

CHALLENGER

NR 02

grudzień 2015

magazyn młodych ekonomistów

Kupuj, trzymaj, sprzedaj...

analiza skuteczności
rekomendacji maklerskich

Crowdfunding

motor rozwoju czy
generator problemów?

Kobiety na polskim ryнку pracy

diagnoza i wyzwania

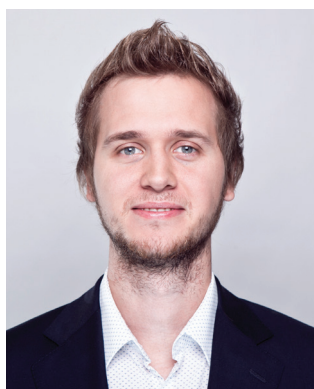
Nauczyciele, górnicy, rolnicy

dłaczego płacimy za ich przywileje?



Szanowni Czytelnicy,

300 rozdanych egzemplarzy papierowych, prawie 3000 użytkowników, którzy odwiedzili naszą stronę internetową, ponad 800 polubień naszego portalu na facebooku i kilkanaście zgłoszeń artykułów do drugiego numeru.



JAKUB SAWULSKI

Katedra Finansów Publicznych
jakub.sawulski@ue.poznan.pl

Te statystyki sugerują, że jest duże zapotrzebowanie na rodzaj działalności, którego się podjęliśmy. Liczba gratulacji, które otrzymaliśmy w związku z wydaniem pierwszego numeru potwierdza z kolei, że nasz magazyn przypadł Wam do gustu. Nie spoczywamy na laurach – mamy nadzieję, że każdy kolejny numer będzie lepszy od poprzedniego.

Drugi numer rozpoczynamy od badania Filipa Konta, który przeanalizował skuteczność dokładnie 1293 rekomendacji maklerskich dla wybranych spółek z GPW. Jeśli jesteście ciekawi ile z nich okazało się trafnych, to koniecznie zajrzyjcie do pierwszego artykułu. W drugim tekście numeru Wiktor Jackowiak podejmuje tematykę crowdfundingu, zastanawiając się, czy ta forma pozyskiwania kapitału może w przyszłości zastąpić kredyt bankowy. W kolejnym artykule Aleksandra Rabczun diagnozuje sytuację kobiet na rynku pracy w Polsce, podając jednocześnie szereg działań, które mogłyby sprzyjać wyrównywaniu szans zawodowych obu płci. Jakub Morkowski z kolei przedstawia stopień wypełniania kryteriów konwergencji przez polską gospodarkę w latach 2004-2014. Jego analiza stanowi wartościową ocenę stanu polskiej gospodarki na tle państw strefy euro.

Jednym z tematów ostatniej kampanii wyborczej w Polsce były przywileje zawodowe. Paula Marcinişzyn podejmuje ten temat, wskazując na negatywne konsekwencje przywilejów, którymi objęci są w Polsce nauczyciele, górnicy i rolnicy. W kolejnych artykułach Mateusz Maciąg zastanawia się, czy możliwy jest powrót do pieniądza opartego na złocie, a Krzysztof Knopp przedstawia krytyczną ocenę objęcia podatkiem

dochodowym od osób prawnych spółek komandytowo-akcyjnych. Oliwia Skowrońska podejmuje problematykę kosztów transportu drogowego w Afryce, które jak się okazuje są niewspółmiernie wysokie w stosunku do poziomu rozwoju tego kontynentu. Drugi numer zamyka kontrowersyjny tekst Michała Korca o prohibicji alkoholowej i narkotykowej. Autor jest jej zdecydowanym przeciwnikiem, swój wywód popiera jednak obszerną literaturą.

Podobnie jak w poprzednim numerze, tak i tym razem gorąco zachęcam wszystkich studentów studiów I i II stopnia do zgłaszania swoich propozycji artykułów do kolejnego numeru (szczegóły znajdziecie na przedostatniej stronie magazynu). Głównym celem powstania *Challenger* było stworzenie miejsca, w którym studenci będą mogli publikować swoje pierwsze artykuły publicystyczno-naukowe. Cel ten będzie realizowany tak długo, jak długo będziemy doświadczać Waszego zainteresowania publikowaniem własnych tekstów.

Jednocześnie z przyjemnością informuję, że wydawcą drugiego numeru jest już oficjalnie organizacja studencka „Challenger – Forum Młodych Ekonomistów”, zarejestrowana na UEP. Zachęcamy do odwiedzania naszej strony internetowej – challenger.org.pl – na której znajdziecie m.in. prowadzony przez nas „Blog Młodych Ekonomistów” oraz magazyn w wersji elektronicznej. Polecamy także polubienie naszego portalu na facebooku (facebook.com/ChallengerPortal). Wszystkich studentów zainteresowanych współtworzeniem naszej organizacji zachęcamy do kontaktu na nasz adres mailowy.

Życzę przyjemnej lektury!



UNIwersYTET EKONOMICZNY W POZNANIU

*Magazyn jest wydawany na Uniwersytecie
Ekonomicznym w Poznaniu*

REDAKTOR

JAKUB SAWULSKI

SKŁAD GRAFICZNY

TOMASZ MIROWSKI
(tmmirowski@gmail.com)

JUSTYNA PIETRUGA
(pietryga.justyna@gmail.com)

ZESPÓŁ ORGANIZACYJNY

MARIUSZ GAWRON

MONIKA KRUK

WIKTOR JACKOWIAK

ADAM LUBIŃSKI

PAULA MARCINISZYN

JAN NALEPA

MACIEJ PAWŁOWSKI

KRZYSZTOF PIĘTKA

MARCIN SKROBEK

KONTAKT

internet: challenger.org.pl

facebook: [challengerportal](https://facebook.com/challengerportal)

kontakt@challenger.org.pl

Spis treści

- 7 **KUPUJ, TRZYMAJ, SPRZEDAJ... ANALIZA
SKUTECZNOŚCI REKOMENDACJI MAKLERSKICH**
— FILIP KONT
- 14 **CROWDFUNDING – MOTOR ROZWOJU CZY
GENERATOR PROBLEMÓW?**
— WIKTOR JACKOWIAK
- 22 **KOBIETY NA POLSKIM RYNKU PRACY – DIAGNOZA
I WYZWANIA**
— ALEKSANDRA RABCZUN
- 28 **KRYTERIA KONWERCENCJI A SYTUACJA POLSKIEJ
GOSPODARKI W LATACH 2004-2014**
— JAKUB MORKOWSKI
- 34 **NAUCZYCIELE, GÓRNICY, ROLNICY – DLACZEGO
PŁACIMY ZA ICH PRZYWILEJE?**
— PAULA MARCINISZYN
- 38 **PIENIĄDZ ŻŁOTY CZY PAPIEROWY?**
— MATEUSZ MACIĄG
- 43 **OPODATKOWANIE SPÓŁKI KOMANDYTOWO-
AKCYJNEJ – KOLEJNA BARIERA ROZWOJU
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI W POLSCE**
— KRZYSZTOF KNOPP
- 47 **KOSZTY TRANSPORTU DROGOWEGO W AFRYCE JAKO
BARIERA ROZWOJU KONTYNENTU**
— OLIWIA SKOWROŃSKA
- 51 **ZŁO NIE TKWI W SUBSTANCJACH, CZYLI O TYM
DLACZEGO PROHIBICJA NIE DZIAŁA**
— MICHAŁ KORZEC

CHALLENGER

Kupuj, trzymaj, sprzedaj...

analiza skuteczności rekomendacji maklerskich

W 2014 r. dla spółek notowanych na GPW w Warszawie łącznie wydano ponad 700 rekomendacji. Zgodnie z szacunkami Frost Consulting rynek analiz strony podażowej w 2013 r. był wart 4,8 miliarda dolarów [Zaremba i Konieczka 2014]. Jednak ilość nie zawsze oznacza jakość. Czy inwestorzy przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych powinni kierować się raportami profesjonalnych analityków? Artykuł zawiera analizę skuteczności 1293 rekomendacji maklerskich wydanych w latach 2006-2014 dla wybranych spółek z GPW.



FILIP KONT

fkont1@op.pl

Wydział Ekonomii,

kierunek
Finanse i Rachunkowość,
II rok, II stopień

Opiekun naukowy artykułu:
prof. nadzw. dr hab. Eryk Łon

CZY REKOMENDACJE SĄ NAM POTRZEBNE?

Zgodnie z przeprowadzonym przez Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych w 2014 roku badaniem, przeciętny inwestor indywidualny na GPW w Warszawie to osoba do 38 roku życia, posiadająca wyższe wykształcenie, inwestująca na giełdzie od 8 lat. Ponad 90% inwestorów wybiera samodzielny sposób inwestowania, mimo że przeciętnie na podjęcie decyzji inwestycyjnych poświęcają kilka godzin w tygodniu, a tylko 40% z nich potrafi przeprowadzić analizę fundamentalną lub techniczną [SII 2015].

Inwestorzy indywidualni niezbędne do podjęcia decyzji informacje czerpią przede wszystkim z raportów bieżących oraz okresowych publikowanych przez spółki, serwisów internetowych oraz stron internetowych poszczególnych spółek. Czwartym najistotniejszym źródłem pozyskiwania informacji jest zbiór raportów oraz komentarzy analityków [SII 2015]. Można więc stwierdzić,

że inwestorzy indywidualni próbują samodzielnie analizować wszystkie napływające z zewnątrz informacje i na ich podstawie podejmować decyzje inwestycyjne. Dziesiątki, a niekiedy setki napływających informacji mogą być przyczyną problemów związanych z koniecznością oddzielenia informacji, które w istotny sposób wpływają na poziom kursu waloru, od tych nieistotnych. Duża część inwestorów indywidualnych może mieć trudności z przetworzeniem tak dużej ilości informacji, dlatego rekomendacje maklerskie mogą stanowić niejako pierwszy filtr wykorzystywany przy doborze walorów. Rekomendacje maklerskie w swoim zamyśle powinny pomagać inwestorom indywidualnym przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Jednak czy raporty analityków rzeczywiście stanowią realną pomoc?

Na początku należy zaznaczyć, iż pojęcie rekomendacji maklerskiej zostało dokładnie zdefiniowane w rozporządzeniu wydanym przez Ministra Finansów, zgodnie z którym rekomen-

dacją maklerską jest raport, analiza lub innego rodzaju informacja, zalecająca lub sugerująca, bezpośrednio lub pośrednio, określone zachowania inwestycyjne, dotycząca pojedynczego lub wielu instrumentów finansowych, jak również ich emitenta [Rozporządzenie Ministra Finansów z 19 października 2005 r.]. Rekomendacje maklerskie mogą być wydawane jedynie przez ściśle sprezyzowane grono podmiotów. Należą do nich licencjonowani doradcy inwestyjni, maklerzy papierów wartościowych oraz instytucje finansowe posiadające odpowiednie uprawnienia w zakresie rekomendowania instrumentów finansowych.

Ponadto rozporządzenie określa informacje, które powinna zawierać każda rekomendacja. Oprócz podstawowych danych jej emitenta, jego nadzorczy oraz osoby jej sporządzającej, każda rekomendacja powinna zawierać odwołanie do zasad i standardów wykorzystywanych przy jej tworzeniu, datę sporządzenia oraz zakres potencjalnych odbiorców. W treści rekomendacji powinny zostać zawarte także źródła informacji oraz danych wykorzystanych przy jej tworzeniu oraz prognozy cenowe dotyczące danego waloru.

„Dla wszystkich badanych spółek trafność rekomendacji krótkoterminowych była niższa niż 50%.”

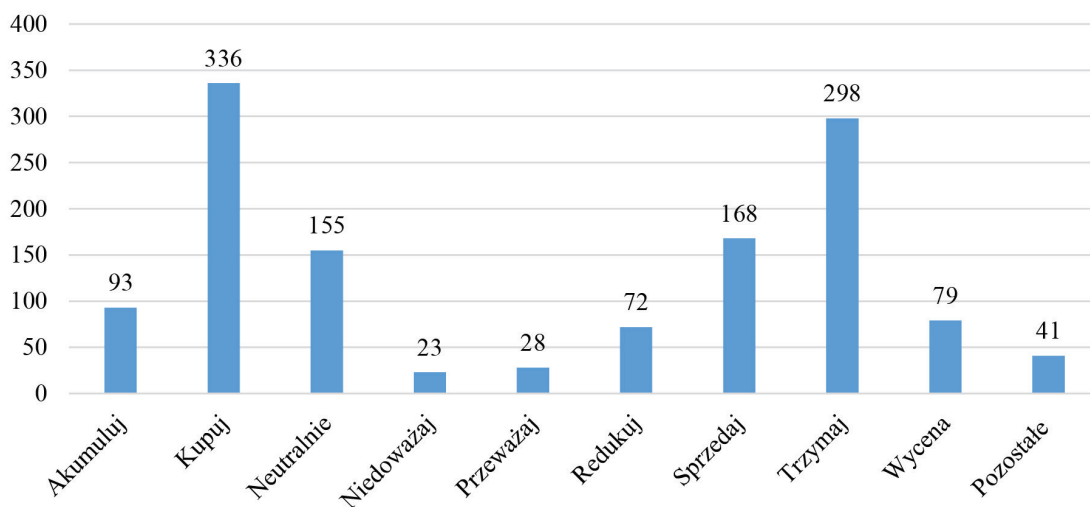
Dodatkowo, zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów, podmiot wydający rekomendację wyznaczając cenę docelową, powinien opierać się na co najmniej dwóch metodach wyceny instrumentów finansowych. Zgodnie z dotychczasowymi badaniami w przypadku 98,7% rekomendacji do wyceny papierów wartościowych zastosowano metodę DCF oraz metodę analizy porównawczej [Głębocki i in. 2011]. Obie techniki ustalania ceny należą do analizy

fundamentalnej. Brak wykorzystania analizy technicznej przy tworzeniu rekomendacji skutkuje pełnym pominięciem bardzo istotnego aspektu wpływającego na kształtowanie się ceny danego waloru, którym jest czynnik psychologiczny.

Ważną informację z punktu widzenia decyzji inwestycyjnej dostarcza inwestorom już sam rodzaj rekomendacji. Wskazuje on bowiem przewidywany przez analityków kierunek zmian kursu danego waloru. Wyróżnia się wiele określeń przybliżających charakter danej rekomendacji. Do najważniejszych z nich zaliczmy: kupuj, neutralnie, sprzedaj oraz trzymaj¹. Należy zauważyć, iż część określeń rekomendacji wyraźnie wskazuje na rodzaj działania, które są proponowane inwestorom (kupuj, sprzedaj, trzymaj) z kolei inne, bez dokładniejszej analizy danej rekomendacji, nie dostarczają wartościowych informacji przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnej. Na rynku finansowym możliwe są jedynie dwa typy transakcji – kupna bądź sprzedaży, dlatego dla każdej rekomendacji należy jasno określić kierunek w jakim, zdaniem analityków, będą podążać ceny danego waloru. Zdaniem Dąbrowskiego [2013] wprowadzenie wszystkich „pośrednich” rodzajów rekomendacji (tj. akumuluj, powyżej rynku, poniżej rynku, unikaj) ma na celu jedynie redukcję odpowiedzialności podmiotów rekomendujących oraz utrudnienie ich jakościowej oceny.

Kolejnym, podstawowym parametrem rekomendacji jest cena docelowa. Sam rodzaj rekomendacji sugerujący jedynie kierunek zmiany cen jest mało wartościowy. Traktuje on identycznie przewidywany wzrost kursu waloru bez względu na wartość tego wzrostu, wydając rekomendację „kupuj”. Cena docelowa umożliwia sprawdzenie poprawności rekomendacji.

Ostatnim istotnym parametrem rekomendacji jest horyzont czasowy. Zazwyczaj jest on określany słownie. I tak horyzont czasowy określony jako krótkoterminowy oznacza, że rekomendacja jest ważna przez 3 miesiące od momentu publikacji, średnioterminowy – 6 miesięcy, a długoterminowy – 12 miesięcy [Dąbrowski 2013]. W przeważającej części wydawane rekomendacje



Rysunek 1. Podział poddanych badaniu rekomendacji na rodzaje

Źródło: opracowanie własne na podstawie bankier.pl.

mają charakter krótkoterminowy, pomimo wykorzystania do wyceny papierów wartościowych analizy fundamentalnej, zgodnie z którą inwestycje powinny mieć charakter długoterminowy.

KUPUJ! A MOŻE LEPIEJ SPRZEDAJ?

W przeprowadzonym badaniu wykorzystano rekomendacje maklerskie wydane w przedziale od 01.06.2006 r. do 01.06.2014 r. dla następujących spółek: KGHM, Orange, PGNiG, PKO BP, oraz PKN Orlen. W badanym okresie 41 polskich oraz zagranicznych podmiotów wydało łącznie 1439 rekomendacji dla tych spółek. Z powodu braku ceny docelowej z dalszych badań odrzucono 146 rekomendacji. W konsekwencji w próbie pozostało 1293 rekomendacji: KGHM – 281, Orange – 285, PGNiG – 188, PKN Orlen – 257, PKO BP – 282. Rekomendacje te zawierały: datę wydania, cenę na zamknięcie z dnia wydania, cenę docelową, instytucję rekomendującą oraz rodzaj rekomendacji. W przypadku gdy dana rekomendacja została wydana w dzień niesesyjny, za cenę wydania przyjmowano cenę zamknięcia z najbliższego następnego dnia sesyjnego. Analiza częstotliwości występowania poszczególnych rodzajów rekomendacji dostarcza ciekawych informacji (rysunek 1). Po pierwsze, analitycy dwukrotnie częściej wystawiają zalecenia zachęcające do nabywania niż zbywania walorów.

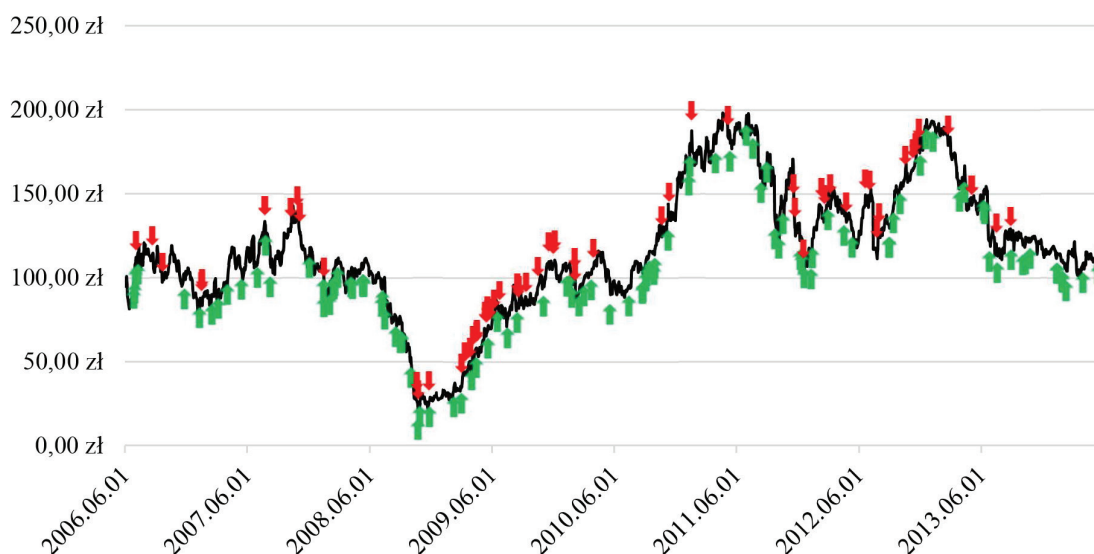
Po drugie, najbardziej ukierunkowane rekomendacje – kupuj i sprzedaj – stanowiły zaledwie 39% wszystkich rekomendacji. Świadczy to o niechęci analityków do wystawiania zdecydowanych zaleceń.

Duża ilość „nieostrzych” rekomendacji spowodowała, że na potrzeby niniejszego opracowania ujednolicono rodzaje zaleceń zgodnie z następującym kluczem:

- rekomendacje kupna: kupuj, akumuluj, przeważaj;
- rekomendacje sprzedaży: sprzedaj, niedoważaj, redukuj.

Wszystkie pozostałe rodzaje rekomendacji z uwagi na ich niejednoznaczny charakter postanowiono pominąć.

Na rysunku 2 na wykres dzienny KGHM nanieśiono rekomendacje dotyczące tej spółki. Zaobserwowane prawidłowości można przenieść na wszystkie wydawane zalecenia. Linia ciągłą oznaczono kurs akcji. Zielone strzałki skierowane do góry oznaczają rekomendację kupna, natomiast czerwone strzałki skierowane do dołu zalecenia sprzedaży. Ilość zielonych strzałek wskazuje na przekonanie analityków dotyczące siły największej polskiej spółki.



Rysunek 2. Wykres dzienny KGHM wraz z naniesionymi rekomendacjami

Źródło: Opracowanie własne na podstawie GPWInfoSfera oraz bankier.pl.

Co ciekawe, nawet w roku kryzysowym 2008, który nie oszczędził miedziowego giganta (spadek kursu o prawie 75%) wydano aż 22 rekomendacje zalecające kupno akcji KGHM-u, a jedynie 4 ich sprzedaż. Taka struktura wydanych rekomendacji może podważać wiarę w profesjonalizm oraz umiejętności osób przygotowujących raporty.

Z samego wykresu można wyciągnąć jeszcze jeden ciekawy wniosek. Analitycy w swoich raportach próbują nieudolnie podążać za trendem. Ich przewidywania są jednak zazwyczaj o kilka miesięcy spóźnione. Przykładowo w 2009 r., kiedy to kurs wzrastał nieprzerwanie z poziomu 28 zł na początku roku do prawie 200 zł w 2011 r. wystawiono 20 rekomendacji sprzedaży, a zaledwie 9 zaleceń kupna akcji tej spółki.

Jak już wcześniej wspomniano, analizując rekomendację nie tylko dowiadujemy się o przewidywanym kierunku zmian kursu, ale także o prognozowanej wielkości tych ruchów. Ocena skuteczności rekomendacji nie polega jedynie na stwierdzeniu czy ceny waloru podążyły zgodnie z przewidywaniami analityków, ale również czy osiągnęły przewidywany przez nich poziom. W celu oceny rekomendacji pod tym

kątem posłużono się badaniem statystycznym. Celem samego badania było określenie odsetka rekomendacji, które w wybranym przedziale czasowym osiągnęły zakładany poziom ceny docelowej. Rekomendacje kupuj uznawano za trafną wtedy, gdy w rozpatrywanym horyzoncie czasowym cena na zamknięcie danego waloru przynajmniej raz przekroczyła lub dorównała cenie docelowej określonej w raporcie. Z kolei aby uznać rekomendację sprzedaży za trafną cena na zamknięcie chociażby jednej sesji musiała spaść lub dorównać cenie docelowej określonej przez analityków.

Zaprezentowane wyniki ukazują niską jakość wydawanych rekomendacji. W krótkim terminie jedynie rekomendacje wydane dla Orange sprawdziły się w ponad 40%. W przypadku pozostałych spółek odsetek trafnych rekomendacji był niższy, a w przypadku PKO BP wyniósł jedynie 17,6%. Można zatem stwierdzić, że im dłuższy horyzont czasowy tym większy odsetek prawidłowych rekomendacji. W długim okresie istnieją większe szanse, że rekomendacja osiągnie swój poziom docelowy. Nie zmienia to tego, że w długim horyzoncie tylko w przypadku zaleceń dla Orange odsetek poprawnych zaleceń przekroczył 60%.

Tabela 1. Wyniki badania skuteczności rekomendacji maklerskich

Walor	Trafność w krótkim terminie (%)			Trafność w średnim terminie (%)			Trafność w długim terminie (%)		
	Łącznie	Kupuj	Sprzedaj	Łącznie	Kupuj	Sprzedaj	Łącznie	Kupuj	Sprzedaj
KGHM	38,7	36,6	41,8	45,8	43,6	49,3	56,0	54,5	58,2
Orange	41,9	26,9	54,3	53,4	37,3	66,7	64,9	43,3	82,7
PGNiG	30,8	25,3	43,8	36,4	30,7	50,0	55,1	54,7	56,3
PKN Orlen	30,4	15,7	49,2	43,2	30,1	60,0	59,5	47,0	75,4
PKO BP	17,6	13,8	44,4	36,0	29,2	50,0	44,4	36,9	55,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bankier.pl.

