

Maj 2020

ISSN 2450 – 9965

11 CHALLENGER

magazyn młodych ekonomistów

Hawala – the “Western Union of the East”

Zwolnienie z PIT dla młodych
– cel i konsekwencje wprowadzenia

Jak social media wpływają na rynki finansowe?

Konflikt gospodarczy między USA a Chinami



Szanowni Czytelnicy,

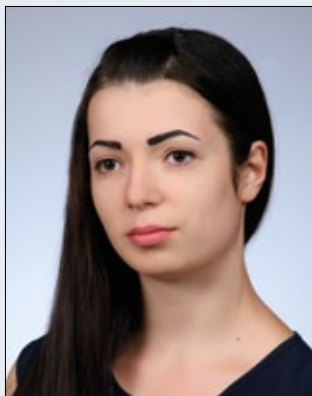
**z przyjemnością przedstawiamy Wam już 11-ste wydanie
Challenger – Magazynu Młodych Ekonomistów.**

Na samym początku chciałabym serdecznie podziękować wszystkim zainteresowanym przedstawieniem swojego artykułu w Naszym magazynie. Przy ostatnim naborze mieliśmy niebywale dużo zgłoszeń – zdecydowanie najwięcej w historii magazynu. Mam ogromną nadzieję, że przy wrześniowym naborze także wykażecie duże zainteresowanie i liczba zgłoszeń zdecydowanie przejdzie Nasze oczekiwania. Przez cały czas staramy się pracować nad dodatkowymi funduszami dzięki którym liczba artykułów do publikacji będzie mogła się zwiększyć. Pamiętajcie, że działamy dla Was – dla studentów, którzy pragną poszerzać swoją wiedzę i zdobywać pierwsze osiągnięcia naukowe. Dlatego tak bardzo całą Redakcję cieszy niezwykle pozytywny odbiór tego co robimy.

Wydanie jedenaste również jako pierwsze w historii Challenger nie zostanie opublikowane w wersji papierowej. Była to bardzo trudna decyzja dla całej Redakcji. Jednak z powodów bezpieczeństwa i pozostania zamkniętej uczelni do końca semestru postanowiliśmy zrezygnować z druku. Epidemia wirusa zaskoczyła wszystkich, jednak pomimo nastania trudnych czasów postanowiliśmy nie rezygnować z wydania i zrobić je w formie on-line! Cały magazyn będzie dostępny w wersji elektronicznej.

Pragnę zaprezentować dziesięć artykułów, które są zdaniem Redakcji najlepsze ze wszystkich nadesłanych. W pierwszym tekście Piotr Czerniejewski przedstawi transformacje w regionach górniczych. Padną hasła takie jak: sprawiedliwa transformacja, na czym ona polega, dlaczego jest konieczna? Te oraz inne pytania zostaną przybliżone na przykładzie Wielkopolski Wschodniej. W następnym artykule Vijayant Mehla oraz Daniele Melotti postarają się przybliżyć temat Hawali, nieformalnego i popularnego procesu polegającego na transferze wartości oraz opartego na wydajności i ogromnej sieci brokerów pieniężnych. Zdecydowanie to jeden z ważniejszych tekstów w naszym magazynie. Ukazuje trudną i bardzo na czasie tematykę związaną z niebezpiecznymi transferami, a poniekąd nawet z terroryzmem. Jest on także wyzwaniem i możliwością sprawdzenia każdego z Nas w jakim stopniu radzi sobie z czytaniem w języku angielskim i szansą (do następnego wydania) podniesienia tychże umiejętności.

Izabela Dudczak wraz z Joanną Dąbrowską przedstawią różne aspekty białej listy podatników VAT oraz STIR. Zmiany te obowiązują od początku roku 2020, a więc są to przepisy dość świeże i wymagające wyjaśnienia jeszcze wielu kwestii – zwłaszcza przedsiębiorcom. Pewnie



Klaudia Wartecka
Redaktor Naczelna

Was też ciekawi, a być może niektórzy z studentów otwarcie pierwszego biznesu mają już za sobą? Jakich sankcji mogą się spodziewać, co to STIR i jakie będą jego konsekwencje? To oraz wiele innych odpowiedzi znajdziecie właśnie w artykule trzecim. Następnie Paulina Machińska przybliży sprawę, która dotyczy wszystkich studentów – Zerowy PIT dla młodych – jego konsekwencje i cel. Jakie mogą być konsekwencje zmiany tej regulacji podatkowej, czy cel będzie uświęcał środki w długim terminie, czego tak naprawdę można się spodziewać i jakie są zamiary państwa dowiemy się z artykułu czwartego. Piąta w kolejności jest Marta Jaszczak, która wyśle Nas na wakacje od podatków czyli raje podatkowe. Z artykułu dowiemy się między innymi o tym kiedy mamy do czynienia z rajem podatkowym, gdzie polskie przedsiębiorstwa przenoszą swoje wielomilionowe firmy i ile traci na tym bezpośrednio budżet państwa. Przedstawiona zostanie także lista takich krajów oraz przykład jak to wszystko działa – czyli plus i minusy.

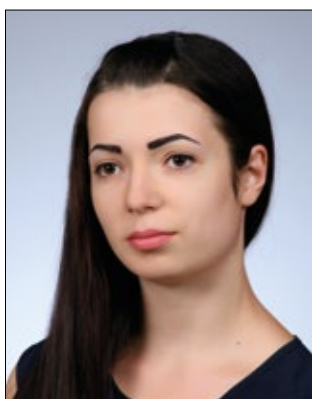
W artykule szóstym Marcin Doliwka i Jakub Morkowski z zaprzyjaźnionego Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie przedstawia jak social media wpływają na rynki finansowe. Interesują Cię social media i ekonomia? Jesteś na bieżąco, śledzisz influencerów i tweety Trumpa? To właśnie artykuł dla Ciebie! Nietuzinkowe spojrzenie autorów da każdemu z Nas nowy pogląd na finanse. Następnie Weronika Sydow oraz Szymon Mamajek przybliżą trudne pojęcie cen transferowych, a także ich zmiany na przestrzeni lat. Jak powinno ustalać się ceny transferowe, w jaki sposób są powiązane z podmiotami oraz jak zmieniają się obowiązki i dokumentacje z tym związane wyjaśni artykuł siódmy. Z kolei Aleksander Freitag zaprezentuje pojęcie obligacji katastrofalnych. Z artykułu dowiemy się czym są tego rodzaju obligacje, do czego służą oraz jakie mają perspektywy rozwoju na rynkach finansowych.

Artykuł dziewiąty napisała Joanna Piontek na temat konfliktu gospodarczego pomiędzy Stanami Zjednoczonymi, a Chińską Republiką Ludową. Przedstawi w nim przyczyny wojny handlowej, zyski i straty oraz przebieg wydarzeń. Temat bardzo aktualny i ważny, ponieważ dotyczy najsilniejszych gospodarek świata. Dziesiąta pozycja należy do Aylin Yilmaz z zaprzyjaźnionej uczelni w Stambule. W artykule zaprezentowała podejście młodzieży do biznesu oraz omówiła poziom przedsiębiorczości studentów w Turcji. Artykuł jedenasty dotyczy sprawozdawczości finansowej. Dowiedziecie się z niego m.in. czym jest sprawozdanie finansowe, jakie są jego elementy czy w jaki sposób jest badane przez biegłego rewidenta. Temat bardzo aktualny oraz ważny ze względu na to, że sprawozdanie finansowe jest jedynym wiarygodnym źródłem informacji finansowej w przedsiębiorstwie.

Jak przy każdym wydaniu serdecznie zachęcam i zapraszam wszystkich Studentów do przesyłania abstraktów swoich artykułów na adres redakcji: challengeruep@gmail.com. Gorąco namawiam wraz z całym gronem Redakcyjnym do podjęcia próby i zmierzenia się z swoim pierwszym artykułem naukowym. Mam nadzieję, że liczba przesłanych abstraktów będzie duża - w końcu całe wakacje przed Wami aby skomponować artykuł. Więcej informacji znajdziecie także na naszej stronie internetowej i fanpage.

Zapraszam do lektury!

Redakcja Challenger:



Redaktor Naczelna

Klaudia Wartecka

klaudia_wartecka@wp.pl



Opiekun Naukowy

Dr. Wojciech Świder

Wojciech.Swider@ue.poznan.pl

Zastępcy redaktor naczelnej:

Joanna Piontek

Aleksander Freitag

Rada Programowa:

PRZEWODNICZĄCA RADY:

DR HAB. EDYTA MAŁECKA-ZIEMBIŃSKA, PROF. UEP

CZŁONKOWIE RADY:

DR TOMASZ BOJKOWSKI

DR HAB. MAREK CIEŚLAK, PROF. UEP

DR HAB. PAWEŁ KLIBER, PROF. UEP

DR HAB. IDA MUSIAŁKOWSKA, PROF. UEP

DR INŻ. BOGDAN PACHOLEK

DR HAB. BEATA SKOWRON-MIELNIK, PROF. UEP

DR HAB. KATARZYNA SZARZEC, PROF. UEP

Marketing/social media:

Joanna Piontek

Błażej Foltyniewicz

Pozostali członkowie:

Anna Żerebecka

Dawid Brygier

Skład graficzny:

JACOB tel. 509 302 555

Kontakt:

challengeruep@gmail.com

facebook.com/ChallengerPortal

challenger.ue.poznan.pl



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
W POZNANIU



Klub
Partnera
UEP

Spis treści:

- 01** **Sprawiedliwa transformacja szansą dla górniczego regionu Wielkopolski Wschodniej**
Piotr Czerniejewski
- 02** **Hawala – The “Western Union of the East”**
Vijayant Mehla, Daniele Melotti
- 03** **Biała lista VAT oraz STIR – udręka czy udogodnienie dla przedsiębiorców?**
Joanna Dąbrowska, Izabela Dudczak
- 04** **Zwolnienie z PIT dla młodych – cel i konsekwencje wprowadzenia**
Paulina Machińska
- 05** **Wakacje od podatków, czyli raje podatkowe**
Marta Jaszcak
- 06** **Jak social media wpływają na rynki finansowe?**
Marcin Doliwka, Jakub Morkowski
- 07** **Ceny transferowe – istota i zmiany w obowiązkach dokumentacyjnych**
Weronika Sydow, Szymon Mamajek
- 08** **Czym są obligacje katastrofalne?**
Aleksander Freitag
- 09** **Konflikt gospodarczy między USA a Chinami**
Joanna Piontek
- 10** **Entrepreneurship and Youth Business Leadership Attitude in Turkey**
Aylin Yilmaz
- 11** **Sprawozdawczość finansowa**
Klaudia Wartecka

Sprawiedliwa transformacja szansą dla górniczego regionu Wielkopolski Wschodniej



Piotr Czerniejewski

piotr.czerniejewski00@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu
kierunek: Ekonomia
I rok, I stopień

Koło naukowe:
SKN Ekonomii Zrównoważonego
Rozwoju, SKN Pecunia Moderna

Opiekun naukowy:
dr Jakub Staniszewski

Artykuł recenzowany

Celem artykułu jest przedstawienie idei sprawiedliwej transformacji i umiejscowienie tego procesu w kontekście zmian zachodzących w Wielkopolsce Wschodniej. Istotnym jest także wskazanie, że odejście od przemysłu wydobywczo-energetycznego nie może wiązać się z pojęciem transformacji energetycznej, a sprawiedliwej transformacji, która obejmuje zarówno tę energetyczną, jak i społeczną, środowiskową czy ekonomiczną. Analizie poddano region Wielkopolski Wschodniej, który mierzy się z klimatycznymi, środowiskowymi, ekonomicznymi i społecznymi kosztami istnienia zagłębia węgla brunatnego. Sprawiedliwa transformacja umożliwia niwelowanie tych kosztów i wytyczenie nowej drogi rozwoju, co zostało udowodnione dzięki doświadczeniom innych regionów, które przeszły przez ten proces. Potencjał leżący w tym procesie dostrzeżony został również przez krajowe „think tanki”, o czym świadczy raport o sprawiedliwej transformacji w Wielkopolsce Wschodniej, sporządzony przez Instytut Badań Strukturalnych [Szpor i Kiewra 2018]. Co więcej, w omawianym regionie proces ten już się rozpoczął i obejmuje zaangażowanie władz lokalnych, strony społecznej i przedsiębiorstw, głównie tych powiązanych z przemysłem energetyczno-wydobywczym. Stąd też za ważne uznać można przedstawienie tej problematyki szerszemu gronu odbiorców.

Czym jest sprawiedliwa transformacja?

Na wstępie rozważań przyjmijmy, że interesuje nas jedynie termin sprawiedliwa transformacja i wyłączamy poza zakres analizy wszelkie jego mutacje, takie jak „sprawiedliwa transformacja energetyczna”, których poprawność jest zresztą często kwestionowana, ponieważ sprawiedliwa transformacja zawiera w sobie transformację energetyczną, społeczną, infrastrukturalną i środowiskową. Zgodnie z powyższym za sprawiedliwą transformację uznać można: „Proces restrukturyzacji z niezrównoważonej gospodarki w stronę ekologicznej i społecznej równowagi przy jednoczesnym tworzeniu nowych zielonych miejsc pracy oraz wspieraniu ludzi i wspólnot lokalnych, które mogą być defaworyzowane w tym procesie. Proces sprawiedliwej transformacji ma na celu w pełni zaangażować pracowników i wspólnoty dotknięte tymi zmianami w procesy decyzyjne, tak, aby zapobiec poświęcaniu czyjegokolwiek dobrobytu społecznego i ekonomicznego w transformacji.” [Szpor i Kiewra 2018].

Można także posłużyć się inną definicją, zgodnie z którą sprawiedliwa transformacja jest to „model rozwojowy oparty na lokalnie planowanych politykach publicznych tworzących ramy dla sprawiedliwego dochodu i godnych warunków życia dla wszystkich pracowników i wspólnot dotkniętych konsekwencjami polityk ograniczania zanieczyszczenia. Wypracowywanie sprawiedliwej transformacji gromadzi wszystkich aktorów po jednej stronie stołu w celu znalezienia najlepszych rozwiązań dla regionu i wspólnot” [Szpor i Kiewra 2018].

Istotnym podczas przeprowadzania procesu jest zachowanie zasady zrównoważonego rozwoju, co oznacza, że potrzeby obecnego pokolenia powinny być zaspokajane bez narażania zdolności spełnienia potrzeb przez przyszłe pokolenia. Sprawiedliwa transformacja w sposób zrównoważony środowiskowo, gospodarczo i społecznie musi być dobrze zarządzana i przyczynić się osiągnięcia godnej pracy, integracji społecznej i eliminacji ubóstwa.

Istnieją dwa obszerne czynniki warunkujące powodzenie procesu transformacji przemysłu i regionu. Po pierwsze należy odpowiednio wykorzystać wpływ siły roboczej. Po drugie stymulować inne gałęzie gospodarki w regionie górniczym, przez co dłużej nie będzie on zależny od górnictwa.

Proces musi opierać się na dialogu i strukturach decyzyjno-sprawczych, które łączą ze sobą zainteresowane strony - rząd, samorząd, przedsiębiorstwa, społeczeństwo, w tym pracowników.

Dlaczego proces sprawiedliwej transformacji jest konieczny?

Regiony górnicze stoją przed wyzwaniem sprawiedliwej transformacji. Zostały one przed nim postawione w związku ze zmianami środowiskowymi zachodzącymi obecnie na świecie tj. degradacja gleb, zasobów wodnych, lasów, a w szczególności zaś globalnym ociepleniem, które już dziś nazywane bywa nawet „katastrofą klimatyczną”. Proces ten spowodowany jest nadmierną emisją gazów cieplarnianych do atmosfery. Gazami cieplarnianymi są dwutlenek węgla, metan, para wodna, freony, podtlenek azotu, halon czy ozon. Powodują one efekt cieplarniany, czyli podwyższanie się średniej rocznej temperatury atmosfery ziemskiej. Gazy te pochodzą w głównej mierze ze spalania paliw kopalnych, czyli węgla kamiennego i brunatnego, ropy naftowej czy gazu ziemnego. Innymi czynnikami są emisje spalin z transportu lądowego, morskiego i lotniczego oraz emisje pochodzące z hodowli zwierząt, zwłaszcza z hodowli bydła, które emituje metan, trzydzieści dwa razy bardziej szkodliwy w porównaniu do dwutlenku węgla. Globalne podwyższanie się temperatury wpływa na ekosystemy, co prowadzi do wymierania gatunków, do nagłej zmiany struktury globalnej cyrkulacji powietrza i prądów morskich, zmiany intensywności parowania wody z oceanów, a konsekwencji struktury opadów. Są to tylko niektóre procesy, które wpływają na kolejne, ponieważ natura stanowi sieć powiązanych ze sobą reakcji łańcuchowych, które w perspektywie nagłej zmiany globalnej temperatury nie funkcjonują poprawnie i niosą za sobą katastrofalne skutki. [IPCC 2018]

Jeżeli ocieplenie klimatu nie zostanie zatrzymane na poziomie 1,5 stopnia Celsjusza w porównaniu do okresu sprzed rewolucji przemysłowej końca XIX wieku, to ludzkość będzie zmuszona zmierzyć się z katastrofalnymi konsekwencjami w postaci podwyższenia poziomu mórz, co przeloży się na zatopienie Holandii, Florydy, północnej Polski, czy wielu innych terenów, z których przesiedlone zo-

stanie aż 50% ludzkości, ponieważ do 2100 roku poziom mórz może się podnieść nawet o 0,9 metra. Innym skutkiem są klęski żywiołowe takie jak intensywne burze, susze, porywiste wiatry, ulewę, i gradobicia, które pod koniec wieku będą dotyczyć aż $\frac{2}{3}$ Europejczyków, podczas gdy obecnie jest to około 5%. Te zjawiska mają też ogromny wpływ na rolnictwo, które już dzisiaj coraz częściej musi się z nimi mierzyć. Utrzymanie upraw będzie coraz trudniejsze. W czerwcu 2016 roku gwałtowne zjawiska pogodowe doprowadziły w niektórych regionach Polski do całkowitego zniszczenia upraw, co wpłynęło na podaż, a w konsekwencji ceny produktów spożywczych. Według badań, do 2030 roku poziom światowej produkcji żywności może spaść o 10%, a przez kolejne 20 lat, spadnie prawdopodobnie o ponad 20% [Kundzewicz 2008].

Wyżej opisane zjawiska możemy obserwować w Polsce już dziś. Częstsze są ekstremalne zjawiska pogodowe takie jak susze, fale upałów, cieplejsze zimy. Jeśli nie zostaną poczynione żadne kroki, to te zjawiska w przyszłości nasilą się, a Ziemia zmieniać się będzie w przestrzeń coraz mniej przydatną do zamieszkania. Scenariusz taki uzasadnia użycie terminu katastrofa klimatyczna zamiast globalne ocieplenie. Ludzie, jako główni emitenci gazów cieplarnianych są szczególnie zobowiązani do podejmowania działań na rzecz ratowania planety. Jak wskazuje IPCC [2018], aby zapobiec katastrofie klimatycznej należy ograniczyć o 50% światową emisję dwutlenku węgla i innych gazów cieplarnianych do 2030 roku, a do 2050 roku osiągnąć zeroemisyjność. Dla Polski kluczowym wyzwaniem w tym obszarze jest odejście od energetyki opartej na spalaniu węgla, co będzie możliwe dzięki procesowi sprawiedliwej transformacji, który sprawi, że na zasadach sprawiedliwości społecznej i zrównoważonego rozwoju, głównym surowcem energetycznym przestanie być w Polsce węgiel, a zastąpią go odnawialne źródła energii. Cel ten jest następstwem obecnej sytuacji, natomiast jest on trudny do osiągnięcia ze względu na warunki panujące w Polsce tzn. fakt, że 84% energii elektrycznej jest produkowana z węgla [Ministerstwo Energii 2016]. Proces sprawiedliwej transformacji umożliwia zaplanowane odejście od tego paliwa kopalnego, z poszanowaniem praw pracowniczych i zasobów środowiska. Wszystkie działania są rozłożone w czasie, aby

uniknąć szokowej zmiany dla gospodarki i społeczeństwa. Politycy europejscy, wyczuwając rosnący niepokój społeczny, zwłaszcza wśród młodzieży, są coraz bardziej skłonni podjąć decyzję o odejściu od spalania paliw kopalnych. Przykładem mogą być prace nad unijną strategią EU Green Deal, która ma sprawić, że Unia Europejska osiągnie neutralność klimatyczną w 2050 roku.

O nieuchronności procesu sprawiedliwej transformacji w Polsce stanowi jeszcze jeden czynnik - kończące się złoża i coraz wyższe koszty eksploatacji kopalń. Wyczerpujące się zasoby kopalin dotyczą w głównej mierze kopalni odkrywkowych węgla brunatnego w Wielkopolsce Wschodniej i w okolicach Bogatyni na Dolnym Śląsku. Ilość powstałych do tej pory odkrywek jest ingerencją w środowisko naturalne i w sam kształt krajobrazu. Szkody środowiskowe to przede wszystkim powstanie leja depresyjnego, który wynika z odpływu wód powierzchniowych przez powstanie odkrywki. Woda, która zgodnie z prawami fizyki próbuje wypełnić powstałe zagłębienie, jest wypompowywana z terenu kopalni, a następnie (w przypadku Wielkopolski Wschodniej) odprowadzana do jezior, po czym płynie wraz z kanałem Gopło do Wisły, a z nią do morza. Powoduje to zmniejszanie się ilości wód powierzchniowych, a także istniejących naturalnych jezior, których lustro wody obniża się z każdym rokiem, zmniejszając ich obszar, czego przykładem jest Jezioro Wilczyńskie, czy początkowy bieg rzeki Noteć, gdzie występuje obszar Natura 2000. Region koniński jest miejscem występowania jezior polodowcowych, do których dołączają zbiorniki powstałe w wyniku rekultywacji terenów odkrywek i przekształceniu ich w jeziora. Zanim tak się stanie, obszary kopalni rozciągające się na obszary od około 15 do 30 km² przypominają powierzchnię Księżyca. Dodatkowo w przestrzeni pojawiają się hałdy powstałe z wykopania ziemi, na których przyroda nie jest w stanie występować tak jak na normalnym gruncie, stąd sadzi się tam rośliny mało wymagające takie jak rokitnik. Te uwarunkowania sprawiają, że powstanie nowych kopalni odkrywkowych jest niepożądane, o czym świadczy negatywna decyzja Regionalnej Dyrekcji Ochrony Środowiska w Poznaniu w sprawie powstania odkrywki w miejscowości Ościsłowo. W ramach regionu konińskiego funkcjonują obecnie 4 kopalnie: Józwin IIb,



Drzewce, Adamów i Tomisławice, z których pierwsze trzy mogą, wg prognoz, wyczerpać węgiel już w roku 2020, przez co jedyną funkcjonującą kopalnią będzie odkrywka Tomisławice, której działanie jest przewidziane maksymalnie do roku 2030. Brak możliwości otwarcia nowych kopalni i kończące się złoża w obecnych stawia region w obliczu konieczności opracowania alternatywnej drogi rozwoju.

