się, że przez ponad 20 lat Izba była

aktywna w wielu obszarach, takich jak: organizacje szkoleń i seminariów na temat kierunków rozwoju przemysłu opakowań, tworzenie ustaw dotyczących obowiązków przedsiębiorców w zakresie gospodarowania niektórymi odpadami oraz opłat depozytowych, a także organizowanie przedsięwzięć edukacyjnych (I Kongres Przemysłu Opakowań w 2012 roku). Z Izłą konsultowano również wiele rozporządzeń wykonawczych regulujących rynek opakowań, politykę celną i podatkową. Coraz większego znaczenia w działalności Izby nabiera problematyka innowacyjności, co wynika z opóźnienia innowacyjnego polskiej gospodarki i ma bezpośredni wpływ na jej konkurencyjność, która w czasach globalizacji ma niebagatelny wpływ na kondycję gospodarki oraz jej rozwój. Podkreślono również fakt współpracy polskich jednostek badawczych z partnerami zagranicznymi pod patronatem Izby. Oprócz tego Izba jest organizatorem banku informacji o potrzebach rozwojowych branży oraz o ofertach wyższych uczelni i instytutów badawczych.

Reasumując, książka jest bogatym źródłem wiedzy o aktualnym stanie opakowalnictwa i perspektywach jego rozwoju. Z podręcznika w równym stopniu mogą korzystać projektanci, badacze, studenci, producenci oraz użytkownicy opakowań. Stanowi wartościowe źródło wiedzy zarówno dla osób z doświadczeniem, jak i stawiających pierwsze kroki w branży opakowalniczej.

Beata Michalczyk

PODATEK BIEŻĄCY A PODATEK ODROZONY (CZĘŚĆ II)

Przyjmując podejście indywidualnych transakcji do kalkulacji odroczonego podatku dochodowego, przychody i koszty można pogrupować według ich skutków podatkowych. Wyróżnia się więc trzy grupy przychodów (rys. 1) i kosztów¹:

1. Grupa A – przychody/koszty uznane przez prawo podatkowe i prawo bilansowe w tym samym okresie – skutkiem podatkowym jest bieżący podatek dochodowy;

2. Grupa B – przychody/koszty uznane przez prawo bilansowe, ale nigdy nieuznane przez prawo podatkowe – brak skutku podatkowego zarówno w podatku bieżącym, jak i w podatku odroczonym;

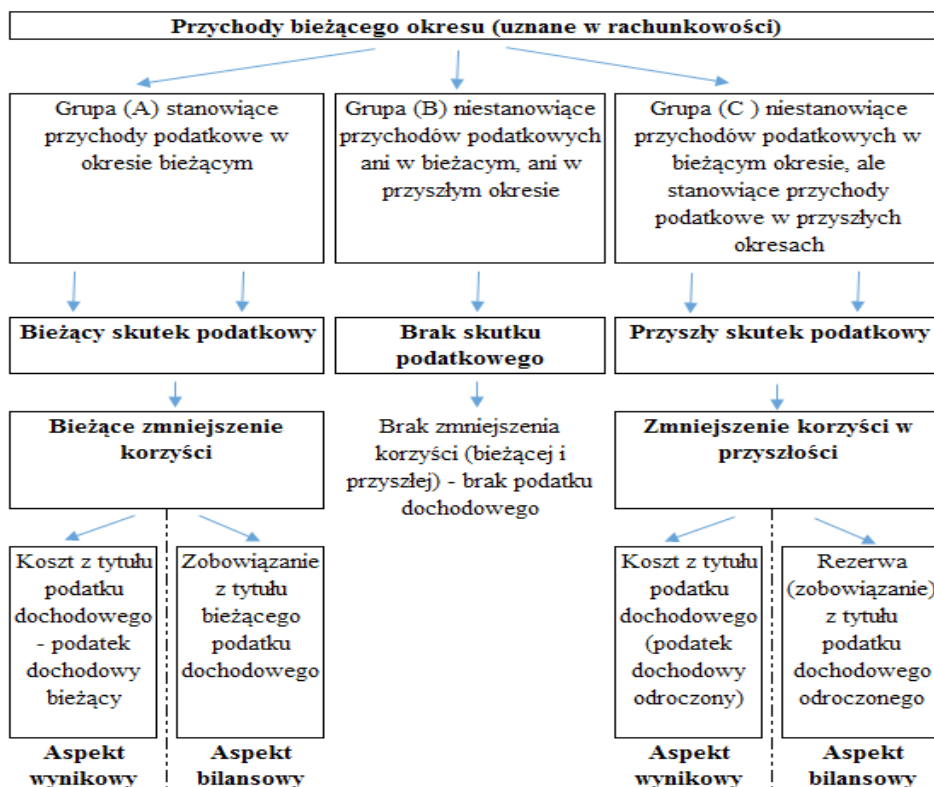
3. Grupa C – przychody/koszty uznane zarówno przez prawo bilansowe, jak i prawo podatkowe, ale w różnych okresach sprawozdawczych – skutkiem jest odroczony podatek dochodowy.

Dodatknie różnice okresowe w przychodach występują wówczas, gdy w danym okresie sprawozdawczym są to przychody rachunkowe, a nie są to jeszcze przychody w rozumieniu prawa podatkowego². Oznacza to, że przychody dla celów rachunkowych są wykazane wcześniej niż dla celów podatkowych, a wynik finansowy brutto jest w danym okresie przejściowo wyższy niż dochód podatkowy. Przykładem dodatknej różnicy przejściowej w przychodach są naliczone, lecz nieotrzymane odsetki od należności, w tym również od udzielonych pożyczek (por. rys. 1).

Ujemne różnice okresowe w przychodach występują, gdy przychód podatkowy powstaje wcześniej niż przychód rachunkowy. Oznacza to, że wynik bilansowy jest niższy niż wynik podatkowy. W praktyce takie sytuacje występują bardzo rzadko, a typowym przykładem ujemnych różnic okresowych w przychodach są przychody z tytułu czynszu pobrane z góry, które są opodatkowane w momencie otrzymania zapłaty, zgodnie z metodą kasową rozpoznawania przychodów dla celów podatkowych.

¹ E. Walińska, *Rachunkowości i sprawozdawczość finansowa*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014, s. 733.

² I. Olchowicz, *Rachunkowość podatkowa*, Difin, Warszawa 2011, s. 224.



Rys. 1. Przychody a podatek dochodowy

Źródło: E. Walińska, *Rachunkowości i sprawozdawczość finansowa*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014, s. 734.

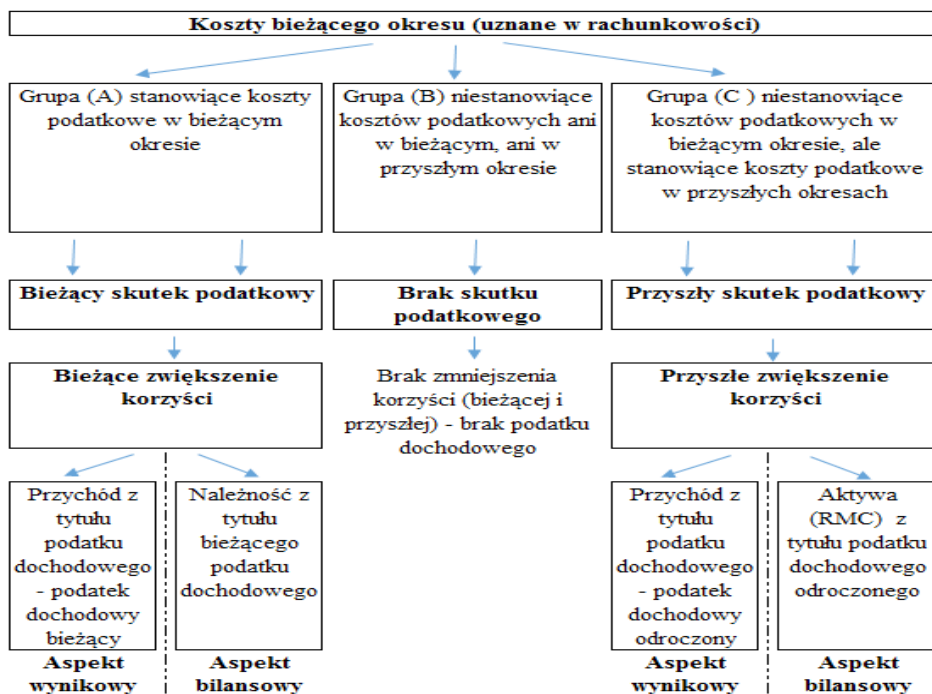
Dodatknie różnice okresowe w kosztach (rys. 2) występują wówczas, gdy dane koszty rachunkowe występują później niż koszty uznane przez prawo podatkowe. Wynik bilansowy jest w danym okresie wyższy niż wynik podatkowy. Płatność podatku jest odroczone w czasie, ponieważ w następnych okresach wystąpi z tego tytułu koszt rachunkowy, a już nie będzie on kosztem podatkowym³. Typowym przykładem dodatnich różnic przejściowych w kosztach jest wybór przez podatnika naliczania amortyzacji dla celów podatkowych metodą przyspieszoną, a dla celów bilansowych metodą liniową.