W pozostałych przypadkach wyniki oscylujące w okolicach 50% mogą świadczyć o bardzo nikłej przydatności rekomendacji w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Najgorszą jakością odznaczały się rekomendacje dotyczące PKO BP. Powodem tego jest ogromna ilość nietrafionych rekomendacji kupna. Nie wiedzieć czemu analitycy bezgranicznie wierzą w potęgę banków. W analizowanym okresie dla PKO wydano 130 zaleceń kupna i jedynie 18 sprzedaży. Stało się tak, pomimo iż w okresie tym mieliśmy do czynienia z kryzysem, który mocno podkopał zaufanie do instytucji finansowych. Warto zauważyć, że rekomendacje sprzedaży są w większym stopniu trafne od zaleceń kupna. Wydaje się więc, że analitycy sugerując sprzedaż akcji są w większym stopniu przekonani, że jej kurs spadnie, niż do wzrostu kursu podczas sugestii kupna. Do tej pory zaprezentowano zbiorcze wyniki dla rekomendacji wydawanych przez wszystkie podmioty. Rysunek 3 prezentuje wyniki trafności rekomendacji w długim horyzoncie czasu z wyszczególnieniem poszczególnych podmiotów rekomendujących. Na wykresie uwzględniono jedynie te podmioty, które wydały co najmniej 9 rekomendacji dla wybranych spółek w analizowanym okresie. Dwa podmioty zasługują na pochwałę. Zalecenia Goldman Sachs oraz BDM S.A. sprawdzały się odpowiednio

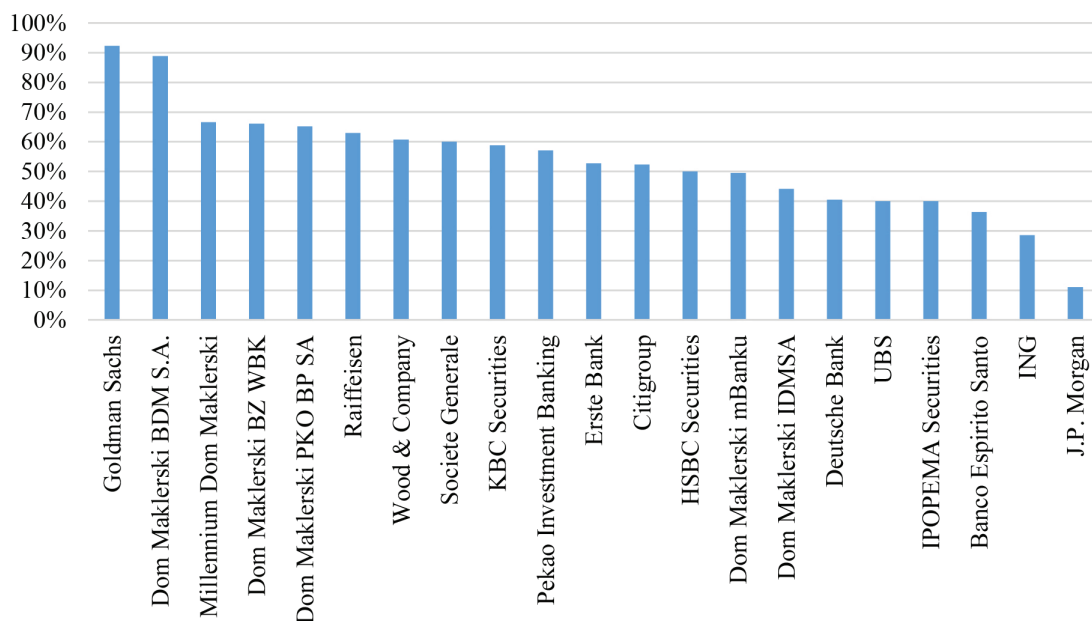
w 92% oraz 89%. Wydaje się więc, że korzystając z zaleceń analityków szczególną uwagę należy kłaść na propozycje tych właśnie instytucji. Z drugiej strony słaby wynik J.P. Morgan (11%) może podważać kompetencje analityków tam pracujących. Jednak czy jakość wydawanych rekomendacji zależy jedynie od osób je sporządzających?

NIEKOMPETENCJA ANALITYKÓW A MOŻE...

Z przeprowadzonej analizy nasuwa się wniosek, że zalecenia specjalistów mają raczej niewielką

„Rekomendacje sprzedaży są częściej trafne od zaleceń kupna.”

wartość podczas podejmowania decyzji inwestycyjnych. Wydawałoby się, że oceny osób przeprowadzających analizy, których wyniki są ogólnie dostępne oraz od których zależy reputacja instytucji je publikującej, powinny być w większości poprawne. Jednak w wielu przypadkach osoby wydające rekomendacje nie posiadają facho-



Rysunek 3. Trafność długookresowych rekomendacji maklerskich z podziałem na instytucje rekomendujące

Uwzględniono jedynie te podmioty, które wydały co najmniej 9 rekomendacji dla wybranych spółek w analizowanym okresie.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie bankier.pl.

wej wiedzy, potrzebnej do prawidłowej wyceny papierów wartościowych. Obecnie osoby rekomendujące nie muszą posiadać żadnych certyfikatów poświadczających ich kompetencje. Co więcej, często można natrafić na rekomendacje, w których w części opisowej analitycy negatywnie oceniają samą spółkę i jej otoczenie, a pomimo to rekomendują zakup jej akcji. Wydaje się, że analitycy w swoich zaleceniach próbują wpasować się w trend panujący na rynku.

Kolejną przesłanką, która znacząco wpływa na ostateczny wynik wyceny danej spółki są jej relacje z podmiotem wydającym rekomendacje. Przykładem może być sytuacja, w której dom maklerski przeprowadza emisję akcji danej spółki przy równoczesnym wydawaniu rekomendacji dla swoich klientów. Oba te podmioty mają wspólny interes – jak najlepszy debiut giełdowy. Dlatego rekomendacja wydana przez dom maklerski dla akcji tej spółki może zawierać odpowiednią (wysoką) cenę docelową.

Ciekawe wydają się także spostrzeżenia Biedrzyńskiego [2008], które tłumaczy przewagę liczby rekomendacji zachęcających do zakupu akcji nad rekomendacjami sprzedaży. Jednym z typów dochodów domów maklerskich są prowizje pobierane od transakcji kupna bądź sprzedaży, dlatego z punktu widzenia wpływów domów maklerskich najkorzystniejsze są te rekomendacje, które sugerują dokonanie jednej z tych dwóch typów transakcji. Jednak aby sprzedać akcje należy je najpierw posiadać (pomijając krótką sprzedaż, która praktycznie nie jest wykorzystywana na polskim rynku), dlatego rekomendacja sprzedaży trafia do znacznie mniejszego grona odbiorców. Każdy inwestor może natomiast kupić akcje, a w przypadku, gdy nie posiada on wolnych środków musi najpierw dokonać sprzedaży innych walorów. W takim przypadku zarobek domu maklerskiego jest podwójny. I może właśnie o to chodzi?

PRZYPISY

¹ Pozostałe rodzaje rekomendacji, które pojawiły się w okresie badania dla wybranych spółek to: akumuluj, kupuj za rok, niedowóżaj, ponad rynek, poniżej rynku, powyżej rynku, przeważaj, redukuj, równoważ, tak jak rynek, unikaj, wycena.

BIBLIOGRAFIA

Bankier.pl, 2015, Rekomendacje dla spółek, <http://www.bankier.pl/gielda/rekomendacje> [dostęp: 22.09.2015].

Biedrzyński, R., 2008, Wycena w rekomendacjach sporządzanych przez biura maklerskie a cena rynkowa spółek notowanych na GPW w Warszawie, praca magisterska, Uniwersytet Ekonomiczny w Szczecinie, Szczecin.

Dąbrowski, P., 2013, Huraoptymizm rekomendacji maklerskich w okresie giełdowej dekonjunktury, SBC, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice.

Głębocki, M., Grudziński, M., Kundera, M., Sylwestrzak, M., 2011, Studium metodyki wyceny przedsiębiorstw stosowanej w rekomendacjach giełdowych, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 37/2011, Szczecin.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 r. w sprawie informacji stanowiących rekomendacje dotyczące instrumentów finansowych, ich emitentów lub wystawców, *Dz.U.* 2005, nr 206, poz. 1715.

Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych, 2015, Ogólnopolskie Badanie Inwestorów, <http://www.sii.org.pl/7586/edukacja-i-analizy/badania-i-rankingi/ogolnopolskie-badanie-inwestorow-obi-2014.html> [dostęp: 22.09.2015].

Zaremba, A. Konieczka, P., 2014, Skuteczność rekomendacji maklerskich na polskim rynku akcji, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 66/2014, Szczecin.

Crowdfunding – motor rozwoju,

czy generator problemów?

Finansowanie społecznościowe staje się coraz popularniejsze. Niejednokrotnie słyszymy o innowacyjnych projektach, które powstały dzięki crowdfundingowi. W artykule starano się odpowiedzieć na pytania, czy ten sposób finansowania działalności może w przyszłości zastąpić kredyt bankowy oraz na jakie potencjalne problemy związane z crowdfundingiem należy zwrócić uwagę.



WIKTOR JACKOWIAK

wiktorjackowiak@gmail.com

Wydział Ekonomii

kierunek

Finanse i Rachunkowość,
II rok, II stopień

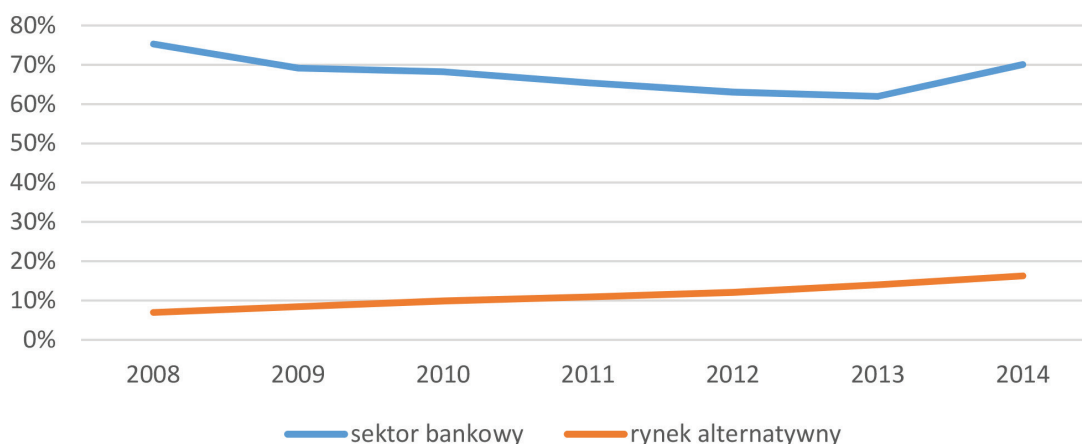
Opiekun naukowy artykułu:

prof. zw. dr hab. Jan
Szambelańczyk

Problem pozyskiwania kapitału towarzyszy podmiotom gospodarczym od zarania dziejów. Na przestrzeni lat w tej materii wykształciły się dwa podstawowe modele finansowania: anglosaski oraz kontynentalny [Gaulut 2013, Stabryła 2000, Dębski 2010]. W literaturze organizacja systemu finansowego zakładająca pozyskiwanie środków za pomocą instytucji i instrumentów finansowych właściwych dla rynku kapitałowego określana jest mianem modelu anglo-amerykańskiego. Metoda charakterystyczna dla Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, oparta w dużej mierze na finansowaniu papierami wartościowymi, wspomaga tworzenie wyspecjalizowanych instytucji z zakresu krótkoterminowego wsparcia kredytowego [Crowley 1999]¹. Spółki pozyskują finansowanie za pomocą emisji zbywalnych instrumentów finansowych. Czynnikiem stymulującym dynamiczny rozwój jest rosnąca podaż generująca wysoką płynność instrumentów. Efektem jest pogłębienie rynku kapitałowego, co skutkuje łatwiejszym pozyskiwaniem kapitału. W rezultacie na rynku szybko rozwi-

jają się fundusze inwestycyjne, które dzięki stosowanym mechanizmom dywersyfikacji portfela, oferują inwestorom możliwość ograniczania ryzyka [BDO 2014, Pleasfound 2011]. Z drugiej strony funkcjonuje model kontynentalny (reńsko-japoński²), wyróżnikiem którego jest założenie pozyskiwania kapitału finansowego przez przedsiębiorstwa przede wszystkim poprzez kredyty bankowe.

W Polsce to banki uniwersalne odgrywają dominującą rolę na rynku finansowym (rysunek 1). Mają one również szczególne znaczenie dla zapewnienia sprawnego, właściwego, efektywnego i bezpiecznego funkcjonowania systemu gospodarczego. Przebieg krzywych na rysunku 1 wskazuje jednak na wyraźny wzrost popularności alternatywnych form finansowania. Udział sektora bankowego w sektorze finansowym ogółem na poziomie 72,5% [KNF, NBP 2014] sprawia, że jesteśmy jednym z najmniej zdywersyfikowanych rynków pod tym względem w Europie, jednak zauważalna jest tendencja spadkowa



Rysunek 1. Struktura finansowania inwestycji w Polsce w latach 2008-2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP, KNF.

na korzyść finansowania za pomocą rynku alternatywnego³. Trend napawa optymizmem tym bardziej, że trudność pozyskiwania kapitału bankowego wzrasta [Corner 2015, IMF 2015].

Stagnacja wśród krajów rozwiniętych stała się w ostatnim czasie naprawdę widoczna. Według danych Banku Światowego w ubiegłym roku kraje emerging markets and developing economies rozwijały się średnio o 3.5 p.p. szybciej niż kraje wysoko rozwinięte. Działania organów narodowych (a także ponadnarodowych) w kierunku zwiększania podaży pieniądza za pomocą obniżania stóp procentowych oraz programów quantitative easing, mające przełożyć się na zdynamizowanie rozwoju, nie przynoszą oczekiwanych skutków. Znaczący wpływ ma na to szwankujący model finansowania bankowego. W świetle regulacji, które w wyniku doświadczeń ostatnich 10 lat są coraz bardziej restrykcyjne, kapitał staje się coraz mniej dostępny. Sytuacja dotyczy szczególnie startupów oraz sektora małych i średnich przedsiębiorstw, stanowiącego ok. 50% globalnego PKB [BŚ 2014]. Według badań Parkera [2009] twierdzi się, że 31% funduszy na początkową działalność gospodarczą pochodzi ze środków zebranych od rodziny i przyjaciół.

CROWDFUNDING – REMEDIUM NA BRAK KAPITAŁU

Kapitalistyczna gospodarka rynkowa ma to do siebie, że wiele rozwiązań wytwarza się samoistnie, jednak ich właściwe funkcjonowanie wymaga odpowiednich dostosowań. Z problemem finansowania przedsięwzięć na etapie early stage, z jakim borykamy się obecnie w Polsce, Amerykanie musieli zmierzyć się już 20 lat temu. Na koniec października bieżącego roku sektor bankowy w Stanach Zjednoczonych odpowiadał za 1/3 środków przekazywanych przedsiębiorstwom [SBA 2014]. Miejsce nieefektywnego miejscami rynku kapitałowego zaczęły zajmować alternatywne formy finansowania, których rynek zanotował 144% wzrost r/r [EY 2014] –

KEY STATISTICS EU: 2014

€ 2 957 MILIONÓW

Wolumen transakcji rynku alternatywnego online

40 procent

Wskaźnik wykonalności projektów crowdfundingowych

€ 201 MILIONÓW

Finansowanie startupów i sektora MŚP domenami www

z pożyczkami społecznościowymi (crowdfunding) na czele. Szacunki Banku Światowego wskazują, że do roku 2025 udział crowdfundingu w rynku wzrośnie do niebagatelnej kwoty 95 mld \$, z czego 14 mld \$ w samej Europie. W porównaniu do aktywów największego amerykańskiego banku (JP Morgan Chase – 2 415 mld \$), to wciąż niewielka kwota, jednak precyzyjnie skierowana do konkretnego grona odbiorców. Podmiotów, które szczególnie potrzebują kapitału a z uwagi na prawne i kapitałowe obwarowania zostały wykluczone z tej możliwości.

Rynek wykłarował wiele rodzajów finansowania społecznościowego, które dywersyfikują metodę pozyskania kapitału. Cztery najbardziej istotne przedstawia rysunek 2. Najbardziej popularną formą w Europie jest crowdfunding pożyczkowy (peer-to-peer consumer lending), w którym to wielu indywidualnych pożyczkodawców za pomocą platformy internetowej oddaje do dyspozycji środki poszukującym finansowania podmiotom [CF.pl, CFbeat]. Ta forma stanowi bezpośrednią konkurencję kredytu bankowego poprzez oferowanie środków oprocentowanych zgodnie z warunkami indywidu-

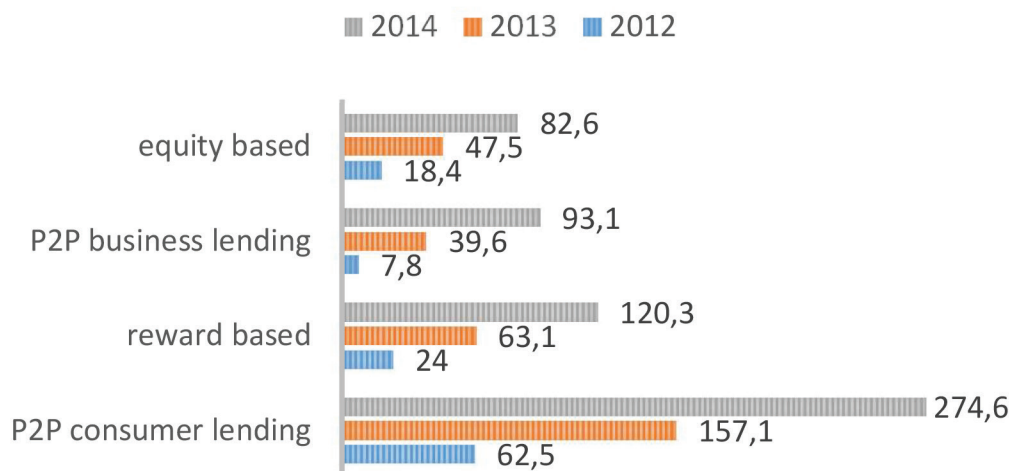
Najbardziej ryzykowne projekty, wartość których w 2014 roku sięgnęła 82,6 mln €, finansowane są za pomocą pożyczek typu equity based. Oznacza to, że w zamian za pozyskany kapitał przedsiębiorstwo emituje papiery udziałowe w formie kapitałowej umożliwiającej współuczestniczenie w kluczowych decyzjach podmiotu [CFInsider 2015].

Za początek crowdfundingu uważa się 1997 rok, kiedy amerykańscy internauci sfinansowali trasę koncertową zespołu Marillion [Szyszka 2009; Marom i Lawton 2010; Moritz i Block 2014]. Był to załączek crowdfundingu nieudziałowego. Po raz pierwszy jednak słowa crowdfunding użył Michael Sullivan w USA w 2006 roku. Najbardziej dynamiczny rozwój tego finansowania przypadł na 2008 rok, kiedy to Perry Chen, Yancey Strickler i Charles Adler pokazali światu Kickstartera. Obecnie to druga co do wielkości platforma finansowania społecznościowego, zajmująca 210 miejsce w rankingu najbardziej popularnych stron internetowych na świecie [Alexa Rank 2014], zbierająca fundusze na projekty takie jak Star Citizen (89 mln \$) czy Peeble Time Smartwatch (20 mln \$) [CrowdMapped 2015].

„Europejski rynek finansów alternatywnych wzrósł w zeszłym roku o 144%.”

alnego pożyczkodawcy [CGS 2015]. Zupełnie inną formą ma crowdfunding oparty na nagrodach (reward-based). Model ten wykorzystują np. media, ogłaszając SMS'owe loterie, w których to duże grono uczestników „funduje” nagrodę jednemu zwycięzcy [Hickey M. 2015]. Model business lending funkcjonuje na analogicznych jak consumer lending, przy czym stroną kapitałodawcy stanowią bardziej wykwalifikowane podmioty. Forma zyskuje na popularności wśród aniołów biznesu, czy funduszy venture capital.

Po USA potencjał finansowania społecznościowego zauważono w krajach na całym świecie, skutkiem czego obecnie sektor finansowania społecznościowego obejmuje 8,3 mln project bakers (inaczej kapitałodawca – osoba finansująca projekt crowdfundingowy), m.in. w Wielkiej Brytanii, Kanadzie, Australii, Niemczech czy Francji (co trzeci uczestnik rynku bierze czynny udział w więcej niż jednym projekcie). Popularyzacja tej formy zarówno finansowania inwestycji, jak również alokacji kapitału generuje olbrzymie zyski. Należy jednak pamiętać, że gdzie pojawiają się duże pieniądze, występują jeszcze większe problemy. Finansowanie tego typu projektów niesie za sobą bardzo duże ryzyko. Brak gwarancji rozliczania podmiotów finansowanych oraz realności wykonania projektu sprawia, że faktycznie realizuje się 40% tego typu inwestycji [Statista 2015, WiW 2014]. Jak regulować rynek finansowania społecznościowego?



Rysunek 2. Rozwój crowdfundingu na świecie [mln €]

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych EY, Cambridge.

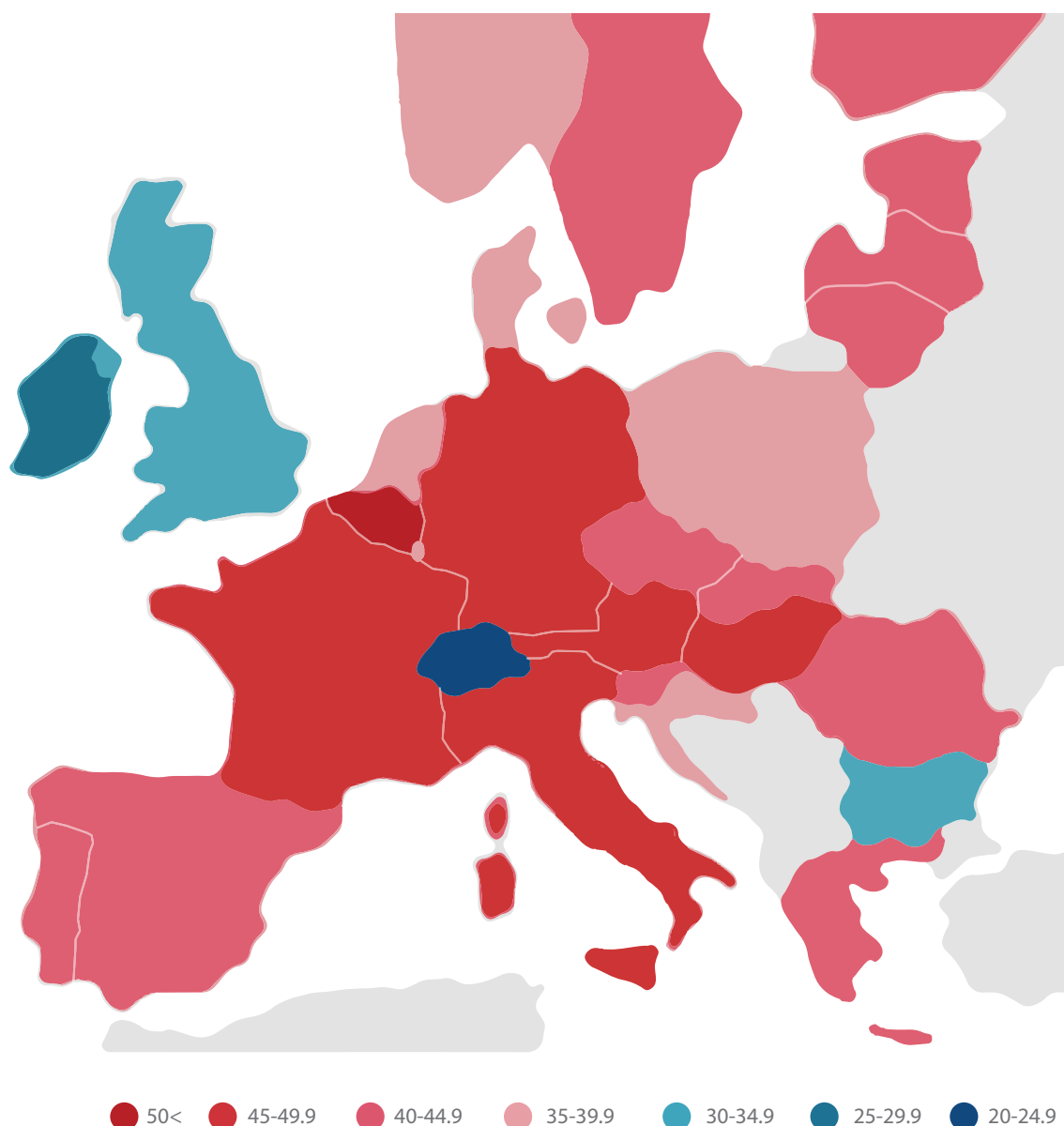
Rozwój crowdfundingu sprawił, że w wielu krajach zaczęły pojawiać się organy nadzorujące branżę, zadaniem których jest zapewnienie bezpieczeństwa stronom transakcji. Światowym liderem w tej dziedzinie jest Wielka Brytania, która obecnie notuje najlepsze wyniki w sferze finansowania oraz bezpieczeństwa [UKC 2014]. Na wyspach sektor ten został objęty rządowym parasolem. Od strony kapitałowej zagwarantowano zachęty fiskalne i ulgi dla funduszy inwestujących w spółki na etapie early stage. Szczególne znaczenie mają obecnie dwie ulgi podatkowe EIS (Enterprise Investment Scheme) oraz SEIS (Seed Enterprise Investment Scheme). W ramach EIS inwestorzy mają prawo do 30% ulgi podatkowej od zainwestowanego kapitału (limit takiej inwestycji nie może jednak przekroczyć 1 mln GBP rocznie). SEIS Oferuje wyższą ulgę podatkową w wysokości 50%, przy czym udziały muszą trwać minimum 2 lata, a maksymalna kwota inwestycji to 150 tys. GBP. Udziały SEIS zwalniają też z podatku Capital Gains Tax [National Bureau of Economic Research 2015].