W końcu, w bilans funkcjonowania energetyki węglowej we Wschodniej Wielkopolsce wliczyć

trzeba koszt społeczno-ekonomiczny monopolu kopalni, jako głównego przedsiębiorstwa w regionie. Od lat 50-tych liczba mieszkańców Konina dynamicznie wzrastała z poziomu 12 tysięcy do 83 tysięcy w 2000 roku, co było spowodowane rozwojem zagłębia węgla brunatnego. Sytuacja zmieniła się w XXI wieku. Liczba koninian i koninianek zaczęła spadać do poziomu 74 226 osób w 2018 roku [GUS 2018]. Spadek jest spowodowany niepewnością na rynku pracy, wynikającą ze schyłku funkcjo-



nowania przemysłu górniczego i energetycznego, przez co wielu mieszkańców, zwłaszcza młodych, wyjeżdża do większych ośrodków miejskich w poszukiwaniu lepszej jakości wykształcenia i pracy. Monopol przemysłu wydobywczego sprawił, że wskaźnik przedsiębiorczości w regionie konińskim jest najniższy w Wielkopolsce. Wiele osób zamiast podejmować własną działalność gospodarczą, wołało kiedyś wybrać atrakcyjne zatrudnienie w głównym przedsiębiorstwie. Region nie przygotował się

na konsekwencje końca prosperity ośrodka przemysłu węglowo-energetycznego, dlatego skutki tj. odpływ ludności, brak wysokiego poziomu kształcenia, niski poziom przedsiębiorczości są wyzwaniem dla Wielkopolski Wschodniej. Poza tym nastroje społeczne wskazują na niechęć do dalszego rozwoju przemysłu wydobywczego. Mieszkańcy głosując w referendach dot. budowy nowych kopalni odkrywkowych sprzeciwiają się ich powstaniu. Podczas referendum w gminie Babiak (pow. kolski) na pytanie „Czy jest Pan/Pani za budową kopalni węgla brunatnego na terenie Gminy Babiak opartej na złożu Dęby Szlacheckie?” „Tak” odpowiedziało 227 osób. Przeciwko kopalnianej odkrywce głosiło natomiast 2527 mieszkańców gminy [konin.naszemiasto.pl 2015]. Biorąc pod uwagę powyższe aspekty tj. katastrofę klimatyczną, rosnące koszty i kończące się złoża oraz koszty społeczno-ekonomiczne monopolu kopalni, niezbędnym jest odejście od dotychczasowej ścieżki jaką podążała Wielkopolska Wschodnia jak i inne regiony górnicze.

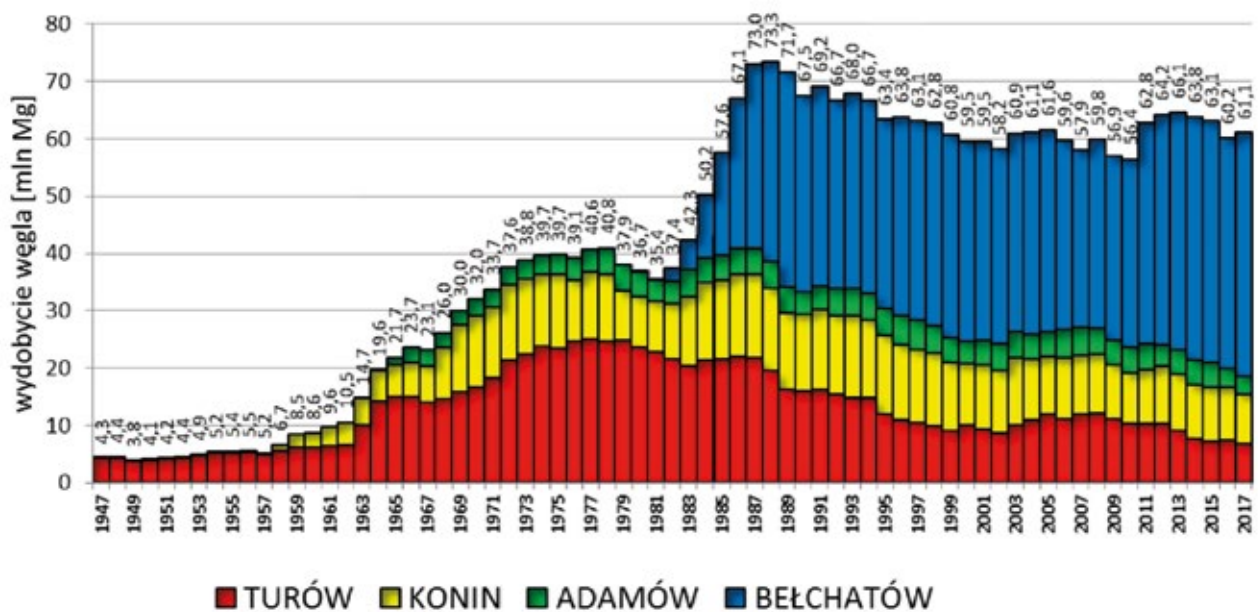
Sytuacja w Wielkopolsce Wschodniej

Sytuację w Wielkopolsce Wschodniej analizować trzeba w kontekście stanu górnictwa na Śląsku. Liczba wszystkich polskich górników węgla kamiennego wynosi 63 721 osób [Szpor i Kiewra 2018], jednak opinia publiczna jest przekonana, że jest ich znacznie więcej. Stąd też Śląsk został objęty specjalnym programem, który zapewni środki finansowe niezbędne do przyszłej transformacji. Towarzyszą mu także programy unijne, czy prywatne. Dodatkowo wspomnieć trzeba, że Górny Śląsk leży w lepszej sytuacji niż Wielkopolska Wschodnia. Przede wszystkim nie musi mierzyć się z szybką perspektywą kończących się surowców, ponieważ przy obecnym tempie wydobywania, pokłady węgla kamiennego wyczerpią się za 24 lata [Kassenberg i Wilczyński 2015], co umożliwia przeprowadzenie kompleksowego procesu sprawiedliwej transformacji bez balastu czasowego. Kolejnym aspektem jest fakt, że przemysł górniczo-energetyczny nie jest jedynym, który rozwinął się na Górnym Śląsku. Znajdują się tam gałęzie przemysłu samochodowego, hutniczego, maszynowego, czy chemicznego, które łącznie z wydobywczym i energetycznym stanowią Górnośląski Okręg

Przemysłowy [Kaczmarek i inni 2014]. Istnienie innych sektorów, sprawia, że gospodarka tego regionu nie była zdominowana przez jeden podmiot, więc przy spodziewanym jego zniknięciu, nie będzie to oznaczało regresji gospodarczej całego regionu, a czynniki wytwórcze zostaną przejęte przez powyższe gałęzie śląskiego przemysłu. Zatem spośród wcześniej zidentyfikowanych problemów Śląsk dotyczą zmiany klimatycznej i rosnące koszty wydobywania. Właśnie dlatego, to Wielkopolska Wschodnia, jako region mierzący się z wszystkimi problemami związanymi z istnieniem przemysłu wydobywczo-energetycznego, posłuży jako przykład do przedstawienia przyszłości regionów górniczych.

Region koniński tak naprawdę już teraz boryka się z pierwszymi konsekwencjami upadku przemysłu wydobywczego, jakim jest zamknięcie lub ograniczone funkcjonowanie zakładów powiązanych z wydobywaniem węgla. Pierwszym z nich była konińska Brykietownia, która z węgla brunatnego produkowała cegielki do opalania pieców domowych. Ze względu na wysoką emisję zanieczyszczeń została zamknięta w 2002 roku. Kolejnym zakładem jest Fabryka Urządzeń Gór-

nictwa Odkrywkowego. Fabryka nie produkuje już nowych urządzeń, a przez pewien czas zajmowała się jedynie naprawą działających koparek i maszyn. Najważniejszym wydarzeniem było jednak zamknięcie elektrowni Adamów, co było spowodowane niespełnieniem unijnych norm emisji CO₂. W kontekście wpływu na zdrowie, Adamów był trzynastą najbardziej toksyczną elektrownią w Europie, a każdy 1 złoty zysku spółki ZE PAK S.A. stanowił 25 zł kosztów zdrowotnych [Gogolewski 2016]. Zamknięcie elektrowni pozwoliło całkowicie ograniczyć negatywny wpływ na zdrowie. Pojawił się natomiast problem 330 pracowników zatrudnionych w elektrowni. Część z nich została przeniesiona do pracy w elektrowniach Pątnów i Konin. Pracę straciło ostatecznie 185 osób. W powiecie tureckim bezrobocie wynosiło na tamten czas 4,2%, przy 6,5% krajowego. Dodatkowo 85% przedsiębiorców z regionu chce zatrudniać i zdecydowana większość z nich wyraziła zainteresowanie zatrudnianiem osób tracących pracę w sektorze paliwowo-energetycznym. [PUP Turek, 2017] Tym razem koniunktura na rynku pracy sprawiła, że mimo braku programu transformacyjnego, powiat nie ucierpiał znacznie na



Rysunek 1. Sumaryczna ilość wydobytego węgla w Polsce od początku działalności do 2017 roku włącznie.

Źródło: Kasztelewicz Z., 2018.

zamknięciu elektrowni. Zamknięcie Elektrowni Adamów stworzyło jednak jeszcze jeden problem związany z brakiem dostawcy ogrzewania dla miasta Turku. Miasto w tej sytuacji podjęło decyzję o budowie ciepłowni, która rozpoczęła produkcję przed zamknięciem elektrowni. Stąd też obecnie dostawę ciepła zabezpiecza system składający się z 3 kotłów grzewczych o łącznej mocy 44 MW, pracujący pod roboczym ciśnieniem 6 bar i generujący gorącą wodę o temperaturze do 160°C. Jako paliwo wykorzystywany jest, specjalnie na potrzeby tego typu instalacji wytworzony pył z węgla brunatnego (BKS) oraz gaz ziemny. Ciepłownia podłączona jest do istniejącej sieci ciepłowniczej PGKiM [GETEC Turek].

Od początku istnienia kopalń w Wielkopolsce Wschodniej łącznie funkcjonuje, bądź funkcjonowało 12 odkrywek zawierających 18 pól wydobywczych, należących do spółek KWB Konin i KWB Adamów, od kilku lat podległych grupie kapitałowej ZE PAK. KWB Konin uruchomiło następujące odkrywki: Morzysław(1945-1953), Niesłusz (1954-1961), Gosławice (I i II - 1958-1974), Pątnów (1962-2001), Kazimierz (Południe 1965-1997, Północ 1995-2001), Józwin (Józwin I i IIA 1971-2003, Józwin IIB 2003-obecnie), Lubstów (1982-2009), Drzewce (Bilczew 2005-2010, Drzewce A i B 2010-obecnie), Tomisławice (2011-obecnie). Natomiast KWB Adamów eksploatowało, bądź eksploatuje węgiel w odkrywkach: Koźmin (1991-2018), Władysławów (1977-2008), Adamów [Kasztelewicz, Czyż i Dwornik 2005]. Ilość wydobywanego węgla z każdym rokiem spada, co jest spowodowane zamykaniem kolejnych kopalni, ograniczeniami emisji CO₂ i światowym trendem odchodzenia od węgla. Poniższy wykres przedstawia tę sytuację zarówno w KWB Konin, jak i KWB Adamów (Rysunek 1).

Okazuje się więc, że transformacja już tak naprawdę się rozpoczęła, jednak dopiero podjęcie odpowiednich kroków pozwoli uczynić ją sprawiedliwą. Trwa ona już od 30 lat i dotychczas wynikała głównie z restrukturyzacji przemysłu po upadku PRL-u. Restrukturyzacja wiązała się ze zwolnieniami pracowników, które często odbywało się bez uwzględnienia zasad zrównoważonego rozwoju, stąd też dotychczasowy proces nie można nazwać sprawiedliwą transformacją.

Co dalej?

Region Wielkopolski Wschodniej przez lata czerpał korzyści z istnienia przemysłu wydobywco-energetycznego. Jego obecność powodowała jednak również pewne negatywne konsekwencje, z którymi region mierzy się do tej pory, z lepszym lub gorszym rezultatem. Przed Wielkopolską Wschodnią stoją dziś jednak kolejne wyzwania. Jest to przede wszystkim konieczność przeprowadzenia procesu sprawiedliwej transformacji, która jest jedyną odpowiednią drogą rozwoju, pasującą do profilu górniczego zagłębia. Świadomy nadchodzących zmian region podejmuje pierwsze kroki przygotowujące do procesu. W przygotowaniach uczestniczą przede wszystkim strona samorządowa (Samorząd Województwa Wielkopolskiego, Samorządy miast i gmin regionu), strona społeczna (lokalne organizacje pozarządowe) oraz przedsiębiorcy (Grupa Kapitałowa ZE PAK). Decydenci mają skąd czerpać dobre wzorce. Proces sprawiedliwej transformacji przeszedł już decydującą fazę m.in. w Zagłębiu Ruhry w Niemczech oraz Ontario w Kanadzie, a w tym roku proces zintensyfikował się we wszystkich 4 regionach górniczych Hiszpanii [IRRC, 2018]. Wprowadzone rozwiązania są punktem wyjścia do planowania działań w Wielkopolsce Wschodniej. Działania te związane są z transformacją energetyczną, czyli przejściem z energetyki opartej na węglu na odnawialne źródła energii, transformacji społecznej związanej z kwestią zatrudnienia pracowników z sektora wydobywco-energetycznego oraz z edukacją, transformacją środowiskową, która naprawi szkody powstałe przez obecność dotychczasowego przemysłu oraz transformacją infrastrukturalną polegającą na poprawę stanu infrastruktury (drogi, kolej, uzbrojenie terenów), co ubogaci lokalną ofertę inwestycyjną. Wszystko to będzie możliwe dzięki stworzeniu rządowego programu wsparcia dla Wielkopolski Wschodniej oraz wykorzystaniu środków unijnych z platformy transformacyjnej regionów górniczych. Proces całkowicie zmieni strukturę gospodarczą regionu, jednak jedynie gdy przeprowadzony zostanie w odpowiednich ramach czasowych, oparty na dialogu społecznym i zasadach zrównoważonego rozwoju. Jest on wówczas szansą na zniwelowanie negatywnych skutków samego istnienia przemysłu wydobywco-energetycznego, jak i wizji jego nagłego upadku.

Bibliografia

GETEC Turek, O projekcie Ciepłownia Turek

Główny Urząd Statystyczny, 2018, Bank Danych Lokalnych

Gogolewski, K., 2016, Raport "ZE PAK czy rzepak", Fundacja Rozwój Tak - Odkrywki Nie, Warszawa

IPCC, 2018, Raport Międzyrządowego Zespół ds. Zmian Klimatu

IRRC, 2018, Report for CFMMEU Mining and Energy

Kaczmarek, R. i inni, 2014, Encyklopedia Województwa Śląskiego - Tom 1

Kassenberg, A., Wilczyński M., 2015, Atlas Węgla, Fundacja im. Heinricha Bölla

Kasztelewicz, Z., Czyż J., Dwornik E., 2005, Sztuka górnictwa w sześćdziesięciolecie KWB „Konin”, „Biuletyn Informacyjny PPWB „Węgiel Brunatny”

Kasztelewicz, Z., 2018, Raport o stanie branży węgla brunatnego w Polsce i w Niemczech

konin.naszemiasto.pl, 2015, Referendum w Babiaku ważne. Mieszkańcy głosowali przeciwko kopalni, <https://kolo.naszemiasto.pl/referendum-w-babiaku-wazne-mieszkancy-glosowali-przeciwko/ar/c8-3428317> [dostęp: 22.06.2015.]

Kundzewicz, Z., NAUKA 1/2008, 103-118, Konsekwencje globalnych zmian klimatu

Ministerstwo Energii, 2016

Powiatowy Urząd Pracy w Turku, 2017

Szpor, A., Kiewra D., 2018, Transformacja węglowa w Subregionie Konińskim, Instytut Badań Strukturalnych



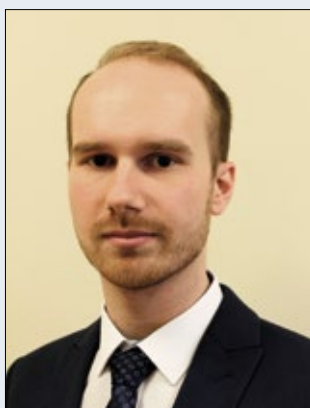
Vijayant Mehla

vijayantmehla@gmail.com

*Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu
kierunek: Financial Engineering
I rok, II stopień*

*Opiekun naukowy: dr hab.
Tomasz Jewartowski, prof. UEP*

Artykuł recenzowany



Daniele Melotti

danielemelotti96@hotmail.it

*Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu
kierunek: Financial Engineering
I rok, II stopień*

*Opiekun naukowy: dr hab.
Tomasz Jewartowski, prof. UEP*

Artykuł recenzowany

Hawala – The “Western Union of the East”

Informal funds transfer (IFT) systems continue to puzzle the west and provide unfortunate loopholes in the world banking system. A very widely acknowledged example of these systems is Western Union. But not many are aware of another one of these IFTS, ‘Hawala’ which has existed in South East Asia and the Middle East since the 8th century. Supported by data made available by global financial institutions and think-tanks we will present studies, analyses and conclusions in our report on the so-called “Western Union of The East” value transfer system, how does it function and the sheer volume of this huge operation - estimated by some to be over 500 billion USD per year, and why so many people still continue to use it by examining the socioeconomic context in which it has evolved and the features that make it attractive for legal and illegal purposes.

We will also study why governments across the world consider it to be illegal, how it leads to tax evasion and other illegal activities like money laundering and terror financing and the current regulatory and supervisory responses. Also, we would like to draw parallels between Hawala and cryptocurrencies like Bitcoin, in the sense that they both help common man prevent high transfer fees, offering anonymity and sidestepping banks’ centralized control and overhead. Only a handful of western countries have fully developed banking systems. An operation of this scale that helps the majority of the world population move their funds, helps migrants send money back home and impacts international trade can’t be stopped just by law and regulations as we will see with examples of unsuccessful attempts in India and the USA. We would close by giving out a broader view to tackle the problems Hawala poses to world governments by putting in place developed

and efficient international payments policies and removing inefficiencies by financial reforms in the existing banking framework, and how cryptocurrencies can bridge this gap.

An insight into Hawala

The word 'Hawala' in Arabic, simply means "transfer". In many countries it refers to the money transfers in the formal financial sector. However, we are more interested in Hawala as an informal funds transfer (IFT) system, found predominantly in the Middle East and South Asian countries [The World Bank and The International Monetary Fund 2003]. We will be using the term 'Hawala' to refer broadly to any money transfer that occurs in absence of, or parallelly to formal banking sector channels. Hawala is different to other well-known IFT systems in respect that:

- In some jurisdictions, it is the dominant means by which financial transfers are conducted, hence it is not just an alternative remittance system;
- In many countries it operates openly, with or without government recognition, hence it is not an underground banking system;
- Despite following Islamic traditions, its use is often cross-cultural and multi-ethnic hence it is unlike ethnic banking [Thompson 2007].

This definition describes it as an apparently harmless process, nonetheless it hides a few drawbacks that affect the global economy. To better understand these drawbacks, let us see how such hawala transactions look like.

Let us take an example of Hussain and his son, Amir. Hussain works as an expatriate construction worker at a site in Saudi Arabia whereas Amir lives back home in Bangladesh along with his mother and grandparents.

As the sole breadwinner of the family Hussain sends a substantial part of his income each month back home. Since what he is left with is barely enough to go by, he can't maintain the minimum balance on a bank account to keep it open. Hence, he does not have one. Also, being illiterate, he doesn't understand English and other procedures banks require to fulfill for an international money transfer. Therefore, he decides to do what most other migrant workers do. He goes to a certain Asif Bhai,

a respected member amongst the migrant Bangladeshi community in Saudi Arabia who is a hawala service provider, also known as a 'Hawaladar'. Hussain hands over the money to the hawaladar, who gives him a code which Amir will need in order to receive the money. Of course, money is handed in Saudi Riyals and delivered in Bangladeshi Takas, hence a currency exchange is performed too.

Then, Asif Bhai calls up Ra Him, his partner hawaladar in Bangladesh and asks him to give an equal amount to Amir promising him either payment at a later date or simply returning the favor in the future, and then instructs Hussain to send his son Amir to go and collect money from the hawaladar in Bangladesh. Amir just has to communicate the code to Ra Him if he wants to collect the money. (Figure 1.)

In under an hour money is transferred overseas without even actually changing hands. Thus begins a relationship between a customer and a service provider. In fact, for the first transfer Asif didn't charge any commission as well.

Now, this is the story of just one customer using the Hawala system for the inherent benefit it provides of keeping no minimum balance. This hawaladar partakes in hundreds of such transactions every week and he has no problems finding customers for his service.

If somebody wants to send money home quickly, or maybe doesn't want to pay heavy transaction fees or other bank charges, they will come to Asif Bhai. The reason he is able to offer such a service is because the Hawala system is basically a network constituted of hawaladars operating in all major nations on a concept of respect and trust. By offering this service at almost no commission, hawaladars gain respect of the migrant community and their word is respected and revered. Hawaladars mutually settle their balances usually by receiving the same favor when the need arises or sometimes by making payments too at a later date. Since hawaladars come from communities where defaulting on a promise is worthy of death and pride themselves on honoring their words, usually this system runs itself efficiently without the need of any formal contracts.

Governments have long been wary of IFT systems like Hawala because of its relation to obvious

problems such as money laundering and tax evasion, but preferred to look “the other way” because it forms a large chunk of international money transfers, hence banning it would simply negatively affect international trade. It has often been linked to facilitating proceeds from drug trafficking, corruption and disguise of other criminal activities. But its sheer size always deterred any small steps taken to tackle it [Passas 2003].

Hawala transfers form a substantial part of global funds transfers. Many poor economies depend on money they receive from their citizens living abroad, hence it has a huge supportive lobby as well. In fact, in many countries it is the only option for legitimate fund transfers. For example, in Somalia, Afghanistan and other war-torn countries it is the only institution aid organizations can rely upon [The World Bank and The International Monetary Fund, 2003]. However, it all changed after 9/11. Governments started looking into IFTs in a different light, as the backbone of terror financing, and they decided to break it, and eliminate it completely.

Now, let's observe what are the advantages of performing money transfers through Hawala. Firstly, Hawala moves money without actually moving it; as we have seen in the previous example, the money didn't travel, neither virtually nor physically, as Hussain gave it to the first hawaladar, while the other hawaladar gave the settled amount of money to Amir. Also, there was a currency exchange between the two hawaladars, as money was handed in a particular currency, yet delivered in a different one. Typically exchange rates settled by hawaladars are better than the “official” exchange rates [Association of Certified Fraud Examiners 2020]. Moreover, the transaction is generally much faster than a conventional one; a regulated international wire transfer always takes at least 1 day, and can take up to 5 working days, depending on the countries where the bank accounts are held. A hawala transaction, on the other hand, is usually carried out immediately, and can take up to 24 hours, only if the recipient is located in a rural or particularly distant area [The World Bank and The International Monetary Fund 2003].