Ujemne różnice okresowe w kosztach występują wówczas, gdy dane koszty rachunkowe występują w księgach rachunkowych wcześniej niż koszty uznane przez prawo podatkowe. Wynik rachunkowy brutto jest z tego powodu w danym okresie niższy niż wynik podatkowy, stąd bierze się różnica ujemna pomiędzy wynikiem rachunkowym a wynikiem podatkowym⁴.

³ *Ibidem*, s. 226.

⁴ *Ibidem*, s. 227.

Do typowych ujemnych różnic okresowych w kosztach zalicza się np. rezerwy na pewne lub prawdopodobne straty z operacji gospodarczych w toku, tworzone w myśl ustawy o rachunkowości⁵, których prawo podatkowe nie uznaje za koszt uzyskania przychodu, aż do momentu, w którym koszt zostanie faktycznie poniesiony (pod warunkiem że przyczyna powstania rezerwy, a później wydatku zostanie uznana przez prawo podatkowe)⁶.



Rys. 2. Koszty a podatek dochodowy

Źródło: E. Walińska, *Rachunkowość...*, *op.cit.*, s. 735.

Korzystną dla podatnika różnicą między wynikiem finansowym a dochodem jest różnica oznaczająca wyższy poziom wyniku finansowego niż dochodu, czego skutkiem jest zmniejszenie obciążeń podatkowych wpłacanych do budżetu w danym okresie. Jeśli różnica jest trwała, to jednostka re-

⁵ Art. 35d ustawy z 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jedn. Dz.U. z 2013 r. poz. 330 ze zm.: „1. Rezerwy tworzy się na:

- 1) pewne lub o dużym stopniu prawdopodobieństwa przyszłe zobowiązania, których kwotę można w sposób wiarygodny oszacować, a w szczególności na straty z transakcji gospodarczych w toku, w tym z tytułu udzielonych gwarancji, poręczeń, operacji kredytowych, skutków toczącego się postępowania sądowego;
- 2) przyszłe zobowiązanie spowodowane restrukturyzacją, jeżeli na podstawie odrębnych przepisów jednostka jest zobowiązana do jej przeprowadzenia lub zawarto w tej sprawie wiążące umowy”.

⁶ I. Olchowicz, *Rachunkowość podatkowa*, *op.cit.*, s. 228.

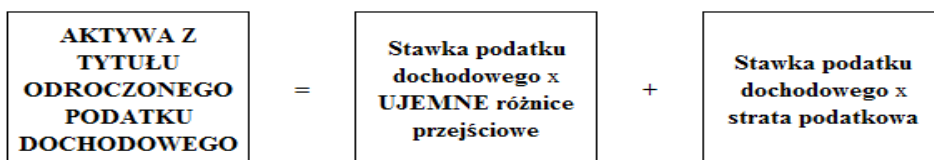
alizuje korzyść pieniężną nieodwracalną⁷. Oznacza to, że z punktu widzenia skutków ekonomicznych dla jednostki różnice między wynikiem finansowym i dochodowym mogą mieć różne znaczenie.

Ze względu na politykę podatkową państwa różnic niekorzystnych dla podatnika jest o wiele więcej niż korzystnych. Są to różnice powodujące konieczność odprowadzenia podatku dochodowego szybciej niż wynikałoby to z bieżących zdarzeń gospodarczych ujętych w księgach rachunkowych i wysokości stawki ustawowej podatku dochodowego. Ich wystąpienie powoduje utratę środków pieniężnych podatnika – bezpłatne finansowanie budżetu. Nawet wtedy, gdy różnica jest przejściowa, podatnik traci z tytułu jej wystąpienia⁸.

Przepisy prawa bilansowego nakazują tworzenie aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego w związku z:

- ujemnymi różnicami przejściowymi;
- stratami podatkowymi, możliwymi do odliczenia w przyszłości;
- niewykorzystanymi ulgami podatkowymi⁹.

Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się w wysokości kwoty przewidzianej w przyszłości do odliczenia od podatku dochodowego, w związku z ujemnymi różnicami przejściowymi, które spowodują w przyszłości zmniejszenie podstawy obliczenia podatku dochodowego oraz straty podatkowej możliwej do odliczenia, ustalonej przy uwzględnieniu zasady ostrożności¹⁰. Przepisy prawa bilansowego dotyczące zasad tworzenia aktywów z tytułu podatku odroczonego można przedstawić schematycznie (rys. 3).



Rys. 3. Schemat ustalania aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego

Źródło: R. Seredyński, K. Szaruga, A. Lenarcik, M. Dziedzic, *Operacje gospodarcze w praktyce księgowej*, ODDK, Gdańsk 2011, s. 470.

Wystąpienie ujemnych różnic przejściowych powoduje konieczność tworzenia składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego, natomiast realizacja tych różnic skutkuje tym, że rozlicza się wcześniej utworzone aktywa na odroczony podatek dochodowy. Ustalając aktywa na podatek odroczony z tytułu straty podatkowej lub niewykorzystanej ulgi po-

⁷ E. Walińska, *Rachunkowość...*, *op.cit.*, s. 237.

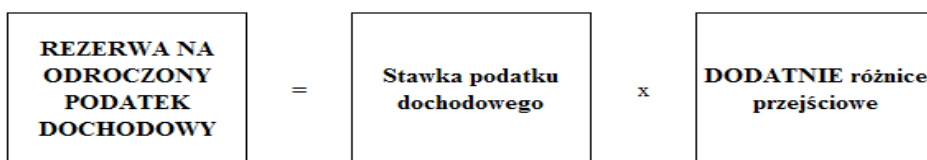
⁸ *Ibidem*, s. 237.

⁹ Uchwała nr 7/10 Komitetu Standardów Rachunkowości z 29 kwietnia 2010 r. w sprawie przyjęcia znowelizowanego krajowego standardu rachunkowości nr 2 „Podatek dochodowy”, pkt 9.1.

¹⁰ Art. 37 ust. 4 ustawy o rachunkowości.

datkowej, nie oblicza się różnicy przejściowej jako różnicy między wartością podatkową i wartością bilansową, a stosuje się zasady obliczenia straty podatkowej zawarte w ustawach podatkowych i wykorzystuje się korzyści wynikające z tych obliczeń. Strata podatkowa i niewykorzystana ulga podatkowa mają odmienny charakter niż różnica przejściowa, gdyż z ich tytułu w księgach rachunkowych nie powstają żadne aktywa lub zobowiązania, a jedynie jest ujmowana korzyść jednostki wynikająca z faktu, że w przyszłości jednostka będzie mogła obniżyć podstawę opodatkowania. Jednostka powinna wykazać, że na dzień bilansowy w przypadku wystąpienia straty podatkowej lub niewykorzystanej ulgi podatkowej istnieją przesłanki świadczące o tym, że w przyszłości wygeneruje ona odpowiedni dochód, który wystarczy na potrącenie różnicy przejściowej lub/i jej odpisanie¹¹.

Zgodnie z przepisami prawa bilansowego rezerwę z tytułu odroczonego podatku dochodowego tworzy się w wysokości kwoty podatku dochodowego wymagającej w przyszłości zapłaty w związku z występowaniem dodatnich różnic przejściowych, to jest różnic, które spowodują zwiększenie podstawy obliczenia podatku dochodowego w przyszłości¹² (por. rys. 4).



Rys. 4. Schemat ustalania rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego

Źródło: R. Seredyński, K. Szaruga, A. Lenarcik, M. Dziedzic, *Operacje gospodarcze...*, *op.cit.*, s. 471.

Rezerwę na odroczonego podatku dochodowego tworzy się w momencie pojawienia się dodatnich różnic przejściowych, natomiast w chwili ich realizacji utworzona wcześniej rezerwa ulega rozwiązaniu. Nie tworzy się rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego¹³ ani nie ustala się aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego¹⁴, gdy różnica przejściowa:

- dotyczy wartości firmy, której amortyzacja, odpisanie lub jakiegokolwiek inne zmniejszenie nie powoduje obniżenia podstawy opodatkowania, lub
- wynika z początkowego ujęcia w księgach danego składnika aktywów lub pasywów wskutek transakcji, która:
 - nie stanowi połączenia ani nabycia jednostki albo jej zorganizowanej części oraz
 - nie wpływa na podstawę opodatkowania lub wynik finansowy.