Rekomendacje prawne w Wielkiej Brytanii wymagają od portali crowdfundingowych bardzo szczegółowych raportów finansowych

(na wzór USA) – często przypominających te sporządzane przez spółki giełdowe. Taka praktyka ma zapewnić wiarygodność pośredników uczestniczących w transakcjach finansowych [Graham, Leary, Roberts 2014]. Od finansowanych podmiotów wymaga się bezpośredniego powiązania pomiędzy projektem a faktycznie wykonywanymi czynnościami po uzyskaniu kwoty finansowania, zapobiegając tym samym nieuczciwym praktykom, incydentalnie występującym na początkowym etapie rozwoju. W interesie beneficjentów leży jak najdokładniejsze przedstawienie własnej wiarygodności, jako kluczowego warunku pozyskiwania oczekiwanego finansowania [Bausells 2015].

„31% funduszy na starty pochodzi od znajomych.”

Oficjalne stanowisko rządu RP jest tożsame z regulacjami Unii Europejskiej. Biorąc pod uwagę wczesne stadium rozwoju tej formy finansowania



Rysunek 3. Klin podatkowy w krajach OECD

Źródło: opracowanie CI na podstawie danych Komisji Europejskiej, „Tax Reforms in EU Member States 2015”, OECD.

w Polsce podejmowane działania mają bardzo wygładzony charakter. Władza nie oferuje specjalnego wsparcia dla tej branży, jednocześnie zaznaczając, że w najbliższym czasie nie będzie wprowadzała regulacji utrudniających funkcjonowanie. Gwarantuje jedynie zwrócenie szczególnej uwagi na bezpieczeństwo i zaufanie, które są kluczowymi elementami, stanowiącymi podstawę dalszego rozwoju różnych form finansowania społecznego [MAiC 2014].

Właściwe funkcjonowanie przedsiębiorstwa na różnych etapach rozwoju zależy nie tylko od dostępności finansowania, ale także od regulacji prawnych funkcjonujących na terenie danego kraju. Mimo tego, że Unia Europejska działa jako jeden organizm, funkcjonowanie organów podatkowych oraz regulacji prawnych w poszczególnych krajach różni się – w skrajnych przypadkach dość istotnie. Rysunek 3 zawiera informacje dotyczące klina podatkowego⁴ w Europie. Najkorzystniejszą sytuacją kształtuje się w Wiel-

kiej Brytanii, gdzie wielkość klina szacowana jest na 31,1%. Dane te pokrywają się z informacjami odnośnie przyjaznych środowisk dla startupów, innowacyjnych technologii, czy też projektów crowdfundingowych czy też projektów crowdfundingowych. Według raportu Doing Business najbardziej przyjazne dla startupów kraje charakteryzują się niskim klinem podatkowym: USA i Kanada (31,5%), Japonia (31,9%), Australia (27,7%).

PODSUMOWANIE

Projekty crowdfundingowe ze względu na swoją specyfikę mogą doświadczać poważnych barier, w momencie kiedy regulacje tej formy finansowania pójdą w niewłaściwym kierunku. Bez wątpienia jest to dynamicznie rozwijająca się branża, pozytywnie rokująca na przyszłość, zwłaszcza dla podmiotów poszukujących kapitału lub możliwości alokacji kapitału. Jednak przy analizowaniu tematu powstaje wiele wątpliwości natury formalno-prawnej. Zaangażowanie w rynek praktycznie niezliczonej ilości niewykwalifikowanych podmiotów może generować problemy. Nie ma możliwości sprawowania sprawnej kontroli nad rozbudowanym rynkiem, dlatego należy mieć pełną świadomość konsekwencji wejścia w tę formę działalności, aby uniknąć sytuacji podobnych do kredytów frankowych, kiedy to za błędy jednostek płaci szersze grono obywateli. W tym świetle kolejne regulacje wydają się nieodzowną częścią rozwoju, jednak jak w każdym przypadku należy zachować rozsądek oraz pamiętać, aby nie doprowadzić do wyhamowania nowej formy finansowania.

PRZYPISY

¹ Warto wspomnieć, że charakterystyczną cechą tego modelu jest mocno zarysowany wewnętrzny podział rynku na sektory (inwestycyjny, ubezpieczeniowy, bankowy), w efekcie czego występuje silna specjalizacja instytucji finansowych.

² Charakterystyczny dla większości krajów Europy i Azji.

³ Wzrost w ostatnim roku został spowodowany zawirowaniami wokół kredytów frankowych powodujących akumulację zysków w sektorze.

⁴ Jest to różnica pomiędzy kwotą wynagrodzenia netto a kosztami jakie ponosi pracodawca.

BIBLIOGRAFIA:

- Bausells M., 2015, Kickstarting a books revolution: the literary crowdfunding boom, The Guardian, <http://www.theguardian.com/books/2015/jun/05/the-literary-crowdfunding-s-boom> [dostęp: 06.09.2015].
- Centrum Gospodarki Społecznościowej, 2015, Crowdfunding, <http://cgs.org.pl/> [dostęp: 2.09.2015].
- Corner G.S., 2009, What are the challenges that banks face to raise capital, Federal Reserve Bank of St. Louis, <https://www.stlouisfed.org/publications/central-banker/spring-2010/what-are-the-challenges-that-banks-face-to-raise-capital> [dostęp: 10.09.2015].
- Crowdfund insider, 2015, Our crowd equity crowdfunding report, <http://www.crowdfundinsider.com/2014/04/34982-ourcrowd-infographic-equity-crowdfunding-2014-beyond/> [dostęp: 14.10.2015].
- Crowdfundbeat, 2015, Crowdfunding, <http://www.crowdfundbeat.co.uk/> [dostęp: 02.09.2015].
- Crowdfunding finansowanie społecznościowe, 2015, Crowdfunding, <http://crowdfunding.pl/> [dostęp: 5.09.2015].
- CrowdMapped, 2015, Crowdfunding statistics, <http://www.crowdmapped.com/crowdfunding-trends-and-statistics/> [dostęp: 06.09.2015].
- Dębski W., 2010, Rynek finansowy i jego instrumenty, PWN, Warszawa.
- European Banking Federation, 2012, European Banking Sector, <http://www.ebf-fbe.eu/uploads/FF2012.pdf> [dostęp: 10.09.2015].
- Gaulut N., 2013, Capital market models, Daily finance, <http://www.dailyfinance.com/tag/Nigel+Gault/> [dostęp: 15.10.2015].
- Graham J.R., Leary M., Roberts M., 2014, A Century of Capital Structure: The Leveraging of Corporate America, The Warthon School, Philadelphia.
- Hickey M., 2015, Crowdfunding in our life, Forbes, <http://www.forbes.com/sites/cherylsnappconner/2014/01/21/new-report-the-roi-of-crowdfunding/> [dostęp: 02.09.2015].
- International Monetary Found, 2013, Changes in bank funding patterns and financial stability risks, Chapter 3, <https://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2013/02/pdf/c3.pdf> [dostęp: 06.09.2015].
- Kickstarter, Statistics, 2015, <https://www.kickstarter.com/help/stats?ref=footer> [dostęp: 06.09.2015].
- Komisja Nadzoru Finansowego, 2015, Raport o sytuacji banków, Warszawa, https://www.knf.gov.pl/Images/RAPORT_O_SYTUACJI_BANKOW_2015-06_tcm75-43047.pdf [dostęp: 06.09.2015].
- Król K., 2013, Crowdfunding musi osiągnąć masę krytyczną, <http://culture.pl/pl/artykul/crowdfunding-musi-osiagnac-mase-krytyczna> [dostęp: 03.09.2015].

- Marom D., Lawton K., 2010, *The crowdfunding revolution. Social networking meets venture financing*, Lawton, New York.
- Ministerstwo Administracji i Cyfryzacji, 2014, Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów „Uwolnienie potencjału finansowania społecznościowego w Unii Europejskiej”, https://mac.gov.pl/files/projekt_stanowiska_rza_du_komunikat_ke_o_crowdfundingu_mac_z.pdf [dostęp: 10.09.2015].
- Moritz A., Block J., 2014, *Crowdfunding: A Literature Review and Research Directions*, University of Trier, Rotterdam.
- Narodowy Bank Polski, 2015, Raport roczny, Warszawa, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/publikacje/raport_roczny/raport_roczny.html [dostęp: 10.09.2015].
- Narodowy Bank Polski, 2015 Statystyka pieniężna i bankowa, Warszawa, http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/pieniezna_i_bankowa/naleznosci.html [dostęp: 02.09.2015].
- National Bureau of Economic Research, 2011, The geography of crowdfunding, Working Papers no. 16 820, <http://www.nber.org/papers/w16820.pdf> [dostęp: 02.09.2015].
- Nesta, 2014, *Understanding alternative finance*, Cambridge, <https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/understanding-alternative-finance-2014.pdf> [dostęp: 10.09.2015].
- Pleasefound US, 2011, Crowdfunding in numbers, <http://crowdfunding.pl/wp-content/uploads/2011/11/Pleasefindus-Crowdfunding-Infographic.jpg>, [dostęp: 06.09.2015].
- Small Business Administration, 2015, Crowdfunding, <https://www.sba.gov/category/navigation-structure/loans-grants> [dostęp: 15.10.2015].
- Stabryła A., 2000, *Zarządzanie strategiczne w teorii i praktyce firmy*, PWN, Warszawa-Kraków.
- Statista, 2015, Crowdfundung, <http://www.statista.com/> [dostęp: 05.09.2015].
- Szyska A., 2009, *Finanse behawioralne. Nowe podejście do inwestowania na rynku kapitałowym*, UEP, Poznań.
- UK Crowdfunding, 2014, UK CROWDFUNDING ASSOCIATION representing the crowdfunding sector in the UK, http://ec.europa.eu/finance/general-policy/docs/crowdfunding/141103-presentation-uk-crowdfunding_en.pdf [dostęp: 02.09.2015].
- Wardynski i wspólnicy, 2014, Crowdfunding, Warszawa, http://www.wardynski.com.pl/gfx/wardynski/userfiles/_public/crowdfunding_raport_ww.pdf [dostęp: 06.09.2015].
- World Bank Group, 2015, *Doing business 2015*, Washington <http://www.doingbusiness.org/-/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf> [dostęp: 02.09.2015].

Interesuje Cię sytuacja ekonomiczna, społeczna oraz polityczna Polski i świata?

Chcesz być „na bieżąco” i poszukujesz wiarygodnego źródła informacji? Tylko Challenger zapewni Ci stały dostęp do pogłębionych analiz, wnikliwych komentarzy, a także pozwoli na uczestnictwo w dyskusjach i wyrażanie własnej opinii w sprawach, które dotyczą nas wszystkich.

Podejmij wyzwanie **polub Challengeera - portal Młodych Ekonomistów** na Facebooku już dziś i poszerzaj swoje horyzonty każdego dnia – bądź kimś więcej!

Kobiety na polskim rynku pracy

diagnoza i wyzwania

Współczesna pozycja kobiet w życiu społecznym i gospodarczym kształtowana była przez wiele lat. Duży wpływ miały na nią decyzje polityczne i ekonomiczne oraz wydarzenia społeczne i kulturowe. Emancypacja kobiet, zrównanie praw obywatelskich kobiet i mężczyzn czy rozwój feminizmu – to tylko przykłady przeszłych zdarzeń, które w istotny sposób wpłynęły na obecną pozycję kobiet w gospodarce. Celem artykułu jest przedstawienie charakterystyki kobiet na polskim rynku pracy, problemów z jakimi się borykają oraz rozwiązań sprzyjających poprawie ich sytuacji.



ALEKSANDRA
RABCZUN

rabczun.aleksandra@gmail.com

Wydział Ekonomii,

kierunek Ekonomia
II rok, II stopień

Finanse i Rachunkowość
II rok, II stopień

Opiekun naukowy artykułu:
dr hab. Katarzyna Szarzec

POZYCJA KOBIET NA RYNKU PRACY

Na rysunku 1 przedstawiono wskaźnik aktywności zawodowej według płci. Wskaźnik ten wyraża stosunek liczby osób aktywnych zawodowo (pracujących i bezrobotnych) do ogółu ludności w danym wieku. Zauważalny jest fakt niższej aktywności zawodowej kobiet niż mężczyzn. Największa różnica pomiędzy współczynnikiem aktywności zawodowej wg płci wynosiła 14 punktów procentowych i miała miejsce w 2009 r. Wnioskować można, że miało to związek ze światowym kryzysem finansowym. Najmniejszą różnicę odnotowano w latach 2000 i 2001, kiedy to wynosiła ona 11,7 punkta procentowego. Widoczna jest również ogólna tendencja do podwyższania się wskaźnika aktywności zawodowej kobiet, jak i mężczyzn w naszym kraju. Luka pomiędzy aktywnością kobiet i mężczyzn nie ulega jednak zmniejszeniu – od 2006 r. zawiera się w przedziale 13-14 punktów procentowych.

Kolejnym analizowanym wskaźnikiem jest wskaźnik zatrudnienia, który pokazuje procentowy udział osób pracujących w populacji osób w danej grupie wiekowej (rysunek 2). Widać znaczną dysproporcję między wskaźnikiem zatrudnienia w przypadku obu płci. Największa różnica pomiędzy wartością dla mężczyzn i kobiet wynosiła 13,9 punkta procentowego i miała miejsce w 2008 r. Najmniejsza z kolei wynosiła 10,5 punkta procentowego (w 2003 r.). Od 2004 r. wskaźnik zatrudnienia dla obu płci wykazuje tendencję wzrostową. Ponownie należy jednak zauważyć, że luka w zatrudnieniu kobiet i mężczyzn pozostaje praktycznie bez zmian.

Na rysunku 3 przedstawiono wysokość stopy bezrobocia według płci w latach 2000-2014. Wskaźnik ten określa odsetek osób pozostających bez pracy (bezrobotnych) w grupie osób aktywnych zawodowo. Podobnie jak w przypadku dwóch wcześniej analizowanych wskaźników tak i tutaj widać dysproporcje między płciami.

Bezrobocie wśród kobiet jest wyższe niż wśród mężczyzn. Największa różnica w stopie bezrobocia wynosiła 3,7 punkta procentowego i miała miejsce w 2000 r. Najmniejszą różnicę odnotowano w 2010 r. i wynosiła tylko 0,7 punkta procentowego. W przypadku tego wskaźnika wyróżnić możemy zarówno okresy wzrostu, jak i spadku jego wartości.

Wskaźnik bierności zawodowej pokazuje stosunek osób biernych zawodowo do ogółu ludności w danym wieku (rysunek 4). Im wyższa jego wartość tym jest to bardziej niekorzystne dla gospodarki. Problem wyższej niż u mężczyzn bierności zawodowej kobiet widoczny jest nie tylko w Polsce, ale także w całej Europie (Komisja Europejska 2015). Podczas badań ludzie wskazują, że najczęściej pozostają bierni zawodowo, ponieważ są chorzy lub niepełnosprawni, w nieodpowiednim wieku, na emeryturze, uczą się lub podnoszą swoje kwalifikacje, są niechętni do podjęcia pracy, wyczerpali wszystkie możliwości szukania pracy lub czują przekonanie, że nie mogą znaleźć pracy (GUS 2010).

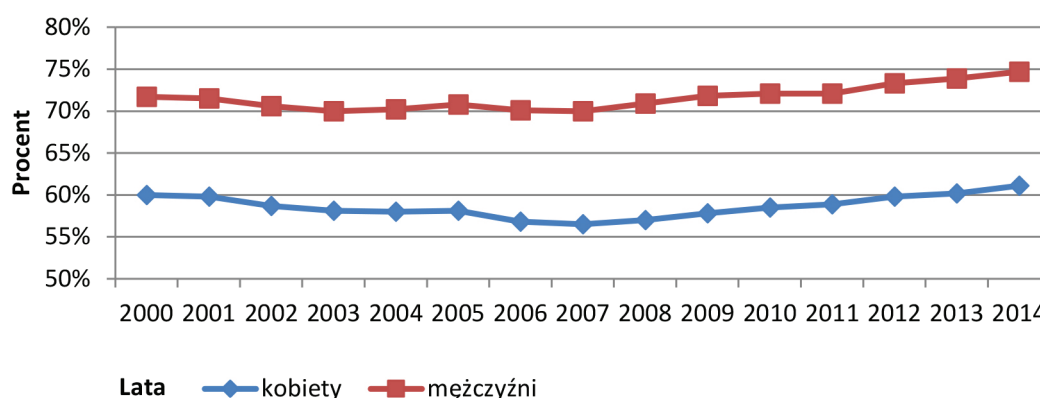
Jako ostatni zostanie przytoczony jeden ze wskaźników zawartych w Raporcie o Rozwoju Społecznym publikowanym przez Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju (UNDP). Raport prezentuje cztery wskaźniki tj. wskaźnik rozwoju spo-

łecznego (HDI), wskaźnik rozwoju społecznego uwzględniającego nierówności (IHDI), wskaźnik nierówności płci (GII) oraz wieloaspektowy wskaźnik ubóstwa (MPI). Ze względu na tematykę tej pracy przyjrano się bliżej GII, który odzwierciedla dyskryminację kobiet w obszarach opieki zdrowotnej, statusu społecznego i rynku pracy. Dzięki niemu możemy porównać pozycję kobiet w ponad 150 krajach, gdzie prowadzone są tego typu badania [UNDP 2015a]. Wskaźnik nierówności płci odnosi się do trzech aspektów:

- wpływu zdrowia reprodukcyjnego na rozwój człowieka mierzonego wskaźnikiem śmiertelności matek oraz liczbą urodzeń;
- upodmiotowieniem kobiet mierzonym częścią miejsc w parlamencie zajmowaną przez kobiety i mężczyzn;
- statusu ekonomicznego wyrażonego przez współczynnik aktywności zawodowej kobiet i mężczyzn.

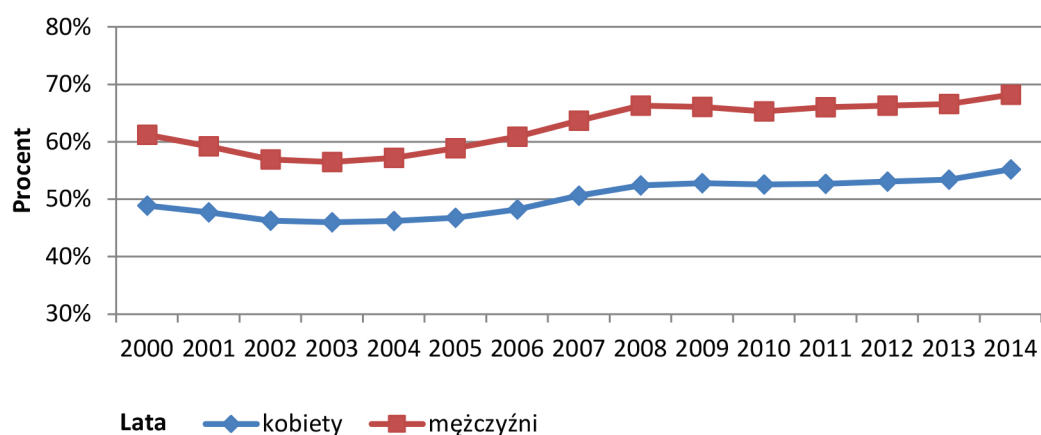
Polska wśród 49 rozwiniętych krajów znajduje się na 26 miejscu. W porównaniu do innych państw naszego regionu najsłabsze wyniki osiągamy w kategoriach udziału miejsc kobiet w parlamencie (stan na 2013 r.) oraz kobiet z wykształceniem co najmniej średnim (kategoria wiekowa 25+ badana w latach 2005-2012) [UNDP 2015b].

GŁÓWNE PROBLEMY KOBIET



Rysunek 1. Wskaźnik aktywności zawodowej osób w wieku 15-64 lat w Polsce w latach 2000-2014

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Short-Term Labour Market Statistics OECD.



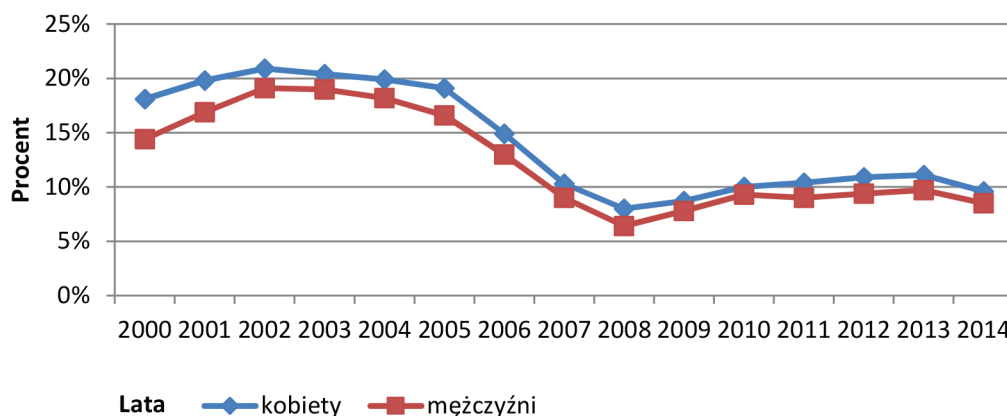
Rysunek 2. Wskaźnik zatrudnienia osób w wieku 15-64 lat w Polsce w latach 2000-2014

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Short-Term Labour Market Statistics OECD.

NA RYNKU PRACY

Na sytuację kobiet na polskim rynku pracy wpływa szereg barier i przeszkód. Problematyce pracy i płacy kobiet poświęcono dużo uwagi zarówno w naukach ekonomicznych, jak i społecznych. Najczęściej przedstawiane problemy to proces aktywizacji zawodowej i warunki pracy, struktura zatrudnienia a także relacje płac kobiet w stosunku do mężczyzn [Kalinowska-Nawrotek 2005]. Problemy kobiet wynikają nie tylko z podwójnej roli aktywnych zawodowo matek, ale także ze zmian ustrojowych, które zaszły w Polsce po transformacji. Pojawienie się sektora prywatnego obok sektora publicznego spowodowało zmianę struktury i poziomu zatrudnienia. Dynamicznie rozwijający się sektor prywatny wchłonął część pracowników drugiego sektora, ale nie na tyle, by nie pojawiło się bezrobocie, dotyczące w głównej mierze kobiet. Powodem takiej sytuacji było posiadanie przez nie zbyt niskiego lub za mało specjalistycznego wykształcenia, a także czynniki społeczne, kulturowe lub nawet religijne [Haponiuk 2014]. Powszechnym problemem na polskim rynku pracy jest segregacja zawodowa kobiet i mężczyzn. Ma ona miejsce zarówno pomiędzy gałęziami, jak i wewnątrz nich. W naszej kulturze pewne zawody postrzegane są tylko

i wyłącznie jako męskie, a inne jako kobiece. Wejście kobiet do pewnych zawodów, chociaż prawnie dozwolone, jest praktycznie niemożliwe. Pojęcie to określa się w literaturze mianem „szklanego sufitu”. Jako kobiece postrzegane są zawody związane z handlem, edukacją, ochroną zdrowia, administracją czy usługami. Sektory te są jednak mało prestiżowe, niezaawansowane technologicznie, a płace w nich są na relatywnie niskim poziomie. Często zawody te nie są związane z kierowaniem zespołem oraz brakuje w nich jasnych perspektyw na awans. W gospodarkach rozwiniętych jako dobre zawody postrzegane są te, które wiążą się z prestiżem społecznym, wysokimi zarobkami oraz użyciem zaawansowanych technologii oraz kierowaniem ludźmi. Oczywiście jest, że niższe szczeble zawodowe wiążą się z niższymi zarobkami. Niestety często jednak występuje sytuacja, gdy na tym samym szczeblu zawodowym istnieje różnica w wynagrodzeniu kobiet i mężczyzn. Mężczyźni zarabiają średnio o 20% więcej od kobiet, a dysproporcja ta jest najbardziej widoczna przy wykształceniu wyższym. Przykładowo kobieta z tytułem naukowym profesora lub doktora zarabia 65% wynagrodzenia mężczyzny [Smyczek 2008]. Wynika to po części z wad rynku a po części z uwarunkowań socjologicznych kobiet, które



Rysunek 3. Stopa bezrobocia według płci w Polsce w latach 2000-2014

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Short-Term Labour Market Statistics OECD.