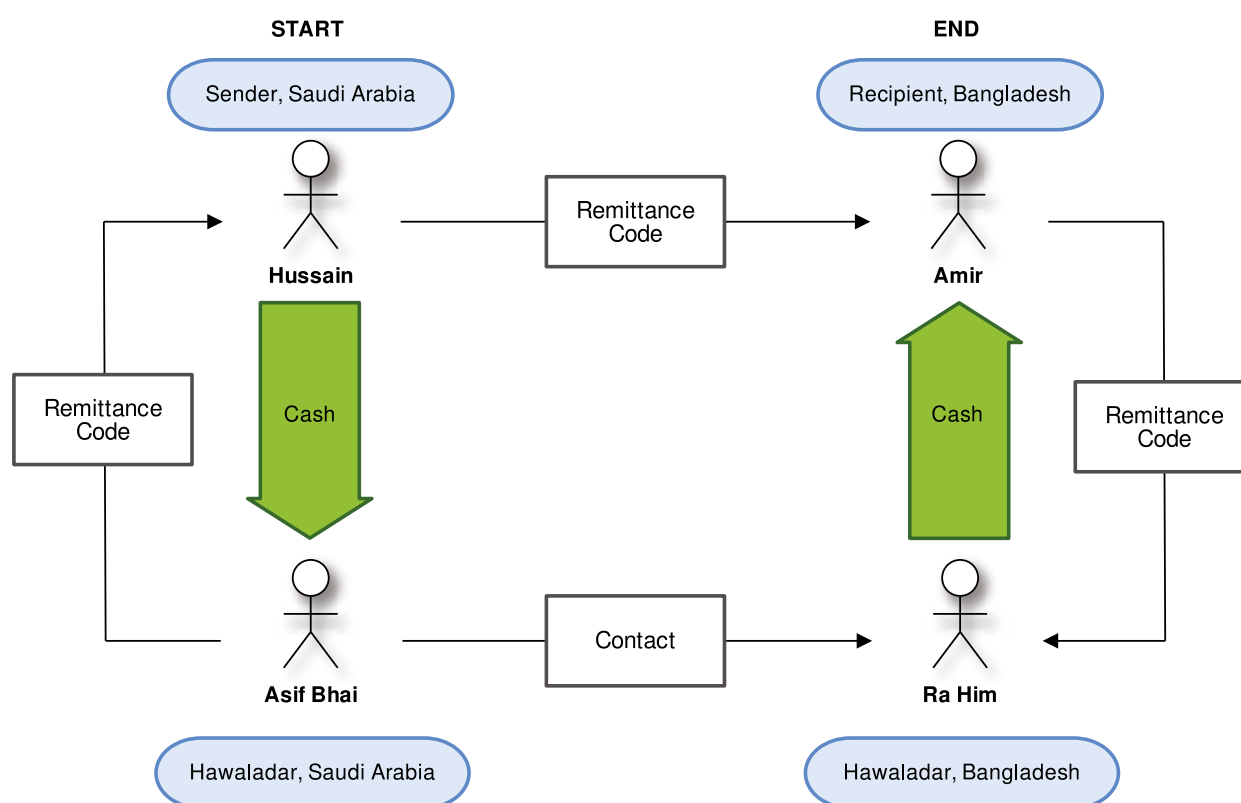


Figure 1. An example of Hawala Transaction.

Source: Own elaboration

Last, but not least, when performing a hawala transfer there is no bureaucracy involvement; apart from recording issues, this means that no one else apart from the hawaladars, the sender and the recipient, knows about the transaction.

Where hawaladars keep records, they will do show a date, some initials or a number which will identify the customer, but this almost surely won't reveal the customer's identity to a third party, as well as the amount of the transaction, exchange rate and identification of the partner hawaladar. Unlike banks with their huge apparatus of working tools, hawaladars simply rely on a phone and a diary for their day to day operations [The World Bank and The International Monetary Fund 2003].

Hawala transactions cannot be reliably quantified because the only records, held by hawaladars, are virtually inaccessible. This holds true for both sides of the transactions. Hawala transactions from developing countries are sometimes driven by capital flight motivations; they may also be driven by a desire to circumvent exchange control regulations and the like, leaving no traceable records [El Qorchi 2002]. Although it would be impossible to provide a precise figure, the amounts involved in hawala transactions are likely to entail billions of dollars. The authorities of some countries have sporadically made estimates of hawala activity based on their expatriate populations and balance of payments data. Based on such data, Interpol estimates the size of Hawala in India to be at 40% of the country's GDP. According to world bank estimates, in the years between 2006 and 2015 Indian diaspora formally remitted approximately \$558 billion to India. In Pakistan, officials estimate that more than \$7 billion flow into the country through hawala transfers every year. Iran, which was locked out of the international financial system because of multiple sanctions imposed on it has had to rely on Hawala for decades.

Conservative global hawala transfers volume estimates range between \$100 billion and \$300 billion per year [Henry 2017], other sources estimate such volume to be above \$500 billion yearly.

In any case, all crude estimates should take into account both hawala and reverse hawala transactions as well as transactions driven by illicit activities.

Why do governments struggle against it?

The Hawala IFT system has direct and indirect macroeconomic implications, for financial activity as well as for fiscal performance. First, hawala transactions do not reflect in official statistics, the remittance of funds from one country to another is not recorded either as an increase in the recipient country's foreign assets or as a liability increase in the remitting country, unlike funds transferred through regulated systems. Therefore, values do change hands, but the amount of money in the countries remains unaltered. Remember, moving money, without actually moving it.

However, hawala transactions may affect the composition of broad money in a recipient country [The World Bank and The International Monetary Fund 2003]. In the remitting country, such transactions are conducted mainly in cash, even though hawaladars may use the banking system for other purposes. Individuals from developing countries who transfer funds abroad through the Hawala system for investment or other purposes are usually members of wealthy groups. They supply local hawaladars with cash by making withdrawals from their bank accounts. As a consequence, hawala-type transactions tend to increase the amount of cash in circulation. Furthermore, IFT systems have fiscal implications for both remitting and receiving countries because no direct or indirect tax is paid on hawala transactions. The negative impact on government revenue applies equally to both legitimate and illegitimate activities that involve the Hawala system [El Qorchi 2002].

Serving as a perfectly legal means of money transfer in many countries for millions of migrants it didn't raise as many concerns as it did after 9/11. After that date, the American government suspected that it was through means of hawala transactions that terrorist organizations like Al-Qaeda were being financed and that the handlers of 9/11 received money through hawala operators in Afghanistan and Pakistan [ACAMS].

Therefore, as a result of intense pressure against it, several hawala networks' activities were stopped, and many hawaladars were arrested. Hawala system was thus made illegal and banned in many countries. However, there was no evidence of the relation between Hawala and terrorism itself.



The Hawala system has been made illegal in several countries like USA, India and some European countries as well, not only because of its linkage to terrorism financing and money-laundering [Passas 2007], but also due to other illegitimate uses that should be discussed and analyzed.

The first of such uses, relates to countries facing shortages of foreign exchange reserves which often impose capital controls and tax barriers on imports. Individuals but also firms seek alternative means to circumvent authorities and perform international

funds transfers through the application of the so-called reverse Hawala route, from countries under the cited exchange controls to other countries (typically economically more developed), without documentary requirements or controls [The World Bank and The International Monetary Fund, 2003].

Other illegitimate uses may concern customs, excise, and income tax evasion. Often, importers wish to make partial payments to an overseas exporter through IFT systems, especially in such situations where customs, excise and income taxes are

high. In order not to pay custom duties, importers may request the overseas exporter to under-invoice the goods. Then, the difference between actual price and invoiced amount is remitted to the overseas exporter through a hawala transfer [The World Bank and The International Monetary Fund 2003]. (Figure 2.)

The opposite can happen when governments guarantee grants subsidies depending on export receipts, so as to encourage them; exporters may then have their goods over-invoiced, consequently obtaining the mentioned grants, maximizing their profits [The World Bank and The International Monetary Fund, 2003]. (Figure 3.)

Present regulations against Hawala

Current regulatory and supervisory practices vary between recipient and remitting countries.

Generally, in hawala-recipient countries, concerns over foreign exchange management, capital movements, the quality of the formal financial sector, and the level of political stability have important influences on the regulatory attitude towards the system [The World Bank and The International Monetary Fund 2003].

For instance, in India, Hawala has been banned, as remittances of Indians living abroad are allowed only through normal banking chan-

nels [Jost and Harjit]. India has long suffered with terror financing in the Kashmir valley and has enforced multiple regulatory reforms. As a member of the Financial Action Task force (FATF, a 37 member states inter-governmental body that combats money-laundering), it has cracked down on the Hawala network forcing it to go underground, hence making it even more difficult to combat. In Pakistan, exchange houses are authorized to perform currency exchange, not to serve as a channel for net inward remittances. Hawala is banned, despite the official rate for the Pakistani rupee has often been subject to large discounts, which is favorable to several types of informal transactions, such as Hawala [Jost and Harjit]. Pakistan has been on FATF's grey list for a long time in connection with terror funding and in October 2019 was given an ultimatum to bring reforms or face black listing which would deteriorate its already fragile economy [FATF 2020].

In the Philippines there are no regulatory or supervisory requirements for hawala operators. On the other hand, the Central Bank has encouraged banks to innovate and replicate the advantages offered by the informal sector [The World Bank and The International Monetary Fund 2003].

However, hawala-remitting countries generally have fairly liberal foreign exchange policies and developed financial sectors. In these countries, the regulatory and supervisory interest primarily stems

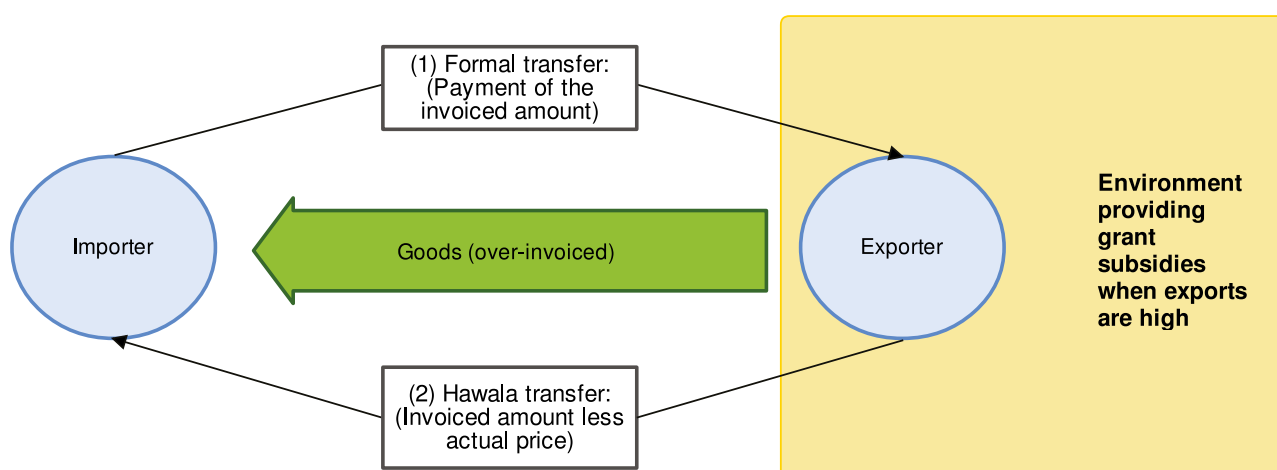


Figure 2. An example of illegitimate use of Hawala transfer involving under-invoicing of goods and consequent tax evasion.

Source: Own elaboration on the basis of The World Bank and The International Monetary Fund, 2003

from concerns about their potential criminal abuse and terrorist financing. Because of its anonymity and untraceability, a hawala transaction is typically used to fund criminal activities without alerting the authorities.

For example, in Germany IFT systems are strictly regulated. Persons operating remittance services without a license from the German Financial Services Authority are liable to prosecution. Also, licensed remittance service providers are subject to regular supervision, just as other financial service providers are. They must comply with the same requirements too.

In the United Kingdom, hawala transfers are not directly declared illegal, however, authorities' efforts are aimed at strengthening registration and record keeping among participants in these activities [The World Bank and The International Monetary Fund 2003].

In Saudi Arabia and UAE, Hawala is banned; moreover, the countries have taken steps to improve the quality of services offered by the formal financial sector. Today it offers one of the most sophisticated and regulated financial frameworks but it still remains the Hawala hub of the world due to Dubai trade free zone policies allowing anybody to convert black money to "legal" money.

We believe that regulations will only push Hawala further underground, (see India's example) as

it is a system that serves legitimate needs that cannot be met in other ways. The Hawala system offers financial services to people who would otherwise be excluded from the system or would have to bear excessive costs to access it.

Moreover, Hawala is actually self-regulated through trust-built networks [Henry 2017]. And while Hawala is based on such trust formed between hawaladars and customers, formal banking is based on the opposite.

In the US, for example, trust is enforced through regulation and litigation. Financial institutions are expected to keep the pace with ever-changing regulations, which average about 200 revisions and modifications a day. Such institutions are periodically audited by regulators to ensure their compliance. Naturally, warnings and fines are distributed when non-compliances are found and the global increase in such penalties represents a continued loss of trust between governments and its financial institutions.

Hawala is simply successful due to the reputation of a network of people working together to transfer value across the globe.

The responses received to the regulatory framework for money exchange and money remittance business in many countries have been inadequate in combating informal money transfers. The world banking system needs to focus

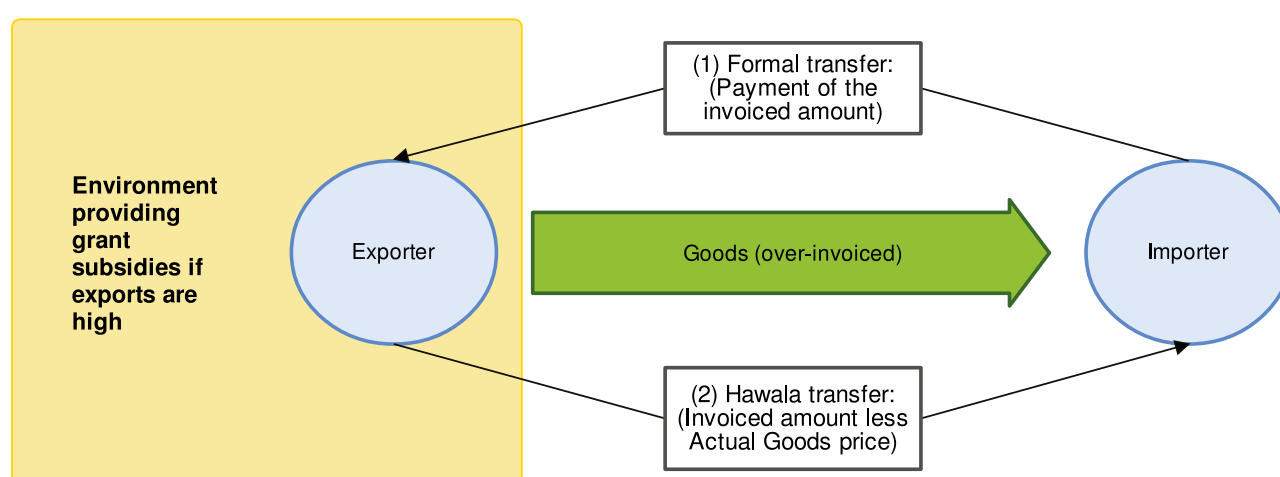


Figure 3. An example of illegitimate use of Hawala transfer involving over-invoicing of goods and consequent subsidies fraud.

Source: Own elaboration on the basis of The World Bank and The International Monetary Fund, 2003

on financial inclusion, that would be bringing more people into the formal banking sector by removing hurdles they face (i.e. high remittance charges, delayed transactions, minimum balance requirements, etc...). In September 2015, the United Nations Sustainable Development Goals committee for the first time put this issue on its agenda by agreeing to reduce to less than 3% the transaction costs of migrant remittances and eliminate the remittance corridors with costs higher than 5%.

Bitcoin – The new Hawala?

Quite recently Bitcoin has been riding a high of all new popularity. Especially after the mammoth exercise of Demonetisation conducted by India on 8th November 2016 we saw a surge of Bitcoin prices in the Indian market and elsewhere. From \$757 of that day in the Indian market, it rose to \$2096 as of 27th May 2017. Since Bitcoin and other forms of cryptocurrencies are mostly considered a parallel form of currency, many nations consider it illegal, whereas countries like Japan and many major multinational corporations are examining it further for the potential use cases it can offer [BitcoinWiki].

Digital money is often considered as the new Hawala (or Hawala 2.0) because it also provides anonymity, and carries a greater risk of deception, fraud and terror financing. Its prominent use on the silk route, an underground dark web drug delivery market, enforces this claim.

The idea of Bitcoin was raised in October 2008 by a paper published by an unidentified person or group, under the pseudonym “Satoshi Nakamoto”. Bitcoin is a decentralized currency with no central authority to charge any transaction fees or commission. Each bitcoin transaction is verified and then put onto a digital ledger that is stored on each node in the network, thus making it virtually impossible to hack the system as that would require altering the entire ledger of transactions in all of the network’s nodes. It provides some form of digital accounting where a money transfer can be seen and verified but identities of sender and receiver are anonymous and can never be confirmed with certainty. It operates on the concept of private and public key using a SHA-256 hash function.

Offering few of the same advantages and disadvantages as Hawala, Bitcoin lies somewhere in between the informal and formal banking sector. Unlike the two, where trust is embedded in the system (Hawala is based on trust and Formal Banking is based on no trust between parties), Bitcoin offers the market a channel where the need for trust is entirely eliminated. Customer A doesn’t need to know or trust client B for a bitcoin transaction to happen. Since cryptocurrencies eliminate the need of trust between two transacting parties, there’s no need for a central authority to regulate and mediate over transactions. And thus being decentralized just like Hawala, it has done away with any prohibitive exchange fees or commissions while maintaining the identity of parties untraceable and requiring no minimum balance.

In the past, like Hawala, it has also been looked down upon by governments as a possible means of illicit drug trafficking and terror financing. US, EU, Japan, Singapore and India along with FATF have been dealing with creation of laws that bring digital money under the purview of anti-money laundering and anti-terrorism laws. Governments found proof of use of Bitcoin in 2015 Paris attacks [Security Council, Counter-Terrorism Committee 2016]. Also, the Islamic State (ISIS) is well known to promote donations in Bitcoin [Fanusie 2016].

In the past, countries facing American sanctions like Venezuela, Iran and Russia have taken steps to float their own cryptocurrencies to circumvent the sanctions [The Law Library of Congress, 2018]. This only goes on to prove that money will always find a way.

We would like to conclude by underlining that increased regulatory reforms in the past have not proved adequate to curb Hawala. Any system that is more desirable to the customer than the legal one will always find its takers. The task is to make these alternative, and more desirable channels compliant with governments’ needs. The aim is to keep providing the customers the benefits of less commission, no minimum balance, reduced transaction fees and timeline while also providing governments enough data using stricter but easier to implement ‘Know-your-customer’ rules to keep a track of and to stop any illicit transactions in place [Henry 2017].

With the rise of cryptocurrencies, challenges for governments would only get harder as we witness mass adoption of alternative transaction systems. Governments around the world are working already to find a solution to regulate and further legitimize the use of Bitcoin. This is expected too, since cryptocurrencies work on the concept of blockchain, and the technology of blockchain allows regulators to record (but not track) transactions better than any other payment system ever made. All transactions are recorded in a ledger and the ledger can't possibly be tampered. Customers of businesses dealing in cryptocurrencies in developed financial economies like the US and EU are verified not only by the digital exchanges operating in these countries but also by the banks these currency owners use for deposits and withdrawals in fiat money. This, compared to Hawala, leaves a track of records to verify and authorize legitimate payments made. Ensuring that proper "Know-Your-Customer" policies are followed represents a substantial challenge for financial market authorities and compliance officers at financial institutions, especially nowadays, when an individual can transfer money without any institutional oversight at all. Bitcoin in essence is a decentralized system that does not require any third parties to interact with, and hence can't be controlled or directly regulated by any central authority. At best, only the exchanges can be monitored. However, for Bitcoin and other currencies to grow and become accepted means of international value transfer, they too need a greater level of governance around them which seems quite likely to happen, especially with countries like Japan and South Korea legalizing and bending rules to accommodate the booming crypto industry [The Law Library of Congress, 2018]. Because of customer friendly and liberal laws they have been able to bring Bitcoin exchanges in the legal framework and provide a legitimate way for its citizens to deal with cryptocurrency.

For those who refer to Hawala for their remittances, cryptocurrencies represent a valid alternative as the transaction costs are limited (negligible or non-existent for some currencies) and speed of the transactions is guaranteed (in most cases instant). Ripple (see ripple.com) is an example of such a real time currency exchange and remittance network

that charges negligible transaction fees. The network employs use of its native decentralized cryptocurrency called XRP, which stands second largest globally in terms of market capitalization.

Offering secure, instant and nearly free global financial transactions of any size Ripple's XRP token has quickly found its supporters in the international banking arena. It is much favored by banks and financial intermediaries and is expected to replace SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Transactions) for secure global financial transactions. Quite arguably, it will be through the means of cryptocurrencies like Ripple's XRP that it would be possible to bridge the gap between providing better services to customers and fulfilling the requirements of monitoring by the governments at the same time.

Summary

Hawala can't ever be completely regulated. It is not possible. And a system that is said to be dealing with trade of over \$500 billion annually can't be simply shut down or banned as well. Our best bet is to provide customers with an alternative that finds a middle ground between privacy and the needs of governments and is attractive to customers from all income groups. And quite possibly, cryptocurrencies of the future will pave the way for a tradeoff that finds the perfect balance between the benefits of decentralization and that of regulation.

Bibliography

ACAMS, AML Professionals and Addressing the Challenges of Combating Terrorist Financing, <https://www.acams.org/aml-resources/combating-terrorist-financing/>, [Accessed: 27.02.2020]

Association of Certified Fraud Examiners, 2020, Fraud Feature: Hawala Banking, <https://www.acfe.com/fraudnews-uk.aspx?id=4294974048>, [Accessed: 27.02.2020].

BitcoinWiki, Bitcoin history, https://en.bitcoinwiki.org/wiki/Bitcoin_history, [Accessed: 27.02.2020].

El Qorchi, M., 2002, The Hawala System, <http://www.gdrc.org/icm/hawala.html> [Accessed: 01.03.2020].

Fanusie, Y., 2016, The New Frontier in Terror Fundraising: Bitcoin, https://www.thecipherbrief.com/column_article/the-new-frontier-in-terror-fundraising-bitcoin, [Accessed: 28.02.2020].

FATF, 2020, Jurisdictions under Increased Monitoring, <http://www.fatf-gafi.org/countries/d-i/iceland/documents/increased-monitoring-february-2020.html>, [Accessed: 28.02.2020].

Henry, M., 2017, Hawala: How extralegal compliance helps bank the unbanked, https://digitalcommons.lasalle.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1021&context=ecf_capstones [Accessed: 29.02.2020].

Jost, P. M., Harjit, S.S., The Hawala Alternative Remittance System and its Role in Money Laundering, <https://www.treasury.gov/resource-center/terrorist-illicit-finance/Documents/FinCEN-Hawala-rpt.pdf>, [Accessed: 05.03.2020].