¹¹ E. Walińska, *Rachunkowość...*, *op.cit.*, s. 769.

¹² Art. 37 ust. 5 ustawy o rachunkowości.

¹³ Krajowy Standard Rachunkowości nr 2, pkt 8.1.

¹⁴ *Ibidem*, pkt 9.1.

Wysokość rezerw i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego ustala się z zastosowaniem stawek podatku dochodowego obowiązujących w roku podatkowym powstania obowiązku podatkowego¹⁵. Takie podejście do ustalania rezerw i aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego jest podejściem bilansowym, zwanym metodą zobowiązań podatkowych. Obowiązek podatkowy powstaje w roku, w którym zrealizują/odwróćą się różnice przejściowe. Oznacza to, że w celu wyliczenia prawidłowej kwoty aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego należy najpierw ustalić rok, w którym różnica przejściowa zostanie zrealizowana, a następnie przyjąć obowiązującą w tym roku stawkę podatku dochodowego. Przyszłe stawki podatkowe określa się na podstawie obowiązujących przepisów podatkowych. Według przepisów ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych w 2015 roku stawka wynosiła 19%¹⁶.

Aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego są ujmowane i wyceniane z uwzględnieniem nowo uchwalonych przepisów¹⁷. Ujmowanie i wycena aktywów i zobowiązań (rezerw) z tytułu podatku dochodowego i odroczonego podatku dochodowego wymaga znajomości właściwych przepisów prawa podatkowego. Standard zakłada, że aktywa i rezerwy są ujmowane i wyceniane z uwzględnieniem przepisów podatkowych obowiązujących na dzień bilansowy¹⁸.

W przypadku krótkoterminowych aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego wysokość aktywów i rezerw ustala się jako iloczyn różnic przejściowych i stawki podatku dochodowego obowiązującej w następnym okresie sprawozdawczym. W przypadku długoterminowych aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego pojawia się wątpliwość, jaka będzie wysokość stawki podatkowej obowiązującej w momencie rozliczenia różnic przejściowych. Ustalenie właściwej stawki podatku dochodowego zależy od dwóch informacji¹⁹: po pierwsze, w którym roku nastąpi realizacja korzyści z tytułu aktywów lub odpływ korzyści z tytułu pasywów; po drugie, jaka w tym roku będzie obowiązywać stawka podatku dochodowego.

Dokonując wyceny długoterminowych aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego, należy kierować się zasadą istotności. Nie jest błędem przyjęcie do wyceny długoterminowych aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego stawek stosowanych do wyceny

¹⁵ Art. 37 ust. 6 ustawy o rachunkowości.

¹⁶ Art. 19 ust. 1 ustawy z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, tekst jedn. Dz.U. z 2014 r. poz. 851 ze zm.

¹⁷ Krajowy Standard Rachunkowości nr 2, pkt 1.3.

¹⁸ *Ibidem*, pkt 1.3.

¹⁹ E. Walińska, *Rachunkowość...*, *op.cit.*, s. 763.

krótkoterminowych aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego, jeśli nie wpłynie to istotnie na sytuację finansową i wynik finansowy jednostki. Wartość księgowa aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego może ulec zmianie nawet bez zmiany związanych z nimi różnic przejściowych, np. w przypadku²⁰ zmiany stawek podatkowych lub przepisów podatkowych, weryfikacji możliwości realizacji aktywów z tytułu odroczonego podatku czy zmiany oczekiwanego sposobu realizacji wartości składnika aktywów. Ustalając aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego, należy zatem uwzględniać zamierzenia jednostki co do sposobu wykorzystania aktywów lub rozliczenia zobowiązań oraz wynikające z tych zdarzeń konsekwencje podatkowe. Jeżeli jednak nie jest możliwe wiarygodne ustalenie tych zamierzeń na dzień bilansowy, zgodnie z zasadą ostrożności należy przyjąć najmniej korzystny wariant wykorzystania aktywów i rozliczenia zobowiązań, ujmując²¹ aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego w najniższej prawdopodobnej kwocie oraz rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego w najwyższej prawdopodobnej kwocie.

Podsumowując, w podejściu bilansowym ustalenie odroczonego podatku dochodowego jako kosztu lub przychodu tylko na podstawie danych bieżącego okresu nie jest możliwe. Jednostka powinna posiadać informacje o stanie różnic przejściowych i wynikającego z niego stanu aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego na dzień otwarcia okresu sprawozdawczego. Następnie jednostka powinna ustalić stan różnic przejściowych na koniec okresu sprawozdawczego i związany z nimi stan aktywów i rezerw na odroczonego podatku dochodowego. Zmiana stanu aktywów i rezerw na odroczonego podatku dochodowego pozwala ustalić kwotę podatku odroczonego za okres sprawozdawczy ujętą w wyniku finansowym, w kapitale własnym lub w wartości firmy²².

Zgodnie z przepisami ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych podatnicy są obowiązani do wpłacania na rachunek urzędu skarbowego zaliczek w wysokości różnicy pomiędzy podatkiem należnym od dochodu osiągniętego od początku roku a sumą zaliczek za poprzednie miesiące²³. Ustawa ta umożliwia podatnikowi wybór formy wpłacania zaliczek na podatek dochodowy w jednej z wybranych form: zaliczki miesięczne²⁴, zaliczki kwartalne²⁵ albo zaliczki płacone w formie uproszczonej w wysokości 1/12

²⁰ *Ibidem*, s. 763.

²¹ Krajowy Standard Rachunkowości nr 2, pkt 3.7.

²² E. Walińska, *Rachunkowość...*, *op.cit.*, s. 763.

²³ Art. 25 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

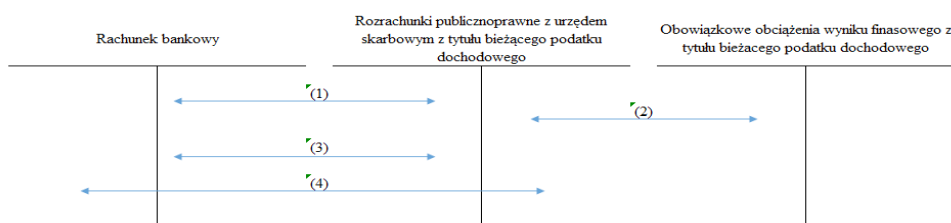
²⁴ Art. 25 ust. 1a ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

²⁵ Art. 25 ust. 1c ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

podatku należnego wykazanego w zeznaniu złożonym w roku poprzedzającym dany rok podatkowy. Jeżeli w tym zeznaniu podatnicy nie wykazali podatku należnego, mogą wpłacać zaliczki miesięczne w wysokości 1/12 podatku należnego wynikającego z zeznania złożonego w roku poprzedzającym dany rok podatkowy o dwa lata. Jeżeli również w tym roku podatkowym podatnicy nie wykazali podatku należnego, nie są możliwe wpłaty zaliczek w uproszczonej formie²⁶.

Podatnicy są obowiązani składać urzędom skarbowym roczne rozliczenie bieżącego podatku dochodowego (rys. 5), według ustalonego wzoru, w wysokości dochodu (straty) osiągniętego w roku podatkowym – do końca trzeciego miesiąca roku następnego i w tym terminie wpłacać podatek należny albo różnicę między podatkiem należnym od dochodu wykazanego w zeznaniu a sumą należnych zaliczek od początku roku²⁷.

Aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego należy ustalać na koniec okresu sprawozdawczego określonego w polityce rachunkowości. Okres sprawozdawczy może być miesięczny, kwartalny lub roczny. W metodzie zobowiązań bilansowych odroczony podatek dochodowy ustalany jest jako zmiana stanu aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego. W celu ustalenia zmiany tego stanu należy ustalić wartość tych pozycji na początek i na koniec okresu sprawozdawczego.