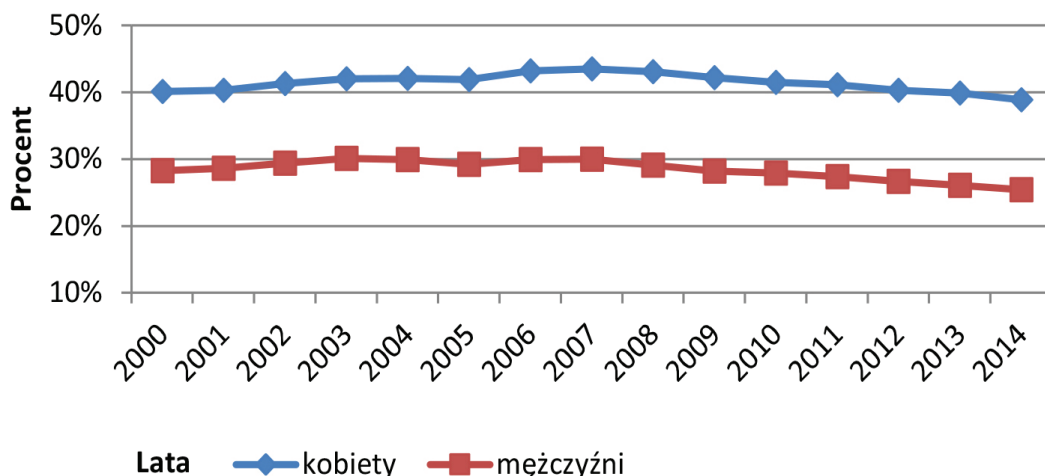
w obawie przed nieuzyskaniem zatrudnienia gotowe są do zaniżenia wartości własnych kwalifikacji i kompetencji, a także wykazują mniejsze oczekiwania względem awansu poziomego i pionowego [Smyczek 2008]. Innym zjawiskiem jest większe spłaszczenie drabiny płacowej kobiet niż mężczyzn. Świadczą o tym relacje wynagrodzeń pomiędzy skrajnymi grupami decyłowymi, a także kształtowanie się wartości wskaźnika k, który przedstawia przeciętne wynagrodzenie nominalne brutto kobiet jako część przeciętnego wynagrodzenia nominalnego brutto mężczyzn [Kalinowska-Sufinowicz 2013].

Istotne jest zjawisko dyskryminacji kobiet rozumiane jako sytuacja, w której kobiety mimo porównywalnych cech zawodowo-społecznych znajdują się w gorszym położeniu ekonomicznym. W zależności od obszaru występowania dyskryminacji można wyróżnić kilka rodzajów i form. Najprostszy podział to dyskryminacja bezpośrednia i pośrednia. Z kolei przyjmując za kryterium stopień powiązania z rynkiem pracy wyróżnia się dyskryminację przed wejściem na rynek pracy, dyskryminację w sferze pracy oraz dyskryminację płacową opisaną powyżej. Literatura przedmiotu oprócz klasyfikacji podaje także koncepcje teoretyczne objaśniające to zjawisko [Kalinowska-Nawrotek 2005].

ROZWIĄZANIA POPRAWIAJĄCE SYTUACJĘ Kobiet NA RYNKU PRACY W POLSCE

Bardzo ważnym elementem zmian sytuacji kobiet na rynku pracy jest zmiana mentalności i stereotypów, z którymi mierzą się kobiety. Stereotypy te w znacznej mierze wpływają na pozycję kobiet na rynku pracy. Promowanie równego traktowania nie tylko w życiu społecznym, ale także w biznesie, polityce czy innych aspektach jest kluczowe i przynosi duże korzyści. Może przybierać to realny wymiar poprzez promocję większej aktywności mężczyzn w zakresie prowadzenia domu oraz opieki nad dziećmi (np. urlop zarezerwowany wyłącznie dla ojców). Większy udział, a także zaangażowanie mężczyzn w proces opieki i wychowania dzieci oraz prowadzenie domu może przyczyni się do zmiany postrzegania kobiet. Bezpośrednio wpływa to na większy udział kobiet na rynku pracy. W. Nowiak uważał, że „równouprawnienie płci, to nie tylko kwestia dostępności miejsc pracy oraz równoprawne płace, to również konieczność zaakceptowania zmiany roli mężczyzny oraz instytucji opiekuńczych w procesie wychowywania dzieci” [Nowiak 1995 za: Kalinowska-Nawrotek 2005].

Aby kobiety miały szansę na szybsze rozpoczęcie pracy po urodzeniu dziecka niezbędny jest sprawnie działający system przedszkoli i żłobków.



Rysunek 4. Wskaźnik bierności zawodowej osób w wieku 15-64 lat w Polsce w latach 2000-2014

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Short-Term Labour Market Statistics OECD.

Oprócz wystarczającej liczby placówek należy zapewnić wysoką jakość świadczonych tam usług, a także łatwiejsze zasady przyjęć dzieci. Nowymi formami opieki nad dziećmi są nianie samorządowe, klubiki dziecięce czy odpłacanie przez państwo składek na ubezpieczenie zdrowotne i społeczne od pensji minimalnej za legalnie zatrudnioną nianię [Haponiuk 2014]. Niestety w Polsce formy te nie są jeszcze zbyt popularne. Warto skupić się na większej promocji takich rozwiązań jako elementu aktywnej polityki rynku pracy.

Popularne w czasach PRL, a obecnie nieco zapomniane sieci przyzakładowych żłobków czy przedszkoli to kolejna forma wsparcia aktywności kobiet na rynku pracy. Oprócz korzyści dla zakładów stosujących takie formy, jakimi są np. szybsze powroty matek do pracy, warto wspomnieć o możliwościach jakie daje tzw. ustawa żłobkowa. Chodzi o umożliwienie finansowania takich miejsc przez środki pochodzące z Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych. Środki z tego źródła można wykorzystywać na wsparcie istniejących już placówek, a także na dofinansowywanie innych form wychowania przedszkolnego. Warto wspomnieć, że zgodnie z powyższą ustawą jeśli przy uczelni wyższej powstanie taki zakładowy żłobek czy przedszkole korzystać z niego mogą nie tylko dzieci pracowników danej instytucji, ale także potomstwo studentów, a także doktorantów.

Wraz z rozwojem społeczno-gospodarczym i przemianami kulturowymi nasza gospodarka staje się powoli coraz bardziej przyjazna kobietom. Wiele firm zagranicznych uruchamia programy wspierające godzenie funkcji rodzicielskich z kontynuacją pracy, tzw. zatrudnienie przyjazne rodzinie. Są one adresowane głównie do kobiet, a polegają nie tylko na uelastycznianiu godzin pracy i warunków, ale także wdrażaniu systemu wsparcia finansowego i instytucjonalnego, np. w opiece nad dziećmi [ASM Centrum Badań i Analiz Rynku 2006] .

Innym narzędziem wspomagającym przemiany kulturowe, a mającym odzwierciedlenie w większej aktywizacji kobiet na rynku pracy są tzw. kwoty płci. Jest to rozwiązanie stosowane w wielu wysoko rozwiniętych krajach europejskich, a polega na określeniu minimalnej reprezentacji kobiet i mężczyzn w danej grupie, np. określeniu procentowego udziału kobiet i mężczyzn w zarządzie. W Polsce zjawisko to nie jest powszechne. Popularyzacja kwot czy parytetów najbardziej widoczna jest w sferze politycznej, gdzie obecnie kobiety stawia się na czele partii i wystawia na kandydatów do najważniejszych urzędów w państwie. Sytuacja ta powinna mieć miejsce także w sektorze prywatnym. Jak pokazują badania McKinsey Company [2012] w dziale Women Matter firmy, które

w swoich zarządach mają kwoty płci, osiągają wyższe zyski w porównaniu do firm z samymi mężczyznami w zarządzie. W Polsce badania wykonane na zlecenie Senatu Rzeczypospolitej Polskiej wykazały, że udział kobiet w zarządach spółek notowanych na giełdzie w październiku 2010 roku, październiku 2011 roku oraz styczniu 2012 roku kształtował się następująco: 11,6%, 11,8% i 11,8%. Warto odnieść to do średnich wartości dla 27 krajów Unii Europejskiej, gdzie wartości te wynosiły odpowiednio: 11,8%, 13,6% i 13,7% [Kancelaria Senatu 2013].

PODSUMOWANIE

W sytuacji starzenia się polskiego społeczeństwa większa obecność na rynku pracy aktywnych zawodowo kobiet jest niezwykle ważna. Kurczące się zasoby pracy w połączeniu z mniejszą dzietnością mogą mieć negatywne skutki dla rozwoju Polski i naszej gospodarki. Jak pokazują badania, więcej dzieci rodzi się wówczas, gdy kobiety są aktywne zawodowo [Haponiuk 2014]. Zwiększenie liczby urodzeń oraz efektywne wykorzystanie potencjału ekonomicznego kobiet są zatem kwestiami kluczowymi. Aby odwrócić lub zatrzymać negatywne trendy w zatrudnianiu i postawie wobec pracy zawodowej kobiet, należy poprawić warunki dla pracujących kobiet, a także aktywizować te bierne oraz wchodzące na rynek pracy. W tym celu niezbędne jest rozpoznanie barier i problemów związanych z aktywizacją zawodową kobiet oraz uwarunkowań pozytywnie wpływających na zwiększenie obecności i aktywności kobiet na rynku pracy. Więcej kobiet w polityce czy biznesie to lepsze zrozumienie ich potrzeb, a także lepsza jakość prawa i proponowanych rozwiązań, ponieważ w ten sposób gwarantuje się spojrzenie na problemy społeczne obu płci. Walkę na rzecz wyrównywania szans kobiet i mężczyzn w sferze rynku pracy nie powinno się rozpatrywać tylko i wyłącznie jako zmiany dokonywane przez administrację publiczną. Inicjatywa przeobrażeń formalno-systemowych jest odzwierciedleniem przemian cywilizacyjnych i kulturowych stopniowo zachodzących w polskim społeczeństwie.

BIBLIOGRAFIA:

- ASM Centrum Badań i Analiz Rynku, 2006, Diagnoza sytuacji kobiet na rynku pracy w Polsce. System aktywizacji zawodowej kobiet „Kobieta pracująca...”, Kutno.
- Główny Urząd Statystyczny, 2014, Kobiety i mężczyźni na rynku pracy 2014, Warszawa.
- Główny Urząd Statystyczny, 2014, Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2012, Warszawa.
- Haponiuk, M., 2014, Sytuacja kobiet na rynku pracy w Polsce, Warszawa.
- Kalinowska-Nawrotek, B., 2005, Dyskryminacja kobiet na polskim rynku pracy, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań.
- Kalinowska-Sufinowicz, B., 2013, Polityka społeczno-gospodarcza wobec pracy kobiet, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań.
- Kancelaria Senatu, Dyskryminacja w zatrudnieniu ze względu na płeć, 2013 <http://www.senat.gov.pl/gfx/senat/pl/senatpracowania/47/plik/ot-618.pdf> [dostęp 24.10.2015].
- Komisja Europejska, 2015, People outside the labour market, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/People_outside_the_labour_market [dostęp 15.10.2015].
- Kwinta-Odrzywolek, J., Bezrobocie wśród kobiet, http://www.rynekpracy.pl/artukul.php/typ.1/kategoria_glowna.75/wpis.746 [dostęp 15.10.2015].
- McKinsey&Company, 2012, Woman as a Valuable Asset, Moskwa.
- Mojepanstwo.pl, 2015, Bierni zawodowo wg przyczyn, https://mojepanstwo.pl/dane/bdl_wskazniki/754,bierni-zawodowo-wg-przyczyn [dostęp 15.10.2015].
- Short-Term Labour Market Statistics, OECD, <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=36499> [dostęp 15.10.2015].
- Smyczek, S., 2008, Kobieta na rynku pracy, Akademia Ekonomiczna, Katowice.
- UNDP 2015b, Human Development Report 2014, <http://hdr.undp.org/en/content/table-4-gender-inequality-index> [dostęp 15.10.2015].
- UNDP, 2015a, Gender Inequality Index (GII) <http://hdr.undp.org/en/content/gender-inequality-index-gii> [dostęp 15.10.2015].

Kryteria konwergencji

a sytuacja polskiej gospodarki w latach 2004-2014

W dyskusji publicznej często stawia się pytanie, czy Polska powinna zmienić walutę krajową na wspólną walutę europejską – euro. Możliwość przystąpienia do Europejskiej Unii Walutowej (EUW) determinowana jest wypełnieniem formalnych warunków zbieżności makroekonomicznej gospodarki polskiej z państwami strefy euro. Być może więc w pierwszej kolejności powinniśmy zadać pytanie, czy Polska może, a nie czy powinna, przyjąć wspólna walutę europejską. Celem artykułu jest przedstawienie stopnia wypełniania kryteriów konwergencji przez polską gospodarkę w latach 2004-2014.

INFLACJA

Pierwszym z czterech kryteriów z Maastricht jest stabilność cen. Referencyjny poziom to „średnia stopa inflacji odnotowana w państwie w ciągu jednego roku nie przekraczająca o więcej niż 1,5 punktu procentowego inflacji w co najwyżej trzech Państwach Członkowskich Unii Europejskiej o najbardziej stabilnych cenach” [European Commission 2007]. Średnia stopa inflacji dla Polski oraz poziom referencyjny w danym roku zostały przedstawione na rysunku 1.

Wyznaczone kryterium Polska spełniała już w latach 2005-2007. W 2006 r. Polska (1,3%) obok Finlandii i Szwecji (odpowiednio 1,3% i 1,5%) znajdowała się wśród trzech państw członkowskich o najbardziej stabilnych cenach. W 2009 r. w porównaniu do 2008 r. inflacja w Polsce spada o 0,2 punktu procentowego, natomiast poziom referencyjny o ponad 2,5 punktu procentowego. Obrazuje to, że wypełnienie tego kryterium nie jest zależne tylko i wyłącznie od polityki

prowadzonej przez państwa starające się o akcesję, ale w dużej mierze od sytuacji państw, które w danym okresie staną się państwami referencyjnymi.

Zdaniem Baranowskiego [2008] w latach 2004-2012 Polska gospodarka charakteryzuje się inflacją umożliwiającą zrównoważony rozwój. Przyczyn gwałtownego spadku wskaźnika w 2013 r. należy upatrywać w sytuacji ekonomicznej całej Europy. Za główną przyczynę należy uznać dekonunkturę związana między innymi ze słabnącym popytem, którym charakteryzowały się wszystkie państwa należące do UE. O ile w 2009 r. osiągnięcie poziomu referencyjnego wydawało się dla wielu krajów (w tym Polski) nieosiągalne, ponieważ inflację wyższą od 1,5% miało aż 11 z 28 krajów członkowskich, to gdy w 2013 i 2014 r. kryterium zbliżyło się ponownie do 1,5%, inflacją poniżej tego poziomu charakteryzowały się wszystkie kraje UE.



JAKUB MORKOWSKI

morkowsjakub@gmail.com

Wydział Ekonomii,

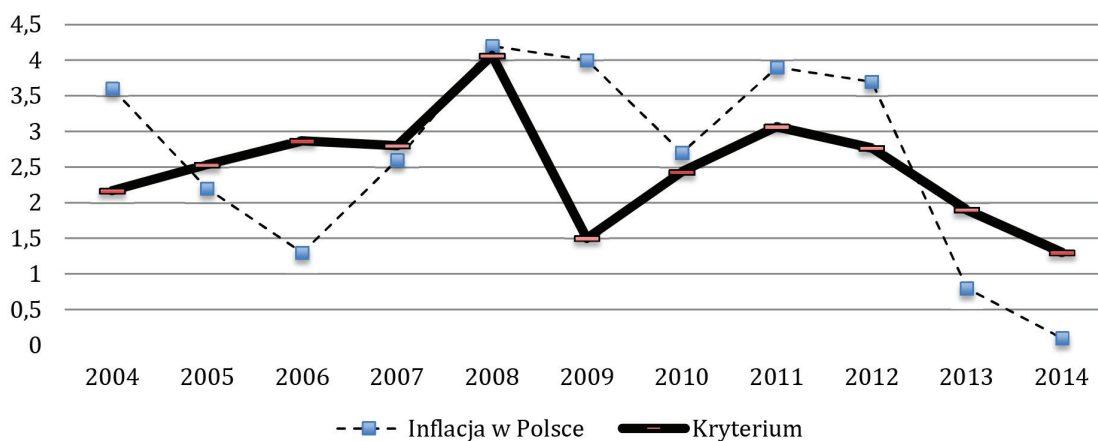
kierunek Ekonomia,
III rok, I stopień

Wydział Informatyki

i Gospodarki Elektronicznej,

kierunek
Informatyka i Ekonometria,
I rok, I stopień

Opiekun naukowy artykułu:
dr Sławomir Zwierchlewski

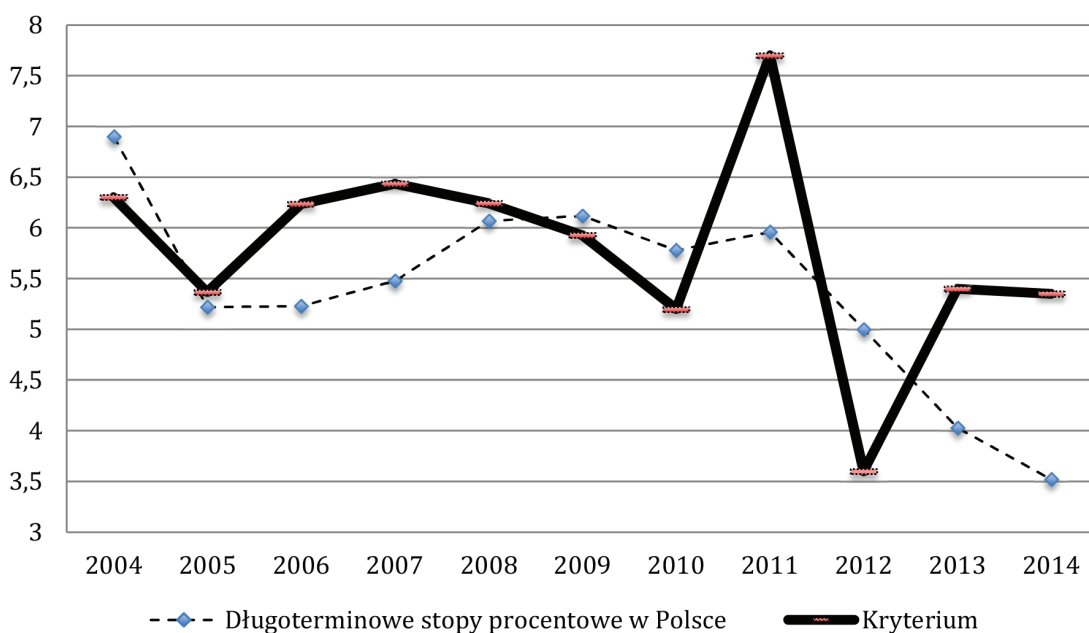


Rysunek 1. Inflacja w Polsce oraz kryterium stabilności cen w latach 2004-2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

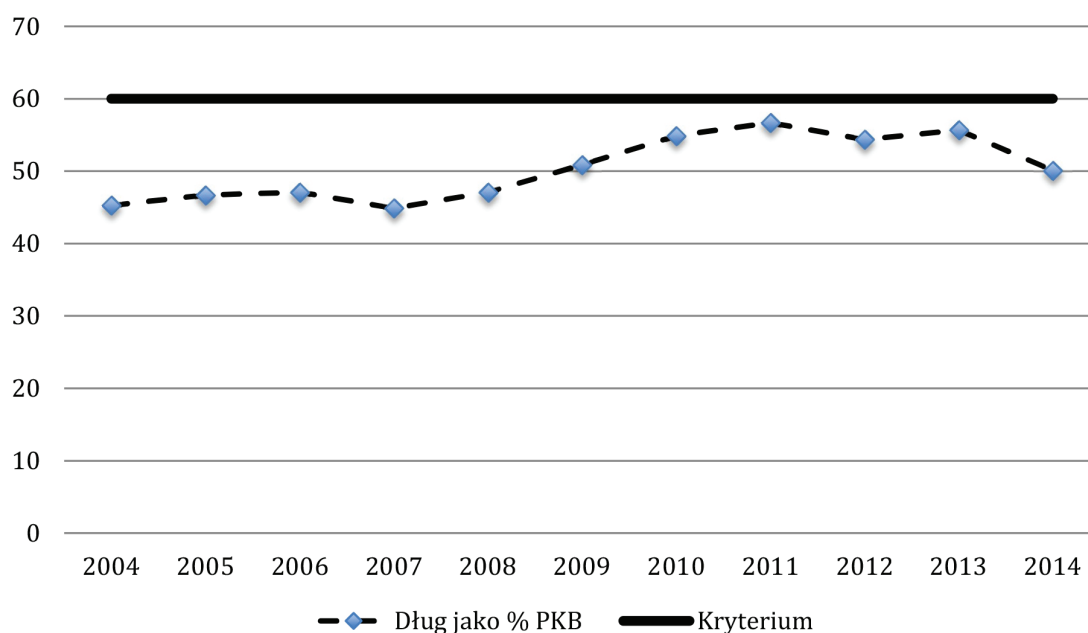
Komisja Europejska (KE) musiała podjąć również decyzję, jak interpretować ten wskaźnik, w przypadku gdy w państwach członkowskich występuje deflacja. Decyzję tą KE podejmuje arbitralnie. Do pierwszego takiego przypadku doszło w 2004 r. Deflacją charakteryzowała się wtedy Litwa i nie została ona

zaliczona do krajów referencyjnych. Natomiast w 2014 r. spośród krajów z deflacją KE wyeliminowało z krajów referencyjnych Bułgarię i Grecję. Zaliczyła do nich Cypr, Portugalię oraz Hiszpanię, czego skutkiem jest spadek wartości referencyjnej pierwszy raz poniżej poziomu 1,5%.



Rysunek 2. Kryterium długoterminowych stóp procentowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu oraz Monitora Konwergencji Nominalnej.



Rysunek 3. Procentowy udział długu sektora general government w PKB

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

STOPY PROCENTOWE

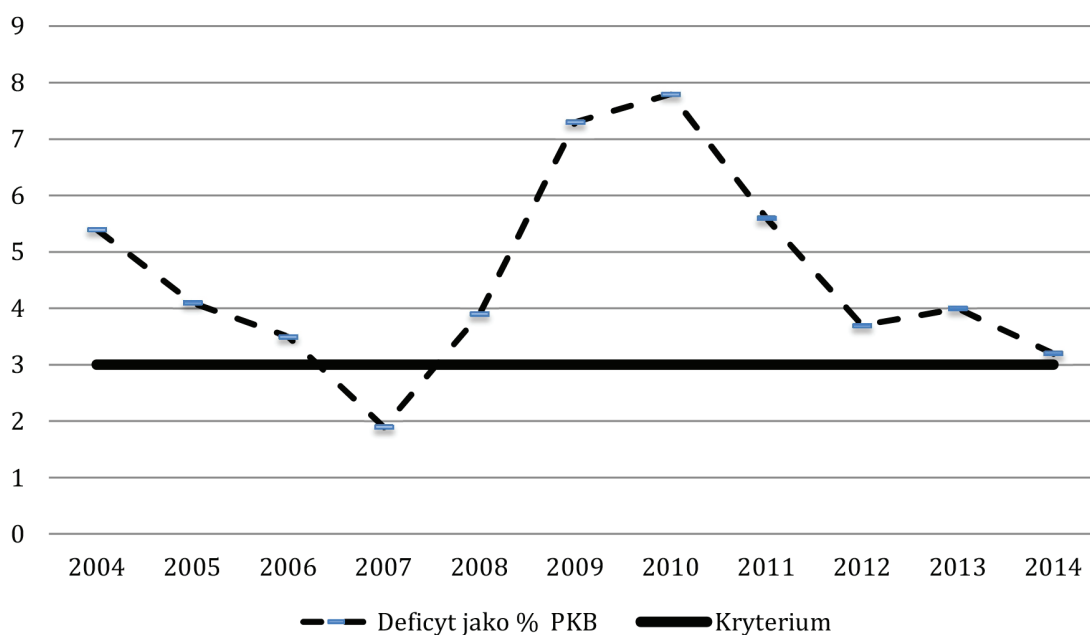
Kryterium dotyczące długoterminowych stóp procentowych, podobnie jak dotyczące inflacji, nie posiada stałego poziomu. Jego spełnienie uzależnione jest od sytuacji w innych krajach UE. W tym przypadku poziom graniczny ustala średnia nominalna długoterminowa stopa procentowa w trzech krajach członkowskich o najniższej stopie inflacji. Wartość referencyjna wyznaczana jest przez tę średnią + 2 punkty procentowe. Zatem spełnienie powyższych założeń nie zależy tylko i wyłącznie od polityki pieniężnej Polski, ale jest w dużym stopniu uzależnione od polityki jaką prowadzą inne kraje członkowskie. Sytuacja Polski na tle kryterium długoterminowych stóp procentowych przedstawiona została na rysunku 2.