Passas, N., 2003, Informal Value Transfer Systems, Terrorism and Money Laundering, <https://www.ncjrs.gov/pdffiles1/nij/grants/208301.pdf>, [Accessed: 24.03.2020].

Security Council, Counter-Terrorism Committee, 2016, Paris attacks showed role of small transactions in terror finance; UN meeting hears, <https://www.un.org/sc/ctc/news/document/paris-attacks-showed-role-of-small-transactions-in-terror-finance%CD%BE-un-meeting-hears/>, [Accessed: 29.02.2020].

The Law Library of Congress, 2018, Regulation of Cryptocurrency in Selected Jurisdictions, <https://www.loc.gov/law/help/cryptocurrency/regulation-of-cryptocurrency.pdf>, [Accessed: 23.03.2020].

The World Bank and The International Monetary Fund, 2003, Informal Funds Transfer Systems: An Analysis of the Informal Hawala System, <http://documents.worldbank.org/curated/en/410351468765856277/pdf/multi0page.pdf>, [Accessed: 24.02.2020].

Thompson, E., 2007, Misplaced Blame: Islam, Terrorism, and the Origins of Hawala, https://www.mpil.de/files/pdf1/mpunyb_08_thompson_11.pdf, [Accessed: 24.03.2020].



Joanna Dąbrowska

joanna.dabrowska3@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu
kierunek: Finanse i rachunkowość
II rok, I stopień

Opiekun naukowy:
dr Marcin Spychała

Artykuł recenzowany



Izabela Dudczak

izabela.dudczak@nzs.org.pl

Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu
kierunek: Finanse i rachunkowość
II rok, I stopień

Koło naukowe:
Niezależne Zrzeszenie Studentów,
SKN Pecunia Moderna

Opiekun naukowy:
dr Marcin Spychała

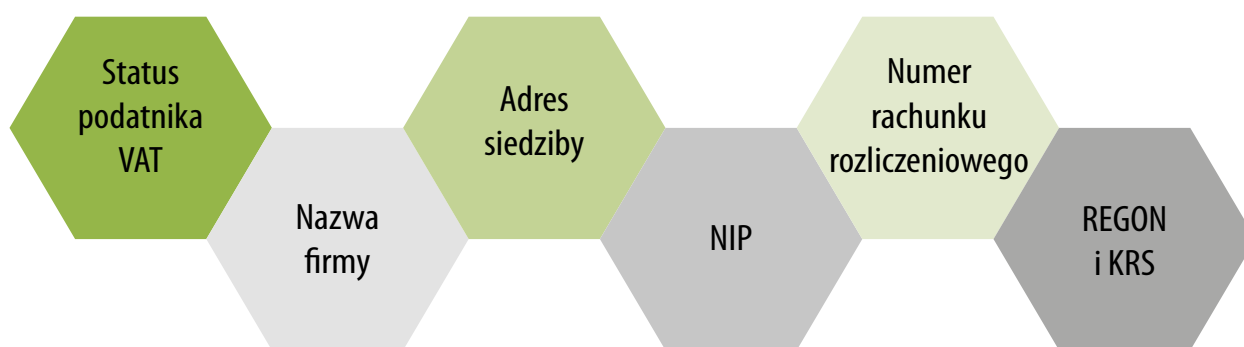
Artykuł recenzowany

Biała lista VAT oraz STIR – udręka czy udogodnienie dla przedsiębiorców?

Ostatnio wiele słyszy się o walce z wyłudzeniami podatku VAT, władze stopniowo wprowadzają coraz to nowe metody wychwytywania oszustw podatkowych. Jedne z nich działają skuteczniej i ułatwiają przedsiębiorcom funkcjonowanie w naszym kraju, a inne stawiają kolejne przeszkody i wymogi, które trzeba spełnić pod groźbą kary. Do której grupy można zaliczyć funkcjonujący od 2017 r. System Teleinformatycznej Izby Rozliczeniowej, a do której niedawno wprowadzone narzędzie, którym jest Biała lista podatników VAT? Celem artykułu jest próba odpowiedzi na postawione wyżej pytanie.

Czym jest Biała lista podatników VAT i jaka jest jej istota w walce z oszustwami podatkowymi?

Biała lista VAT to potoczna nazwa wykazu podmiotów VAT prowadzonego w postaci elektronicznej przez Szefa Krajowej Administracji Skarbowej. W wykazie znaleźć można zarejestrowanych podatników VAT, jak i wykreślonych oraz przywróconych płatników podatku od towarów i usług [Ustawa z 12 kwietnia 2019 r., art. 1]. Zawiera on informacje przedstawione na rysunku 1.



Rysunek 1. Najistotniejsze dane o podmiotach wykazane w Białej liście

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Ministerstwo Finansów- wykaz podatników VAT.

Celem wykazu podatników VAT jest pokazanie, czy kontrahent jest czynnym podatnikiem podatku od towaru i usług oraz potwierdzenie rachunku bankowego, na który powinno się przełać należną kwotę. Dzięki niemu można również poznać podstawy prawne decyzji o odmowie rejestracji, wykreśleniu lub przywróceniu kontrahenta na Białą listę. Wykaz podatników zaczął działać od 1 września 2019 r. i od tej daty przedsiębiorcy są zobowiązani regulować płatności na rachunki na nim zamieszczone. Za niedostosowanie się do przepisów, od 1 stycznia 2020 r., grożą wielu przedsiębiorstwom sankcje.

Wykaz dostępny jest na stronie BIP Ministerstwa Finansów oraz na stronie Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (CEIDG). Kontrahenta można zweryfikować znając co najmniej jedną informację na jego temat spośród podanych niżej:

- numer konta;
- nazwa podmiotu (min. 5 znaków z wyłączeniem znaków specjalnych);
- REGON;
- NIP [Ustawa z 11 marca 2004 r., art. 96b].

Dostęp do Białej listy ma każda osoba, jest on bezpłatny, a każda aktywność na stronie jest anonimowa. Można tam sprawdzić status kontrahenta w każdej chwili, nawet do 5 lat wstecz, a dane na temat podatników są aktualizowane raz na dobę, w dni robocze.

Mówiąc o wykazie podatników VAT, należy wyjaśnić, czym dokładnie jest API. Application programming interface - umożliwia komunikowanie się aplikacji między sobą, w wykazie VAT

natomiast pełni on funkcję filtra. Dzięki niemu można sprawdzić dane kontrahenta w dwojaki sposób. Po pierwsze, można skorzystać z metody pełnej „search”, gdzie po wpisaniu danych kontrahenta uzyskuje się wszelkie informacje o podmiocie zawarte w Białej liście oraz unikalny identyfikator, którym jest klucz elektroniczny, będący potwierdzeniem wykonania zapytania. Oprócz tego istnieje metoda uproszczona „check”, która udziela informacji, czy dany rachunek bankowy należy do sprawdzanego podmiotu. Należy jednak pamiętać, że obie metody są limitowane. W ciągu doby można złożyć 10 zapytań o maksymalnie 30 podmiotów jednocześnie wykorzystując metodę „search” oraz 1 zapytanie o 1 podmiot przy użyciu metody „check”. Dodatkowo 28 stycznia 2020 r. uaktualniono system dodając w metodzie „check” informację o rachunkach wirtualnych oraz o podatnikach zarejestrowanych jako zwolnieni z VAT [Rojek, 2019].

Jakich sankcji można się spodziewać i przed jakimi wątpliwościami stają przedsiębiorcy?

Należy zacząć od tego, że ujęcie błędnych danych firmy w wykazie nie niesie za sobą negatywnych konsekwencji. W przypadku zidentyfikowania takiej sytuacji powinno się zgłosić błąd do odpowiedniego Urzędu Skarbowego, do CEIDG lub właściwego banku [Wilk, Wasilewski, Roman, 2019]. Kar można się spodziewać, gdy dokona się płatności za transakcję w kwocie powyżej 15 000 tys. zł, na rachunek bankowy, który nie widnieje na Białej liście.



Gdy dojdzie do wyżej wymienionej sytuacji można spodziewać się następujących sankcji:

- brak możliwości zaliczenia wydatku do kosztów uzyskania przychodów, co skutkuje wyższym podatkiem dochodowym;
- poniesienie solidarnej odpowiedzialności ze sprzedawcą w ramach podatku VAT.

Zgodnie z ustawą istnieją dwie możliwości uniknięcia kary za wykonanie przelewu na rachunek nie widniejący w wykazie podatników VAT. Aby ustrzec się powyższych sankcji należy:

- zawiadomić o zaistniałej sytuacji naczelnika urzędu skarbowego właściwego dla wystawcy faktury w ciągu 3 dni od dnia dokonania przelewu;

- dokonać płatności z użyciem mechanizmu podzielonej płatności (split payment) [Sądej, 2019].

Przedsiębiorcy skarżą się na niejasne przekazy informacji, duża część podatników nie wie czym właściwie jest Biała lista. O istnieniu wykazu dowiedzieli się od księgowych, którzy nie zawsze potrafili wytłumaczyć istotę wykazu. Niewielka ilość czasu na dostosowanie się do nowych przepisów również nie ułatwiła pełnego zrozumienia systemu. Pierwszy dylemat z jakim można się spotkać to definicja słowa transakcja. Zgodnie z ustawą transakcja nie jest równoznaczna z płatnością, gdyż może na nią się składać kilka płatności. Z tego wynika, że jeśli reguluje się zobowiąza-

nie wynikające z umowy w kilku ratach i żadna z kwot poszczególnych przelewów nie przekroczy 15 000 zł, ale wszystkie łącznie przekroczą ten próg, to jest się zobowiązanym sprawdzić kontrahenta w wykazie podatników VAT. Dlatego zaleca się sprawdzanie dostawców na Białej liście nawet w przypadku płatności na niższe kwoty. Kolejną wątpliwość napotyka się przy spłacie zobowiązań za pośrednictwem karty lub tzw. szybkich płatności on-line. Resort finansów idzie w tym wypadku z pomocą i wyjaśnia, że takie płatności nie wymagają sprawdzania podatnika w wykazie, choć uzasadnienia takiego rozgraniczenia nie podano. Dodatkowo dowiedzieć się można z interpretacji Dyrektora Krajowej Informacji Skarbowej, że rozliczenia poprzez kompensaty wzajemnych zobowiązań również nie podlegają sprawdzaniu kontrahenta na Białej liście [Ulatowski, Wolczek, 2020]. Dylemat rodzi też moment, w którym należy sprawdzić kontrahenta w wykazie. Podatnicy mają wątpliwości, czy weryfikacja rachunku powinna mieć miejsce w chwili wysłania zlecenia przelewu, czy w momencie faktycznej płatności. Należy sprawdzać rachunki kontrahentów na Białej liście w dniu wysłania zlecenia do banku. A co w sytuacji, gdy kontrahentem podatnika jest zagraniczna firma zarejestrowana do VAT w Polsce? W takiej sytuacji firma powinna założyć rachunek bankowy w Polsce i dopełnić formalności, aby znalazł się on w wykazie podatników VAT. Przedsiębiorcy mogą też nie mieć pewności w jakiej formie powinni dokumentować weryfikację kontrahentów. Zaleca się, oprócz zapisywania elektronicznego klucza, wydrukowanie potwierdzenia danych podatnika.

Nie będzie to dużym kosztem, a na pewno niepodważalnym dowodem zachowania staranności przy transakcji [Wilk, Wasilewski, Roman, 2019].

STIR – charakter i przyczyna jego powstania

Ministerstwo Finansów boryka się od wielu lat z problemami, jakimi są oszustwa podatkowe. Niektórzy przedsiębiorcy prowadzą umyślne działania zmierzające do wyludzeń poprzez unikanie opodatkowania lub zmniejszenie jego wysokości. Na skutek tego budżet państwa zostaje uszczuplony o kwotę mierzoną w miliardach złotych, co jest niekorzystne zarówno dla gospodarki Polski, jak i wszystkich jej obywateli [Ministerstwo Finansów, 2019].

W latach 2013-2017 kwota całkowitego obowiazku podatkowego VAT systematycznie rosła. Jest to związane z ciągłym rozwojem polskiej gospodarki, a co za tym idzie – wzrastającą wielkością PKB w podanych latach. Kwota, jaka wpływała do budżetu państwa w tym czasie była mniejsza niż powinna. Różnica między zdefiniowanymi wartościami to tzw. luka podatkowa w VAT. Zestawienie tych wartości zostało przedstawione w tabeli 1 oraz na rysunku 2. Należy zauważyć, że wraz ze wzrostem całkowitego obowiazku podatkowego oraz wpływem pieniędzy do budżetu z tytułu VAT, z roku na rok wielkość luki podatkowej w VAT maleje. Dzieje się tak, ponieważ władze tworzą nowe metody niwelowania tej różnicy. Metody te należycie spełniają powierzona im funkcję. Jednym z rozwiązań tego problemu stanowi właśnie STIR.

Rok	Całkowity obowiązek podatkowy VAT	Wpływ do budżetu z tytułu VAT	Luka VAT
2013	158882	116607	42275
2014	162359	122671	39689
2015	165817	125836	39981
2016	168416	134554	33862
2017	179194	154656	24538

Tabela 1. Zestawienie przepływu pieniężnego z tytułu VAT (w mln zł)

Źródło : Opracowanie własne na podstawie: https://www.case-research.eu/files/?id_plik=6251.

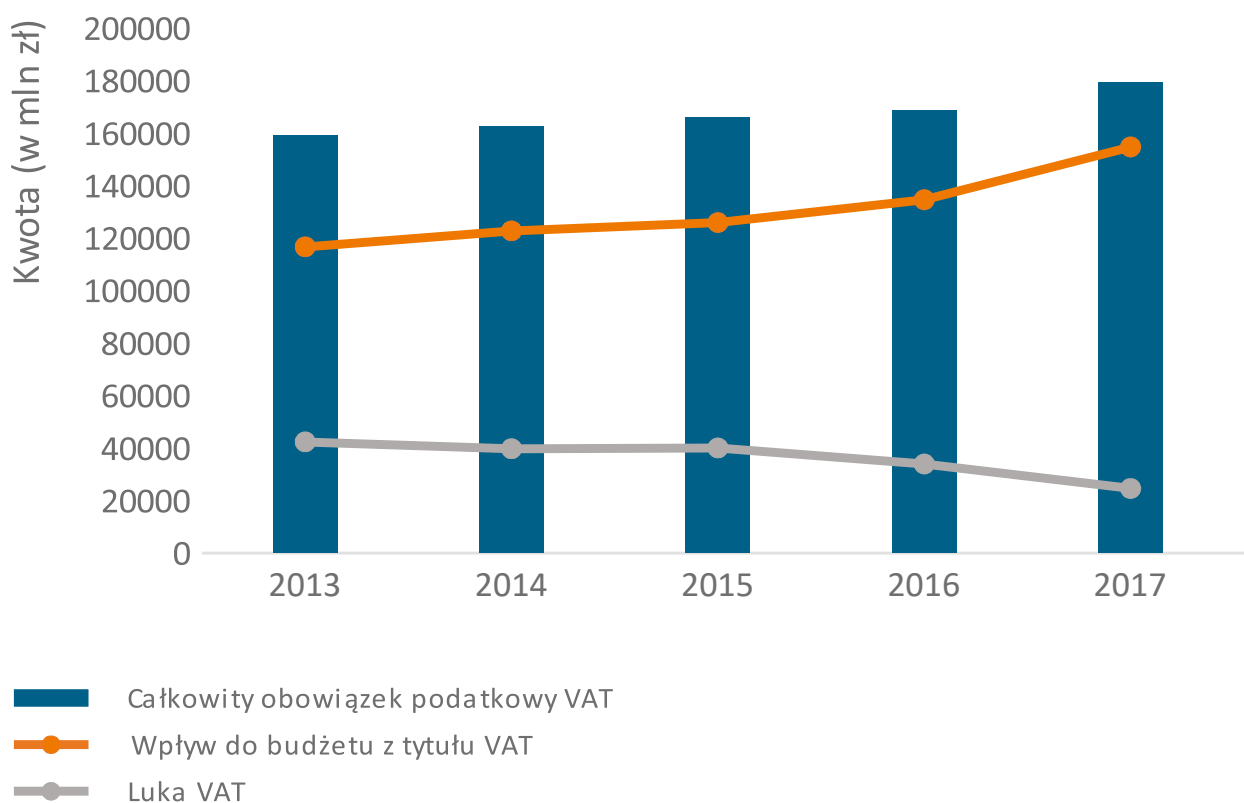
STIR, rozumiany jako System Teleinformatycznej Izby Rozliczeniowej, jest narzędziem kontrolująco-analitycznym. Został wprowadzony w życie dnia 13 stycznia 2018 roku. W roku poprzednim dołożono wszelkich starań, aby instrument ten został w pełni zalegalizowany. Jak wspomniano wcześniej, jego głównym celem jest zwalczanie luki w podatku VAT. Co więcej, system STIR zmierza do wyeliminowania z obrotu gospodarczego tych przedsiębiorców, którzy prowadzą działania niezgodne z prawem. Za pomocą specjalnych algorytmów przetwarza on dane o transakcjach na prowadzonych rachunkach rozliczeniowych oraz otwieraniu nowych przez podmioty kwalifikowane. Dane dla STIR przekazywane są przez banki oraz SKOK-i w celu wygenerowania informacji o wskaźniku ryzyka oszustwa podatkowego [Nogacki 2019].

W rozumieniu Ustawy z dnia 24 listopada 2017 r. [art. 119zg], przez podmioty kwalifikowane należy rozumieć:

- osoby fizyczne, które prowadzą działalność gospodarczą;
- osoby fizyczne niebędące przedsiębiorcami, ale prowadzące działalność zarobkową na własny rachunek;
- osoby prawne;
- jednostki organizacyjne, które posiadają zdolność prawną, ale niemające osobowości prawnej.

Wskaźnik ryzyka danego podmiotu kwalifikowanego ustalany jest minimum raz dziennie przez izbę rozliczeniową automatycznie za pomocą STIR. Obejmuje on między innymi pięć ważnych kategorii.

Pierwszą z nich są kryteria ekonomiczne. Jeżeli transakcje dokonywane przez przedsiębiorstwo nie służą celowi prowadzonej działalności gospodarczej lub nie mają nic wspólnego z charakterem prowadzonej działalności, prowadzi to do podwyższenia wskaźnika.



Rysunek 2. Zestawienie przepływu pieniężnego z tytułu VAT (w mln zł)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1.

Kryteria geograficzne z kolei klasyfikują transakcje w zależności od państw, w których kontrahent danego podmiotu prowadzi swoją działalność. Jeśli w państwach tych występuje duże zagrożenie zaistnienia wyłudzeń skarbowych, charakteryzują się one dużą działalnością przestępczą lub korupcyjną, STIR podczas analizy wskaźnika wychwyci te informacje.

Trzecią kategorią wymienioną w ustawie są kryteria przedmiotowe – dotyczą one transakcji obejmujących handel towarami bądź świadczenie usług o wątpliwych formach zapłaty, które dokonywane są przez podmioty niepowiązane z kontrahentami badanej jednostki.

Kryteria behawioralne natomiast selekcjonują anomalie w zachowaniach podmiotu kwalifikowanego. W zachowaniach tych wyróżnia się nietypowe transakcje, nieuzasadnione w danej sytuacji, cechujące się irracjonalnością i odbiegające od normy.

Ostatnimi są kryteria powiązań. Jeżeli kontrahenci powiązani ze sprawdzanym podmiotem kwalifikowanym podejrzani są o procedury związane z oszustwami podatkowymi, nie zostanie to zignorowane przez STIR [Ustawa z dnia 24 listopada 2017 r.].

Działanie STIR oraz jego skutki dla przedsiębiorców

Gotowy wskaźnik ryzyka przekazywany jest automatycznie dla szefa KAS. Po jego analizie może on zdecydować o zablokowaniu tych rachunków bankowych, na których wykazano transfery pieniężne zaangażowane w wyłudzenia i oszustwa

podatkowe, na czas nie dłuższy niż 72 godziny [Infor 2018]. Jeżeli jednak występuje obawa, że dany podmiot nie dokona zapłaty powstałego zobowiązania podatkowego, czas ten może zostać wydłużony nawet do 3 miesięcy, jednakże nastąpi to wyłącznie w uzasadnionych przypadkach. Co więcej, podmiot kwalifikowany ma również możliwość złożenia wniosku do szefa Krajowej Administracji Skarbowej o rozpatrzenie sprawy raz jeszcze. Po otrzymaniu wniosku przez odbiorcę, ma on 7 dni na jego ponowne rozpatrzenie. Należy jednak zaznaczyć, że w tym czasie blokada rachunku nieprzerwanie trwa [Poradnik Przedsiębiorcy 2018].

Jak wspomniano w poprzedniej części artykułu, blokady rachunku dokonuje się tylko w uzasadnionych przypadkach, a jej przedłużenia - po gruntownej analizie. Na podstawie tabeli 2 można zauważyć, że wszystkie rachunki bankowe, które zablokowano na okres do 72 godzin miały przedłużony okres blokady do 3 miesięcy. Należały one łącznie do 23 podmiotów kwalifikowanych, a stan środków zgromadzonych na tych rachunkach opiewał na kwotę ponad 10 mln zł.

Prawo do zablokowania rachunków bankowych przez Krajową Administrację Skarbową wzbudzało wiele wątpliwości dotyczących swobodnego prowadzenia działalności gospodarczej. Dnia 3 stycznia 2019 r. poseł Aldona Młyńczak złożyła interpelację do Ministra Finansów, podważając działanie STIR. W interpelacji zostało złożone zapytanie dotyczące podmiotów gospodarczych niesłusznie oskarżonych o oszustwa, w wyniku których ich rachunki

Liczba podmiotów kwalifikowanych	23
Liczba rachunków bankowych podmiotów kwalifikowanych zablokowanych na okres do 72 godzin	41
Liczba rachunków bankowych podmiotów kwalifikowanych, w których przedłużono termin blokady na czas oznaczony, nie dłuższy jednak niż 3 miesiące	41
Łączna kwota zablokowanych środków pieniężnych	ok. 10,3 mln zł

Tabela 2. Blokady środków pieniężnych w okresie od 1 maja do 31 grudnia 2018 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie sprawozdania za 2018 rok w zakresie przeciwdziałania w wykorzystywaniu działalności banków i spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych do celów mających związek z wyłudzeniami skarbowymi.



bankowe zostały zablokowane. Z zapytania wynika, że blokada może stanowić poważne utrudnienie dla podmiotów kwalifikowanych. Filip Świtała, podsekretarz stanu w Ministerstwie Finansów oświadczył w odpowiedzi, że przepisy, które regulują założenie blokady bądź jej przedłużenie, są określone w sposób precyzyjny. Stosownym uzasadnieniem jest też fakt, że w żadnym z przypadków, w jakim dokonano blokady rachunku (bądź jej przedłużenia), ich posiadacze nie wystąpili o odszkodowanie [Taxnet 2019].