Rys. 5. Ewidencja bieżącego podatku dochodowego w księgach rachunkowych

Objaśnienia:

- (1) Wpłata zaliczki na podatek dochodowy do urzędu skarbowego w formie miesięcznej/kwartalnej/uproszczonej.
- (2) Naliczenie bieżącego podatku dochodowego zgodnie z deklaracją lub zeznaniem podatkowym.
- (3) Wpłata do urzędu skarbowego różnicy podatku bieżącego, w przypadku gdy wpłacone zaliczki miesięczne są niższe od kwoty zobowiązania podatkowego wykazanego w deklaracji podatkowej lub zeznaniu podatkowym.
- (4) Zwrot z urzędu skarbowego różnicy podatku bieżącego, w przypadku gdy wpłacone zaliczki miesięczne są wyższe od kwoty zobowiązania podatkowego wykazanego w deklaracji podatkowej lub zeznaniu podatkowym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie ustawy z 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, tekst jedn. Dz.U. z 2014 r. poz. 851 ze zm.

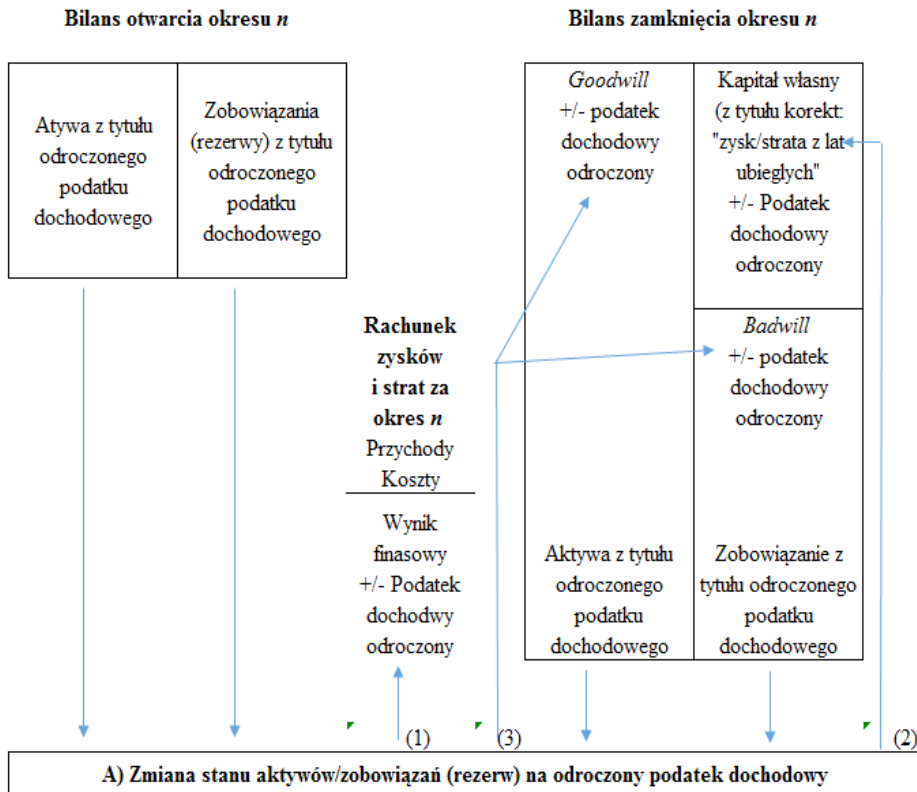
²⁶ Art. 25 ust. 6 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

²⁷ Art. 27 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych.

Ujęcie w ewidencji księgowej aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego może nastąpić przez²⁸:

- księgowanie na koniec okresu sprawozdawczego tylko zmiany między stanem na koniec i początek okresu sprawozdawczego, to jest sald aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego, lub
- wyksięgowanie dotychczasowych i zaksięgowanie nowo ustalonych na dzień bilansowy aktywów i rezerw (operacja wyksięgowania dotychczasowych aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego może nastąpić na początek lub koniec okresu sprawozdawczego).

Zarówno pierwsze, jak i drugie rozwiązanie ewidencyjne może być stosowane przez jednostkę przez wybór jednej z metod i odpowiednie zapisy w polityce rachunkowości.



Rys. 6. Procedura ustalania i ujmowania podatku dochodowego odroczonego

Objaśnienia:

A – zmiana stanu aktywów i zobowiązań (rezerw) z tytułu odroczonego podatku dochodowego – wartość podatku dochodowego odroczonego [suma (1) + (2) + (3)].

(1) Podatek dochodowy odroczoney ujęty w rachunku zysków i strat.

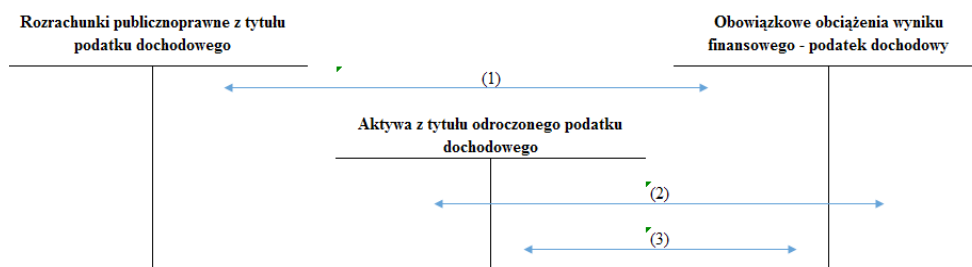
²⁸ R. Seredyński, K. Szaruga, A. Lenarcik, M. Dziedzia, *Operacje gospodarcze w praktyce księgowej*, ODDK, Gdańsk 2011, s. 476.

- (2) Podatek dochodowy ujęty w kapitale własnym.
 (3) Podatek dochodowy odroczony korygujący wartość firmy (w momencie połączenia jednostek).

Źródło: E. Walińska, *Rachunkowość...*, *op.cit.*, s. 77.

Jeżeli ustalone aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego dotyczą operacji, których skutek wpływa na wynik finansowy, to korespondują one również z wynikiem finansowym (por. rys. 6). Oznacza to odnoszenie zmiany stanu aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego bezpośrednio do rachunku zysków i strat jako zwiększenie wyniku finansowego lub jego zmniejszenie.

Ewidencja księgowa aktywów oraz rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego została przedstawiona na rys. 7 i 8.

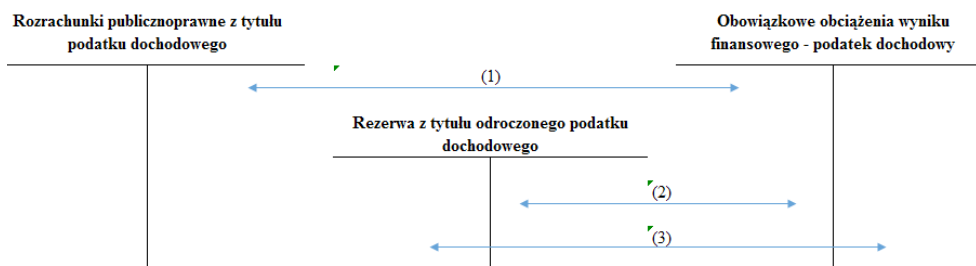


Rys. 7. Ewidencja aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego

Objaśnienia:

- (1) Podatek dochodowy w części bieżącej (zgodny z deklaracją podatkową w części niepokrytej zapłaconymi w ciągu roku obrotowego zaliczkami).
 (2) Podatek dochodowy w części odroczonej – w przypadku wystąpienia ujemnych różnic przejściowych lub w przypadku strat podatkowej możliwej do odliczenia w przyszłych okresach sprawozdawczych (ustalenie składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego).
 (3) Rozliczenie składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego w momencie odwrócenia się różnic przejściowych / Odpisanie nadmiernego składnika aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego po ustaleniu jego stanu dotyczącego rzeczywistych ujemnych różnic przejściowych lub możliwych do odliczenia strat z lat ubiegłych na kolejny dzień bilansowy.

Źródło: R. Sereżyński, K. Szaruga, A. Lenarcik, M. Dziedzia, *Operacje gospodarcze...*, *op.cit.*, s. 477.



Rys. 8. Ewidencja rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego

Objaśnienia:

- (1) Podatek dochodowy w części bieżącej (zgodny z deklaracją podatkową w części niepokrytej zapłaconymi w ciągu roku obrotowego zaliczkami).

- (2) Podatek dochodowy w części odroczonej – w przypadku wystąpienia dodatnich różnic przejściowych (utworzenie rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego).
- (3) Wykorzystanie rezerwy na odroczonego podatku dochodowy w momencie odwrócenia się różnic przejściowych / Rozwiązanie nadmiernej rezerwy po ustaleniu jej wysokości od stanu dodatnich różnic przejściowych na kolejny dzień bilansowy.

Źródło R. Seredyński, K. Szaruga, A. Lenarcik, M. Dziedzia, *Operacje gospodarcze...*, *op.cit.*, s. 477.