Polska spełniała kryterium wysokości stóp procentowych w latach 2005-2008. W 2009 i 2010 r. poziom referencyjny spadł, co spowodowało, że Polska nie mieściła się w dopuszczalnej granicy (mimo stóp procentowych na relatywnie stabilnym poziomie). W 2011 r. dopuszczalna wartość wzrosła aż o 2 punkty procentowe. Skok ten spowodowany był sytuacją Grecji,

która charakteryzowała się niską inflacją, dzięki temu uzyskując status państwa referencyjnego, ale bardzo wysokim średniorocznym nominalnym oprocentowaniem długoterminowych obligacji skarbowych. Przykład ten najlepiej obrazuje fakt, jak bardzo może zmieniać się wartość referencyjna tego wskaźnika z roku na rok. Państwo chcąc zrealizować założenia musi przewidzieć, które kraje w Unii Europejskiej w danym okresie będą charakteryzować się najniższą inflacją, a następnie jakie wysokości stóp procentowych będą w nich obowiązywały. W latach 2013 i 2014 kryterium utrzymywało się na stabilnym poziomie, natomiast wartość długoterminowej stopy procentowej dla Polski systematycznie spadała.

ZADŁUŻENIE PUBLICZNE

Wartość referencyjna relacji długu publicznego do PKB wynosi 60%. Udział długu w stosunku do PKB Polski oraz wartość referencyjna została przedstawiona na rysunku 3. Dług publiczny należy rozumieć jako niespłacone zobowiązania podmiotów sektora finansów publicznych, wynikające głównie z deficytu budżetowego z lat poprzednich, na którego pokrycie jednostki te zaciągają kredyty lub emitują papiery wartościowe.



Rysunek 4. Relacja deficytu sektora general government w relacji do PKB

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Polska od przystąpienia do Unii Europejskiej wypełnia kryterium długu publicznego. Na przestrzeni lat można jednak zauważyć tendencję wzrostową tego wskaźnika. Na koniec 2013 r. stosunek długu publicznego do PKB (liczony według metodologii unijnej) wyniósł 55,7% i przekroczył drugi próg ostrożnościowy (pierwszy został zawieszony w lipcu 2013 r.) w wysokości 55%. Jak przyznaje Ministerstwo Finansów, spadek długu publicznego w 2014 r. spowodowany był umorzeniem skarbowych papierów wartościowych w efekcie reformy systemu emerytalnego. W wyniku tego umorzenia dług został obniżony jednorazowo o 130 miliardów złotych [Ministerstwo Finansów 2014]. Polskie przepisy prawa są w kwestii wysokości długu publicznego rygorystyczne, o czym może świadczyć fakt, że wartość trzeciego progu ostrożnościowego pokrywa się z wartością referencyjną kryteriów konwergencji. Dla przykładu stosunek długu sektora general government do PKB dla Niemiec na koniec 2014 r. wyniósł 74,7%, a dla Włoch ponad 132% [dane Eurostat]. Należy również zauważyć, że relacja zadłużenia do PKB w krajach strefy euro jest wyższa niż w pozostałych państwach członkowskich Unii Europejskiej. Karą jaką mogłaby spotkać Polskę i inne kraje nowej unii

po przekroczeniu wartości referencyjnej mogłoby być wstrzymanie środków z funduszy unijnych, z których w budżecie na lata 2014-2020 zapisano Polsce aż 106 miliardów euro.

SALDO SEKTORA FINANSÓW PUBLICZNYCH

Czwarte kryterium z Maastricht, a drugie, które możemy zaliczyć do kryteriów fiskalnych, związane jest z saldem sektora finansów publicznych, czyli różnicą pomiędzy dochodami publicznymi a wydatkami publicznymi. Kryterium uznaje się za spełnione, gdy relacja deficytu do PKB jest niższa niż 3%. Miernik dla Polski dla tle kryterium został przedstawiony na rysunku 4.

Na tle pierwszego kryterium fiskalnego, które Polska spełnia na przestrzeni wszystkich analizowanych lat, wartość graniczna salda sektora finansów publicznych nie została przekroczona tylko w 2007 r. Pomiędzy 2007 a 2010 r. notowaliśmy wzrost deficytu, co w głównej mierze spowodowane było ogólnoswiatowym kryzysem. W 2010 r. gdy poziom deficytu osiągnął 7,8% PKB eksperci uważali, że to właśnie spełnienie tego kryterium będzie stanowić główne wyzwanie dla Polski [Błaszczyk i Zwierchlew-

Tabela 1. Podsumowanie spełniania kryteriów konwergencji przez polską gospodarkę w latach 2004-2014

Kryterium	Rok	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Inflacja		-	+	+	+	-	-	-	-	-	+	+
Stopy procentowe		-	+	+	+	+	-	-	-	-	+	+
Zadłużenie publiczne		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Deficyt		-	-	-	+	-	-	-	-	-	-	-

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

ski 2012]. Jak można zaobserwować na rysunku 4, od tego momentu wartość relacji deficytu do PKB spadała, żeby w 2014 r. osiągnąć 3,2%. Według prognoz Komisji Europejskiej Polska już w 2015 r. powinna spełnić kryterium deficytu, notując jego spadek z 3,2% do 2,8% PKB. W raporcie jako główną przyczynę tak znaczącej poprawy tego wskaźnika KE wskazuje reformę emerytalną. Za największe zagrożenie dla zrealizowania planu KE uznaje rosnące koszty restrukturyzacji sektora górnictwa [Obserwator Finansowy 2015].

Tabela 1 przedstawia, które z kryteriów zbieżności makroekonomicznej na przestrzeni lat zostały spełnione (+) a które nie (-). W ostatnich dwóch analizowanych latach Polska nie spełniła tylko kryterium dotyczącego deficytu sektora finansów publicznych. Należy jednak zdać sobie sprawę z faktu, iż uzyskanie poziomów referencyjnych we wszystkich czterech wskaźnikach nie jest równoznaczne z wprowadzeniem wspólnej waluty europejskiej. Kolejnym etapem akcesji do EUW jest włączenie do programu ERM II. Jest to Mechanizm Kursów Walutowych, polegający na usztywnieniu kursu waluty państwa chcącego przyjąć wspólną walutę europejską w stosunku do euro, gdzie euro pełni rolę miernika porównawczego, a ustalony kurs centralny w stosunku do euro może mieć jedynie wahania tzw. normalne, czyli +/-15%. Obligatoryjnym czasem uczestniczenia w ERM II są 2 lata.

Możliwe jest przystąpienie do mechanizmu kursowego bez konieczności spełnienia czterech omawianych kryteriów konwergencji, jednak kryteria te muszą ostatecznie zostać wypełnione w przeciągu roku. Jednak uznaje się za korzystniejsze spełnienie ich przed przystąpieniem do ERM II [Błaszczuk i Zwierzchlewski 2008]. Według prognoz bardzo prawdopodobne jest, że założenia kryterium deficytu sektora finansów publicznych już w 2015 r. zostaną zrealizowane. Zatem możliwe, że w 2015 r. powtórzy się sytuacja z 2007 r. i Polska spełni wszystkie kryteria konwergencji nominalnej. Stopy procentowe są bardzo niskie, podobnie jak inflacja. Polska jest jedynym z niewielu państw w UE, które spełnia kryterium dotyczące długu publicznego w relacji do PKB (średnia dla UE to ok. 90%).

PODSUMOWANIE

Obecnie, gdyby decydenci gospodarczy obrali sobie za główny cel realizację kryteriów z Maastricht, ich spełnienie byłoby prawdopodobne. W latach poprzednich realizacja kryteriów konwergencji mogła wiązać się z licznymi cięciami, które odczułoby Polacy. Jednak od dwóch lat wartość inflacji oraz stopy procentowe są zdecydowanie niższe niż wartości referencyjne. Natomiast dług publiczny i saldo sektora finansów publicznych wykazują pozytywną tendencję. W poprzednich latach, gdy polska gospodarka nie była tak bliska spełnienia warunków zbieżności, obawiano się, że doprowadzenie do zbieżności polskiej gospo-

darki z gospodarkami państw członkowskich wygeneruje duże koszty. W obecnej sytuacji jedynymi kosztami, jakie może odczuć polski obywatel, byłyby koszty wprowadzenia euro.

BIBLIOGRAFIA

Baranowski, P., 2008, Optymalna stopa inflacji w modelowaniu wzrostu gospodarczego, Bank i Kredyt, Łódź.

Błaszczak P., Zwierchlewski S., 2008, Polska w obliczu akcesji do strefy euro – warianty wypełnienia kryteriów konwergencji, w: E. Kryńska (red.), Tworzenie i realizacja polityki społeczno-ekonomicznej w Polsce: aspekty praktyczne i teoretyczne, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.

Błaszczak, P., Zwierchlewski S., 2012, Wybrane problemy konwergencji nominalnej przed wejściem Polski do strefy euro, w: A. Hnatyszyn-Dzikowska, S. Zwierchlewski (red.), Wybrane aspekty polityki gospodarczej – wymiar makroekonomiczny i regionalny, Wydawnictwo Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Pile, Piła, s. 34-35.

European Commission, 2007, Traktat z Lizbony zmieniający Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, protokół nr 13 w sprawie kryteriów konwergencji, Lizbona.

NBP, 2014, Ekonomiczne wyzwania integracji Polski ze strefą Euro, Warszawa.

Ministerstwo Finansów, 2014, Zadłużenie Sektora Finansów Publicznych IV kw/2014, http://www.mf.gov.pl/documents/766655/4742117/zsfp_2014_12.pdf [dostęp 10.09.2015].

Obserwator Finansowy, 2015, KE: Deficyt polskich finansów publicznych spadnie w 2015 r. do 2,8 proc. PKB, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/dispatches/ke-deficyt-polskich-finansow-publicznych-spadnie-w-2015-r-do-28-proc-pkb/> [dostęp 2.11.2015].

Ustawa o z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U., nr 157, poz. 1240.

Nauczyciele, górnicy, rolnicy

dlaczego płacimy za ich
przywileje?

Przywileje zawodowe są przejawem braku równości na rynku pracy oraz siły związków zawodowych. Nie ulega wątpliwości, że są one pozostałością poprzedniego ustroju gospodarczego. W artykule podjęto próbę analizy przywilejów, którymi objęci są nauczyciele, górnicy i rolnicy, oraz kosztów jakie przywileje te generują dla gospodarki i społeczeństwa.



PAULA MARCINIŞYN

p.marciniszyn@sfbcc.org.pl

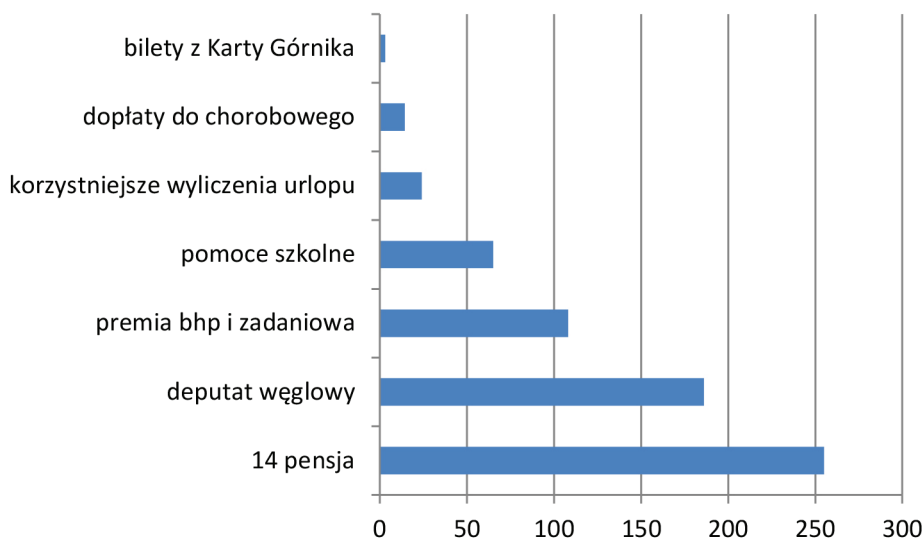
Wydział Ekonomii,
kierunek Ekonomia,
III rok, I stopień

Opiekun naukowy artykułu:
dr Krzysztof Gołata

Jednym z twórców systemu gospodarczego obowiązującego w Polsce do 1989 r. jest ustawa Karta Nauczyciela, uchwalona w 1982 r. w myśl zasady *lex specialis derogat legi generali* Karta Nauczyciela ma pierwszeństwo przed Kodeksem Pracy. Pracownikom oświaty przysługują przywileje, o których utrzymanie zabiegają związki zawodowe. Można tu wymienić m. in. ustawowo określony system awansu, od którego zależy wysokość wynagrodzenia. Składa się ono z wynagrodzenia zasadniczego, dodatków za wysługę lat, dodatku motywacyjnego, i rekompensaty za godziny nadwymiarowe. Wynagrodzenie nauczyciela stażysty wynosi 100% kwoty bazowej, określanej corocznie w ustawie budżetowej, natomiast wynagrodzenie pracowników o wyższym stopniu awansu, tj. kontraktowy, mianowany i dyplomowany, wynoszą kolejno 111%, 144%, 184% [Ustawa ze stycznia 1982].

Pedagogom przysługuje prawo do długich urlopów wypoczynkowych. Po siedmiu latach wykonywania zawodu, jeśli nauczyciel jest zatrudniony w pełnym wymiarze na czas nieokreślony,

ma prawo do rocznego urlopu dla poratowania zdrowia. Niemniej jednak w czasie urlopu zachowuje prawo do wynagrodzenia zasadniczego i świadczeń pracowniczych. O kolejny taki urlop może wystąpić co najmniej rok od zakończenia urlopu zdrowotnego. W sumie może wykorzystać 3 lata urlopu dla poratowania zdrowia. Belfer pracujący na wsi lub w mieście do 5 tys. mieszkańców może liczyć na dodatek wiejski w wysokości 10 proc. wynagrodzenia zasadniczego. Jest to zapis, który miał zachęcić nauczycieli do przeprowadzenia się z dużych miast, jednak problem ten w zasadzie nie istnieje już w obecnych czasach. Rozwinięta infrastruktura oraz warunki mieszkaniowe i poziom życia w małych miastach bądź wsiach są na coraz wyższym poziomie. Ponadto warunki pracy w takich lokalizacjach są zazwyczaj lepsze, gdyż występują mniej liczne klasy, co decyduje o komforcie prowadzenia zajęć. Podejmując pracę na wsi nauczycielowi przysługuje dodatek mieszkaniowy, którego wysokość uzależniona jest od stanu rodzinnego nauczyciela.



Rysunek 1. Roczne koszty Jastrzębskiej Spółki Węglowej z tytułu wypłaty wybranych świadczeń (w mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [JSW 2014].

MOTYWACJA A JAKOŚĆ KSZTAŁCENIA

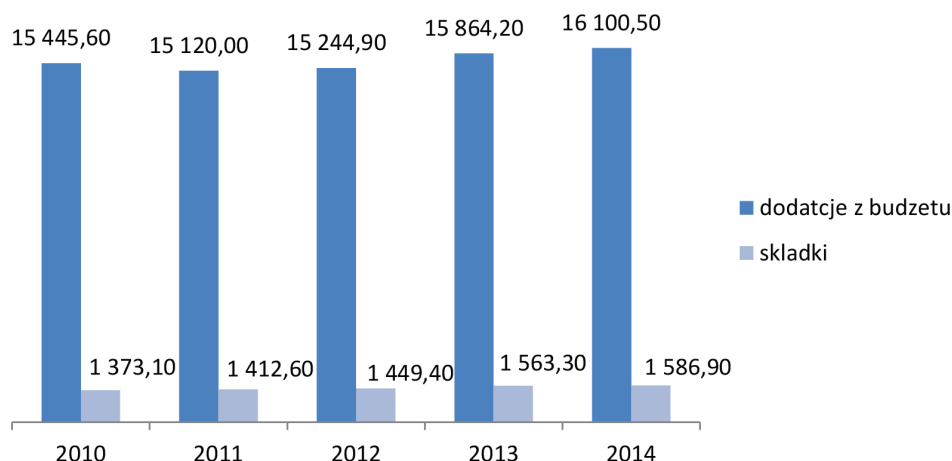
Wynagrodzenia nauczycieli uzależnione są wyłącznie od stopnia kwalifikacji (cały proces można przejść w ciągu 9 lat). A co dalej? Motywacja się kończy. Nie ma nagród dla pracowników najbardziej efektywnych i zaangażowanych. Słaby nauczyciel zarabia tyle samo co dobry i oddany pracy. Niska jest także ilość przepracowywanych przez nauczycieli godzin. Według danych OECD, polscy nauczyciele spędzają przy tablicy 559 godzin w podstawówkach oraz 572 godziny w gimnazjach. W przeliczeniu jest to około 15 godzin zegarowych tygodniowo [ABC Oświata 2014].

Finansowanie systemu oświaty w poszczególnych gminach jest dotowane przez budżet państwa. Małe gminy mają problemy gdyż dotacje na ten cel są zbyt małe, w związku z czym dopłacają do utrzymania szkół ze środków na inne cele. Jak wynika z danych Ministerstwa Edukacji Narodowej, w 2016 r. z tytułu likwidacji Karty Nauczyciela koszty ponoszone przez budżet i samorządy mogłyby zostać zmniejszone o 647,6 mln zł [MEN 2014].

GÓRNICY – PRZYWILEJE WYWALCZONE SIŁĄ

Poważne skutki niżu demograficznego zaczną być niedługo bardzo odczuwalne, zauważą to przede wszystkim przyszli emeryci. Tymczasem powszechny system emerytalny wciąż nie obejmuje wszystkich pracujących. Pozostał uprzywilejowany system branżowy, który posiada własne prawa do świadczeń.

Strajki prowadzone przez górników w 2005 r. spowodowały brak konsekwencji ze strony rządu oraz przyznanie tej grupie zawodowej nowego uprawnienia tzw. emerytury górniczej. Powstał odrębny system emerytalny, skutkując nierównościami pomiędzy ubezpieczonymi oraz kosztami dla finansów publicznych. Obecnie emerytura górnika jest blisko dwa razy wyższa niż emerytura innych grup zawodowych z ZUS. Ponadto rok przepracowany przez górnika jest liczony tak jak gdyby przepracował 1,5-1,8 lat. Górnik ma możliwość przejścia na emeryturę w wieku 50 lat (po 15 latach pracy pod ziemią i dodatkowo 10 latach pracy równorzędnej lub zaliczanej do pracy górniczej), bez względu na wiek po 25 latach pracy górniczej pod zie-



Rysunek 2. Przychody KRUS z tytułu dotacji z budżetu oraz składek w latach 2010-2014 (w mln zł)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KRUS.

mią lub w wieku 55 lat (po 10 latach pracy pod ziemią i dodatkowo 15 latach pracy równorzędnej lub zaliczanej do pracy górniczej) [Ustawa z 30 grudnia 1981].

BARBÓRKA TO NIE WSZYSTKO

Górnikom przysługują bonusy z okazji Dnia Górnika, trzynasta oraz czternasta pensja i ekwiwalent barbórkowy wynoszący 5% przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w sektorze przedsiębiorstw. Ponadto otrzymują oni deputaty węglowe bądź ekwiwalent pieniężny do wartości 8 ton rocznie, z czego skorzystać mogą również emerytowani pracownicy. Górnikom przysługują również liczne dodatki funkcyjne, dodatki za pracę w nocy, dopłata do biletów na dowóz do pracy oraz możliwość skorzystania z posiłku regeneracyjnego [Ustawa z 30 grudnia 1981]. Tymczasem należąca do Skarbu Państwa Jastrzębska Spółka Węglowa generuje rekordowe straty. Zgodnie z wyliczeniami za 2014 r. na miesięcznie wynagrodzenia wydała 220 mln zł. Oprócz tego przeznacza około 40 mln złotych na fundusz socjalny. Szacuje się iż aż 70% kosztów spółki to pieniądze przeznaczone na wynagrodzenia oraz świadczenia [JSW 2014]. Ewentualne ograniczenie przywilejów oznaczałoby obniżkę kosztów pracy kopalni. W obecnej sytuacji jest to szansa dla górnictwa. Kroki w tym kierunku powinny zostać podjęte jak najszybciej, co umożliwi utrzy-

manie rentowności kopalń. Polskie kopalnie należące do Skarbu Państwa generują coraz większe straty, przede wszystkim od momentu obniżenia cen węgla na świecie. Inaczej na te zmiany reaguje prywatna kopalnia z czeskim kapitałem PG SILESIA, która została odłączona od Kompanii Węglowej. To doskonały przykład na to, że kopalnie mogą być rentowne nawet w czasach kryzysu branży węglowej. Odpowiednie zarządzanie oraz działanie zgodnie z zasadami rachunku ekonomicznego gwarantuje generowanie zysków nawet w czasach złej koniunktury [PG SILESIA 2014].

UBEZPIECZENI ROLNICY

Kolejną uprzywilejowaną grupą zawodową w Polsce są rolnicy. Nie są oni objęci powszechnym systemem emerytalnym, płacą podatek rolny, który nie jest zależny od dochodów, a wyliczany na podstawie powierzchni gospodarstwa, a także otrzymują dopłaty do gruntów rolnych oraz zwrot za paliwo wykorzystywane do maszyn gospodarczych. Ubezpieczenie w KRUS zapewnia przejście na emeryturę w wieku 60 lat dla mężczyzn oraz 55 lat dla kobiet, ale pod warunkiem, że płacili składki przez 30 lat i przestali pracować w zawodzie (przykładowo przepisali gospodarkę na dziecko) [Ustawa z grudnia 1990]. Jednak niskie składki nie pozwalają na przyznawanie wysokich emerytur, co generuje kolejne koszty jakim są zasiłki lub dotacje.

Dochody własne Funduszu Emerytalno-Rentowego w KRUS wystarczają zaledwie na finansowanie około 10% wydatków, pozostałą kwotę stanowią głównie dotacje z budżetu państwa (rysunek 2). Dotacja do KRUS stanowi około 5% wydatków budżetu państwa [NIK 2014].

Komisja Europejska wielokrotnie rekomendowała Polsce włączenie rolników do powszechnego systemu emerytalnego i wprowadzenia podatku od dochodu, tak jak w Niemczech, Francji, Holandii czy we Włoszech [Komisja Europejska 2014]. KRUS przyczynia się do powiększania ukrytego bezrobocia oraz szarej strefy. Wejście do systemu jest bardzo proste, wystarczy posiadać tylko kawałek ziemi i nie jest wymagane prowadzenie działalności rolniczej. Składki są wówczas niskie, świadczenia niestety również.

PODSUMOWANIE

Niewątpliwie przywileje wybranych grup zawodowych szkodzą gospodarce. Powodują nierówności na rynku pracy oraz niekorzystnie wpływają na budżet państwa. Potrzebne są silne i zdecydowane rządy, które nie boją się związków oraz dialogu społecznego. Warto bowiem pamiętać, że finansowanie przywilejów pochodzi z pieniędzy podatników, co powoduje podwyżkę podatków i wzrost długu publicznego.

BIBLIOGRAFIA:

ABC Oświata, 2014, Raport OECD: polscy nauczyciele krótko przy tablicy, <http://www.oswiata.abc.com.pl/czytaj/-/artykul/raport-oecd-polscy-nauczyciele-krotko-przy-tablicy> [dostęp 13.10.2015].

Jastrzębska Spółka Węglowa, 2014, Koszty pracy w JSW, https://www.jsw.pl/no_cache/media/aktualnosci/artykul/id/koszty-pracy-w-jsw [dostęp 13.10.2015].

Komisja Europejska, 2014, Semestr europejski na rok 2015, http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/country-specific-recommendations/index_pl.htm [dostęp 13.10.2015].

Ministerstwo Edukacji Narodowej, 2011, Finansowanie Edukacji, <https://men.gov.pl/pl/finansowanie-edukacji> [dostęp 13.10.2015].

Najwyższa Izba Kontroli, 2014, Analiza Wykonania Budżetu Państwa w 2013 roku, <https://www.nik.gov.pl/kontrola/analiza-budzetu-panstwa/> [dostęp 13.10.2015].

Przedsiębiorstwo Górnicze Silesia, 2014, Informacje ogólne, <http://www.pgsilesia.pl/pl/o-firmie/informacje-ogolne> [dostęp 13.10.2015].

Ustawa z 26 stycznia 1982 r. Karta Nauczyciela, Dz. U. 1982, nr 3, poz. 19.

Ustawa z 30 grudnia 1981 r. Karta Górnika, Dz. U. 1982, nr 2, poz. 13.

Ustawa z 20 grudnia 1990 r. o ubezpieczeniu społecznym rolników, Dz. U. 1991, nr 7, poz. 24.

Pieniądz złoty czy papierowy?