Podsumowanie

Polski system podatkowy w ostatnich kilku latach uległ znacznym zmianom, zwłaszcza, jeżeli chodzi o podatek od wartości dodanej. Ulepszenia tego systemu pozwoliły w znaczny sposób zmniejszyć lukę z tytułu VAT, zwalczając jednocześnie oszustwa podmiotów gospodarczych. Nie byłoby to możliwe bez zastosowania nowoczesnych narzędzi, do których można zaliczyć m.in. Białą listę VAT oraz STIR. Wprowadzony wykaz podatników VAT ro-

dzi wiele wątpliwości i niedopowiedzeń, lecz zostają one wyjaśniane wraz ze zgłaszaniem pojawienia się problemu. Pomimo poważnych zmian i restrykcji, obawy związane z ich działaniem pozostają nieuzasadnione. W istocie narzędzia te mogą zaszkodzić jedynie tym podmiotom, które dopuściły się przestępczych procedurów. Wszystko zależy jednak od tego, jak omawiane narzędzia zostaną wykorzystane przez KAS w przyszłości.

Bibliografia

- Infor, 2019, Ustawa STIR weszła w życie 13 stycznia 2018 r., <https://ksiegowosc-budzetowa.infor.pl/wiadomosci/770521,Ustawa-STIR-weszla-w-zycie-13-stycznia-2018-r.html> [dostęp: 02.03.2020].
- Ministerstwo Finansów, 2019, Wyludzenia Vat, <https://www.podatki.gov.pl/vat/bezpieczna-transakcja/wyludzenia/> [dostęp: 01.03.2020].
- Ministerstwo Rozwoju, 2020, Biała lista podatników VAT – nowe narzędzie do sprawdzania kontrahentów, <https://www.biznes.gov.pl/pl/firma/podatki-i-ksiegowosc/chce-rozliczac-vat/biala-lista-podatnikow-vat-nowe-narzedzie-do-sprawdzania-kontrahentow/biala-lista-podatnikow-vat-nowe-narzedzie-do-sprawdzania-kontrahentow> [dostęp: 27.02.2020].
- Nogacki, R., 2019, STIR – Kto jest narażony?, https://www.podatki.biz/artykuly/stir-kto-jest-narazony_49_41054.htm [dostęp: 01.03.2020].
- Poradnik Przedsiębiorcy, 2018, Ustawa o STIR – nowy sposób na uszczelnianie systemu VAT, <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-ustawa-o-stir-nowy-sposob-na-uszczelnianie-systemu-vat> [dostęp: 02.03.2020].
- Rojek, M., 2019, API Wykazu podatników VAT, <https://www.gov.pl/web/kas/api-wykazu-podatnikow-vat> [dostęp: 27.02.2020].
- Sądej, M., 2019, Biała lista podatników VAT - w pigułce!, <https://poradnikprzedsiębiorcy.pl/-biala-lista-podatnikow-vat-wszystko-co-nalezy-wiedziec> [dostęp: 27.02.2020].
- Taxnet, 2019, STIR: Blokada rachunku nie jest sprzeczna z interesem przedsiębiorców, https://www.podatki.biz/artykuly/stir-blokada-rachunku-nie-jest-sprzeczna-z-interesem-przedsiębiorcow_4_40183.htm [dostęp: 02.03.2020].
- Ulatowski, T., Wolczek, T., 2020, Biała lista czarnym snem wielu polskich firm. Są wątpliwości, ministerstwo rozkłada ręce, <https://businessinsider.com.pl/finanse/biala-lista-od-2020-roku-obowiazki-firm-i-odpowiedzi-ministerstwa-finansow/v0e9kgm> [dostęp: 27.02.2020].
- Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług, Dz. U. 2004 Nr 54 poz. 535
- Ustawa z dnia 24 listopada 2017 r. o zmianie niektórych ustaw w celu przeciwdziałania wykorzystywaniu sektora finansowego do wyludzeń skarbowych, Dz. U. poz. 2491
- Ustawa z dnia 12 kwietnia 2019 r. o zmianie ustawy o podatku od towarów i usług oraz niektórych innych ustaw, Dz.U.2019 poz. 1018
- Wilk, K., Wasilewski, N., Roman, I., 2019, Jakie są najczęstsze wątpliwości podatników dotyczące Białej Listy?, <https://www2.deloitte.com/pl/pl/pages/webcasty/articles/Webcast-SAP-Biala-Lista-podatnikow-Wymagania-prawne-i-rozwiazania-Deloitte/SAP-Biala-Lista-podatnikow-QA.html> [dostęp: 27.02.2020].

Zwolnienie z PIT dla młodych – cel i konsekwencje wprowadzenia

Od 1 sierpnia 2019 r. w podatku dochodowym od osób fizycznych obowiązuje zwolnienie określonych przychodów z tytułu zatrudnienia. Nowa preferencja podatkowa została przewidziana wyłącznie dla podatników, którzy nie osiągnęli 26. roku życia. Celem artykułu jest wskazanie przewidywanych społecznych i gospodarczych konsekwencji wprowadzenia tego zwolnienia do systemu podatkowego.



Paulina Machińska

paulina.machinska@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu
kierunek: Rachunkowość
i finanse biznesu
I rok, II stopień

Koło naukowe: SKN TAX

Opiekun naukowy:
dr hab. Marta Kluzek, prof. UEP

Artykuł recenzowany

Ulga czy zwolnienie dla młodych?

Preferencje podatkowe można podzielić na ulgi, zwolnienia i wyłączenia. Termin „ulga” został zdefiniowany m.in. w ustawie z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa (Dz.U. z 2019 r. poz. 900, z późn. zm.). Zgodnie z treścią tej ustawy przez ulgę podatkową należy rozumieć wszelkie zwolnienia, obniżki lub zmniejszenia przewidziane przepisami prawa podatkowego, których zastosowanie skutkuje obniżeniem podstawy opodatkowania lub wysokości podatku [Ustawa z 29 sierpnia 1997 art. 3 pkt 6]. W literaturze przedmiotu wskazuje się, że nie należy utożsamiać ze sobą pojęcia ulgi i zwolnienia, ponieważ są to odrębne instytucje prawa podatkowego. W tym kontekście definicja zawarta w Ordynacji podatkowej, wskazująca na objęcie pojęciem „ulga” również zwolnień, może być myląca. Zarówno ulgi, jak i zwolnienia mają za zadanie prowadzić wprost do zmniejszenia wysokości podatku, a różnica między nimi polega na tym, w jaki sposób osiągany jest rezultat w postaci rzeczywistej redukcji obciążenia podatkowego. W przypadku zwolnień wielkość podatku jest redukowana przed dokonaniem wymiaru podatku, natomiast w przypadku ulg ma to miejsce już po dokonaniu jego wymiaru [Majchrzycka-Guzowska 2011 s. 108]. Ulgi podatkowe, odmiennie niż zwolnienia, nie skutkują uwolnieniem podatnika od obowiązku zapłaty podatku, lecz prowadzą do redukcji wysokości podatku w drodze zmniejszenia: podstawy opodatkowania,

stawki podatku albo kwoty podatku. W przypadku zwolnień powstaje obowiązek podatkowy, jednak ogranicza się podmiotowy lub przedmiotowy zakres opodatkowania, a w rezultacie następuje całkowite lub częściowe wyłączenie obowiązku zapłaty podatku. Zupełnie odrębną kategorię stanowią wyłączenia, które polegają na tym, że określona grupa zdarzeń lub kategoria podmiotów jest wyeliminowana z zakresu podmiotowego lub przedmiotowego ustawy, a w rezultacie nie powstaje obowiązek podatkowy [Kasprzyk i Kondraciuk 2016 s. 14-22].

W obrębie danej ustawy podatkowej najszerzą preferencję stanowią zatem zwolnienia (ustawa nie ma zastosowania do wyłączeń). Wyróżnia się trzy modele zwolnień:

- a) zwolnienie podmiotowe – odnosi się do określonej grupy podmiotów,
- b) zwolnienie przedmiotowe – dotyczy pewnych kategorii stanów faktycznych lub prawnych,
- c) zwolnienie o charakterze mieszanym – uzależnione od jednoczesnego spełnienia obu ww. przesłanek.

W ustawie o podatku dochodowym od osób fizycznych [Ustawa z 20 lipca 2018 art 21] wskazano około dwustu zwolnień przedmiotowych. Najnowsze zwolnienie wprowadzone art. 21 ust. 1 pkt 148 stanowi podstawę rozważań zawartych w niniejszym opracowaniu. Zwolnienie, dla którego powszechnie przyjęto błędną nomenklaturę „ulga dla młodych”, zostało wprowadzone ustawą z dnia 4 lipca 2019 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o świadczeniach rodzinnych oraz ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych [Ustawa z 4 lipca 2019], która zaczęła obowiązywać od 1 sierpnia 2019 r. Zwolnienie to ma charakter:

- a) podmiotowy, bowiem jest adresowane do podatników podatku dochodowego, którzy nie ukończyli 26. roku życia oraz
- b) przedmiotowy, ponieważ nie wszystkie przychody osiągnięte przez wskazanych metrykalnie podatników mogą korzystać z tego zwolnienia; dotyczy ono bowiem jedynie przychodów enumeratywnie wymienionych w art. 21 ust. 1 pkt 148, którymi są przychody ze stosunku służbowego, stosunku pracy, pracy nakładczej, spółdzielczego stosunku pracy oraz umów zlecenia, o których mowa w art. 13 pkt 8.

Ustawodawca uzależnił prawo do zastosowania tego zwolnienia od łącznego spełnienia przesłanki zarówno podmiotowej, jak i przedmiotowej, zatem jest to zwolnienie podmiotowo-przedmiotowe (mieszane).

Nowe zwolnienie w podatku dochodowym od osób fizycznych niesie ze sobą pozytywne konsekwencje dla uprzywilejowanej grupy podatników, którzy nie ukończyli 26. roku życia, jednakże w dłuższej perspektywie może przynieść negatywne skutki społeczne, demograficzne oraz gospodarcze.

Cel wprowadzenia zwolnienia a możliwe konsekwencje

Zgodnie z treścią uzasadnienia do projektu ustawy wprowadzającej [Projekt z 10 czerwca 2019] tzw. „PIT 0% dla młodych”, celem wprowadzenia zwolnienia jest obniżenie obciążeń podatkowych młodych osób, co w rezultacie ma doprowadzić do zmniejszenia klina podatkowego. Zmniejszenie obciążeń fiskalnych ułatwi natomiast młodym ludziom wejście na rynek pracy i równocześnie da możliwość powrotu na rynek pracy pracującym w tzw. „szarej strefie”. Miernikami realizacji celu mają być współczynnik aktywności zawodowej osób młodych oraz stopa bezrobocia.

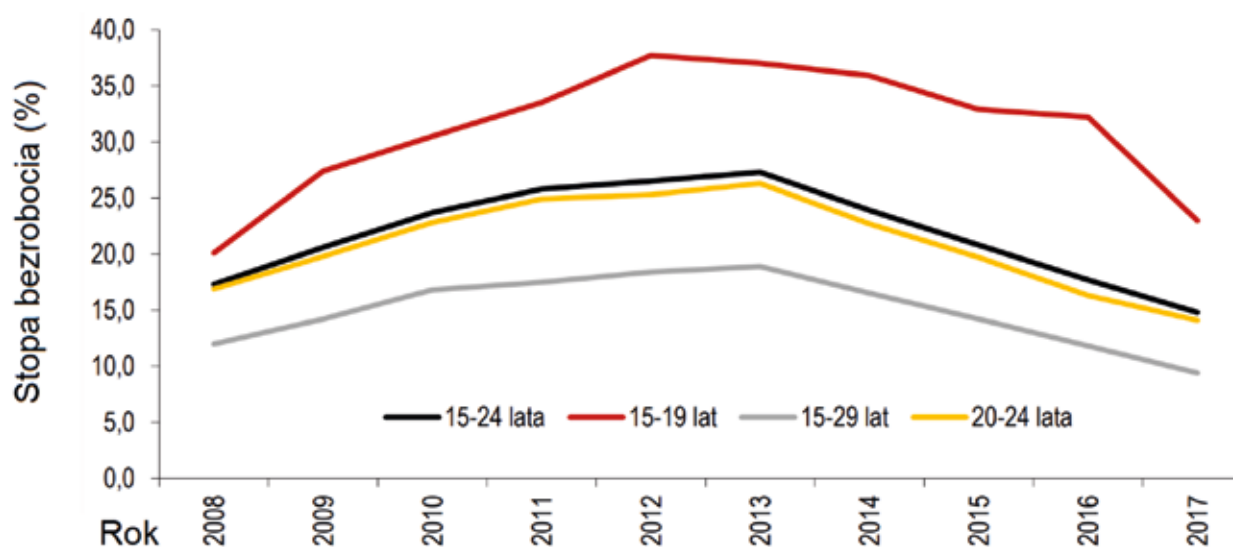
W uzasadnieniu do ustawy wyjaśniono, że zakres podmiotowy zwolnienia wynika z przyjętego celu. W związku z tym, że za cel zmian obrano aktywizację zawodową osób młodych poprzez ułatwienie im wejścia na rynek pracy, zwolnienie adresowane jest do podatników do 26. roku życia, czyli starszych o rok od osób, które zasadniczo kończą naukę na uczelniach wyższych i podejmują stałą pracę. Młode osoby, po zakończeniu procesu edukacji podejmują po raz pierwszy zatrudnienie, często decydują się na założenie własnego gospodarstwa domowego, co powoduje koszty. Podjęcie pracy może wymagać również poniesienia dodatkowych wydatków, np. związanych z nabyciem nowych umiejętności lub uzupełnieniem wykształcenia. Sytuacja młodych osób jest zatem niejednokrotnie trudniejsza od sytuacji osób funkcjonujących od dawna na rynku pracy, co determinuje poziom aktywności zawodowej i bezrobocia wśród grupy osób w młodym wieku.

Opierając się na danych statystycznych z 2017 r., które zasadniczo stanowiły podstawę podjęcia decyzji o wprowadzeniu zwolnienia, należy wskazać, że w Polsce współczynnik aktywności zawodowej osób w wieku 15-24 lat jest znacznie niższy od średniej unijnej. W 2017 r. wyniósł on 34,8% wobec 41,7% w Unii Europejskiej. Współczynnik aktywności zawodowej osób w wieku 20-24 lat jest już natomiast wyraźnie wyższy, a jego odchylenie od średniej unijnej znacznie mniejsze (w 2017 r. odpowiednio 59,0% i 61,4%). Wśród osób w wieku 25-29 lat współczynnik aktywności zawodowej przewyższa średnią unijną (w 2017 r. odpowiednio 83,5% i 82,5%). Z kolei stopa bezrobocia wśród osób młodych (15-24 lata) w 2017 r. wyniosła w Polsce 14,8% i była o 2,0 p.p. niższa od średniej unijnej, przy czym wśród osób w wieku 15-19 lat jest ona wyższa od przeciętnej w UE (odpowiednio 23,0% i 21,0% w 2017 r.). Z analizy powyższych danych nasuwa się wniosek, że stopa bezrobocia wśród osób młodych jest znacząco wyższa niż stopa bezrobocia ogółem [GUS 2019]. Na rysunku 1 przedstawiono przebieg kształtowania się stopy bezrobocia w Polsce w latach 2008-2017. W szczególności warto zwrócić uwagę na podatność sytuacji młodych ludzi na wpływ cyklu koniunkturalnego.

Bazując na danych Głównego Urzędu Statystycznego z 2018 r. oraz pierwszego kwartału 2019 r. [GUS 2019], należy zaznaczyć, że najwyższa stopa bezrobocia występuje wśród osób w wieku 15-24 lat. Dynamika zmian poziomu tego wskaźnika jest ujemna, co jest zjawiskiem korzystnym. Stopa bezrobocia w 2018 r. i pierwszym kwartale 2019 r. wyniosła odpowiednio 11,7% i 10,4%. Tendencja malejąca występuje jednak już od 2012 r., co zostało przedstawione na rysunku 1, a tempo zmian nie wzrosło.

W uzasadnieniu do ustawy uznano również, że przedmiot opodatkowania wynika bezpośrednio z celu wprowadzenia zwolnienia oraz wyjaśniono, że enumeratywnie wymienione rodzaje źródeł uzyskiwania przychodów stanowią najpopularniejsze rozwiązania przyjmowane w praktyce gospodarczej. Zwolnieniu nie podlegają bowiem przychody uzyskane z każdego rodzaju pracy zarobkowej, a wyłącznie z pracy wykonywanej w ramach stosunku pracy, spółdzielczego stosunku pracy, pracy nakładczej, służby oraz umowy zlecenia. Zakresem zwolnienia nie są objęte przychody z innych źródeł, np. z praktyk absolwenckich, umów o dzieło czy działalności gospodarczej.

Jako argument przemawiający za niewprowadzaniem do systemu podatkowego zwolnienia z podat-

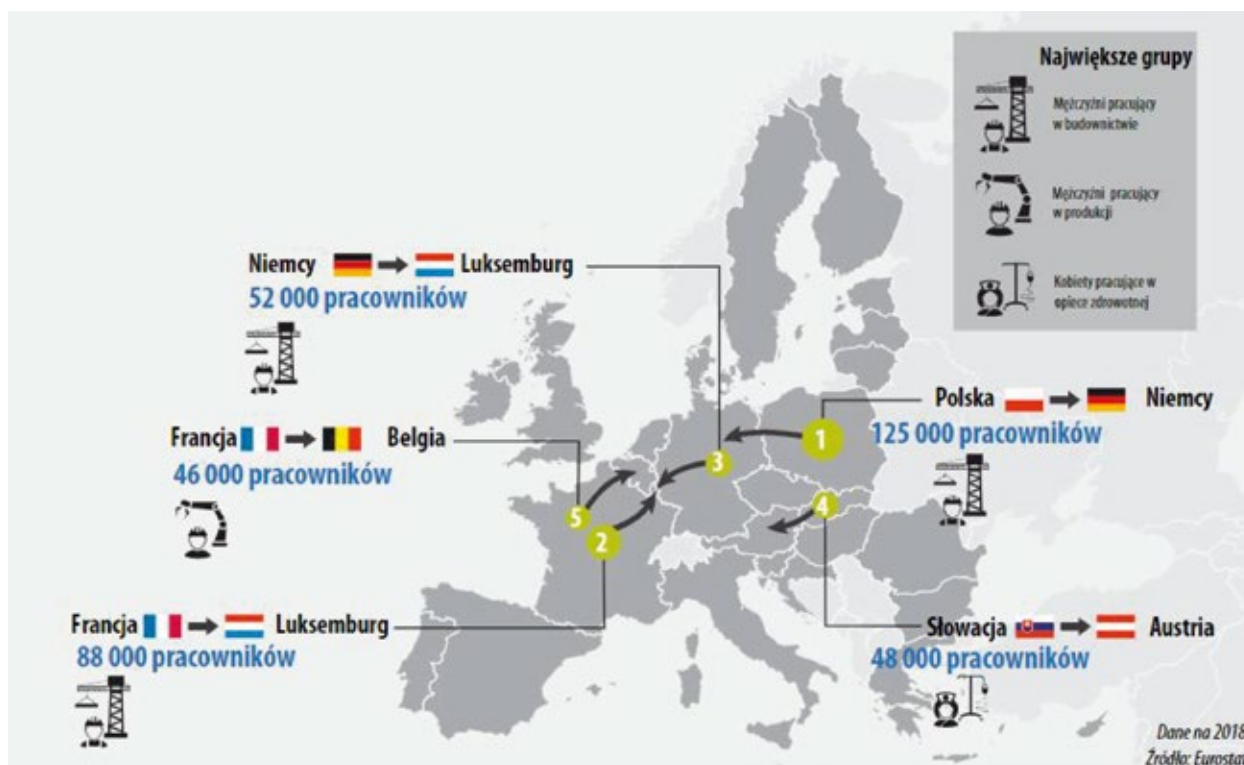


Rysunek 1. Stopa bezrobocia wśród osób młodych w Polsce (w %) w latach 2008-2017

Źródło: <https://legislacja.rcl.gov.pl/docs//2/12321981/12599919/12599920/dokument400225.pdf>

ku dochodowego dla osób fizycznych do 26. roku życia, wskazywano m.in. brak zgodności tego rozwiązania z Konstytucją Rzeczypospolitej Polski. Wprowadzenie tego rozwiązania w życie mogło spowodować sytuację, w której osoby poniżej 26. roku życia, osiągające miesięczny dochód na poziomie około 7.000 zł (roczny limit przychodów podlegających zwolnieniu równy górnej granicy pierwszego progu podatkowego, tj. 85.528 zł) zostały zwolnione z podatku dochodowego, a jednocześnie osoby, które niedawno ukończyły 26. rok życia o dochodach w kwocie 2.600 zł (wynagrodzenie minimalne) są obciążone podatkiem dochodowym. Zgodnie ze stanowiskiem przeciwników „ulgi dla młodych”, zasada sprawiedliwości podatkowej stanowiąca rozwinięcie zasady sprawiedliwości społecznej w odniesieniu do obciążeń fiskalnych nie oznacza przyznania równych praw i obowiązków wszystkim obywatelom (wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 29 maja 1996 r., sygn. akt. K.22/95, OTK 1996/3/21), lecz nakazuje, aby przyjęte rozwiązania podatkowe nie prowadziły do różnicowania reguł opodatkowania obywateli znajdujących się w analogicznej sytuacji faktycznej (wyrok Trybunału Konstytucyjnego z 9 listopada 1999,

sygn. akt K. 28/98, OTK nr 7/1999, poz. 162). Opisane rozwiązanie powoduje jednak, że osoby osiągające niski dochód, które ukończyły 26. rok życia, nie są objęte zwolnieniem, jednocześnie zwolnienie obejmuje osoby osiągające taki sam lub znacznie wyższy dochód. Rozwiązanie nie służy dopasowaniu wysokości obciążeń podatkowych do sytuacji finansowej podatników (zmniejszenia klina podatkowego). Obciążenia podatkowe „zdejte” z osób objętych zwolnieniem muszą zostać „przerzucone” na inne osoby, również te uzyskujące znacznie niższe dochody, co dowodzi naruszeniu zasady sprawiedliwości podatkowej. Wysoce prawdopodobne, że niesprawiedliwość podatkowa przyniesie negatywne konsekwencje społeczne, np. brak motywacji do pracy wśród doświadczonych osób po 26. roku życia, mnogość błędów wynikających z braku doświadczonej kadry, której konkurencyjność na rynku pracy spadnie z uwagi na koszty zatrudnienia lub niechęć takiej kadry do młodych osób, a także finansowe, np. kłopoty z zarządzaniem prywatnymi finansami po utracie zwolnienia, problemy z zarządzaniem wynagrodzeniami (żądanie wyrównania wynagrodzeń po utracie zwolnienia).



Rysunek 2. Migracje specjalistów w krajach Unii Europejskiej

Źródło: <https://ec.europa.eu/eurostat/cache/digpub/eumove/bloc-2c.html?lang=en>.