Zgodnie z ustawą o rachunkowości aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego dotyczące operacji rozliczanych z kapitałem własnym odnosi się również na kapitał własny, a nie na wynik finansowy. Aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego, które korygują kapitał własny (w przeciwieństwie do aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego odnoszonego na wynik), ujmują się w księgach rachunkowych na bieżąco. Zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości na kapitał własny odnosi się między innymi²⁹:

- skutki przeszacowania środków trwałych oraz wyceny inwestycji długoterminowych w cenach rynkowych (lub wartości godziwej) wyższych od ceny nabycia;
- odpisy z tytułu utraty wartości przeszacowanych środków trwałych oraz objętych aktualizacją wyceny inwestycji długoterminowych;
- korekty błędów podstawowych z lat ubiegłych, których skutki będą podatkowo uznane w przyszłości;
- skutki zmian zasad rachunkowości – odnoszone na kapitał własny w pozycji „Zysk (strata) z lat ubiegłych”;
- odpisy należności i zobowiązań przedawnionych, umorzonych, nieściągalnych o charakterze publicznoprawnym nieobciążających kosztów;
- koszty emisji akcji rozliczane bezpośrednio z nadwyżką ze sprzedaży ponad wartość nominalną.

Odroczony podatek dochodowy ujmowany w kapitale własnym, w zależności od zdarzenia gospodarczego, którego jest skutkiem, może korygować różne jego pozycje: kapitał zapasowy, kapitał z aktualizacji wyceny lub wynik z lat ubiegłych³⁰. Charakter zdarzenia gospodarczego decyduje o tym, czy korekta kapitału własnego o odroczonego podatku dochodowy będzie trwała czy przejściowa. W przypadku korekty przejściowej skutki zmian wartości aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego w momencie realizacji różnicy przejściowej odnoszone są na wynik finansowy, mimo że pierwotnie odroczonego podatku dochodowy odniesiono na kapitał własny. Dzieje się tak w sytuacji, gdy odroczonego podatku dochodowy ujęty w kapitale z aktualizacji wyceny podlega rozliczeniu z wynikiem finansowym. W pozostałych przypad-

²⁹ *Ibidem*, s. 478.

³⁰ *Ibidem*, s. 478.

kach odroczony podatek dochodowy ujęty w kapitale zapasowym lub wyniku finansowym pozostaje jako trwała korekta kapitału własnego.

Ujmowanie odroczonego podatku dochodowego jako korekty wartości firmy dokonuje się z pominięciem zarówno rachunku zysku strat, jak i kapitału własnego. Ujemną lub dodatnią wartość firmy koryguje odroczony podatek dochodowy powstały przy połączeniu jednostek gospodarczych, pod warunkiem że wartość firmy nie jest wyłączone z opodatkowania.

Roczne sprawozdanie finansowe to przedkłada zainteresowanym przez kierownika jednostki informacja o sytuacji majątkowej i finansowej na dzień bilansowy kończący rok obrotowy oraz przychodach i kosztach w wyniku finansowym działalności jednostki w minionym roku obrotowym³¹. Powinno ono rzetelnie, jasno, w zgodzie z zasadami rachunkowości określonymi w ustawie i wybranymi przez jednostkę w zakresie, w jakim ma do tego prawo, przedstawiać sytuację majątkową, finansową i wynik finansowy jednostki. Sporządza się je w języku polskim i walucie polskiej, w złotych i groszach lub tylko w złotych bądź w zaokrągleniu do tysięcy złotych³². Roczne sprawozdanie finansowe składa się z³³:

- wprowadzenia do sprawozdania finansowego³⁴;
- bilansu³⁵;
- rachunku zysku i strat³⁶;
- rachunku przepływów pieniężnych³⁷;
- zestawienia zmian w kapitale (funduszu) własnym³⁸;

³¹ *Zamknięcie roku 2013*, Rachunkowość, Warszawa 2012, s. 9.

³² *Ibidem*, s. 9.

³³ *Ibidem*, s. 9.

³⁴ Wprowadzenie do sprawozdania finansowego zawiera krótką charakterystykę jednostki, zarys kluczowych, stosowanych przez jednostkę zasad (polityki) rachunkowości, co do których ustawa pozostawia jednostce prawo wyboru oraz deklarację możliwości kontynuowania przez nią działalności. *Zamknięcie roku 2013, op.cit.*, s. 24.

³⁵ Bilans to zestawienie na dzień bilansowy aktywów, a więc środków, którymi jednostka dysponuje (określają one sytuację majątkową), oraz pasywów, to jest zobowiązań jednostki wobec kontrahentów, którzy pożyczali te środki pod warunkiem zwrotu, lub właścicieli, którzy trwale (na czas nieoznaczony) wnieśli do niej środki – kapitał (fundusz) własny. *Zamknięcie roku 2013, op.cit.*, s. 23.

³⁶ Rachunek zysków i strat przedstawia uzyskane w ciągu roku obrotowego przez jednostkę przychody i poniesione koszty, a w rezultacie wynik finansowy – przekazuje on obraz wyniku działalności. *Zamknięcie roku 2013, op.cit.*, s. 23.

³⁷ Rachunek przepływów pieniężnych – sporządzany przez większe jednostki – informuje o wpływach uzyskanych przez jednostkę w roku obrotowym i ich źródłach, wydatkach i celach, na które rozchodowano w tym samym okresie pozyskane środki pieniężne, oraz – w rezultacie – przyrost lub spadek stanu środków pieniężnych. *Zamknięcie roku 2013, op.cit.*, s. 24.

³⁸ Zestawienie zmian w kapitale (funduszu) własnym – sporządzane przez większe jednostki – informuje o źródłach zwiększeń i przyczynach zmniejszeń poszczególnych składników kapitału własnego trwale pozostającego w jednostce, a między innymi przebieg rozrachunków z właścicielami jednostki. *Zamknięcie roku 2013, op.cit.*, s. 24.

- dodatkowych informacji i objaśnień³⁹.

Sprawozdanie finansowe jednostek kontynuujących działalność wymaga przed zatwierdzeniem i udostępnieniem zbadania przez biegłego rewidenta⁴⁰. Biegłego rewidenta wybiera organ zatwierdzający, podejmując stosowną uchwałę lub – jeżeli przewiduje to statut lub umowa – inny organ jednostki. Biegłego rewidenta nie powinien powoływać zarząd jednostki, gdyż nie może on sobie sam dobrać kontrolera swojej działalności⁴¹.

Roczne sprawozdanie finansowe jednostki wymaga udostępnienia wewnątrz i na zewnątrz jednostki. Kierownik jednostki przedkłada je właścicielom wraz ze sprawozdaniem z działalności jednostki oraz opinią i raportem biegłego rewidenta nie później niż 15 dni przed zgromadzeniem właścicieli, na którym ma nastąpić zatwierdzenie rocznego sprawozdania finansowego i sprawozdania z działalności. Na zewnątrz kierownik jednostki składa zatwierdzone roczne sprawozdanie finansowe w Krajowym Rejestrze Sądowym, urzędzie skarbowym, Monitorze Sądowym i Gospodarczym. Zatwierdzone roczne sprawozdanie finansowe podlega trwałemu przechowywaniu w oryginalnej, papierowej formie, tak aby chronić to sprawozdanie przed niedozwolonymi zmianami, nieupoważnionym rozpowszechnieniem, uszkodzeniem lub zniszczeniem⁴².

Podatek dochodowy bieżący jest wykazywany w bilansie w pozycji aktywów w przypadku wystąpienia nadwyżki wpłaconych zaliczek na podatek dochodowy do urzędu skarbowego w trakcie roku a rocznym rozliczeniem podatku dochodowego na podstawie rocznego zeznania podatkowego:

AKTYWA

B. Aktywa obrotowe

II. Należności krótkoterminowe

2. Należności od pozostałych jednostek

b. z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych świadczeń

Podatek dochodowy bieżący jest wykazywany w bilansie w pozycji pasywów w przypadku wystąpienia niedopłaty wpłaconych zaliczek na podatek

³⁹ Dodatkowe objaśnienia i informacje mają postać słowno-liczbową, zawierają szczegółowe wyjaśnienia zarówno na temat samej jednostki, jak i wybranych pozycji sprawozdania finansowego. *Zamknięcie roku 2013, op.cit.*, s. 24.

⁴⁰ Badaniu przez biegłego rewidenta nie podlegają, bez względu na wielkość, gminy, powiaty, województwa i ich związki (w tym jednostki i zakłady budżetowe) oraz jednostki nieprowadzące działalności gospodarczej, jeżeli nie mają formy spółki handlowej (np. stowarzyszenia, organizacje społeczne). Od zasady tej istnieją przewidziane prawem wyjątki. *Zamknięcie roku 2013, op.cit.*, s. 15.