Podczas kryzysów gospodarczych i powstającego w związku z nimi zachwiania zaufania do polityki pieniężnej często słyszymy opinie zachęcające do wprowadzenia powiązania walut ze złotem. Czy więc złoto skazane jest na dalsze marginalizowanie jego roli, czy wręcz przeciwnie, powróci do systemu monetarnego czyniąc go mniej podatnym na kryzysy zaufania?



MATEUSZ MACIĄG

mateusz_mac@wp.pl

Wydział Ekonomii

kierunek Ekonomia
II rok, I stopień

Opiekun naukowy artykułu:
dr Paweł Błaszczyk

POCZĄTKI PIENIĄDZA KRUSZCOWEGO

Powstanie pieniądza kruszcowego było niewątpliwie wydarzeniem przełomowym w historii gospodarczej świata. Umożliwiło ono rozdzielanie transakcji kupna i sprzedaży, co z całą pewnością jest wydarzeniem, bez którego rozwój cywilizacji byłby utrudniony. Metale dzięki swym cechom, takim jak trwałość, podzielność i rzadkość okazały się narzędziem usprawniającym wymianę towarową. Przez wieki dominowały w roli środka pozwalającego przechowywać siłę nabywczą w czasie. Mimo wielu niekwestionowanych zalet zostały wyparte z obiegu przez pieniądz fiducjarny, czyli pieniądz nie posiadający określonego parytetu wymiany na dobra materialne, takie jak np. kruszce.

ODCHODZENIE OD PIENIĄDZA KRUSZCOWEGO

Już wieki temu Kopernik sformułował prawo mówiące o wypieraniu z obiegu pieniądza lepszego (droższego) przez pieniądz gorszy (tańszy). Zgodnie z tą zasadą doszło do wyparcia z obiegu kruszcu i zastąpienia go tańszym pieniądzem papierowym. Odzwierciedlenie tego zjawiska obserwujemy szczególnie wyraźnie w odniesieniu do dolarów emitowanych podczas rewolucji amerykańskiej. Tak zwany dolar kontynentalny, emitowany przez Kon-

gres Amerykański na potrzeby finansowania wojny, nie posiadał zabezpieczenia w złocie czy srebrze, w konsekwencji czego był niechętnie wymieniany na monety, a ludność zobowiązana do jego akceptowania pozbywała się go w pierwszej kolejności. Około 10-krotne zwiększenie jego podaży doprowadziło do prawie całkowitej utraty jego wartości w zaledwie 5 lat [Rothbard 2002].

W państwach doświadczających wysokiej inflacji często obserwujemy tzw. odwrócone prawo Kopernika, które objawia się powszechną akceptacją w obiegu waluty obcej, która posiada stabilniejszą wartość i cieszy się większym zaufaniem od waluty krajowej. Przykładem tego zjawiska jest dolaryzacja obiegu pieniądza mająca miejsce w Polsce w latach 1982-1989 [Polański 1995]. Współcześnie niestabilności rynku prowadzą do ucieczki kapitału w bezpieczniejsze aktywa, czego przykładem jest wzrost wartości uncji złota, mający miejsce w konsekwencji kryzysu giełdowego w 2008 r. Prawo Kopernika dotyczy głównie użytkowników finalnych, którzy wybierają najtańszy dla nich instrument płatniczy. Nie dziwi więc fakt, że coraz większą popularność zdobywają płatności elektroniczne, które są dla użytkownika końcowego najwygodniejsze, najszybsze i najbezpieczniejsze.

Prawo Kopernika nie uwzględniało takich czynników jak wygoda, anonimowość i bezpieczeństwo środków płatniczych, które niewątpliwie wywierają istotny wpływ na popyt na instrument płatniczy.

WADY SYSTEMU PIENIĄDZA FIDUCJARNEGO

Płynne kursy walutowe, będące konsekwencją niezależnej polityki monetarnej poszczególnych państw, mogą stwarzać pewne problemy w transakcjach międzynarodowych. Władza nad sterowaniem podażą pieniądza umożliwia wywieranie wpływu na wielkość krajowego eksportu. Poprzez osłabianie własnej waluty państwo zwiększa atrakcyjność własnych towarów eksportowych na rynku zagranicznym. Prowadzi to do wzrostu produkcji krajowej i działa stymulująco na gospodarkę. Takie działania odbijają się negatywnie na państwach importujących towary, skutkując zmniejszeniem ich aktywności gospodarczej. Zjawisko to nazywane polityką zubożania sąsiada jest szczególnie widoczne w przypadku polityki monetarnej Chin. Ostatnie umocnienie dolara, spowodowane między innymi oczekiwanym podniesieniem stóp procentowych, wpłynęło na decyzję Ludowego Banku Chin o dwu procentowej dewaluacji juana. Było to odpowiedzią na ryzyko związane z pogorszeniem się konkurencyjności chińskiego eksportu, który i tak doświadcza znacznego spowolnienia w stosunku do 2014 r. [Wrzesińska 2015]. Decyzja ta spotkała się z powszechną krytyką, spowodowaną nasilającymi się obawami co do spadku produkcji w państwach prowadzących wymianę handlową z Chinami. Pokusa poprawiania wyników gospodarczych własnego państwa kosztem innych prowadzi do ciągłych wahań kursowych.

W okresach kryzysów gospodarczych obserwujemy spadek zaufania do pieniądza fiducyjnego. Prowadzi to do paniki i ucieczki kapitału do aktywów powszechnie uznawanych za bezpieczne. Na skutek kryzysu z 2008 r. i prowadzonej przez USA polityki „luzowania ilościowego” cena złota znacząco wzrosła.

Stany Zjednoczone w nadziei na zahamowanie negatywnych skutków kryzysu dofinansowały upadające banki i instytucje finansowe, co doprowadziło do zwiększenia podaży dolara. Wobec zastosowanych przez FED narzędzi banki centralne innych państw zostały zmuszone do podobnych działań, których celem był powrót do równowagi na globalnym rynku pieniężnym. Pokazuje to, że prowadzenie polityki monetarnej państwa jest silnie powiązane z sytuacją panującą na rynku międzynarodowym. W przypadku zastosowania przez jedno z państw narzędzi niestandardowej polityki pieniężnej pozostałe państwa muszą skoordynować swoje działania.

Pokusa inflacyjna rządów krajów wysoko rozwiniętych na przestrzeni lat spada. Coraz większa świadomość ludzi wywiera istotny wpływ na politykę monetarną. Rynki dostrzegły ryzyko związane z inflacją, co wpłynęło na skrócenie terminów spłaty długów, a w konsekwencji zmniejszyło korzyści dla rządów wynikające ze wzrostu inflacji.

PIENIĄDZ KRUSZCOWY A WYMIANA MIĘDZYNARODOWA

W systemie walutowym opartym na parytecie złota, wartość waluty krajowej można było określać na podstawie ilości złota przypadającej na jednostkę waluty. Taki system w warunkach globalnych zapewniał samo stabilizujący się system kursów walutowych. Kraj o ujemnym bilansie handlowym pozbywał się swoich rezerw kruszcowych, co prowadziło do podniesienia krajowych stóp procentowych, a w konsekwencji do deflacji. Zachęcało to producentów do szukania zagranicznych rynków zbytu, w wyniku czego bilans handlowy się stabilizował. Odwrotna sytuacja miała miejsce w krajach posiadających dodatni bilans handlowy. Dzięki napływającemu do kraju kruszcowi zwiększały się możliwości emisyjne banku krajowego, w konsekwencji czego dochodziło do inflacji. Na skutek obniżającej się stopy procentowej rosła aktywność gospodarcza, co korzystnie odbijało się na wzroście importu i prowadziło do wyrównywania się bilansu

handlowego. System ten działał bez większych zakłóceń do początku I wojny światowej.

WPŁYW PIENIĄDZA KRUSZCOWEGO NA DZIAŁANIA Z ZAKRESU POLITYKI GOSPODARCZEJ

Nie ulega wątpliwości, że w warunkach standardu złota możliwości banku centralnego co do kreowania polityki monetarnej są ograniczone. Niemożliwość kreacji pieniądza ze względu na obowiązek pełnego pokrycia wyemitowanej waluty kruszczem ogranicza możliwość dopasowywania ilości pieniądza w obiegu do zapotrzebowania gospodarki. Jakie ryzyko się z tym wiąże? Po pierwsze, występuje ryzyko deflacyjne związane z niewystarczającą podażą pieniądza. W wyniku wzrostu gospodarczego rośnie zapotrzebowanie gospodarki na pieniądź, co w przypadku ograniczonej jego ilości wpływa na spadek cen. Ludzie posiadający rezerwy gotówkowe widząc, że ilość dóbr, które mogą za nie kupić rośnie, powstrzymują się od konsumpcji w oczekiwaniu dalszych spadków cen. Prowadzi to do pogłębiającej się deflacji, a w konsekwencji do zahamowania wzrostu gospodarczego. Przeciwnicy takiego związku przyczynowo skutkowego argumentują, że wzrost oszczędności powoduje w krótkim okresie przesunięcie popytu z dóbr konsumpcyjnych na dobra kapitałowe, a w konsekwencji umożliwia w dłuższej perspektywie zwiększenie produkcji. Po drugie, istnieje także ryzyko inflacyjne wywołane możliwością pojawienia się w obiegu kruszcu w tempie przewyższającym wzrost popytu, wywołany zwiększeniem aktywności gospodarczej. W historii pieniądza kruszcowego niejednokrotnie obserwowano praktyki obniżania jego siły nabywczej poprzez zmniejszanie ilości szlachetnych kruszców w stopie służącym do produkcji monet. Nigdy jednak nie przerodziły się one w hiperinflację. Pozwala to sądzić, że wystąpienie hiperinflacji w kraju posługującym się pieniądzem kruszczowym jest mało prawdopodobne. Milton Friedman [1994], który uważał inflację za zjawisko wyłącznie monetarne, szczególnie uwagę zwracał na inflacyjne zakusy władzy, która dzięki psuciu swojego pieniądza miała możliwość dyskretnego opodatkowania jego posia-

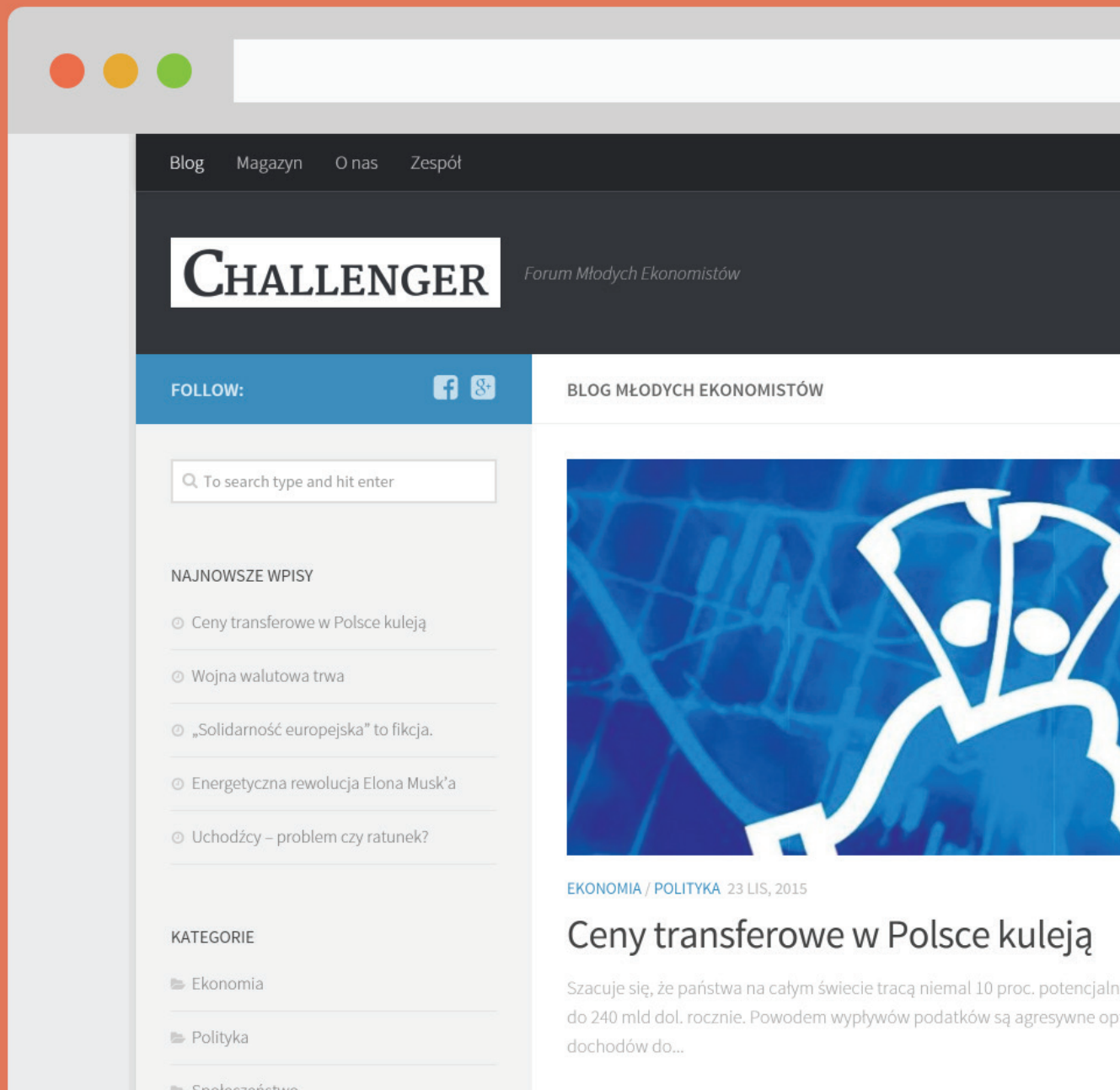
daczy. Ryzyka te aż do I Wojny Światowej nie wywierały istotnego znaczenia na życie gospodarcze. Sytuacja znacznie się zmieniła w okresie tzw. wielkiego kryzysu. Znaczna część ekonomistów za przyczynę załamania gospodarczego, spadku zatrudnienia i pogarszających się warunków życia w latach 1929–1935 obwiniała standard złota. Waluty oparte na standardzie doświadczyły znacznej deflacji, która poprzez swoje oddziaływanie na gospodarkę uniemożliwiała szybszy powrót do ponownego wzrostu gospodarczego. Niektórzy ekonomiści podważają tę argumentację twierdząc, że to nie standard złota był bezpośrednią przyczyną załamania, lecz zwiększone wydatki rządowe w latach wojny napędzane inflacją i późniejszy powrót do przedwojennego parytetu [White 2012].

ZŁOTO OBECNIE

W obecnym systemie finansowym nie ma możliwości wprowadzenia 100% pokrycia waluty złotem. Jest to spowodowane między innymi istnieniem rezerwy częściowej, która pozostawia możliwość kreacji pieniądza bankom komercyjnym. Istnieją także inne czynniki takie jak niewystarczająca podaż złota, która przy obecnych jego cenach nie pozwalałaby na zastąpienie pieniądza fiducyjnego. Choć złoto coraz rzadziej pełni obecnie funkcję pieniądza, to w ostatnich latach byliśmy świadkami bezprecedensowych transakcji dokonywanych za jego pomocą. Warto tu wspomnieć o odcięciu w 2012 r. Iranu od międzynarodowego systemu SWIFT, za pośrednictwem którego rozliczane były kontrakty na ropę i gaz ziemny. Uniemożliwiło to rządowi w Teheranie przyjmowanie przelewów za sprzedawane surowce. Odcięcie usprawiedliwiane było sankcjami, które mają spowolnić prace nad bronią nuklearną. Po chwilowym paraliżu uzgodniono z kontrahentami rozliczanie się w złocie, co pokazuje, że w warunkach utraty zaufania złoto staje się atrakcyjną alternatywą [Gruszecki 2014].

Wydarzeniem, które odbiło się szerokim echem w świecie ekonomii była propozycja prezydenta Banku Światowego Roberta Zoellicka [2010], dotycząca powiązania złota z obecnym systemem finansowym. Proponował on, by traktować

Odwiedź naszą stronę internetową!



Znajdziesz tam między innymi:

- wydanie magazynu w wersji elektronicznej,
- prowadzony przez nas Blog Młodych Ekonomistów,
- informacje o naszej działalności i zespole.

challenger.org.pl

je jako punkt odniesienia co do rynkowych oczekiwań inflacji, deflacji, jak również przyszłych wartości walut. Sugerował, że powiązanie głównych walut ze złotem byłoby rozwiązaniem pożądanym ze względu na budowanie większego zaufania do systemu finansowego. Przedstawiony scenariusz zakładał, że kraje grupy G20 dokonają reform strukturalnych, a poszczególne kraje zaniechają interwencji walutowych (poza rzadkimi przypadkami uzgodnionymi z partnerami handlowymi). System ten wymagałby również przebudowy systemu monetarnego, tak by uwzględnił on obecną siłę gospodarczą państw. Tak utworzone porozumienie pozwalałoby na zapewnienie stabilności cen, a w konsekwencji przyczyniałoby się do stabilnego wzrostu.

Czy więc złoto znajdzie dla siebie miejsce w systemie finansowym przyszłości? Wydaje się, że ze względu na zaufanie, którym jest darzone, będzie ważnym ogniwem budującym zaufanie do całego systemu monetarnego. Złoto w obecnych czasach nie może wyznaczać celów polityki gospodarczej, dotyczących podaży pieniądza czy kursu walutowego. Jednak może być traktowane jako istotny wyznacznik w podejmowaniu decyzji władz monetarnych, w szczególności w ramach dbania o szeroko pojętą stabilność finansową.

BIBLIOGRAFIA:

- Friedman, M., 1994, *Intrygujący pieniądz*, Wydawnictwo Łódzkie, Łódź.
- Gruszecki, T., 2014, Dedolaryzacja handlu paliwami już trwa, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/dedolaryzacja-handlu-paliwami-juz-trwa/> [dostęp: 10.10.2015].
- Polański, Z., 1995, *Pieniądz i system finansowy w Polsce. Lata 1982-1993*, PWN, Warszawa, s. 67-70.
- Rothbard, M., 2002, *A History of Money and Banking in the United States: The Colonial Era to World War II*, The Ludwig von Mises Institute, Auburn Alabama, s. 59-60.
- White, L., 2012, Myth 7: The Gold Standard was Responsible for the Deflation that Ushered in the Great Depression, <http://www.thegoldstandardnow.org/the-lehrman-gold-standard-articles/1766-myth-7-the-gold-standard-was-responsible-for-the-deflation-that-ushered-in-the-great-depression> [dostęp: 10.10.2015].
- Wrzesińska, A., 2015, Dewaluacja juana, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Dewaluacja-juana-3392247.html> [dostęp: 10.10.2015].
- Zoellick, R., 2010, The G20 must look beyond Bretton Woods II, <http://www.ft.com/cms/s/0/5bb39488-ea99-11df-b28d-00144feab49a.html> [dostęp: 10.10.2015].

Opodatkowanie spółki komandytowo-akcyjnej

kolejna bariera rozwoju przedsiębiorczości w Polsce

Obowiązujące do 31.12.2013 r. normy prawne, które ustalały zasady opodatkowania spółek komandytowo-akcyjnych (SKA) przyczyniły się do tego, iż SKA była najbardziej atrakcyjną formą prowadzenia biznesu przez przedsiębiorców. Zaletą tej formy prawnej wynikała przede wszystkim z jednokrotnego opodatkowania dochodu na poziomie akcjonariusza. SKA była atrakcyjną alternatywą dla spółek kapitałowych (spółki z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjnej).

Z kolei tworzenie spółek hybryd (spółek z ograniczoną odpowiedzialnością komandytowo-akcyjnych), pozwalało dokonać optymalizacji podatkowej z równoczesną możliwością ograniczenia odpowiedzialności za zobowiązania wspólników spółki (komplementariuszy, akcjonariuszy). Dynamika wzrostu liczby zakładanych SKA stała się przyczyną interwencji legislatorów. Ustawa z dnia 08.11.2013 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawy o podatku tonazowym objęła zakresem opodatkowania podatkiem dochodowym od osób prawnych także SKA. Jak wskazywali twórcy kodeksu spółek handlowych [Sołtyński i in. 2011], SKA nie zostały wyposażone w osobowość prawną, tak jak ma to miejsce w niektórych systemach prawnych, między innymi z uwagi na to, by zwiększyć ich atrakcyjność podatkową. Niestety, nadmierne wykorzystanie tej formy prawnej do celów optymalizacji podatkowej przyczyniło się do objęcia SKA podatkiem dochodowym od osób prawnych. Od 01.01.2014 r. spółki komandytowo-akcyjne (SKA) przestały być atrakcyjną formą

prawną prowadzenia biznesu, ponieważ uzyskały osobowość prawną-podatkową [Ustawa z 8 listopada 2013]. Powodem wprowadzenia tej regulacji był nadmiar liczby spółek działających pod tą formą prawną [Wyrok WSA w Krakowie z 25 marca 2014]. W latach 2010 i 2011 odnotowano wzrost liczby spółek SKA (r/r) rzędu 46% i 42%, a w 2012 r. było to aż 88% [Sobiech 2014].

REAKCJA USTAWODAWCY NA KORZYSTNE WYROKI NSA

Należy jednak zauważyć, iż nie tylko wzrost liczby SKA był powodem podjęcia projektu ustawy przez legislatorów. Drugą z przesłanek była kwestia wielu problemów z określeniem zasad opodatkowania akcjonariuszy SKA. Minister finansów zważając na powyższe problemy z opodatkowaniem wspólników SKA już od 2012 r. przewidywał zmianę zasad opodatkowania SKA. Prace legislacyjne nad projektem ustawy z dnia 8 listopada 2013 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawy o podatku tonazowym wynikały zatem z istnienia luki prawnej



KRZYSZTOF KNOPP

krzysztofknoppwpia@poczta.onet.pl

Wydział Ekonomii

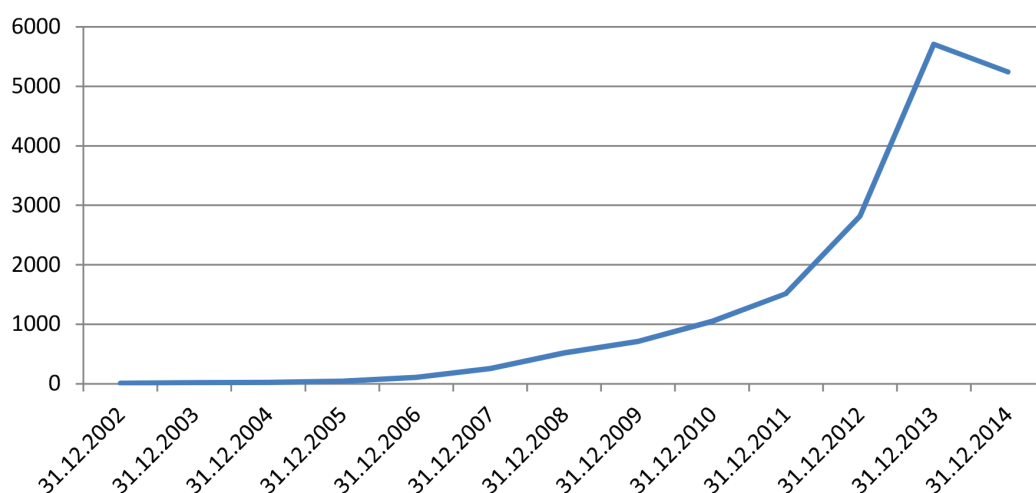
kierunek Ekonomia

III rok, I stopień

Opiekun naukowy artykułu:

prof. nadzw. dr hab.

Aleksander Grzelak



Rysunek 1. Liczba spółek SKA w Polsce w latach 2002–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

w prawie podatkowym. Wyżej wspomniane akty normatywne uszczelniły system podatkowy obowiązujący w Polsce.

Prace legislatorów nad projektem ww. ustawy były pochodną dwóch uchwał Naczelnego Sądu Administracyjnego. W niniejszych uchwałach potwierdzono możliwość korzystnego rozliczania się przez akcjonariuszy SKA z podatku dochodowego. Skarb Państwa był związany prawnymi orzeczeniami NSA w postaci tych dwóch uchwał i utrwaloną linią orzecniczą tego sądu. Stanowisko NSA przyznało możliwość dowolnego ukształtowania momentu powstania zobowiązania podatkowego od zysków, które przeznaczone były na wypłatę dywidendy wspólnikom SKA. Wyżej wspomniane przyczyny spowodowały zmiany, których konsekwencją jest nadanie SKA statusu podatnika podatku dochodowego od osób prawnych. Dotychczas podatek płacili wyłącznie akcjonariusze SKA, natomiast z dniem 01.01.2014 r. występuje opodatkowanie dwupoziomowe. W pierwszej kolejności opodatkowuje się samą spółkę podatkiem dochodowym od osób prawnych. W następnej kolejności opodatkowana zostaje osoba fizyczna (akcjonariusz lub komplementariusz) w rezultacie otrzymania zysku ze spółki. Podatek jest pobierany od jego dochodu. Co ciekawe, zgodnie z kodeksem spółek handlowych SKA nadal jest traktowana nie jako spółka kapitałowa, a jako spółka oso-

bową, nie jest więc osobą prawną lecz jednostką organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej. Jednak na mocy ustawy posiada zdolność prawną - w rozumieniu art. 331 kodeksu cywilnego. Tak więc podatkowo traktuje się SKA jako spółkę kapitałową, natomiast w rozumieniu KSH numerus clausus jest ona jedną z czterech spółek osobowych. Opodatkowanie SKA spowodowało, że niniejsza forma prawna straciła na atrakcyjności jeśli chodzi o wykorzystanie jej do celów optymalizacji podatkowej. W tym miejscu warto wspomnieć także, iż przy okazji prac nad ustawą legislatorzy chcieli nadać status płatnika podatku dochodowego od osób prawnych również spółkom komandytowym. Ustawodawca nie zrealizował jednak tego pomysłu.