Za nieuzasadniony należy uznać również argument trudnej sytuacji młodych ludzi (do 26. roku życia) w związku z zakładaniem przez nich gospodarstw domowych. Według danych GUS na 2017 r. kobiety decydują się na pierwsze dziecko w wieku 25-29 lat, co oznacza, że zwolnienie z podatku nie przypada na okres zakładania rodziny [GUS 2018]. Co więcej, mediana (27 lat), przypada na okres, w którym młody człowiek po raz pierwszy zapłaci podatek dochodowy (najprawdopodobniej w tym okresie również po raz pierwszy poniesie wydatki związane z ubezpieczeniem społecznym). Biorąc pod uwagę wysokość obciążeń oraz niewielką skłonność Polaków do oszczędzania, można zaryzykować stwierdzeniem, że „ulga dla młodych” przyczyni się do decyzji o późniejszym zakładaniu rodziny.

Znaczącą korzyścią wynikającą z wprowadzenia zwolnienia w „PIT dla młodych osób” może być ograniczenie zjawiska zwanego drenażem mózgów (ang. brain drain). Polega ono na utracie wyspecjalizowanych pracowników z powodu podejmowania przez nich zatrudnienia w państwach zapewniających im korzystniejsze warunki pracy. Po wejściu Polski do Unii Europejskiej Polacy zyskali możliwość rozwoju oraz lepsze warunki ekonomiczne pracy w pozostałych krajach członkowskich, z czego chętnie korzystają do dziś, w szczególności ludzie młodzi [Kottasová 2019]. Polskę od wielu lat wyróżnia ujemny bilans migracji specjalistów. Według danych z 2018 r., przedstawionych na rysunku 2, Polska jest krajem europejskim, z którego odpłynęło najwięcej wykwalifikowanych pracowników [Polska Agencja Rozwoju Przemysłu 2019].

Negatywną konsekwencją wprowadzenia zwolnienia z podatku dochodowego dla podatników poniżej 26. roku życia (szacunkowo jest to ok. 2 mln osób) jest z pewnością obniżenie wpływów do budżetu, w tym również do budżetów lokalnych. Prognozuje się, że budżet państwa w 2019 r. (pierwszy rok stosowania zwolnienia) straci ok. 476 mln zł, a ok. 1,3 mld w latach kolejnych. W większym stopniu zmiana dotknie budżety lokalne. W pierwszym roku jednostki samorządu terytorialnego odnotują obciążenie na poziomie 474 mln zł, a następnie 1,1 mld zł. Dodatkowo, prawdopodobnie w estymowanych kwotach nie kalkulowano zrealizowania się pokusy nadużycia. Wielu przedsiębiorców decydu-

je się bowiem na fikcyjne zatrudnienie pracowników, wykazując w tym przypadku koszt podatkowy z tytułu zatrudnienia i obniżając wysokość daniny wpłacanej do budżetu. Zakładając, że zwolnienie przyczynia się do wzrostu konsumpcji wśród młodych osób, a zatem do zwiększenia wpływów z tytułu podatku od towarów i usług, wpływy powrócą jednak wyłącznie do budżetu centralnego.

Wskazane wyżej konsekwencje społeczno-gospodarcze wprowadzenia zmian w regulacjach podatkowych będą możliwe do zaobserwowania w długim okresie, jednak wprowadzenie analizowanego zwolnienia już obecnie skutkuje powstaniem wielu wątpliwości praktycznych. Każda zmiana w prawie podatkowym stanowi wyzwanie dla określonych grup interesariuszy (podatnicy, płatnicy, księgowi, doradcy podatkowi) oraz skutkuje koniecznością dostosowania systemów komputerowych. W szczególności wiele wątpliwości oraz problemów technicznych przysparza zmiana zasad opodatkowania podatkiem dochodowym w trakcie roku podatkowego. Uwzględniając roczną kumulację rozliczeń w podatku dochodowym, a także zmiany wprowadzone w trakcie roku podatkowego (w zakresie stawki oraz wysokości kosztów uzyskania przychodu), poprawne rozliczenie podatkowe osób do 26. roku życia za rok podatkowy, w którym wprowadzono ww. zmiany tj. 2019 r. stanowi obecnie wyzwanie.

Podsumowanie

Polski system podatkowy, podobnie jak systemy podatkowe wielu innych państw na świecie, przewiduje liczne ulgi i zwolnienia w podatku dochodowym od osób fizycznych. Preferencje te zawsze stanowią substytut wydatków budżetowych (państwa i jednostek samorządu terytorialnego). Decydując się na wprowadzenie do systemu podatkowego nowego zwolnienia lub ulgi ustawodawca przyjmuje kompensatę utraconych wpływów z podatku dochodowego wpływami z tytułu innych podatków, ale także często ma na względzie realizację pozafinansowych celów polityki podatkowej.

W efekcie przeprowadzonej analizy zwolnienia określonych przychodów podatników do 26. roku życia nie potwierdzono pozytywnych skutków nowego rozwiązania. Zakładane korzystne zmiany

wskaźników zatrudnienia młodych osób prawdopodobnie nie będą wynikać z wprowadzenia nowego zwolnienia, lecz zasadniczo będą stanowić kontynuację dotychczasowych trendów. Dodatkowo istnieje duże ryzyko negatywnych skutków społecznych i demograficznych. Wobec braku ważnych, racjonalnych przesłanek, można również zaryzykować stwierdzenie, że celem wprowadzenia zwolnienia było pozyskanie młodego elektoratu, czyli był to cel polityczny. Biorąc pod uwagę skalę oraz krótki okres obowiązywania zwolnienia znaczące, prawdopodobnie głównie negatywne, konsekwencje decyzji o wprowadzeniu tego rozwiązania będzie można zaobserwować w dłuższym horyzoncie czasowym.

Bibliografia

Główny Urząd Statystyczny, 2018, Urodzenia i dzietność, 2018, GUS, Warszawa, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/ludnosc/ludnosc/urodzenia-i-dzietnosc,34,1.html> [dostęp: 11.03.2020].

Główny Urząd Statystyczny, 2019, Aktywność ekonomiczna ludności Polski I kwartał 2019 r. Labour force survey in Poland I quarter 2019, GUS, Warszawa, https://stat.gov.pl/files/gfx/portalinformacyjny/pl/defaultaktualnosci/5475/4/33/1/aktywnosc_ekonomiczna_ludnosci_polski_1_kwartał_2019_roku.pdf [dostęp: 11.03.2020].

Główny Urząd Statystyczny, 2019, Polska w liczbach 2019, GUS, Warszawa, <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/inne-opracowania/inne-opracowania-zbiorcze/polska-w-liczbach-2019,14,12.html> [dostęp: 11.03.2020].

Kasprzyk, M., Kondraciuk, P., 2016, Ulgi i preferencje podatkowe. Pojęcie, uzasadnienie filozoficzne i praktyczne omówienie w kontekście podatków lokalnych, Instytut Filozofii Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn – Warszawa.

Kottasová, I., 2019, Brain drain claimed 1.7 million youths. So this country is scrapping its income tax, <http://edition.cnn.com/2019/07/30/europe/poland-income-tax-youths-intl/index.html> [dostęp: 11.03.2020].

Majchrzycka-Guzowska, A., 2011, Finanse i prawo finansowe, Wolters Kluwer, Warszawa.

Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej Departament Rynku Pracy Wydział Analiz i Statystyki, 2019, Sytuacja młodych na rynku pracy w 2018 roku, Warszawa, <http://psz.praca.gov.pl/documents/10828/167955/Sytuacja%20na%20rynku%20pracy%20o%20C3%B3b%20m%20C5%82o-dych%20w%20201826u.PDF/988213a4-02ad-425d-b6b8-7e-0145a5d65b?t=1557826527278> [dostęp: 11.03.2020].

Polska Agencja Rozwoju Przemysłu, 2019, „Drenaż mózgów”, czyli migracje potencjału intelektualnego, http://www.parp.gov.pl/storage/publications/pdf/Migracjajawkwaliifikowanychpracownikow_190813.pdf [dostęp: 11.03.2020].

Projekt z dnia 10 czerwca 2019 r. dotyczący ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o świadczeniach rodzinnych oraz ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych.

Ustawa z 20 lipca 2018 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz.U. z 2018 r., poz. 1509, z późn. zm.

Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa, Dz.U. z 2019 r., poz. 900, z późn. zm.

Ustawa z 4 lipca 2019 r. o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o świadczeniach rodzinnych oraz ustawy o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych, Dz.U. z 2019 r., poz. 1394, z późn. zm.

Wakacje od podatków, czyli raje podatkowe

Wszechobecna globalizacja i rozwój technologiczny sprawiają, że podatnik w dzisiejszych czasach ma różne możliwości zmniejszenia ciężaru opodatkowania. Jedną z nich jest uzyskanie rezydencji podatkowej w kraju, w którym legislacja podatkowa przewiduje niskie obciążenie podatkowe lub brak jego występowania. Terytoria te nazywane są rajami podatkowymi [Sikorski 2017, s. 299].



Marta Jaszczak

martajaszczak@poczta.onet.pl

*Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu,
kierunek: Finanse, audyt,
inwestycje
I rok, II stopień*

Koło naukowe: SKN Bankier

*Opiekun naukowy:
dr hab. Krzysztof Waliszewski,
prof. UEP*

Artykuł recenzowany

Kiedy mamy do czynienia z rajem podatkowym

Termin „raje podatkowe” kojarzony jest głównie z egzotycznymi i odległymi państwami na świecie, których system podatkowy wykorzystywany jest w celu optymalizacji podatkowej, zarówno przez osoby prawne, jak i osoby fizyczne. Jest to niekorzystne zjawisko dla budżetów państw, w których stosuje się taką formę unikania opodatkowania, gdyż podatki stanowią podstawowe źródło dochodów sektora finansów publicznych [Pach 2019, s. 142, 143]. Oficjalną definicję unikania opodatkowania wprowadza Ordynacja podatkowa według której jest to czynność dokonana w celu osiągnięcia korzyści podatkowej sprzecznej w danych okolicznościach z przedmiotem i celem przepisu lub ustawy [Ordynacja podatkowa, art. 119a]. Określenie „raj podatkowy” wywołuje negatywne skojarzenia, dlatego zarówno państwa jak i spółki starają się od niego odejść zastępując je sformułowaniami: „oazy podatkowe”, „terytoria offshore”, czy „międzynarodowe przybrzeżne centrum finansowe” [Chamska, 2019, s. 190]. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju – OECD definiuje raj podatkowy jako kraj, który nakłada niski podatek lub nie ma go wcale i jest wykorzystywany przez korporacje w celu uniknięcia podatku, który w innym przypadku byłby należny w kraju o wysokim opodatkowaniu [OECD]. Organizacja ta określiła również kryteria charakteryzujące szkodliwą konkurencję podatkową [Ministerstwo Finansów 2018, s. 51]:

- niski poziom lub brak opodatkowania;
- nierówne podatkowe traktowanie różnego pochodzenia dochodów z uprzywilejowaniem dochodów przetransferowanych;
- nieprecyzyjne przepisy podatkowe pozwalające na korzystanie z przywilejów podatkowych;
- nieprzychylność w wymianie informacji podatkowych pozwalająca na uchylanie się od opodatkowania;
- nadzwyczaj niski poziom zatrudnienia czy minimalne inwestycje w porównaniu do wartości dokonywanych transakcji.



Raje podatkowe wykorzystywane są również często jako miejsce zakupu i rejestracji rzeczowych aktywów trwałych, głównie środków transportu. Wynika to przede wszystkim z niższych: cen, cel, kosztów ubezpieczenia, opłat rejestracyjnych i licencyjnych oraz mniejszych wymagań technicznych. Innym powszechnie znanym wykorzystaniem szkodliwej konkurencji podatkowej jest rejestrowanie statków pod zagranicznymi banderami. Zjawisko to jest powszechne od stuleci, gdyż jego geneza wywodzi się od rejestrowania bander w krajach neutralnych względem konfliktów zbrojnych w celach ochrony ładunku już w XVI wieku. Jednym z najpopularniejszych krajów tzw. taniej bandery jest Panama [Folfas 2008, s. 28].

Gdzie przenoszą się polskie przedsiębiorstwa i ile na tym tracimy

Według szacunków The Boston Consulting Group w ramach raportu „Global Wealth 2017: Transforming the Client Experience”, wartość majątku znajdującego się w centrach offshore w 2016 r. wynosiła ok. 10,3 bln USD – 6% całego globalnego majątku finansowego [Chamska, 2019, s. 190]. Ponadto, badania przeprowadzone przez Bisnode Polska w 2016 r. wskazują, że ponad 3 mln przedsiębiorstw, w tym prawie 200 z Polski jest zarejestrowanych w rajach podatkowych, z których największym zainteresowaniem cieszy się Hongkong. Poza tym terytorium, polskie podmioty rejestrują się także na: Bahamach,

Brytyjskich Wyspach Dziewiczych, w Liechtensteinie, Mauritiusie, w Monako, w Panamie [Gazeta Prawna 2016]. Jest to olbrzymia strata dla budżetu państwa, gdyż są to duże i znaczące dla rynku podmioty. Według obliczeń Polskiego Instytutu Ekonomicznego, luka w podatku dochodowym od osób prawnych w 2017 r. zawierała się w przedziale 11-21,4 mld zł, co stanowiło 0,55-1,08% PKB oraz 22,43-36% teoretycznych wpływów z podatku [Lachowicz 2019, s. 4].

Bank Światowy od kilkunastu lat opracowuje raport „Doing business”, w którym dokonuje analizy łatwości prowadzenia działalności gospodarczej w prawie 200 krajach na świecie. Jako kryteria oceny wybrano przepisy wpływające na różne obszary życia przedsiębiorstw: zakładanie firmy, wydawanie pozwoleń na budowę, pozyskiwanie energii elektrycznej, rejestracja nieruchomości, uzyskiwanie kredytu, ochrona inwestorów mniejszościowych, płacenie podatków, handel transgraniczny, egzekwowanie umów i rozwiązywanie niewypłacalności. W 2019 r. Polska zajęła w tym rankingu 33. miejsce. Wśród krajów i terytoriów uznanych w Polsce za stosujące szkodliwą konkurencję podatkową, na lepszej pozycji są jedynie Hongkong, Republika

Mauritius oraz Nowa Zelandia, na której terytorium znajdują się Wyspy Cooka i Wyspa Niue wpisane na listę [World Bank 2019, s. 5].

Lista rajów podatkowych

Większość krajów i organizacji takich jak OECD czy Unia Europejska w oparciu o kryteria szkodliwej polityki podatkowej tworzy listy takich krajów i obszarów.

To właśnie OECD jako pierwsza zdefiniowała i wskazała raje podatkowe. W opublikowanym w 2000 r. raporcie, OECD stworzyła czarną listę jurysdykcji uznanych za raje podatkowe. Pomiedzy 2000 a 2002 r. 31 państw i terytoriów zależnych (Anguilla, Antigua i Barbuda, Aruba, Bahamy, Bahrajn, Bermudy, Belize, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Kajmany, Wyspy Cooka, Cypr, Dominika, Gibraltar, Grenada, Wyspa Guernsey, Wyspa Man, Wyspa Jersey, Malta, Mauritius, Montserrat, Antyle Holenderskie, Wyspa Niue, Panama, Wyspy Samoa, San Marino, Seszele, St. Lucia, St. Kitts & Nevis, St. Vincent and Grenadines, Turks i Caicos, Wyspy Dziewicze Stanów Zjednoczonych) podjęło formalne zobowiązania do wdrożenia standardów

Anguilla	Antigua i Barbuda	Brytyjskie Wyspy Dziewicze	Grenada	Hongkong	Królestwo Bahrajnu
Królestwo Tonga	Księstwo Andory	Księstwo Monako	Makau	Niezależne Państwo Samoa	Niue
Republika Liberii	Republika Malediwów	Republika Mauritiusu	Republika Nauru	Republika Panamy	Republika Seszeli
Republika Vanuatu	Republika Wysp Marshalla	Saint Lucia	Sark	Sint - Maarten, Curaçao	Wspólnota Dominiki
		Wyspy Cooka	Wyspy Dziewicze Stanów Zjednoczonych		

Rysunek 1. Kraje i terytoria zależne uznane w Polsce za stosujące szkodliwą konkurencję podatkową

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rozporządzenia Ministerstwa Finansów 2019

przejrzystości i wymiany informacji. Nie dokonano tego 7 krajów i terytoriów (Andora, Księstwo Liechtensteinu, Liberia, Księstwo Monako, Republika Wysp Marshalla, Republika Nauru, Republika Vanuatu), w rezultacie czego zostały one uznane jako niewspółpracujące raje podatkowe. Natomiast Barbados, Malediwy i Tonga po przeglądzie przepisów i praktyk zostały uznane za niespełniające kryteriów raju podatkowego. Ostatecznie wszystkie terytoria podjęły zobowiązania i zostały usunięte z listy. W związku z tym, obecnie żadna jurysdykcja nie jest uznana przez OECD za niewspółpracujący raj podatkowy [OECD].

Państwa członkowskie Unii Europejskiej po raz pierwszy stworzyły wykaz niewspółpracujących jurysdykcji podatkowych w 2017 r. Lista ta wielokrotnie ulegała zmianom. Obecnie, w 2019 r. na liście znajdują się: Wyspy Samoa, Belize, Wyspa Guam, Trinidad i Tobago, Wyspy Dziewicze Stanów Zjednoczonych, Wyspy Fidżi, Wyspy Marshalla, Oman, Zjednoczone Emiraty Arabskie oraz Republika Vanuatu. Głównym celem wykazu stworzonego przez UE jest poprawa zarządzania w kwestiach podatkowych oraz zagwarantowanie, że międzynarodowymi partnerzy UE przestrzegają tych samych standardów co państwa członkowskie [Komisja Europejska].

Również Ministerstwo Finansów w Polsce na podstawie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych i prawnych stworzyło taką listę. Wymienione w niej kraje i terytoria są jednakowe dla podatników PIT i CIT.

Listy te nie są niezmiennie w czasie. Kryterium usunięcia państwa z takiej listy, przyjętym przez OECD, jest istnienie w ustawodawstwie podstawy prawnej do wymiany informacji fiskalnych z innymi krajami. Ponadto polskie Ministerstwo Finansów dodało dwa kolejne kryteria: pozytywna ocena w aktualnym raporcie OECD Peer Review oraz pozytywna ocena służb Ministerstwa Finansów w zakresie wymiany informacji z daną jurysdykcją [Ministerstwo Finansów 2018, s. 52]. Uwzględniając te założenia, ostatnio (w 2015 roku) z polskiej listy wypisano: Belize, Bermudy, Gibraltar, Kajmany, Montserrat, Turks i Caicos.

Pojawienie się na liście krajów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową wpływa znacząco na zaufanie inwestorów do tego państwa, może

doprowadzić do zmniejszenia działalności na tym terytorium lub nawet do całkowitego wycofania się. Dlatego raje podatkowe dążą do tego, by zostać usuniętym z takich list.

Charakterystyka polityki podatkowej jednego z rajów podatkowych – Panamy

Panama to kraj Ameryki Środkowej położony na Przesmyku Panamskim, wąskim moście lądowym łączącym Amerykę Północną i Południową oraz na ponad 1600 wyspach. Tropikalny kraj znany jest głównie z Kanału Panamskiego umożliwiającego przepłynięcie statków z zachodu na wschód Ameryki. Znajduje się na polskiej liście krajów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową, znana również jako kraj tzw. taniej bandery [Britannica].

Za rezydenta podatkowego uznaje się osobę fizyczną zamieszkującą na terenie Panamy powyżej 183 dni w roku lub posiadającą tam centrum interesów ekonomicznych i osobistych. Stawki podatku są zróżnicowane. Osoby, które zarabiają mniej niż 11 000\$ rocznie, nie płacą podatku dochodowego, osoby zarabiające od 11 000 do 50 000\$ płacą podatek według stawki 15%, zaś osoby zarabiające 50 000\$ lub więcej są objęte stawką 25%. Występują różne odliczenia od podatku – składki na ubezpieczenie zdrowotne, 800\$ dla małżeństw rozliczających się wspólnie, darowizny na rzecz organizacji non-profit do 50 000\$ rocznie, składki na indywidualne plany emerytalne do 15 000\$ rocznie, w wysokości nieprzekraczającej 10% dochodu brutto, odsetki od kredytu hipotecznego rocznie do 15 000\$, odsetki od kredytu studenckiego oraz wydatki na hospitalizację w Panamie niepokryte przez ubezpieczenie. Osoby niebędące rezydentami podlegają opodatkowaniu podatkiem u źródła wynoszącym 15% dochodu brutto [Deloitte 2019, s. 4, 5].

W podatku dochodowym od osób prawnych, któremu podlegają rezydenci i nierezydenci, opodatkowaniu podlega jedynie dochód pochodzący i powstający w Panamie. Przedsiębiorstwo jest rezydentem, jeżeli jest zarejestrowane zgodnie z prawem panamskim i centrala znajduje się w Panamie. Sprzedaż produktów i usług osobom i przedsiębiorstwom spoza Panamy nie jest opodatkowana. Dywidendy otrzymane przez podmiot będący rezydentem panamskim od podmiotu z innego państwa są zwol-

nione z podatku. Stratę można odliczyć od podatku w ciągu pięciu lat, maksymalnie do 50% kwoty dochodu do opodatkowania w danym roku. Podstawowa stawka podatkowa wynosi 25%, jednak istnieje alternatywny podatek minimalny (CAIR), którego stawka wynosi 1,17%. Jednakże organy podatkowe mogą również zwolnić podmiot z alternatywnego podatku minimalnego. W polityce podatkowej Panamy występuje także zagraniczna ulga podatkowa oraz stosowane są liczne zachęty inwestycyjne, takie jak zwolnienia podatkowe pod pewnymi warunkami dla: zysków ze sprzedaży lub przeniesienia spółek panamskich, dochodów ze sprzedaży towarów i usług dla pasażerów statków i samolotów, produkcji zaawansowanych technologicznie produktów, usługi call center, logistyki, świadczenia usług administracji biurowej czy importu lub eksportu [Deloitte 2019 s. 1, 2].