⁴¹ Art. 66 ust. 4 ustawy o rachunkowości.

⁴² *Zamknięcie roku 2013, op.cit.*, s. 20.

dochodowy do urzędu skarbowego w trakcie roku a rocznym rozliczeniem podatku dochodowego na podstawie rocznego zeznania podatkowego:

PASYWA

B. Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania

III. Zobowiązania krótkoterminowe

2. Wobec pozostałych jednostek

g. z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń oraz innych świadczeń

Zgodnie z przepisami prawa bilansowego aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego wykazuje się rozłącznie w pozycjach bilansu. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego prezentuje się w aktywach bilansu:

AKTYWA

Aktywa trwałe

V. Długoterminowe rozliczenia międzyokresowe

1. Aktywa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

Rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego prezentuje się w pasywach bilansu:

PASYWA

Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania

I. Rezerwy na zobowiązania

1. Rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego

Zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Rachunkowości aktywa i rezerwy z tytułu odroczonego podatku dochodowego są w całości traktowane jako rozliczenia długoterminowe.

Tworzenie i rozwiązywanie aktywów i rezerw tytułu odroczonego podatku dochodowego w rachunku zysków i strat (niezależnie od wariantu) jest ujmowane *per saldo* wraz podatkiem bieżącym w pozycji „Podatek dochodowy”⁴³. Wskazane jest jednak bardziej szczegółowe zastosowanie prezentacji podatku dochodowego w rachunku zysków i strat, np.:

O. lub L. Podatek dochodowy,
w tym:
podatek bieżący
podatek odroczony

W rachunku przepływów pieniężnych sporządzanych metodą pośrednią zmiany stanu aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego są prezentowane w następujących pozycjach⁴⁴:

⁴³ T. Cebrowska, *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, PWN, Warszawa 2013, s. 498.

⁴⁴ *Ibidem*, s. 500.

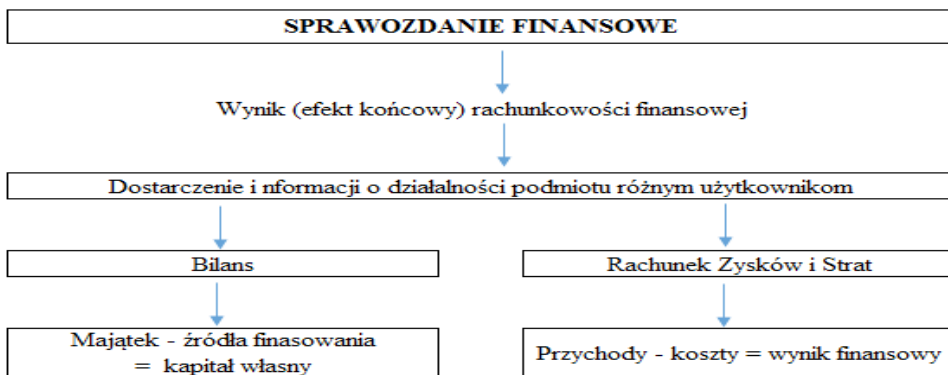
Przeptywy środków pieniężnych z działalności operacyjnej
 II. Korekty razem
 Zmiana stanu rezerw
 9. Zmiana stanu rozliczeń międzyokresowych

Tworzenie i rozwiązywanie rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego jest wykazywane także w zestawieniu zmian w kapitałach (funduszy) własnych w ramach zmian z „kapitału z aktualizacji wyceny” i „wyniku z lat ubiegłych”⁴⁵.

Zestawienie zmian w kapitale własnym
 5. Kapitał z aktualizacji wyceny
 7. Zysk (strata) z lat ubiegłych na koniec okresu

W dodatkowych informacjach i objaśnieniach jednostki są zobligowane do wykazania⁴⁶:

- danych o stanie rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego na początek roku obrotowego, o zwiększeniach, wykorzystaniu rozwiązaniu i stanie końcowym;
- istotnych tytułach utworzenia aktywów z tytułu odroczonego podatku dochodowego;
- rozliczenia głównych pozycji różniących podstawę opodatkowania podatkiem dochodowym od wyniku finansowego brutto;
- kwoty podatku dochodowego odniesionego na kapitał.



Rys. 9. Podstawowe składniki sprawozdania finansowego

Źródło: E. Walińska, *Rachunkowość...*, op.cit., s. 1072.

Sprawozdanie finansowe to efekt końcowy rachunkowości finansowej, sposób komunikowania informacji o działalności jednostki otoczeniu – róż-

⁴⁵ *Ibidem*, s. 499.

⁴⁶ R. Seredyński, K. Szaruga, A. Lenarcik, M. Dziedzic, *Operacje gospodarcze...*, op.cit., s. 481.

nym użytkownikom systemu rachunkowości⁴⁷. Wyróżnia się dwa podstawowe elementy sprawozdania finansowego – bilans i rachunek zysków i strat. Odzwierciedlają one podwójne spojrzenie na zdarzenia gospodarcze w rachunkowości, ale przed wszystkim podwójny wymiar zarządzania – zarządzanie rentownością i zarządzanie płynnością⁴⁸ (por. rys. 9).

Bibliografia

- Cebrowska T., *Rachunkowość finansowa i podatkowa*, PWN, Warszawa 2013.
Olchowicz I., *Rachunkowość podatkowa*, Difin, Warszawa 2011.
Seredyński R., Szaruga K., Lenarcik A., Dziedzia M., *Operacje gospodarcze w praktyce księgowej*, ODDK, Gdańsk 2011.
Walińska E., *Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa*, Wolters Kluwer, Warszawa 2014.

Beata Michalczyk – mgr, absolwentka Uczelni Techniczno-Handlowej im. Heleny Chodkowskiej w Warszawie.

⁴⁷ E. Walińska, *Rachunkowość...*, *op.cit.*, s. 1072.

⁴⁸ *Ibidem*, s. 1072.

Teoria i praktyka zarządzania

ETYCZNE POSTĘPOWANIE MENEDŻERA W ZARZĄDZANIU ORGANIZACJĄ

Mirosław Szcześniak

W artykule omówiono kwestie dotyczące roli i znaczenia etycznego postępowania menedżera w sprawnie działającej organizacji na trudnym i konkurencyjnym rynku. Od wyjaśnienia pojęcia menedżera oraz typów szefów, Autor przechodzi do omówienia roli i kompetencji współczesnego menedżera, podkreślając, że wyzwaniem dla kierownika zarządzającego jest „miękką stroną zarządzania”, czyli dbanie o ludzi i rozwijanie ich potencjału. Następnie opisane zostały cechy, którymi powinna charakteryzować się kadra zarządzająca w organizacjach: zdolności interpersonalne oraz dobra umiejętność komunikowania się i motywowania podwładnych do osiągnięcia wspólnego celu. Poruszono też problemy etycznego postępowania menedżera, które przynosi wiele korzyści każdej sprawnie działającej organizacji, od wzrostu zaufania podwładnych po dobry wizerunek całego przedsiębiorstwa w otoczeniu zewnętrznym. (s. 9–21).

Raporty, analizy, sondaże

KONKURENCYJNOŚĆ FIRM RODZINNYCH

Jan Klimek

Autor, odwołując się do badań przeprowadzonych pod swoim kierunkiem w ramach przygotowań do kolejnego, V Europejskiego Kongresu Małych i Średnich Przedsiębiorstw w Katowicach, przedstawia próbę odpowiedzi m.in. na następujące pytania: czy kapitał rodzinny może być źródłem przewagi konkurencyjnej?; jaki kierunek powinny wybierać firmy rodzinne – specjalizacja czy dywersyfikacja działalności?; jaka jest i jaka powinna być rola firm rodzinnych w kształtowaniu konkurencyjności kraju?; jaka jest i jaka powinna być rola firm rodzinnych w przeciwdziałaniu kryzysom gospodarczym i niwelowaniu skutków tych zjawisk? Wyniki badań przedstawiono w postaci wykresów. (s. 22–37).

ANALIZA PROCESU OCENY PROJEKTÓW EUROPEJSKICH R & D W POLSCE (artykuł w języku angielskim)

Tadeusz A. Grzeszczyk, Błażej Czajkowski

Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie analizy procesu ewaluacji ex-ante projektów badawczych i rozwojowych współfinansowanych przez Unię Europejską, które są planowane przez polskie przedsiębiorstwa. Badanie koncentruje się na dotychczas zdobytym doświadczeniu w nowych ramach finansowania Unii Europejskiej na lata 2014–2020. Wyniki analizy wskazują, że zasady oceny nie są dobrze przemyślane, co może prowadzić do odrzucenia wielu wartościowych projektów. (s. 38–48).