SKA – LICZNE KORZYŚCI PRZED NOWELIZACJĄ

Spółka komandytowo-akcyjna przed nowelizacją ustawy posiadała wiele zalet przemawiających za wyborem tej formy prowadzenia działalności. Przede wszystkim nie posiadając osobowości prawnej w rozumieniu przepisów kodeksu cywilnego spółka nie była wcześniej uznawana za płatnika podatku dochodowego od osób prawnych. Podatkowo z zysków rozliczali się wspólnicy tej spółki (komplementariusze oraz akcjonariusze) nie zaś spółka. Najważniejszą jednak kwestią był fakt, iż do momentu podjęcia uchwały o podziale wypracowanego przez SKA zysku, akcjonariusze

nie mogli domagać się jego wypłaty, co z kolei odraczało moment powstania obowiązku podatkowego. Potwierdziły to dwie uchwały NSA – w pierwszej, z 16.01.2012 r. (uchwała NSA II FPS 1/11 z 16.01.2012), odnoszącej się do akcjonariuszy będących podatnikami podatku dochodowego od osób prawnych, sąd wskazał, że zysk spółki kapitałowej posiadającej status akcjonariusza spółki komandytowo-akcyjnej podlega opodatkowaniu w dniu otrzymania dywidendy wypłaconej akcjonariuszom na podstawie uchwały walnego zgromadzenia o podziale zysku, tj. zgodnie z art. 5 ust. 1 ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych [uchwała NSA II FPS 1/11 z 16.01.2012]. W kolejnej uchwale z 20.05.2013 r. (uchwała II FPS 6/12 z 20.05.2013), dotyczącej opodatkowania akcjonariuszy będących podatnikami podatku dochodowego od osób fizycznych, NSA wskazał, że w świetle art. 44 ust. 1 pkt 1 ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych osoba fizyczna będąca akcjonariuszem spółki komandytowo-akcyjnej ma jako podatnik obowiązek odprowadzenia zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych dopiero w dacie powstania przychodu, którą w myśl art. 14 ust. 1i tej ustawy jest dzień wypłaty dywidendy [uchwała II FPS 6/12 z 20.05.2013]. Przed nowelizacją ustawy zyski SKA w części przypadającej na akcjonariusza nie były opodatkowane zaliczkowo w trakcie roku podatkowego, a w razie niewypłacenia akcjonariuszowi zysku spółki – także po jego zakończeniu. Umożliwiało to odraczanie opodatkowania, co w razie prowadzenia działalności inwestycyjnej było bardzo atrakcyjnym narzędziem optymalizacji podatkowej. Dochód komplementariuszy był natomiast opodatkowany na bieżąco (zależnie od ich statusu prawnego płacili oni zaliczki na podatek dochodowy od osób prawnych bądź podatek dochodowy od osób fizycznych od przypadającego na nich dochodu z udziału w SKA).

Pogląd wyrażony w uchwale NSA z 16.01.2012 r., potwierdzony następnie w uchwale z 20.05.2013 r., czynił istotny wyłom w systematyce opodatkowania podatkiem dochodowym dochodów uzyskiwanych z działalności prowadzonej przez spółki nieposiadające osobowości prawnej.

Podtrzymywanie tezy, iż akcjonariusz uzyskuje przychód podatkowy dopiero w momencie faktycznego wypłacenia mu udziału z zysku, a nie w momencie uzyskania przychodu przez spółkę spowodowało, iż przychody i koszty generowane w toku prowadzonej działalności gospodarczej na poziomie SKA, w części przypadającej na akcjonariusza, nie są opodatkowane zaliczkowo w trakcie roku podatkowego, a w razie niewypłacenia akcjonariuszowi zysku spółki – także po jego zakończeniu. W gruncie rzeczy daje to możliwość akcjonariuszom, by odraczać opodatkowanie. Niniejsza wykładnia przepisów przyznała akcjonariuszom SKA preferencję podatkową (niewynikającą z przepisów ustaw podatkowych) polegającą na nieopodatkowaniu generowanego na poziomie SKA (będącej przedsiębiorcą na podstawie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej) dochodu z działalności gospodarczej prowadzonej przez tę spółkę – do czasu wypłaty akcjonariuszowi zysku takiej spółki.

Do momentu wdrożenia ww. ustawy, podatnikowi dochodowemu podlegali wyłącznie wspólnicy tych spółek (tylko na etapie wypłacania dywidendy). Los SKA został jednak przesądzony – najatrakcyjniejsza forma prowadzenia działalności, łącząca w sobie ograniczenie odpowiedzialności akcjonariusza, jednokrotne opodatkowanie dochodu stawką 19% oraz odroczenie w czasie opodatkowania do chwili uzyskania dywidendy [Sołtysiński i in. 2011] stała się podatnikiem CIT i postawiła licznych przedsiębiorców przed wyborem: albo ograniczona odpowiedzialność i wysoki podatek, albo niski podatek i odpowiedzialność własnym majątkiem za zobowiązania. Działanie ustawodawcy okazało się niekorzystne dla przedsiębiorców prowadzących działalność w takiej formie prawnej [Brolik i in. 2013]. Z pewnością kładzie ono kres istnieniu wielu SKA. Prawodawca przyczynił się do ograniczenia przedsiębiorczości wielu osób fizycznych, które prowadziły te spółki, a także uniemożliwił efektywne nabycie a następnie wykorzystanie kapitału, który wnoszony był do spółki (pieniężnie lub aportem) w wyniku wejścia do niej kolejnego akcjonariusza poprzez nabycie akcji [Wawrzyńczak-Jędryka 2002]. Skoro wcześniej opodatkowana była tylko

dywidenda, nie zaś spółka, efektem tego było długofalowe zatrzymywanie zysku w spółce bez podejmowania uchwał przez zgromadzenie akcjonariuszy o wypłacie dywidendy. Działanie to było celowe, ponieważ pozwalało odroczyć zapłatę podatku przez akcjonariuszy. Sprzyjało to zatrzymaniu środków finansowych w spółce, a tym samym możliwość przeznaczenia pieniędzy na inwestycje. Niestety ustanowienie SKA podatnikiem w znaczącym stopniu ogranicza rozwój przedsiębiorczości. Po pierwsze zmusza do oddawania państwu większych środków, które mogłyby zostać wykorzystane w inny sposób. Po drugie powoduje wśród akcjonariuszy ograniczenie chęci do rozwoju spółki. Rozwiązanie zastosowane przez ustawodawcę od 01.01.2014 r. ogranicza ekspansję gospodarczą polskich przedsiębiorców, a tym samym proces doganiania w sferze gospodarczej państw zachodnich. Przedsiębiorcy w celu założenia spółki uciekają za granicę, ponieważ chcą uniknąć opodatkowania. Młodzi Polacy, którzy dopiero ukończyli studia, uciekają za granicę ze swoim kapitałem (intelektualnym, rzeczowym, osobowym, pieniężnym). Ma to swoje odzwierciedlenie także w systemie emerytalnym, ponieważ coraz mniej ludzi wypracowuje emerytury, odprowadzając podatki i składki w innych krajach.

PODSUMOWANIE

Biorąc pod uwagę obecny stan prawny wydaje się prawdopodobne, że wspólnicy SKA w 2015 r. oraz następnych latach często będą się decydować na likwidację spółki lub przekształcenie jej w inną formę prawną, co wywoła z kolei dodatkowe koszty. Pieniądze, które mogłyby zostać przeznaczone na inwestycje zostaną przeznaczone na usługi prawnicze. Poza tym możliwość optymalizacji podatkowych związanych z omawianą spółką ulegnie ograniczeniu, co pociągnie za sobą istotny spadek jej atrakcyjności. Wzrost wpływów do budżetu państwa to pozytywny aspekt, ale nie może się odbywać poprzez dorywcze uszczelnianie systemu podatkowego, które powoduje ograniczenie przedsiębiorczości oraz konieczność emigrowania przedsiębiorców w celu uniknięcia płacenia podatków w Polsce. Polska zamiast przybliżyć się w roz-

woju do zachodnich krajów, w konsekwencji takich interwencji podatkowych może zacząć się od nich coraz bardziej oddalać. Takie regulacje podatkowe ze strony ustawodawcy nie wpływają również dobrze na postrzeganie krajowego systemu prawa podatkowego przez zagranicznych inwestorów. Włączenie spółki komandytowo-akcyjnej przez ustawodawcę do zakresu podatników podatku dochodowego od osób prawnych z utrzymaniem jej osobowego charakteru budzi wiele kontrowersji w doktrynie prawa handlowego oraz podatkowego.

BIBLIOGRAFIA

- Brolik, J., Dowgier, R., Etel, L., Kosikowski, C., Pietrasz, P., Popławski, M., Presnarowicz, S., Stachurski, W., 2013, *Ordynacja podatkowa. Komentarz*, Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Sołtysiński, S., Szajkowski, A., Szumański, A., Szwaja, J., 2011, *Kodeks spółek handlowych. Tom I. Komentarz*, C.H. Beck, Warszawa.
- Sobiech, A., 2014, Skutki podatkowe przekształcenia spółki komandytowo-akcyjnej w inną spółkę osobową, *Zeszyty naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 818, Szczecin.
- Uchwała NSA z dnia 16.01.2012 r. sygn. akt II FPS 1/11.
- Uchwała NSA z dnia 20.05.2013 r. sygn. akt II FPS 6/12.
- Ustawa z dnia 8 listopada 2013 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych oraz ustawy o podatku tonażowym, Dz.U. 2013, poz. 1387.
- Wawrzyńczak-Jędryka, B., 2002, *Prawo Spółek, ABC*, Warszawa.
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Krakowie z dnia 25 marca 2014 r., sygn. akt I SA/Kr 2162/13.

Koszty transportu drogowego w Afryce

jako bariera rozwoju kontynentu

Ceny i koszty transportu drogowego w Afryce są niewspółmiernie wysokie. Mogłoby się wydawać, że ubogi kontynent, charakteryzujący się niskim poziomem płac, powinien oferować tego typu usługi po niskich cenach. Jednak w rzeczywistości ceny transportu są porównywalne, a nawet wyższe, od cen transportu w krajach Europy Zachodniej, a jakość wykonywanych usług zdecydowanie niższa. Czy odpowiedzialna za tą sytuację jest uboga infrastruktura? Z raportu AICD przeprowadzonego dla Banku Światowego wynika, że problem tkwi zarówno w ubogiej infrastrukturze jak i w uwarunkowaniach polityczno-prawnych oraz licznych kartelach uczestników rynku.



OLIWIA SKOWROŃSKA

oliwaw53@wp.pl

Wydział Gospodarki
Międzynarodowej,
kierunek Międzynarodowe Stosunki
Gospodarcze,

II rok, I stopień

Wydział Zarządzania,

kierunek Finanse
i Rachunkowość Biznesu,

I rok, II stopień

Opiekun naukowy artykułu:
prof. zw. dr hab.
Elżbieta Gołębska

Jak powszechnie wiadomo Afryka ma poważny niedostatek infrastruktury. Tylko 25% ludności ma dostęp do elektryczności, 2/3 Afrykańczyków nie ma dostępu do urządzeń sanitarnych, a tylko 65% ma dostęp do źródła wody [Raballand i Teravaninthorn 2009, s. 10]. Dużym problemem jest również uboga infrastruktura drogowa, która mocno ogranicza rozwój wielu regionów Afryki. Dotychczas myślano, że najlepszym wyjściem z impasu jest inwestycja w infrastrukturę: budowanie nowych dróg, elektrowni, kanałów irygacyjnych, itp. Jak jednak wynika z raportu AICD sama inwestycja w infrastrukturę nie poprawia efektywności wykorzystania infrastruktury drogowej i nie przyczynia się do wzrostu handlu międzynarodowego. Sama inwestycja w infrastrukturę nie wystarczy, jeżeli nie idzie w parze ze zmianami

taryf handlowych, liberalizacją handlu i ułatwieniami w prowadzeniu działalności gospodarczej w Afryce [Raballand i Teravaninthorn 2009, s. 18].

Wspomniane wyżej problemy ujawniają się w cenach transportu, które należą do najwyższych na świecie. W przeszłości domniemywano, że inwestycje w poprawę infrastruktury drogowej będą obniżać ceny transportu. Od 1970 roku Bank Światowy aktywnie wspierał poprawę korytarzy transportowych w Afryce, koncentrując się niemal wyłącznie na poprawie infrastruktury [Raballand i Teravaninthorn 2009, s. 22]. Nie miało to jednak dużego wpływu na obniżenie cen transportu, które stanowią znaczące ograniczenie dla rozwoju gospodarczego państw Afryki.

PROBLEM REGULACJI PRAWNYCH

Jak wynika z badań, rynek afrykański jest wrażliwy na zmiany cen transportu. Spadek kosztów transportu o 10%, doprowadził do zwiększenia wolumenu wymiany handlowej aż o 25% [Giersing i in. 2008]. Transport jest działalnością pracochłonną, dlatego też niskie płace w Afryce powinny plasować ceny usług transportowych na jednym z najniższych poziomów na świecie. Źródłem wysokich cen transportu w Afryce są regulacje prawne, które ograniczają wprowadzanie nowych firm na rynek, a tym samym umożliwiają działanie monopolu w branży transportowej. W niektórych miejscach marże narzucane przez firmy transportowe sięgają blisko 100%. Złe regulacje prawne, ustalone blisko 40 lat temu, blokują wejście na rynek nowoczesnych operatorów. Tym samym przyczyniają się do gromadzenia wielkich majątków przez pojedyncze afrykańskie firmy transportowe. Zmiany regulacji są szczególnie utrudnione przez firmy mające powiązania polityczno-rodzinne [Devarajan i Fengler 2013].

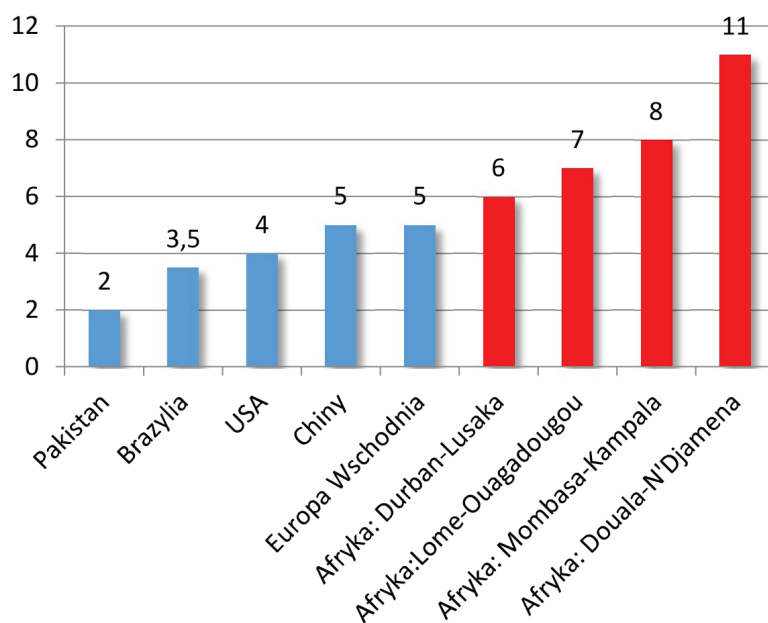
Jednak niektóre państwa zwalczyły ten problem i ograniczyły wpływy monopolu. Za przykład można podać Maroko, którego rząd w 2003 roku zniósł monopol na usługi transportowe. Wywołało to drastyczny spadek cen transportu w tym kraju i zwiększenie obrotu tychże usług, ale nie przyczyniło się to do poprawy jakości wykonywanych usług [Raballand i Teravaninthorn 2009, s. 30]. Na rysunku 1 zostały przedstawione podstawowe, oficjalne regulacje jakie są wymagane dla działalności transportowej.

Większość państw Afryki nie wymaga uprawnień licencyjnych, jakie są wymagane w państwach rozwiniętych. Ich brak wiąże się z niższą jakością wykonywania usług, a tym samym transport staje się bardziej ryzykowny dla importera. Kraje Afryki prowadzą również restrykcyjną politykę celną, dlatego firmy transportowe napotykają różnego typu utrudnienia celne, które z kolei często wiążą się z korupcją. Wszystkie te czynniki zwiększają defragmentację i hamują powstanie łańcucha dostaw potrzebnych do rozwoju międzynarodowej wymiany dóbr.

	Afryka Zachodnia	Afryka Centralna	Afryka Wschodnia	Afryka południowa
Licencje transportowe	brak wymagań (dla firm narodowych)	brak wymagań (dla firm narodowych)	brak wymagań (dla firm narodowych)	brak wymagań
Umowa bilateralna	Tak	Tak	Nie	Tak
Regulacje celne	Uciążliwe, powodujące opóźnienia transportu	Uciążliwe, powodujące opóźnienia transportu	Uciążliwe, powodujące opóźnienia transportu	Uciążliwe, powodujące opóźnienia transportu
Przepisy techniczne	brak regulacji obciążeń osi	brak egzekwowania obciążeń osi	brak regulacji obciążeń osi	zakaz importu z drugiej ręki

Rysunek 1: Główne bariery wejścia na rynek

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Raballand i Teravaninthorn 2009, s. 48].



Rysunek 2: Porównanie średnich cen transportu na świecie w 2007 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Raballand i Teravaninthorn 2009, s. 14].

PROBLEM CEN

Globalne porównanie średnich cen transportu zostało przedstawione na rysunku 2. Ceny transportu w Afryce są średnio wyższe od cen wszystkich innych regionów na świecie. Dla przykładu, średnie ceny transportu na trasie Duala-N'Djamena (łączącej Kamerun z Czadem), są ponad trzykrotnie wyższe od cen w Brazylii oraz pięciokrotnie od cen w Pakistanie. Jedynie korytarz Durban-Lusaka w Afryce Południowej zbliża się do poziomu cen z innych regionów świata. Największe utrudnienia eksportowe dotyczą krajów śródlądowych, bez dostępu do portów [Giersing i in. 2008, s. 54]. Wysokie ceny transportu sprawiają, że import dóbr z Afryki przez kraje rozwinięte jest mało opłacalny. Dotychczas kraje afrykańskie specjalizowały się między innymi w eksporcie dóbr niskoprzetworzonych. Afryka mogłaby być atrakcyjnym kierunkiem dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych, również w obszarze bardziej zaawansowanej technologicznie produkcji. Posiada tanią siłę roboczą i większość krajów charakteryzuje wysoki wzrost gospodarczy. Jednak do tej pory wysokie ceny transportu i niska jakość wykonywanych usług utrudniają ściąganie potencjalnych inwestycji,

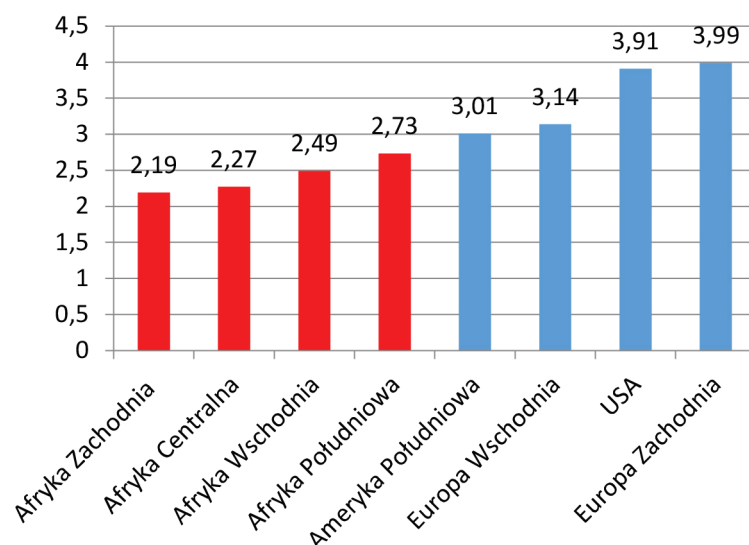
np. typu „Green field”. Powodem jest dodatkowe ryzyko związane z trudnościami wyeksportowania potencjalnych produktów [Pedersen 2001, s. 48].

PROBLEM KOSZTÓW

Koszty po stronie dostawcy usług transportowych w Afryce nie są tak wysokie jak w krajach rozwiniętych. W szczególności dotyczy to kosztów stałych. Powodem są znacznie niższe płace i niższe koszty inwestycyjne, związane z niższym kosztem zakupów starej floty. Problemem są natomiast zbyt wysokie koszty zmienne, które wynikają z:

- kosztów paliwa,
- wieku floty samochodów ciężarowych, co prowadzi do znacznie wyższego zużycia paliwa,
- warunków drogowych, które z powodu złej infrastruktury są w najgorszym stanie na świecie,
- kosztów instytucjonalnych wspomnianych wcześniej.

Złe drogi są postrzegane jako jedna z głównych przyczyn wysokich operacyjnych kosztów zmiennych, ponieważ zwiększają zużycie paliwa, skracają żywotność opon oraz zmniejszają wykorzystanie pojazdu z powodu mniejszych prędkości [Raballand i Teravaninthorn 2009, s. 33].



Rysunek 3: Jakość transportu oparta o indeks LPI (w centach USD na tkm) w 2007 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Raballand i Teravaninthorn 2009, s. 17].

PROBLEM JAKOŚCI

Paradoksalnie wysokim cenom transportu towarzyszy niska jakość wykonywanych usług, średnio poniżej reszty regionów świata. Obecny system faworyzuje funkcjonowanie dużych flot. Składają się one w większości ze starych ciężarówek w złej kondycji i przewożących większe ilości towarów niż są do tego stworzone.

Przeciążenia są kluczowym czynnikiem dla uszkodzeń struktury drogowej i są problemem w wielu krajach na całym świecie. Dozwolona ładowność środka transportu jest często przekraczana i rzadko podlega regulacjom prawnym [Raballand i Teravaninthorn 2009, s. 34]. Rysunek 3 obrazuje, że wszystkie regiony Afryki charakteryzuje niska jakość wykonywanych usług. Jest to w szczególności problematyczne w transporcie spożywczym, ponieważ wymaga on specjalistycznego transportu, dlatego istnieje znikoma gwarancja jakości eksportu tego typu dóbr i tym samym podwyższone ryzyko dla importera. Stwarza to kolejną barierę w wymianie handlowej.

PODSUMOWANIE

Branżę transportu drogowego w Afryce charakteryzują monopole oferujące wysokie ceny i niską jakość usługi. Firmy prosperujące na danych rynkach

narzucają bardzo wysokie marże. Jest to możliwe, ponieważ kartele kontrolują podaż usług transportowych. Chociaż w teorii wejście na rynek przewoźników drogowych jest możliwe, w praktyce monopol uniemożliwia ten proces. Zły stan infrastruktury drogowej nie jest głównym czynnikiem wpływającym na cenę i koszt transportu. Do tej pory inwestycje drogowe w Afryce były oparte na założeniu, że lepsze drogi spowodują niższe koszty transportu i wpłyną na obniżenie cen dla finalnych odbiorców. Polepszenie infrastruktury może być jednak skuteczne tylko wtedy, gdy będzie szło w parze ze zmianą uwarunkowań prawno-politycznych.

BIBLIOGRAFIA:

- Devarajan, S., Fengler, W., 2013, Africa's Economic Boom, <https://www.foreignaffairs.com/articles/west-africa/2013-04-03/africas-economic-boom>[dostęp: 10.10.2015].
- Giersing, B., Kunaka, C., Raballand, G., 2008, The Impact of Regional Liberalization and Harmonization in Road Transport service: A Focus on Zambia and lesson for landlocked countries, The World Bank, Washington.
- Pedersen, P.O., 2001, Freight transport under globalisation and its impact on Africa, Centre for Development Research, Copenhagen.
- Raballand, G., Teravaninthorn, S., 2009, Transport Prices and Costs in Africa: A Review of the Main International Corridors, The World Bank, AICD, Washington.