Ponadto, nie ma żadnych ograniczeń dewizowych w zakresie importu USD do Panamy dla innych banków. Stawka podatku od nieruchomości wynosi dla osób fizycznych 0-0,7%, a dla osób

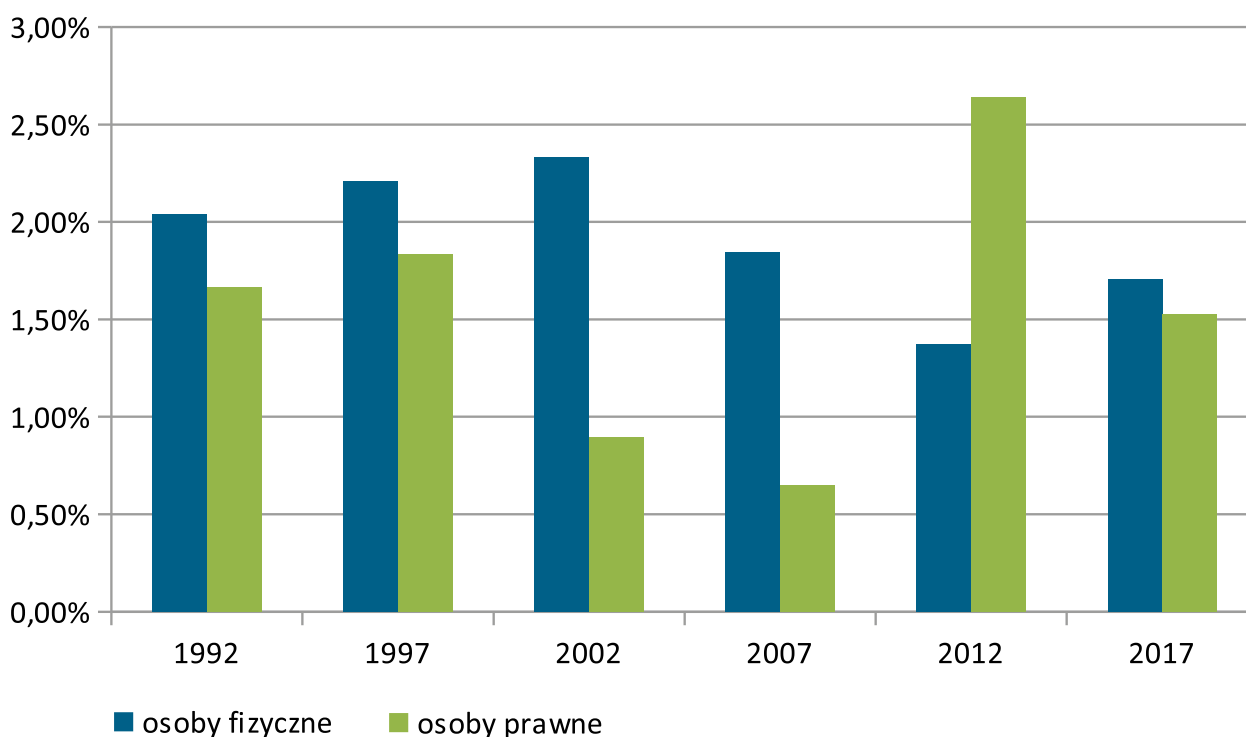
prawnych 0-1%. Standardowa stawka podatku od wartości dodanej – VAT wynosi 7%, natomiast dla alkoholu i zakwaterowania – noclegów wynosi 10%, a dla tytoniu 15%. Panama ma 17 umów podatkowych i 10 umów o wymianie informacji podatkowej oraz podpisała w 2018 r. wielostronną umowę OECD [Deloitte 2019 s. 1, 5].

Na podstawie danych zebranych przez OECD można stwierdzić, że wpływy z opodatkowania osób fizycznych i prawnych mają niewielkie znaczenie fiskalne w Panamie, osiągając łącznie co najwyżej 4% PKB. Nie wykazują jednocześnie jednostajnego trendu w czasie, co pokazuje rysunek numer 2.

Blaski i cienie rajów podatkowych

Rejestrowanie działalności gospodarczej w rajach podatkowych przynosi wiele korzyści dla przedsiębiorców, przede wszystkim [Folfas 2008, s. 23]:

- niższe podatki, a co za tym idzie maksymalizację zysku;



Rysunek 2. Relacja dochodów z podatku od dochodów i zysków kapitałowych do PKB Panamy w latach 1992 – 2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD

- rozliczanie się w prostym systemie podatkowym i ograniczenie biurokracji;
- ochronę majątku przed egzekucją sądową innych jurysdykcji;
- zapewnienie dyskrecji i anonimowości;
- redukcję ograniczeń dewizowych i innych w wymianie zagranicznej.

Natomiast dla krajów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową celem jest przyciągnięcie kapitału zagranicznego, stworzenie nowych miejsc pracy oraz rozwój gospodarczy i społeczny [Pindyk, 2015, s. 47].

Łączy się ona również z wieloma zagrożeniami dla przedsiębiorstw i rajów podatkowych, wśród których najistotniejsze są [Folfas 2008, s. 23]:

- ryzyko podwójnego opodatkowania, gdyż organy podatkowe krajów macierzystych mogą nie uznać rozliczeń podatkowych z krajów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową;
- zagrożenie niestabilnością ekonomiczną bądź polityczną raju podatkowego;
- możliwość oszustwa bądź bankructwa lokalnych przedsiębiorstw;
- trudności w zarządzaniu ze względu na odległość.

Państwa i terytoria zależne nazywane rajami podatkowymi przed wprowadzeniem liberalnego systemu podatkowego były gospodarkami opartymi przede wszystkim na turystyce oraz zdanymi na pomoc zagraniczną. Współcześnie są jednymi z najlepiej rozwiniętych gospodarek w swoim rejonie i stały się niezależne, a nawet to one pomagają innym bliskim krajom. Kapitał zagraniczny stał się dla nich źródłem zysku prowadzącym do rozwoju gospodarczego [Folfas 2008, s. 20]. Warto jednak pamiętać, że rejestracja w krajach i terytoriach uznanych za raje podatkowe wykorzystywana jest również do celów niezgodnych z prawem – prania brudnych pieniędzy czy oszustw podatkowych [Folfas 2008, s. 23]. Kodeks karny skarbowy za oszustwa podatkowe uznaje [Kodeks karny skarbowy art. 54, 56, 57, 76]: uchylenie się od opodatkowania, podanie nieprawdy lub zatajenie prawdy w deklaracji lub oświadczeniu, niezapłacenie podatku w terminie czy wyłudzenie zwrotu podatku.



Przeciwdziałanie szkodliwej konkurencji rajów podatkowych

Instytucje, takie jak OECD czy Unia Europejska, ale również poszczególne państwa, od lat walczą ze szkodliwą dla nich działalnością rajów podatkowych. Podstawową zasadą jest unikanie nadmiernego fiskalizmu i zapewnienie stabilności obciążeń podatkowych. Prosta konstrukcja podatku, a w szczególności jasne wskazanie podstawy opodatkowania, ograniczenie ulg i zwolnień, zastosowanie akceptowalnej dla podatnika stawki podatkowej to sposób na ograniczenie nadużyć podatkowych [Sikorski, 2017, s. 301]. Jednym z najważniejszych sposobów ochrony dla tradycyjnych jurysdykcji o restrykcyjnym prawie podatkowym są regulacje cen transferowych chroniące przed transferem dochodów do zlokalizowanych w rajach podatkowych spółek powiązanych. Inną metodą jest kontrolowanie odpowiednimi przepisami w kraju spółki matki obciążeń podatkowych dla zależnej spółki zagranicznej, znajdującej się w kraju o niskim poziomie opodatkowania. Ponadto polskie ustawodawstwo zobowiązuje do sporządzenia dokumentacji podatkowej transakcji



dokonywanej przez polskich rezydentów z podmiotami mającymi siedzibę, miejsce zamieszkania czy zarząd na terenie kraju uznanego za raj podatkowy stosujący szkodliwą konkurencję podatkową lub gdy łączna kwota wymagalnych świadczeń przypadająca na rok podatkowy jest wyższa niż równowartość 20 000 euro lub gdy nie ma podpisanej umowy z państwem rezydencji zagranicznej dotyczącej unikania podwójnego opodatkowania. W takich przypadkach pobierany jest podatek u źródła w wysokości 20% przychodu [Litwińczuk 2013, s. 409 - 411]. Od 1 stycznia 2015 r. w Polsce obowiązują przepisy ograniczające wyprowadzanie zysków przedsiębiorstw do państw stosujących szkodliwą konkurencję podatkową (ang. controlled foreign corporations, CFC). Jednak w 2018 r. przepisy te uległy istotnym zmianom gdyż dostosowano je do wymogów unijnej dyrektywy ADAT wprowadzając nowe przesłanki kwalifikacji podmiotów jako CFC. Wymagane jest: 25 – 50% udziału podatnika w spółce zagranicznej, 33% przychodów pasywnych, wysokość opodatkowania w innym państwie wynosi mniej niż połowę hipotetycznego podatku w Polsce. Kolejnym rozwiązaniem było wprowadzenie z dniem 1 stycznia 2019 r. przez

polskiego ustawodawcę podatku od niezrealizowanych zysków (ang. exit tax). Ma on przeciwdziałać przenoszeniu rezydencji lub aktywów za granicę. Podmiotem opodatkowania są zarówno osoby prawne dla których stawka wynosi 19%, jak i osoby fizyczne opodatkowane według stawki 3%. Podatek ten występuje w kilkunastu krajach europejskich [Pach 2019 s. 157].

Podsumowanie

Wykorzystywanie rajów podatkowych przez przedsiębiorstwa na całym świecie jest kontrowersyjną metodą optymalizacji podatkowej. Występuje tutaj konflikt interesów podatnika i państwa. W celu zapobiegania skali wykorzystywania rajów podatkowych należy zarówno efektywnie zwiększać atrakcyjność systemu podatkowego oraz wprowadzać odpowiednie regulacje prawne zarówno na szczeblu krajowym jak i międzynarodowym [Pach 2019 s. 157]. Ponadto, decydując się na taki rodzaj optymalizacji podatkowej nie można mieć pewności zmniejszenia obciążenia podatkowego, ponieważ wiąże się to z wieloma rodzajami ryzyka.

Bibliografia

Britannica. (2019). Panama, <https://www.britannica.com/place/Panama> [dostęp: 26.09.2019].

Chamska, K. (2019). Atrakcyjność centrów offshore w kontekście optymalizacji podatkowej. Zeszyty Studenckie Wydziału Ekonomicznego „Nasze Studia”, (9), 190-199, <http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-07f4872f-de82-43fb-b243-a7a1e2d795d8> [dostęp: 19.02.2020].

Deloitte. (2019). International Tax. Panama Highlights 2019, <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-panamahighlights-2019.pdf?nc=1> [dostęp: 26.09.2019].

Folfas, P. (2008). Przenoszenie działalności gospodarczej do rajów podatkowych jako strategia zarządzania finansami korporacji transnarodowych: motywy, formy, korzyści i zagrożenia. Bank i Kredyt, 39(12), 15 – 30, http://bankikredyt.nbp.pl/home.aspx?f=/content/2008/2008_12_pl.html [dostęp: 17.09.2019].

Gazeta Prawna. (2016). 200 polskich firm jest zarejestrowanych w rajach podatkowych, <https://podatki.gazetaprawna.pl/artykuly/951288,polskie-firmy-w-rajach-podatkowych.html> [dostęp: 17.09.2019].

Komisja Europejska. Common EU list of third country jurisdictions for tax purposes, https://ec.europa.eu/taxation_customs/tax-common-eu-list_en [dostęp: 24.09.2019].

Lachowicz, M. (2019). Horyzont optymalizacji - geneza, skala i struktura luki w podatku CIT. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny, http://pie.net.pl/wp-content/uploads/2019/04/PIE-Raport_CIT.pdf [dostęp: 19.09.2019].

Litwińczuk, H. (2013). Międzynarodowe aspekty opodatkowania dochodu. W: H. Litwińczuk (red.), Prawo podatkowe przedsiębiorców (s. 331 - 411). Warszawa: Wolters Kluwer Polska SA

Ministerstwo Finansów. (2018). Rządowy projekt ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy - Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw, <https://www.sejm.gov.pl/Sejm8.nsf/druk.xsp?nr=2860> [dostęp: 16.09.2019].

OECD. Details of Tax Revenue – Panama, <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=REVPAN> [dostęp: 25.09.2019].

OECD. Glossary of Tax Terms, <https://www.oecd.org/ctp/glossaryoftaxterms.htm> [dostęp: 16.09.2019].

OECD. Jurisdictions committed to improving transparency and establishing effective exchange of information in tax matters, <https://www.oecd.org/ctp/harmful/jurisdictions-committed-to-improving-transparency-and-establishing-effective-exchange-of-information-in-tax-matters.htm> [dostęp: 23.09.2019].

OECD. List of Unco - operative Tax Havens, <https://www.oecd.org/countries/monaco/list-of-unco-operative-tax-havens.htm> [dostęp: 24.09.2019].

Pach, J. (2019). Istota rajów podatkowych w kontekście optymalizacji podatkowej polskich firm. Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego, 33(2), 142–159. doi: 10.24917/20801653.332.11

Pindyk, E. (2015). Współczesne raje podatkowe – realne korzyści przedsiębiorstwa w świetle ograniczeń. Prace Naukowe Wałbrzyskiej Wyższej Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, 34(4), 45-56, <http://bazekon.icm.edu.pl/bazekon/element/bwmeta1.element.ekon-element-000171405589> [dostęp: 19.02.2020].

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 marca 2019 r. w sprawie określenia krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych, Dz.U. 2019 poz. 599

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 28 marca 2019 r. w sprawie określenia krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych, Dz.U. 2019 poz. 600

Sikorski, M. (2017). Przeciwdziałanie wykorzystywaniu rajów podatkowych. Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku, 2(26), 299-312. doi: 10.19251/ne/2017.26(20)

Ustawa z dnia 10 września 1999 r. Kodeks karny skarbowy. Dz.U. 2019 poz. 2128

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. Ordynacja podatkowa. Dz.U. 2019 poz. 900

World Bank. (2019). Doing Business 2019 Training for Reform, <https://www.doingbusiness.org/en/reports/global-reports/doing-business-2019> [dostęp: 25.09.2019].

**Marcin Doliwka**

marcin.doliwka@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny
w Krakowie
kierunek: Audyt finansowy
I rok, II stopień

Opiekun naukowy:
dr hab. Agata Kliber, prof. UEP

Artykuł recenzowany

**Jakub Morkowski**

morkowskijakub@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu
kierunek: Międzywydziałowe
Interdyscyplinarne Studia Doktoranckie
Innowacyjna Gospodarka
Otwarta
II rok, III stopień

Opiekun naukowy:
dr hab. Agata Kliber, prof. UEP

Artykuł recenzowany

Jak social media wpływają na rynki finansowe?

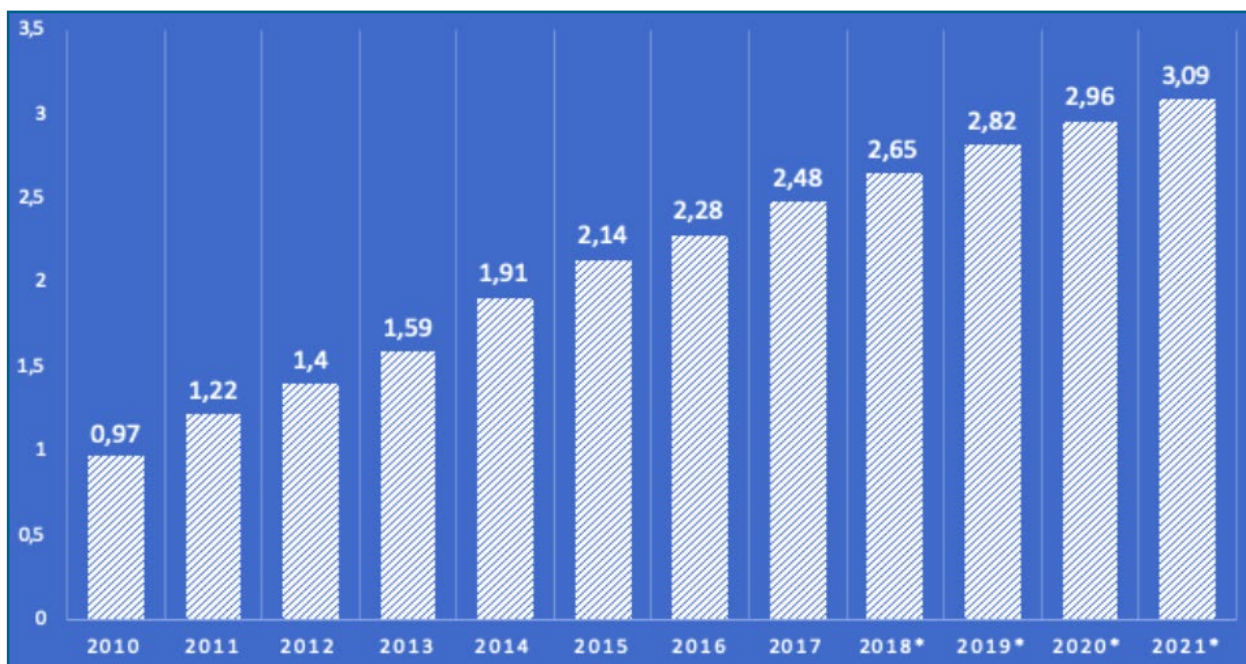
Nie wydaje się, by globalna rola mediów społecznościowych w życiu ludzi znalazła się w odwrocie. Wręcz przeciwnie – dla wielu z nas stają się one podstawowym źródłem i narzędziem pozyskiwania informacji. Informacje te, choć niestety często nieprawdziwe, istotnie wpływają na kształtowanie naszych opinii, poglądów, nastrojów i oczekiwań, co niejednokrotnie znaleźć może odzwierciedlenie również na rynkach finansowych.

Social media w dużych liczbach

Okolo 3 miliardy – tak szacunkowo przedstawia się liczba aktywnych użytkowników mediów społecznościowych [Emarsys 2019]. Czy już wkrótce przekroczona zostanie granica połowy ludzkości? Patrząc na dynamikę wzrostu liczby użytkowników w ostatniej dekadzie możemy stwierdzić, że jest to wielce prawdopodobne – wszak „społecznościowców” jest obecnie trzykrotnie więcej, niż jeszcze dziesięć lat temu. (Rysunek 1.)

Błyskawiczny przepływ informacji, będący domeną naszych czasów, stanowi zarówno szansę, jak i zagrożenie. Największą zaletą i wadą Internetu jest to, że wypowiedzieć się w nim, bez większych ograniczeń, może każdy. Tak ogromna baza odbiorców oczywiście nie umknęła uwadze szeroko rozumianej sferze biznesowej. Naturalną kolejną rzeczą jest wymieranie pewnych zawodów oraz pojawianie się nowych profesji.

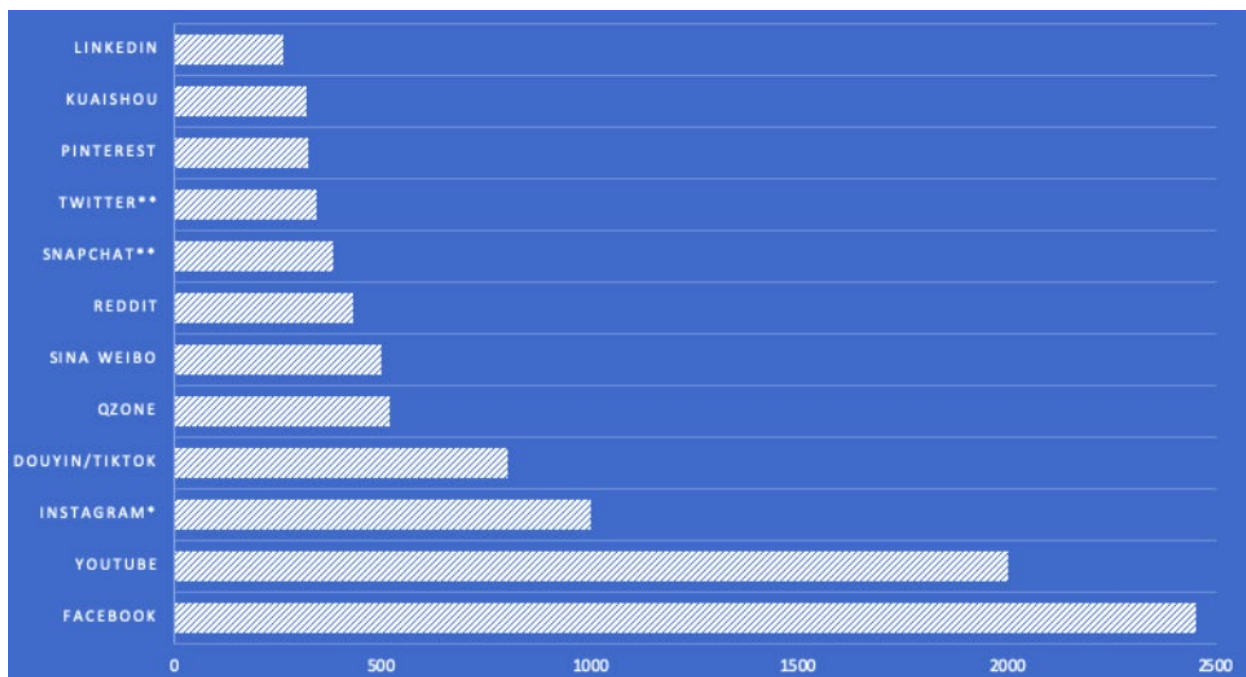
Stosunkowo nową grupą zawodową, przybierającą na sile w ostatnich latach w kontekście popularyzacyjnym, są influencerzy. To osoby zajmujące się różnego typu działalnością w branży internetowej. Zaliczyć do nich można między innymi vlogerów, blogerów, gamerów oraz instagramerów. Posiadając stałą, liczną grupę wiernych fanów i bardzo



Rysunek 1. Globalna liczba użytkowników social media w mld

**dane prognozowane*

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.statista.com



Rysunek 2. Liczba aktywnych użytkowników portali społecznościowych w mld

Źródło: Opracowanie własne na podstawie www.statista.com

dobrze zasięgi, osoby te mają spory wpływ na opinię, poglądy oraz decyzje odbiorców tworzonych przez nich treści w mediach społecznościowych, których to ranking ze względu na liczbę aktywnych użytkowników zaprezentowany został na rysunku nr 2.

Współpracę biznesu oraz influencerów najogólniej nazwać można influencer marketingiem. Cechujące tę branżę relatywnie niskie bariery wejścia, duża elastyczność oraz stosunkowo wysoka możliwość określania docelowej grupy odbiorców (targetowania) czyni to swoiste narzędzie reklamy bardzo atrakcyjnym. O ile w przypadku Kylie Jenner, Seleny Gomez czy Cristiano Ronaldo ceny za jeden post na Instagramie z zawarciem lokowania produktu sięgać mogą setek tysięcy funtów [www.digitalmarketing.org], o tyle w przypadku działalności na mniejszą skalę bardzo powszechne są wymiany barterowe – osoba mająca kilka-kilkanaście tysięcy followersów, w zamian za oznaczenie często liczyć może na darmowy obiad w restauracji, czy zniżkę u stylisty. Popularność social media ukształtowała więc nowy kanał reklamy bezpośredniej, z którego biznes może korzystać dostosowując go do skali swojej działalności oraz potrzeb.

Reakcja rynku na działania reklamowe wydaje się być oczywista. Sytuacja staje się jednak zdecydowanie ciekawsza, gdy rozważaniom podda się wpływ wywołany socialmediową aktywnością influencerów-biznesmenów oraz osób zajmujących eksponowane stanowiska polityczne na rynki finansowe.

Głównie przypadki

Niewinny wpis z krwawym żniwem – tak podsumować można post znanej celebrytki Kylie Jenner na portalu Twitter. Jej z pozoru zwyczajny tweet, w którym zapytała miliony swoich followersów



Rysunek 3. Tweet Kylie Jenner

Źródło: Twitter.com



Rysunek 4. Tweet Elona Muska

Źródło: Twitter.com

czy w dalszym ciągu korzystają oni ze Snapchata, wywołał internetową wrzawę i przecenę akcji Snap Inc. (właściciela Snapchata) o skromne 1,3 miliarda USD. (Rysunek 3.)

Dla porównania – jest to kwota odpowiadająca w przybliżeniu kapitalizacji szesnastej obecnie spółki indeksu WIG20 – PGE Polska Grupa Energetyczna S.A. (Tabela 1.)