Przedsiębiorczość rodzinna i small business

SPOŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU – WYBRANE DY- LEMATY PRZEDSIĘBIORSTW RODZINNYCH Z BRANŻY USŁUG HOTELARSKICH

Izabela Koszczyńska

W artykule omówiono dylematy związane z obsadzaniem stanowisk w firmach rodzinnych, wynikające z silnych więzi emocjonalnych łączących członków rodziny oraz z potrzeby działania w zgodzie z ideą społecznej odpowiedzialności biznesu. Przeanalizowano zagrożenia dla środowiska naturalnego płynące ze stale rozwijającej się turystyki. Zaprezentowano działania, jakie może podjąć branża usług hotelarskich, aby ograniczyć degradację środowiska. W ostatniej części artykułu omówiono funkcjonowanie różnego rodzaju instytucji, których działalność może mieć korzystny wpływ na wypełnianie powinności z tego zakresu. (s. 49–59).

Ekonomia i zarządzanie

KOSZTY KREDYTU KONSUMENCKIEGO W ŚWIETLE REGULACJI PRAWNYCH

Viera Gafrikova

Celem przepisów o kredycie konsumenckim jest wzmocnienie pozycji konsumentów, by skutecznie chronić ich bezpieczeństwo oraz interesy gospodarcze na rynku kredytów. Autorka artykułu rozważa polskie przepisy dotyczące kosztów kredytu konsumenckiego, zarówno zharmonizowane, jak i niezharmonizowane z ustawodawstwem Unii Europejskiej, w tym nowe rozwiązania odnoszące się do ograniczenia kosztów kredytu bez odsetek i funkcjonowania pozabankowych instytucji finansowych. Ocenia też ocze-

kiwany wpływ nowych uregulowań na rynek kredytów konsumenckich oraz opisuje w celach porównawczych analogiczne rozwiązania przyjęte w Słowacji. Wybrane proste przykłady ilustrują omawiane zagadnienia. (s. 60–75).

Stosunki międzynarodowe

POLITYKA PAŃSTWA I JEJ WPŁYW NA MIĘDZYNARODOWE PRZEPIŁYWY KAPITAŁOWE

Agnieszka Milczarczyk-Woźniak

Kształtowanie się gospodarki światowej od wieków pozostaje w gestii państw. Ich zadaniem jest ochrona podstawowych interesów własnej gospodarki. W dużej stopniu ma ona związek z decyzjami inwestycyjnymi korporacji transnarodowych. Dzieje się tak za sprawą różnego typu uregulowań, który mogą sprzyjać działalności inwestycyjnej w danym kraju lub też nie. Przykładem tego są przepisy dotyczące M&A oraz związane z bezpieczeństwem i jakością towarów czy regułami pochodzenia towarów. (s. 76–87).

Bezpieczeństwo – dylematy, doświadczenia, propozycje

CHARAKTER WSPÓŁCZESNEGO TERRORYZMU

Jerzy Telep, Dariusz Telep

Problemy globalne wpływają na życie społeczeństw, określając szanse i zagrożenia ich rozwoju. Niezwykle groźnym zjawiskiem wywodzącym się z tych problemów jest międzynarodowy terroryzm. Trudne jest nawet jednoznaczne jego zdefiniowanie, co wynika z optyki wielu państw popierających terroryzm jako formę prowadzenia polityki, a także ze względu na wielką dynamikę rozwoju terroryzmu oraz wielość i różnorodność jego elementów składowych.

Celem pracy jest zwrócenie uwagi na podłoże terroryzmu, czynniki wpływające na jego rozwój, takie jak: demografia, ubożenie państw, rozwarstwienie społeczne, systemy polityczne czy religia, a także próba odpowiedzi na pytania związane z rozwojem społecznym i wyeliminowaniem zjawiska terroryzmu ze współczesnego świata. (s. 88–99).

WPŁYW MIGRACJI NA BEZPIECZEŃSTWO POLSKI

Tadeusz Jemioło

Dotychczasowy przebieg procesu migracyjnego ludności do Europy potwierdził przypuszczenia co do wpływu tego procesu na bezpieczeństwo personalne i publiczne, czego wyrazem były incydenty w Republice Federal-

nej Niemiec wywołane przez emigrantów. Potwierdziła się także obawa, że wśród przybyszów do Europy największą grupę stanowią emigranci ekonomiczni. W pojedynczych przypadkach zdemaskowano także tych emigrantów, którzy odbyli przeszkolenie w państwie islamskim z zamiarem, że będą oni inicjować ataki terrorystyczne. Nie ulega wątpliwości, że obecność tego typu emigrantów mogłaby w przyszłości stanowić zagrożenie dla bezpieczeństwa państwa. (s. 100–111).

Omówienia i recenzje

TECHNIKA OPAKOWAŃ. PODSTAWY, MATERIAŁY, PROCESY WYTWARZANIA, pod redakcją Anne Emblem i Henry’ego Emblema

Tomasz Telep

Publikacja jest źródłem wiedzy o sztuce projektowania i wytwarzania opakowań, a także informacji o Polskiej Izbie Opakowań, jej historii, zadaniach oraz działalności. Z podręcznika w równym stopniu mogą korzystać projektanci, badacze, studenci, producenci oraz użytkownicy opakowań. Stanowi wartościowe źródło wiedzy zarówno dla osób z doświadczeniem, jak i stawiających pierwsze kroki w branży opakowalniczej. (s. 112–117).

Studenckie forum

PODATEK BIEŻĄCY A PODATEK ODRO CZONY (CZĘŚĆ II)

Beata Michalczyk

Część II artykułu została poświęcona wyjaśnieniu różnic pomiędzy przychodami i/lub kosztami wpływającymi na wynik podatkowy i bilansowy. Omówiono zasady powstawania i tworzenia aktywów i rezerw z tytułu podatku odroczonego według metody podejścia bilansowego (zwanego również metodą zobowiązań podatkowych). Ponadto zaprezentowano schematy ewidencji podatku bieżącego, aktywów i rezerw z tytułu odroczonego podatku dochodowego w księgach rachunkowych. Omówiono również elementy sprawozdania finansowego ze wskazaniem pozycji sprawozdania, w których prezentowany jest podatek bieżący i odroczone. (s. 118–133).

Theory and Practise in Economic Development

**THE ETHICAL BEHAVIOR OF A MANAGER WORKING FOR
A ORGANISATION**

Mirosław Szcześniak

The article underlines concepts which determinate the role and the ethical standpoint of a manager working for a successfully operating organisation in today's competitive market. Author explains the word "manager", types of managers and the role and competency of contemporary manager, underlining the principle where the biggest challenge for a managing individual is the "soft side of management", meaning, caring for the well-being of subordinates and developing their potential. The discussion carries on to what types of characteristics should be found in any managerial body within organisations, with significant emphasis on their interpersonal skills, good communication and ability to motivate subordinates to achieve a common organisational goal. The conclude, the article addresses common issues the behaviour of an ethical manager, which although brings benefits to any well-established organisation such as increase in subordinate trust or empowerment on the external image of a company, still has areas which needs to be observed and grown. (p. 9–21).

Reports, Analyses, Surveys

COMPETITIVENESS OF FAMILY BUSINESSES

Jan Klimek

The author, referring to research carried out under his direction in preparation for the next, V European Congress of Small and Medium Enterprises in Katowice, represents an attempt to answer, among others, the following questions: whether the capital a family can be a source of competitive advantage?; what direction should choose family businesses – specialization or diversification of activities?; what it is and what should be the role of family businesses in shaping the country's competitiveness?; what it is and what should be the role of family businesses in the fight against economic crises and the elimination of the effects of these phenomena? The results of the research are presented in the form of graphs. (p. 22–37).

ANALYSIS OF THE EVALUATION PROCESS OF EUROPEAN R&D PROJECTS IN POLAND (article in English)

Tadeusz A. Grzeszczyk, Błażej Czajkowski

The aim of this paper is to present the analysis of the ex-ante evaluation process of research and development projects co-financed by the European Union, which are planned by the Polish enterprises. Research focuses on existing experience regarding the new EU framework (2014–2020). Results of analysis suggest that the principles of evaluation are not well thought out which can lead to rejection of a number of worthwhile projects. (p. 38–48).