Zło nie tkwi w substancjach

czyli o tym dlaczego prohibicja
nie działa

Chociaż termin „prohibicja” kojarzony jest głównie z alkoholem i sytuacją prawną w USA w latach 20 ubiegłego wieku, to jego definicja jest znacznie szersza. Prohibicja (z łac. prohibitio – zakaz) to wydany przez państwo zakaz prowadzenia działalności społecznie niepożądaney lub szkodliwej, a jej najpowszechniejszą współczesną formą jest prohibicja narkotykowa. Zarówno studia teoretyczne, jak i badania empiryczne wykazują brak efektywności takiej polityki. Jak wiadomo zakazany owoc smakuje najlepiej. W artykule przedstawiono skutki prohibicji alkoholowej w USA na początku XX wieku oraz argumenty zwolenników zniesienia prohibicji narkotykowej.

Literatura ekonomiczna dotycząca prohibicji skupia się głównie na badaniach empirycznych. Ekonomiści tacy jak Gary Becker czy Mark Thornton podjęli się jednak opisanie tego zjawiska od strony teoretycznej. Thornton w swoich pracach wykorzystał m.in. opracowany przez Izraela Kirznera model czterech kategorii skutków interwencji państwa w gospodarkę. Niektóre interwencje państwa na rynku (np. kontrola cen) skutkują powstaniem bezpośrednich kosztów dla gospodarki, takich jak niedobory produktów czy brak efektywności. Ponadto można zaobserwować wiele pośrednich konsekwencji, które często przewyższają koszty bezpośrednie czy też spodziewane korzyści z podjętego działania. Prohibicja, jako ekstremalna forma interwencjonizmu, generuje wiele tego typu problemów [Becker i Murphy 1988; Kirzner 1985; Thornton 1991].

Schemat przedstawiony na rysunku 1 ukazuje błędne koło prohibicji, które oparte jest na przekonaniach o braku zdolności rynku do rozwiązania problemów społecznych. Ustalony prawnie system jest nieefektywny i niezdolny do zdobycia potrzebnej do tego wiedzy. Hamuje on także proces zdobywania tej wiedzy przez rynek. Co więcej, prohibicja tworzy możliwości czarnorynkowego dochodu, co pogłębia problemy, które miała rozwiązać. Wszystko to rodzi wrażenie, że interwencja państwa w tym przypadku jest niezbędna [Kirzner 1985].

PROHIBICJA ALKOHOLOWA – NIEUDANY EKSPERYMENT

Od zawsze w życiu człowieka obecne były substancje psychoaktywne. Aldous Huxley twierdził, że zanim człowiek został rolnikiem, był już farmakologiem. Pierwsze bezpośrednie



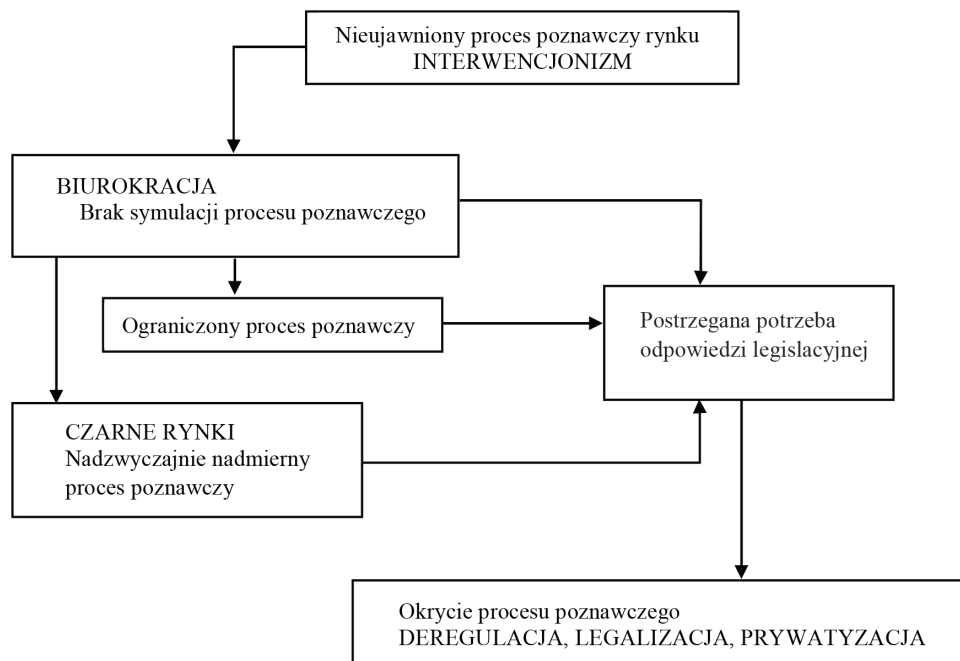
MICHAŁ KORZEC

michalkorzec@gmail.com

Wydział Ekonomii,

kierunek Ekonomia,
II rok, I stopień

Opiekun naukowy artykułu:
dr hab. Katarzyna Szarzec



Rysunek 1. Proces progresywnego interwencjonizmu

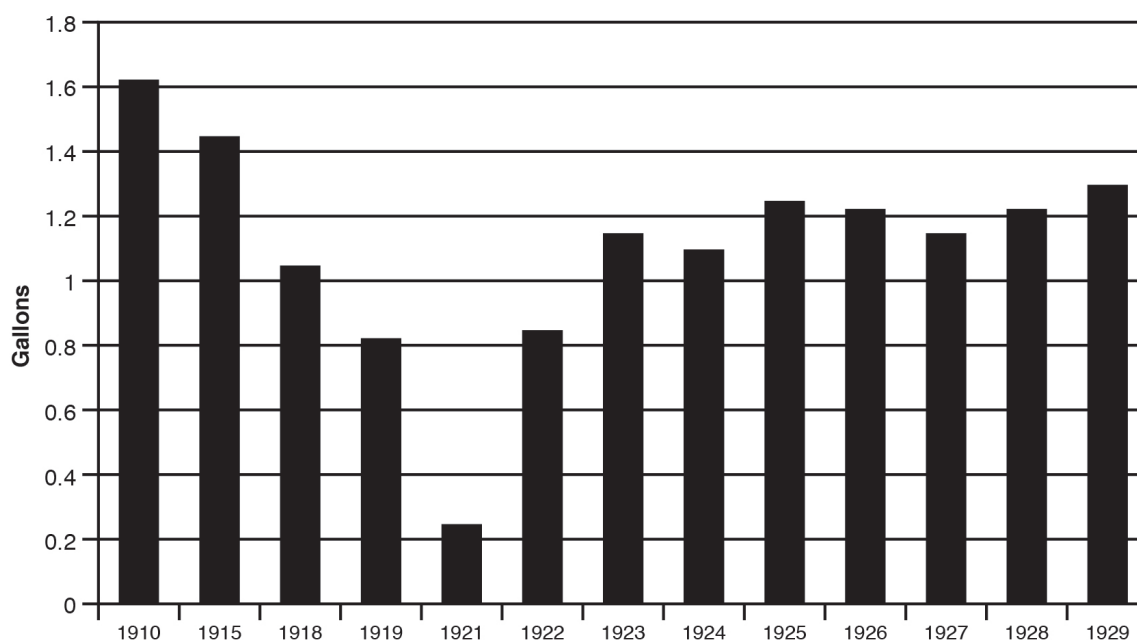
Źródło: [Kirzner 1985].

ślady stosowania używek pochodzą z IV wieku p.n.e., a dotyczą uprawianego już wtedy w niemal całej Europie maku. Wytwarzane z maku opium ma działanie przeciwbólowe i euforyczne, dlatego często używane było w celach leczniczych i rytualnych. Z kolei na obszarze dzisiejszej Polski bardziej popularne były konopie. O ich wykorzystywaniu przez Scytów w V wieku p.n.e. wspominał grecki historyk Herodot [Vetulani 2001].

Wachlarz używek stosowanych na przestrzeni wieków był na ogół ograniczony obszarem geograficznym. Wyjątek stanowił alkohol, do otrzymania którego można wykorzystać wiele różnych surowców dostępnych na całym świecie. Metoda jego produkcji długo pozostawała nieznana jedynie rdzennym mieszkańcom Ameryki Północnej i Polinezji. Z powodu powszechności alkoholu i zagrożeń z nim związanych, to właśnie on był przedmiotem najsłynniejszej polityki prohibicyjnej, realizowanej w USA w latach 1920-1933. Według jej orędowników wszelkie korzyści uzyskane z prohibicji zależały od zmniejszenia ilości konsumowanego

dobry, w tym przypadku alkoholu. Na pierwszy rzut oka cel ten został osiągnięty. Należy jednak odnotować fakt, iż roczna konsumpcja alkoholu przypadająca na jednego mieszkańca spadała już przed wprowadzeniem prohibicji, a roczne wydatki na to dobro były znacznie niższe niż podczas jej obowiązywania [Thornton 1991; Vetulani 2001].

Mark Thornton w swojej analizie wykazuje, że omawianego spadku konsumpcji nie można nazwać sukcesem. Po pierwsze spadek ów nie był wystarczająco istotny – między latami 1910–1914 a 1927–1930 wyniósł 20%. Cel jakim było wyeliminowanie konsumpcji alkoholu był bardzo daleko od osiągnięcia. Po drugie, po początkowym spadku konsumpcja ta rosła stabilnie przez cały okres prohibicji. Można przypuszczać że powróciłaby do poziomu z okresu 1910–1914 nawet jeśli w 1933 r. zakaz produkcji i dystrybucji alkoholu nie zostałby zniesiony. Pomimo przeznaczania coraz większych środków na egzekucję zakazu, nielegalny rynek wciąż się rozwijał. „Przedsiębiorcy” czarnej strefy



Rysunek 2. Konsumpcja alkoholu per capita w USA w latach 1910–1929 (w galonach czystego alkoholu)

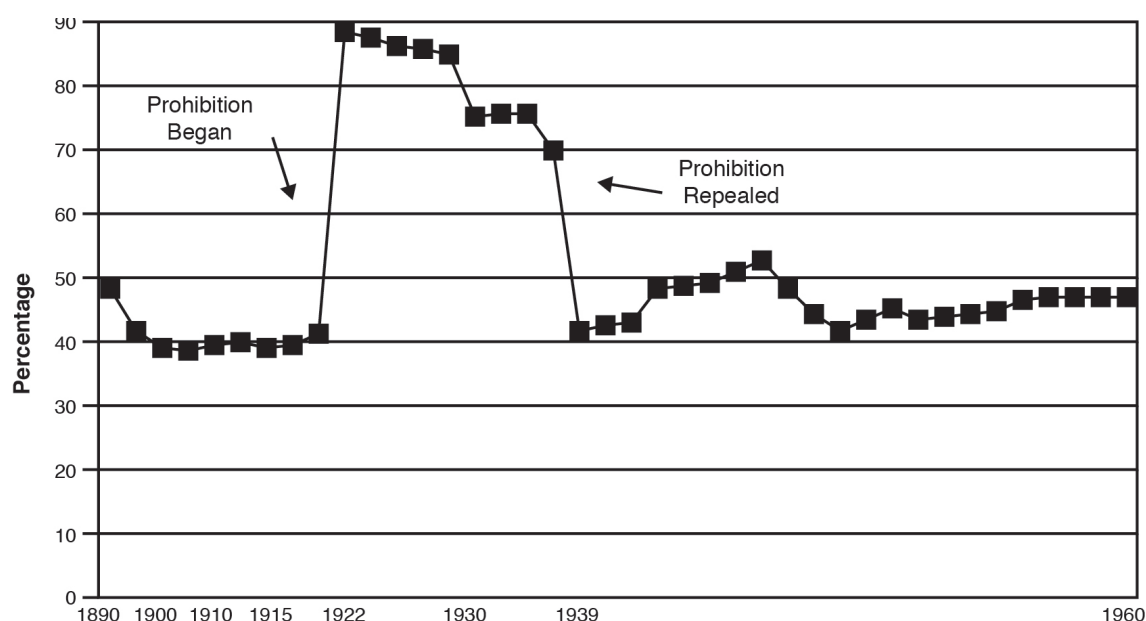
Źródło: [Warburton 1932].

z biegiem czasu udoskonalali strategię działania, a konsumenci przekonywali się o zawodności prawa. Konsumpcja stale rosła wraz z wydatkami na jej powstrzymanie. W latach 20-tych XX wieku roczny budżet biura zajmującego się przestępczością związaną z alkoholem wzrósł z 4,4 milionów do 13,4 milionów dolarów, a straż przybrzeżna wydawała na ten cel średnio 13 milionów dolarów rocznie. Do tych sum należałoby dodać wydatki władz stanowych i lokalnych.

Spadek konsumpcji alkoholu podczas obowiązywania prohibicji nie spowodował uzyskania spodziewanych korzyści. Nawet jeśli przyjmiemy założenie, że społeczeństwo byłoby zamożniejsze w przypadku spożywania mniejszej ilości alkoholu nie oznacza to, że będzie zamożniejsze dzięki ograniczaniu jego konsumpcji poprzez politykę prohibicyjną. Pod uwagę trzeba brać wiele niezamierzonych konsekwencji. Jedną z nich jest przerzucenie się konsumentów na produkty o gorszej jakości oraz większej zawartości alkoholu. Ze względu na ryzyko wykrycia prohibicja utrudniła produkcję lżejszych

napojów alkoholowych na rzecz mocniejszych, takich jak whiskey. Dlatego też, podczas gdy ceny wszystkich alkoholi rosły, cena whiskey rosła znacznie wolniej (270%) niż cena piwa (700%) [Warburton 1932; Thornton 1991].

Prohibicja alkoholowa miała rozwiązać problemy społeczne takie jak przestępczość czy korupcja. W rzeczywistości jednak znacznie te problemy pogłębiła. Wskaźniki przestępczości wzrosły. Co więcej, narodziła się przestępczość zorganizowana. Stałe źródło dochodu, zapewnione przez ustawy zakazujące konsumpcji alkoholu, prostytucji i hazardu, spowodowało, że kryminaliści zdolni byli do stworzenia dużych, efektywnie działających grup przestępczych. Oprócz dostarczania produktów i usług, używali przemocy do obrony swojego terytorium, dostawców lub innych interesów. Prowadziło to także do wzmożenia procesów korupcyjnych. Duże pieniądze oraz groźby użycia przemocy powodowały, że nawet instytucje stworzone specjalnie do walki z alkoholem były istotnie skorumpowane [Bowmaker 2005; Thornton 1991].



Rysunek 3. Udział całkowitych wydatków na destylowane napoje spirytusowe w sprzedaży alkoholi w USA w latach 1890–1960.

Źródło: [Warburton 1932].

WOJNA PRZEGRANA – EKONOMICZNA ANALIZA PROHIBICJI NARKOTYKOWEJ

O ile prohibicja alkoholowa została zniesiona po 13 latach, to zainicjowana przez USA w celach politycznych prohibicja narkotykowa (Ustawa Harrisona – 1914 r.) jest praktykowana do chwili obecnej. Punktem kulminacyjnym w jej historii jest rozpoczęcie przez prezydenta Nixona wojny z narkotykami w 1971 r. Wojna ta pochłonęła dotychczas setki tysięcy ofiar oraz miliardy dolarów. I chyba nikt nie ma już złudzeń, że można ją wygrać [Krajewski 2002].

Substancje psychoaktywne są produktem wyjątkowym. Po pierwsze, wpływają na nasze samopoczucie, pobudzając znajdujący się w mózgu układ nagrody, który uaktywnia tym samym jedną z fundamentalnych potrzeb człowieka, jaką jest uczucie przyjemności. Ponadto substancje te posiadają potencjał uzależniający. Cechuje je duża różnorodność, dlatego częstym błędem jest generalizowanie ich właściwości oraz zagrożeń wynikających z ich nadużywania. Jako że rynek używek odznacza się wieloma

efektami zewnętrznymi, potrzebne są skuteczne rozwiązania, regulujące ich produkcję i obrót. Prohibicja w tej roli się nie sprawdza.

Przemysł narkotykowy jest jednym z największych sektorów gospodarki światowej, z rocznym obrotem szacowanym na około 450 mld dolarów. Ustępuje jedynie przemysłowi petrochemicznemu i spożywczemu. Konsumpcja narkotyków nieprzerwanie rośnie – w latach 1998–2008 spożycie opiatów wzrosło o 34,5%, kokainy o 27%, a konopi o 8,5%. Ocenia się, że liczba osób w przedziale wiekowym 15–64, którzy w czasie ostatniego roku użyli substancji zakazanej waha się między 167 mln a 315 mln (3,6%–6,9% populacji dorosłych). Prohibicja narkotykowa stworzyła ogromny czarny rynek, który dynamicznie rozwija się od 50 lat. Jest to jednoznaczne z przekazaniem grupom przestępczym kontroli nad specyficznym, niezwykle zyskownym sektorem gospodarki. W dodatku na umożliwienie jego monopolizacji przez świat przestępczy wydawane jest co roku średnio 100 mld dolarów. Dla przykładu rząd USA przez ostatnie 40 lat przeznaczył na ten cel ponad bilion dolarów. Milton Friedman powie-

dział kiedyś: „jeżeli spojrzymy na walkę z narkotykami z czysto ekonomicznego punktu widzenia, to rolą państwa jest ochrona karteli narkotykowych” [CTC 2012; GCDP 2011; UNODC 2013].

Nie możemy zapominać także o kosztach alternatywnych. Rozdmuchane budżety instytucji wdrażających zakazy absorbują środki, które mogłyby być przeznaczone na inne wydatki, np. edukację. Utracone korzyści dotyczą także produktywności i aktywności gospodarczej, spowodowanej masowym pozbawianiem wolności osób skazanych za narkotyki. W USA w ciągu ostatnich czterech dekad ich liczba wzrosła z 38 tys. do 500 tys. W 2004 r. strata produktywności z tego powodu została wyceniona przez ONDCP na 40 miliardów dolarów rocznie. Kolejne niewykorzystane szanse odnoszą się do potencjalnych wpływów podatkowych. Co prawda ich oszacowanie jest bardzo trudne i wymagałoby uwzględnienia wielu zmiennych, to jednak możemy posłużyć się pewnymi wskazówkami z niedawno zalegalizowanych rynków marihuany w stanach Kolorado i Waszyngton. W 2014 r. wpływy do budżetu z tego tytułu wyniosły odpowiednio 31 i 70 mln dolarów. W roku bieżącym sprzedaż znacznie wzrosła, dlatego przewiduje się podwojenie lub nawet potrojenie tych sum. Dla porównania, dochody z podatków nałożonych na produkty alkoholowe w Kolorado wyniosły 42 mln dolarów [Bowmaker 2005; Colorado DR 2015; CTC 2012; GCDP 2011; MPG 2014; UNODC 2013].

Według raportów Global Commission on Drug Policy oraz United Nations Office on Drugs and Crime realizacja polityki prohibicyjnej ma wiele negatywnych konsekwencji dla społeczeństwa w krajach produkujących, tranzytowych i konsumujących. Jednym z nich jest zapewnianie strumienia dochodu organizacjom przestępczym, a szczególnie osobom będącym na szczycie ich hierarchii. Pozwala to kartelom na zabezpieczanie oraz rozszerzanie swoich interesów poprzez łapówki płacone urzędnikom na wszystkich szczeblach instytucji sądowniczych, policyjnych czy politycznych. Procesy korupcyjne wzmacniają gotowość kryminali-

stów do użycia przemocy w celu przekonania tych osób, które nie zgadzają się na nie (w Meksyku mówi się: „plomo o plata” – „ołów albo gotówka”). Następnym pejoratywnym skutkiem jest tzw. „efekt balona”. W przypadku rozregulowanego rynku narkotykowego wzrost cen prowadzi jedynie do powiększenia bodźca dochodowego sprzyjającego wejściu na ten rynek nowych producentów i handlarzy. Wtedy podaż wzrasta, ceny spadają i zostaje ustalona nowa równowaga. Dlatego też koncentracja walki z narkotykami na konkretnym obszarze powoduje przeniesienie produkcji lub szlaku przemysłowego gdzieś indziej, co czyni jej sukcesy miejscowymi i krótkotrwałymi. Ryzyko podejmowane przy handlu nielegalnymi produktami, zarówno ze strony państwa, jak i konkurentów, prowadzi do astronomicznym marż. Podczas gdy marża kawy od etapu produkcji do ostatecznego konsumenta wynosi 413%, to narzut w przypadku nielegalnej używki takiej jak heroina szacuje się na 16800% [Bowmaker 2005; CTC 2012; GCDP 2011; MPG 2014; Thornton 1991; UNODC 2013].

Koszty prohibicji narkotykowej dotyczą również sfery zdrowotnej. Narkotyki kupowane poprzez kryminalne sieci sprzedaży często zawierają substancje zanieczyszczające. Dilerzy sprzedają mocniejsze i bardziej uzależniające produkty, poszukują niezakazanych substytutów, zazwyczaj jeszcze groźniejszych. Ze względu na prawne restrykcje mają miejsce wysoce ryzykowne zachowania konsumentów, takie jak używanie tych samych igieł czy robienie zastrzyków bez nadzoru i zachowania środków czystości. Rezultatem jest wzrost hospitalizacji z powodu infekcji, przedawkowań, zatruc i zakażeń wirusem HIV [CTC 2012; GCDP 2011; UNODC 2013].

PROHIBICJA – ZŁO NIEKONIECZNE

Łatwo można zauważyć, że przebieg oraz skutki polityki prohibicji alkoholowej i narkotykowej wiele się od siebie nie różnią. Obydwie okazały się wysoce nieefektywne i bardzo kosztowne. Zaobserwowano podobne niezamierzone konsekwencje społeczne – wzrost przestępczości i korupcji oraz pogorszenie sytuacji zdrowot-

nej obywateli. Skłania to do debaty nad potrzebą zastosowania alternatywnych do prohibicji rozwiązań, takich jak dekryminalizacja i legalizacja (w zależności od właściwości danej substancji). Jednak aby przerwać tę walkę z wiatrakami musimy rozpocząć merytoryczną dyskusję, w której nie będzie miejsca na stereotypy i grę na ludzkich emocjach.'

BIBLIOGRAFIA:

Becker, G., Murphy, K., 1988, *A Theory of Rational Addiction*, University of Chicago Press, Chicago.

Bowmaker, S., *Economics Uncut – A Complete Guide to Life, Death and Misadventure*, Edward Elgar Publishing Limited, Northampton.

Colorado Department of Revenue, 2015, *Colorado Marijuana Tax Data*, <https://www.colorado.gov/pacific/revenue/colorado-marijuana-tax-data> [dostęp: 05.10.2015].

Count the Costs, 2012, *The Alternative World Drug Report – Counting the Costs of the War on Drugs*, <http://www.count-thecosts.org/sites/default/files/Economics-briefing.pdf> [dostęp 07.10.2015].

The Global Commission on Drug Policy, 2011. *Report of the Global Commission on Drug Policy*, http://www.globalcommissionondrugs.org/wp-content/themes/gcdp_v1/pdf/Global_Commission_Report_English.pdf [dostęp: 05.10.2015].

Kirzner, I., 1985, *Discovery and the Capitalist Process*, University of Chicago Press, Chicago.

Krajewski, K., 2002, *Narodziny polityki prohibicji wobec narkotyków*, Warszawa.

Marijuana Policy Group, 2014, *Market Size and Demand Study*, University of Colorado Boulder Business Research Division.

Warburton, C., 1932, *The Economic Results of Prohibition*, Columbia University Press, New York.

Thornton, M., 1991, *Economics of Prohibition*, University of Utah Press, Salt Lake City.

Thornton, M., 1991, *Alcohol Prohibition was a failure*, Cato Institute, <http://www.cato.org/pubs/pas/pa-157.html> [dostęp 06.10.2015].

United Nations Office on Drugs and Crime, 2013, *World Drug Report*, Vienna.

Vetulani, J., 2001, *Zło tkwi w nas, nie w substancji*, *Gazeta Wyborcza*, 5 listopada, <http://wyborcza.pl/1,75476,522722.html> [dostęp: 05.10.2015].

Dołącz do grona autorów Challenger'a – magazynu Młodych Ekonomistów!

„Challenger” powstał dzięki ambicji i pracy zespołu studentów Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Jeżeli jesteś studentem studiów I lub II stopnia, interesujesz się tematyką społeczno-ekonomiczną, masz wiedzę, którą chciałbyś się podzielić publikując swój pierwszy w karierze artykuł naukowy, zgłoś się do nas!

Aby zgłosić swój artykuł do kolejnego numeru Challenger'a wystarczy wysłać na adres kontakt@challenger.org.pl plik word z następującymi informacjami:

- 1) Imię, nazwisko, rok, stopień studiów, wydział, kierunek;
- 2) Temat artykułu (to nie musi być ostateczny tytuł);
- 3) Krótkie streszczenie i uzasadnienie tematu (ok. 0,5 strony).

Termin zgłaszania propozycji – do 15 stycznia 2016.

Termin na przesłanie artykułu – do 15 marca 2016.

Pamiętaj, że każdy artykuł powinien mieć **opiekuna naukowego** ze stopniem minimum doktora.