Family Enterprises and Small Business

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY – SOME DILEMMAS OF FAMILY ENTERPRISES WORKING IN HOSPITALITY INDUSTRY

Izabela Koszczyńska

The article discusses the dilemmas associated with staffing in the family business, resulting from the strong emotional ties connecting family members, and the need to act in harmony with the idea of corporate social responsibility. Author explained the environmental risks deriving from the ever growing tourism and presented the action it can take hospitality services industry to reduce environmental degradation. In the last part of the article discusses the operation of various types of institutions whose activities may have a beneficial effect on the fulfillment of obligations in this area. (p. 49–59).

Economy and Management

CONSUMER CREDIT COSTS IN THE LIGHT OF LEGAL REGULATIONS

Viera Gafrikova

The aim of the consumer credit regulations is to enhance the consumers' position and effectively protect their security and economic interests on the consumer credit market. The article considers the Polish legal rules concerning costs of consumer credit, both harmonized in EU and non-harmonized, including new solutions relating to the limitation of non-interest credit costs and functioning of non-banking financial institutions. The expected impact of the new legislative framework on consumer credit market is assessed and for comparison purposes analogous-field solutions recently adopted by Slova-

kia are described. The selected simple examples illustrate the issues discussed. (p. 60–75).

International Relations

STATE POLICY AND ITS IMPACT ON INTERNATIONAL CAPITAL FLOWS

Agnieszka Milczarczyk-Woźniak

For many centuries, policies remain element of the development of world economy. The mission of this policy is to protect the interests of the state economy. More and more often, this is connected with investment decisions of international corporations. Different types of regulations may promote investment activities in the country or not. Provisions on M&A or related to the safety and quality of goods and rules of origin are the best examples. (s. 76–87).

Safety – Dilemmas, Experience, Proposals

THE NATURE OF MODERN TERRORISM

Jerzy Telep, Dariusz Telep

Global problems affect the lives of societies, the opportunities and threats to their development. Extremely dangerous phenomenon derived from these problems is international terrorism. It is difficult even to define its clear, due to the optics of many countries supporting terrorism as a form of policy, and also because of the great dynamics of terrorism and the multiplicity and diversity of its components.

The aim of the study is to draw attention on the ground of terrorism, factors affecting its development, such as: demography, poverty of countries, social stratification, political systems or religion, and also an attempt to answer questions related to social development and elimination of terrorism from the contemporary world. (p. 88–99).

THE IMPACT OF MIGRATION ON THE POLISH SECURITY

Tadeusz Jemioło

The current population migration into Europe confirmed a number of suppositions pertaining to the effect this process is having on the personal and national security, and which was confirmed by migrants' incidents in Germany. Misgivings about the settlers' reasons for migration being mostly economical, were confirmed. In isolated cases, aliens who underwent Islamic

state training with the aim of initiating terrorist attacks were apprehended. It is beyond doubt that this type of emigrants could inflict danger to the state's future security. (s. 100–111).

Reviews

PACKAGING TECHNOLOGY. FUNDAMENTALS, MATERIALS AND PROCESSES, Edited by Anne Emblem and Henry Emblem

Tomasz Telep

The publication is a source of knowledge about the art of design and manufacture of packaging, as well as information about the Polish Chamber of Packaging, its history, tasks and activities. This manual can be used by designers, researchers, students, manufacturers and users of packaging. A valuable source of information both for people with experience, as well as taking the first steps in this industry. (s. 112– 117).

Student Forum

CURRENT TAX AND DEFERRED TAXES (PART II)

Beata Michalczyk

The second part of the paper about current and deferred taxes has been dedicated to explanation of differences between incomes and/or costs that influence the tax and balance profit. The rules of formation and creation of assets and reserves deriving from deferred tax in accordance with the balance sheet approach method (also named “the method of tax liabilities”). Moreover, the diagrams of current tax evidence, assets and reserves resulting from deferred tax included in accountancy books have been presented. The author also discussed the elements of financial statements with indication those positions in the statement that present the current and deferred tax. (p. 118–133).

Szanowne Czytelniczki, Szanowni Czytelnicy!

Wszystkie artykuły zamieszczane w kwartalniku „Przedsiębiorstwo Przyszłości” są recenzowane przez recenzentów naukowych, których listę ustala Komitet Redakcyjny. Listę stałych recenzentów publikujemy na stronie internetowej czasopisma: <http://www.uth.edu.pl/o-uczelni/dzialalnosc-naukowa/wydawnictwo/przedsiębiorstwo-przyszlosci>.

W przypadku gdy tekst wymaga opinii specjalisty spoza grona stałych recenzentów ze względu na podejmowany temat lub z innych uzasadnionych powodów, Komitet Redakcyjny upoważnia redaktora naczelnego do powołania recenzenta zewnętrznego o wyróżniającym się dorobku naukowym lub wyróżniających się dokonaniach zawodowych w danej dziedzinie.

Opinia recenzenta jest wiążąca. Jeżeli Autor tekstu nie zgadza się z niezakwalifikowaniem tekstu do druku, przysługuje mu odwołanie do redaktora naczelnego bądź wskazanego przez niego zastępcy. Decyzja redaktora naczelnego albo upoważnionego zastępcy jest ostateczna i tekst artykułu nie podlega dalszej weryfikacji.

Informacje zamieszczane na stronach informacyjnych (kronika wydarzeń, komunikaty, pro memoria i podobne) nie wymagają recenzji. O ich umieszczeniu na stronach kwartalnika decyduje redaktor naczelny, upoważniony przez niego zastępca albo sekretarz redakcji.

Objętość proponowanych do druku tekstów nie powinna przekraczać 15 stron znormalizowanego maszynopisu. Przesyłane artykuły powinny zawierać bibliografię nieprzekraczającą 10 pozycji, streszczenie w języku polskim i angielskim, informację o Autorze oraz dane kontaktowe. Autor wyraża zgodę na publikację zarówno w formie drukowanej, jak i elektronicznej w internetowym wydaniu kwartalnika prezentowanym na podanej wyżej stronie. Wydawca nie przewiduje wypłaty honorariów za publikowane teksty.

Do druku kwalifikowane są wyłącznie teksty oryginalne w języku polskim, angielskim, rosyjskim, francuskim lub niemieckim. Dopuszczalne są przedruki artykułów, dokumentów itp., które redakcja poleca szczególnej uwadze Czytelników, z wyraźnym podaniem źródła, z którego materiały te pochodzą. Redakcja zastrzega możliwość zaproponowania Autorowi zmian tytułów, podtytułów i śródtytułów oraz poprawek stylistycznych. Artykuły przyjmowane są wyłącznie w formie elektronicznej (adres: wydawnictwo@uth.edu.pl).

Zapraszamy pracowników naukowych, doktorantów, studentów podejmujących próby samodzielnych poszukiwań naukowych, doświadczonych specjalistów – praktyków z zakresu nauk o bezpieczeństwie, zarządzania, ekonomii, nauk technicznych, socjologii, psychologii, prawa, filozofii i etyki, do publikowania na łamach kwartalnika.

Komitet Redakcyjny

Dear Readers!

All articles published in the quarterly „Enterprise of the Future” are reviewed by scientific reviewers appointed by the Editorial Council. The list of regular reviewers is published on the website: <http://www.uth.edu.pl/o-uczeln/dzialalnosc-naukowa/wydawnictwo/przedsiębiorstwo-przyszlosci>.

If a text, due to the subject or for any other justified reason, requires opinion from specialist not listed on our website the Editorial Council entitles the Editor to appoint an external reviewer with considerable scientific or professional experience in a given field.

The reviewer's opinion is binding. If the author does not agree with the decision not to print the text they may appeal to the Editor or the appointed deputy. The Editor's or the appointed deputy's decision is final and the text is not subject to further verification.

Texts printed on the information pages (chronicle of events, announcements, pro memoria, etc.) do not require reviewing. The decision to print them is upon the Editor, the appointed deputy or the secretary.

The length of texts should not exceed 15 standard pages. The submitted articles ought to include bibliography of no more than 10 items, summary in Polish and English, information on the Author and contact data. Author expresses consent to publish both in printing and in the on-line edition of the quarterly published on our website (website address above). Authors are not entitled to any fee for the published texts.

The published texts must be originally written in Polish, English, Russian, French or German. We allow reprints of articles, documents, etc., with clearly specified source, specially recommended by the editorial staff to our readers. The editorial staff reserves the right to suggest alteration to the title, head titles and internal titles, as well as stylistic corrections. Articles may be submitted by e-mail only (address: wydawnictwo@uth.edu.pl).

We encourage academics, students pursuing individual scientific research, experienced specialists from the field of management and related fields such as economics, safety, technical sciences, sociology, psychology, law, philosophy and ethics to publish their articles in our quarterly.

Editorial Council