Czy Elona Muska można nazwać influencerem? Choć zdecydowanie nie jest to jego podstawowe zajęcie, swoim wizjonerstwem potrafi zarażać miliony. Należy jednak pamiętać, że będąc prezesem spółki giełdowej, trzeba w sposób szczególny uważać na treści publikowane w sieci – zwłaszcza, gdy są to oświadczenia bez pokrycia. (Rysunek 4.)

Data	Otwarcie	Najniższy	Najwyższy	Zamknięcie	Zmiana		Wolumen
21.02.2018	18,90	19,19	18,38	18,64			31 655 133
22.02.2018	18,48	18,53	17,05	17,51	-6,06%	-1,13	51 675 741
23.02.2018	17,60	17,94	17,33	17,45	-0,34%	-0,06	24 212 258

Tabela 1. Wycena akcji Snap Inc. w dniach 21-23.02.2020 r. w USD

Źródło: stoq.pl

Data	Otwarcie	Najniższy	Najwyższy	Zamknięcie	Zmiana		Wolumen
06.08.2018	345,46	354,98	341,82	341,99			8 564 331
07.08.2018	343,84	387,46	339,15	379,57	10,99%	37,58	30 875 768
08.08.2018	369,09	382,64	367,12	370,34	-2,43%	-9,23	24 571 63

Tabela 2. Wycena akcji Tesla Inc. w dniach 6-8.08.2018 r. w USD

Źródło: stooq.pl

Jego tweet jednoznacznie wskazujący na zamiar zdjęcia Tesli z giełdy spowodował, że akcje Tesli wystrzeliły zyskując na zamknięciu niemal 11%. (Tabela 2.)

Nieodpowiedzialność Elona Muska spotkała się z surowymi konsekwencjami. Amerykańska Komisja Papierów Wartościowych i Giełd (SEC) złożyła przeciw niemu pozew, natomiast zawarta ugoda wymogła na nim m.in. obowiązek rezygnacji z funkcji prezesa spółki oraz trzyletni zakaz ubiegania się o to stanowisko. Natomiast zarówno on, jak i Tesla zobowiązani zostali do zapłacenia po 20 milionów dolarów rekompensaty dla pokrzywdzonych w wyniku dezorientacji rynku inwestorów, gdyż finalnie wydarzenie to odbiło się negatywnie na wycenie spółki.

Nie tylko głośnie? Siła sprawcza tweetów Trumpa

W celu zbadania w sposób empiryczny wpływu informacji publikowanej w social media na rynki finansowe, zdecydowano się na zestawienie notowań dwóch indeksów amerykańskiej giełdy z informacjami o publikowaniu tweetów przez 45. Prezydenta Stanów Zjednoczonych, Donalda Trumpa. W badaniu testowano dwie hipotezy, a do ich weryfikacji wykorzystane zostały trzy różne testy. Pierwszym testem jest test Fishera dla wariancji. Pozwala on na weryfikację tego, czy wariancja obserwowana bezpośrednio w okresie pięciu minut przed publikacją danego tweeta oraz z wariancją obserwowaną w okresie pięciu minut po publikacji danego tweeta różniły się od siebie istotnie w sensie statystycznym. W teście Fishera hipoteza H_0 oraz H_1 przyjmuje następujące formy:

$$H_0: \sigma_X^2 = \sigma_Y^2 \quad H_1: \sigma_X^2 \neq \sigma_Y^2$$

gdzie σ_X^2 to wariancja pięć minut przed zajściem zdarzenia

a σ_Y^2 wariancja pięć minut po tym zdarzeniu.

Statystyka tego testu wyrażana jest wzorem:

$$F = \frac{S_X^2}{S_Y^2}$$

i ma rozkład F Snedecora. Dalsze etapy badania zależą od wyników testu Fishera i polegają na sprawdzeniu, czy średni zwrot w poprzedzający i następujący po publikacji informacji także były od siebie istotnie różne:

- gdy brakuje podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej, testem sprawdzającym istotność dla różnicy dwóch średnich będzie test t Studenta,
- gdy zostaje odrzucona hipoteza zerowa na rzecz hipotezy alternatywnej, testem badającym istotność średnich będzie test Studenta z korektą Cochran-Coxa.

Hipotezy w obu testach są takie same; brak podstaw do odrzucenia H_0 oznacza, że średnie w obu próbach są jednakowe, natomiast H_1 postuluje odrzucenie hipotezy zerowej na rzecz hipotezy alternatywnej, że średnie te są różne. Statystyki testowe obu testów są następujące:

Test t Studenta:

$$t = \frac{\bar{x}_X - \bar{x}_Y}{\sqrt{\frac{(n_X - 1) \cdot sd_X^2 + (n_Y - 1) \cdot sd_Y^2}{n_X + n_Y - 2} \cdot \left(\frac{1}{n_X} + \frac{1}{n_Y} \right)}}$$

t Studenta z korektą Cochran-Coxa:

$$t_{CC} = \frac{\bar{x}_X - \bar{x}_Y}{\sqrt{\frac{sd_X^2}{n_X} + \frac{sd_Y^2}{n_Y}}}$$

W badaniach wzięto pod uwagę tweety Donalda Trumpa z okresu 03-14.02.2020 r., z uwzględnieniem treści publikowanych w dni robocze podczas otwarcia sesji, tj. 9:30-17:30 (15:30-23:30 czasu polskiego). Takich tweetów było 38. Ze względu na rodzaj badania pominięto tweety, w których otoczeniu (bezpośrednio 5 minut przed i po) znajdowały się inne tweety publikowane przez Prezydenta USA. W związku z tym obostrzeniem, liczba tweetów branych pod uwagę zmalała do 26. Ostateczna liczba badanych publikacji zmniejszyła się do 24 z powodu usunięcia tych, po których było mniej niż 5 notowań minutowych przed zamknięciem sesji.

Wpływ na rynki finansowe został zbadany na przykładzie notowań dwóch indeksów: indeksu S&P500, w skład którego wchodzi 500 przedsiębiorstw o największej kapitalizacji notowanych na New York Stock Exchange i NASDAQ - oraz indeksu Dow Jones, który jest drugim najstarszym wciąż istniejącym indeksem akcji (w jego skład wchodzi 30 największych amerykańskich przedsiębiorstw). Badanie zostało przeprowadzone na minutowych zwrotach logarytmicznych z okresu 3-14.02.2020r.

Wyniki badania zostały przedstawione w tabeli 3. Kolorem zielonym zaznaczone zostały sytuacje,

	Wariancje S&P500	Średnie S&P500	Wariancja DJ	Średnie DJ
03.02.2020 17:42				
03.02.2020 17:51				
03.02.2020 18:03				
03.02.2020 21:18				
04.02.2020 16:52				
04.02.2020 16:59				
05.02.2020 16:22				
05.02.2020 21:44				
06.02.2020 19:56				
06.02.2020 22:13				
07.02.2020 17:45				
07.02.2020 18:51				
07.02.2020 21:00				
10.02.2020 20:59				
10.02.2020 21:24				
11.02.2020 16:49				
11.02.2020 17:02				
11.02.2020 17:39				
12.02.2020 15:46				
12.02.2020 19:32				
13.02.2020 17:04				
13.02.2020 19:30				
14.02.2020 16:33				
14.02.2020 21:41				

Tabela 3. Wyniki badań różnicy średnich i wariancji

Źródło: Opracowanie własne

w których nie było podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej mówiącej o równości średnich lub wariancji, natomiast kolorem czerwonym - przyjęcie hipotezy alternatywnej świadczącej o ich nierówności. Przypadki, w których hipoteza zerowa została odrzucona, świadczą o tym, iż tweet Prezydenta Stanów Zjednoczonych miał wpływ na notowania giełdowe, ponieważ zauważyć można statystycznie istotną zmianę średniej lub wariancji na poszczególnych indeksach. Zauważyć również można też, że niektóre z publikacji nie mają żadnego wpływu na giełdę lub wpływ ten został potwierdzony tylko przez jeden z dwóch testów na jednym z dwóch indeksów.

Wyniki przedstawionego badania można zinterpretować następująco: chociaż nie wszystkie tweety mają wpływ na sytuację na giełdowym parkiecie, to istnieją takie, które wywierają realny wpływ na kurs notowanych indeksów na amerykańskich giełdach. Wpisy te najczęściej dotyczą bezpośredniego odniesienia do sytuacji ekonomicznej lub politycznej w USA. (Rysunek 5.)

Wyniki badania nie są do końca jednoznaczne, czego przyczyną może być wykorzystanie dość podstawowych testów statystycznych, relatywnie krótkiej próby oraz brak oceny wydźwięku informacji. Jedną z możliwości rozszerzenia badania jest badanie wpływu tweetów nacechowanych pozytywnie lub negatywnie oraz ich wpływu na amerykański rynek. Zalecane byłoby też poszerzenie badanej próby, w celu zwiększenia mocy testów statystycznych oraz pełniejszego zobrazowania zależności zachodzącymi w przedstawionym zjawisku.



Rysunek 5. Tweet Donalda Trumpa

Źródło: Twitter.com

Zakończenie

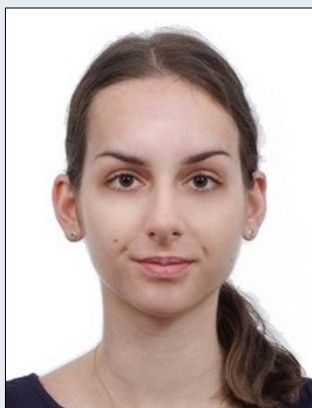
Opisane w niniejszym artykule przypadki, choć najbardziej spektakularne, nie są jedynymi. Zaprezentowane w artykule badanie, nawet w tak mocno ograniczonej formie, pozwala stwierdzić, że wpływ informacji publikowanych za pośrednictwem mediów społecznościowych na rynki finansowe jest istotny. Można spodziewać się również, że wraz z rosnącą rolą social mediów w życiu współczesnych pokoleń, wpływ ten również będzie przybierał na sile.

Wyniki badania mogą zainteresować zarówno inwestorów indywidualnych, jak i instytucjonalnych i pozwolić im udoskonalić (bądź zmodyfikować) strategię inwestycyjną, a w szczególności algorytmy handlowe.

Artykuł ten stanowić może załączek i zachętę do prowadzenia dalszych badań, które również w przyszłości planują prowadzić autorzy.

Bibliografia:

- Clement, J., 2019, Number of social media users worldwide from 2010 to 2021, <https://www.statista.com/statistics/278414/number-of-worldwide-social-network-users/> [dostęp: 8.03.2020r.]
- Clement, J., 2020, Most popular social networks worldwide as of January 2020, ranked by number of active users, <https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/> [dostęp: 8.03.2020r.]
- Digital Marketing, 2019, How Much Does Influencer Marketing Cost?, <https://www.digitalmarketing.org/blog/how-much-does-influencer-marketing-cost?fbclid=IwAR1ZZ05h5e1IjkGazhU59Hr1ZffN7ByZeQAbHD-5dqKH67WkqQbq3CrJVNcr> [dostęp: 8.03.2020r.]
- Tjepkema, L., 2019, Top 5 Social Media Predictions for 2019, <https://emarsys.com/learn/blog/top-5-social-media-predictions-2019/?fbclid=IwAR1tg3hNA8YxJ9XK-IKIA0cr6YpLKdyPmCRjjK6JxAY-Fm6JQY1QIBq29XHI> [dostęp: 8.03.2020r.]



Weronika Sydow

wsydow@wp.pl

Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu
kierunek: Finanse i rachunkowość
II rok, I stopień

Koło naukowe: SKN TAX

Opiekun naukowy:
dr Marcin Spychała

Artykuł recenzowany



Szymon Mamajek

szymon.mamajek@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu
kierunek: Finanse i rachunkowość
III rok, I stopień

Koło naukowe: SKN TAX

Opiekun naukowy:
dr Marcin Spychała

Artykuł recenzowany

Ceny transferowe – istota i zmiany w obowiązkach dokumentacyjnych

Ceny transferowe są jednym z najistotniejszych zagadnień związanych z międzynarodowym prawem podatkowym. Polskie regulacje dotyczące omawianych cen są dla podatników wyzwaniem ze względu na ich dynamiczne przemiany w ostatnich latach. Niniejszy artykuł wykaże, iż najnowsza nowelizacja tychże przepisów przyniosła ograniczenie obowiązków w zakresie dokumentowania stosowanych cen transakcyjnych.

Ceny transferowe i podmioty powiązane

Na rynkach finansowych dokonywanych jest wiele transakcji. Zdarza się, że podmiotami zaangażowanymi w proces sprzedaży oferowanych dóbr, bądź świadczenia usług są powiązane ze sobą przedsiębiorstwa. Te najczęściej reprezentują spółki należące do jednej grupy kapitałowej. Przeprowadzane rozliczenia nieodzownie łączą się z ustalaniem cen, zwanych w tym przypadku cenami transferowymi (ang. transfer pricing), znajdującymi również zastosowanie w sytuacji realizowania transakcji „z podmiotami mającymi siedzibę, zarząd lub miejsce zamieszkania w kraju lub na terytorium stosującym szkodliwą konkurencję podatkową (tzw. raj podatkowy)” [Burchart 2015, s. 41].

Powiązania przejawiają się wywieraniem znaczącego wpływu na jeden podmiot lub więcej przez podmiot krajowy, bądź zagraniczny. Wyróżnia się trzy rodzaje zależności:

- a) powiązanie kapitałowe – bezpośrednie lub pośrednie posiadanie przez spółkę co najmniej 25%:
- udziałów w kapitale,
 - praw głosu w organach kontrolnych, stanowiących lub zarządzających,
 - udziałów lub praw do udziału w zyskach lub majątku lub ich ekspektatywy, w tym jednostek uczestnictwa i certyfikatów inwestycyjnych innej spółki,
- b) powiązanie osobowe – faktyczna zdolność osoby fizycznej do wpływania na podejmowanie kluczowych decyzji gospodarczych przez osobę prawną lub jednostkę organizacyjną nieposiadającą osobowości prawnej,
- c) powiązanie rodzinne – pozostawanie w związku małżeńskim albo występowanie pokrewieństwa lub powinowactwa do drugiego stopnia [Ustawa z 26 lipca 1991, Ustawa z 15 lutego 1992] w przypadku osób na stanowiskach zarządczych, nadzorczych lub sprawujących kontrolę.

Warto również wyjaśnić pojęcie rajów podatkowych (ang. tax havens). Są to miejsca, w których opodatkowanie dochodów jest niższe niż w państwie prowadzenia realnej działalności gospodarczej lub nie występuje w ogóle. Do tych obszarów można zaliczyć m.in. Księstwo Monako, Królestwo Bahrajnu, czy Republikę Panamy [Rozporządzenie MF z 28 marca 2019]. Przerzucanie dochodów do krajów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową ma na celu zmniejszenie obciążeń podatkowych.

Ustalanie cen transferowych

Transakcja dokonywana przez podmioty wykorzystujące ceny transferowe nosi nazwę transakcji kontrolowanej. Strony umowy uzgadniają warunki przebiegu tego procesu.

Relacje łączące powiązane jednostki sprzyjają manipulowaniu ich wynikiem finansowym w celu osiągnięcia wspólnych korzyści poprzez jak najniższe opodatkowanie łącznych dochodów. Z tego względu organy podatkowe wydają zalecenia dotyczące dokumentowania cen transferowych, a także mają prawo do badania adekwatności ich zastosowania [Litwińczuk 2017]. Wówczas brane są pod uwagę transakcje kontrolowane o charakterze jednorodnym, gdzie przedmiot i warunki transakcji są porównywalne.

Przy określaniu cen transferowych zaleca się stosowanie zasady ceny rynkowej (ang. arm's length principle), zwanej również zasadą dystansu. Zgodnie z nią podmioty powiązane powinny być traktowane jak oddzielne, niezależne od siebie jednostki [Litwińczuk 2017]. Reguła ta ma na celu obiektywne wycenianie realizowanych transakcji.

Prowadzenie działalności zgodne z powyższą zasadą należy udokumentować poprzez przeprowadzenie analizy porównywalności omawianych transakcji z rozliczeniami dokonywanymi przez podmioty niepowiązane. Uwzględniane są wówczas:

- cechy charakterystyczne dóbr, usług lub innych świadczeń,
- przebieg rozliczeń,
- umowne i ekonomiczne warunki zachodzącego procesu oraz
- stosowana przez podatnika strategia gospodarcza [Rozporządzenie MF w sprawie cen z 21 grudnia 2018].

Dochody podmiotów powiązanych również podlegają szczegółowej analizie. Jeżeli są one niższe od tych uzyskiwanych przez niezależnych uczestników rynku, realizujących porównywalne transakcje, to przy obliczaniu podatku dochodowego nie uwzględnia się różnic spowodowanych istnieniem powiązań. Dochody określone są za pomocą jednej z poniższych metod:

- metoda porównywalności ceny niekontrolowanej – zestawienie ustalonej ceny transferowej z ceną stosowaną przez podmioty niezależne w przypadku dokonywania rozliczeń tego samego typu, co transakcja kontrolowana, umożliwiające oszacowanie ceny rynkowej przedmiotu transakcji,
- metoda ceny odsprzedaży – porównanie ceny sprzedaży towaru, wcześniej zakupionego od podmiotu powiązanego, innemu podmiotowi, z którym sprzedawcę nie łączą żadne relacje, z wartością rynkową,
- metoda rozsądnej marży („koszt plus”) – wyznaczenie ceny transferowej poprzez zsumowanie kosztów bezpośrednich oraz uzasadnionych pośrednich przeprowadzanych rozliczeń i narzutu zysku, a następnie jej zestawienie z sumą bazy kosztowej i marży określonej przy dokonywaniu transakcji niekontrolowanej [Sojak 2001].

Nie zawsze można zastosować wymienione sposoby ustalania cen transferowych. Wówczas korzysta się z metody zysku transakcyjnego, polegającej na „określaniu dochodów na podstawie zysku, jakiego racjonalnie mógłby oczekiwać dany podmiot uczestniczący w transakcji” [Sojak 2001, s. 205].

Dokumentacja cen transferowych

Podatnicy są zobowiązani do sporządzania dokumentacji cen transferowych, czego zasady zostały ściśle określone [Rozporządzenie MF w sprawie informacji z 21 grudnia 2018], jednakże obowiązek ten powstaje wyłącznie dla wskazanych podmiotów i po przekroczeniu ustalonej przepisami prawa kwoty transakcji kontrolowanej. Tabela 1 przedstawia trzy wyróżniane grupy dokumentacji cen transferowych oraz powiązane z nimi progi dokumentacyjne.

W przypadku przeprowadzania transakcji z podmiotem mającym siedzibę, zarząd lub miejsce zamieszkania w kraju podatkowym wartość graniczna rozliczeń wynosi 100 tys. zł [Ustawa z 26 lipca 1991, Ustawa z 15 lutego 1992].

Zmiany w obowiązkach dokumentacyjnych

Wiele z przywołanych powyżej definicji i regulacji swoje aktualne brzmienie uzyskało wraz z nowelizacją ustaw o podatku dochodowym obowiązującą od 1 stycznia 2019 r. Była to pierwsza od ponad 20 lat tak dogłębna nowelizacja przepisów o cenach transferowych. Głównym celem ustawodawcy było uproszczenie przepisów i zmniejszenie obciążeń

biurokratycznych przy jednoczesnym uszczelnieniu systemu podatkowego [Rządowy projekt...2018]. Ustawodawca miał również na względzie implementację najnowszych wytycznych Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) w zakresie cen transferowych. Aktualizacja rzeczonych wytycznych OECD z 2017 r. opiera się m.in. na dorobku projektu BEPS (tj. Base Erosion and Profit Shifting, z ang. Erozja Podstawy Opodatkowania i Transfer Zysków), którego celem jest przeciwdziałanie agresywnej optymalizacji podatkowej opartej na różnicach w systemach podatkowych różnych krajów [Sulik-Górecka 2019, s. 96-97]. Ustawodawca nie zaimplementował jednak zrewidowanych Wytycznych OECD w pełni, pomijając istotne części dotyczące analizy ryzyka oraz wartości niematerialnych i prawnych [Laskowska 2018, s. 19].

W kontekście niniejszego artykułu, wśród wprowadzonych nowelizacji zmian szczególnie wyróżnić można zrewidowane przepisy dotyczące obowiązków dokumentacyjnych. Opisane przez autorów sztywne progi wartości transakcji kontrolowanych, których przekroczenie determinuje powstanie obowiązku sporządzenia dokumentacji cen transferowych, zastąpiły wprowadzone w 2017 r. progi istotności zależne od przychodów podatnika, a także próg rachunkowy. Upřednio bowiem, o obowiązku sporządzenia dokumentacji decydowało w pierwszej kolejności przekroczenie w poprzednim roku podatkowym progu 2 mln euro przychodów lub kosztów na podstawie prowadzonych ksiąg rachunkowych (próg rachunkowy). W przypadku przekroczenia progu rachunkowego, należało udokumentować transakcje z podmiotami

Element dokumentacyjny	Próg powstania obowiązku dokumentacyjnego
lokalna dokumentacja cen transferowych	Wartość transakcji powyżej 10 mln zł (transakcje towarowe i finansowe) lub 2 mln zł (transakcje usługowe i inne rozliczenia)
grupowa dokumentacja cen transferowych	Co najmniej 200 mln zł skonsolidowanych przychodów w poprzednim roku obrotowym
raport według krajów	Co najmniej 750 mln euro przychodów grupy kapitałowej w danym roku obrotowym

Tabela 1. Progi dokumentacyjne cen transferowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Ustawa z 26 lipca 1991, Ustawa z 15 lutego 1992, Ustawa z 9 marca 2017]



powiązani mające istotny wpływ na dochód lub stratę, czyli te, które przekraczały próg wartości 50 tysięcy euro (próg istotności). Próg ten wzrastał jednak wraz z wysokością przychodów podatnika w poprzednim roku podatkowym. Dla podatnika o ubiegłorocznych przychodach w wysokości [Kosieradzki i Piekarczyk 2016, s. 285]:

- od 2 mln euro do 20 mln euro próg istotności wynosił 50 tys. euro plus dodatkowo 5 tys. euro za każdy 1 mln euro przychodu ponad kwotę 2 mln euro;
- od 20 mln euro do 100 mln euro próg ten wynosił 140 tys. euro plus dodatkowo 45 tys. euro za każde 10 mln euro przychodu ponad kwotę 20 mln euro;
- powyżej 100 mln euro próg istotności wynosił 500 tys. euro.

Progi wartości transakcji z podmiotami powiązanymi, powyżej których należy sporządzić dokumentację, uległy zatem znacznemu podwyższeniu. W przypadku grupowej dokumentacji cen transferowych

również nastąpiła modyfikacja kryterium jej sporządzania. Obecne rozwiązanie zastąpiło dużo bardziej rygorystyczny wymóg posiadania dokumentacji grupowej po przekroczeniu przez danego podatnika z grupy kapitałowej progu 20 mln euro przychodów lub kosztów. Zmianie uległ również obowiązek sporządzania analizy cen transferowych (analizy porównawczej lub analizy zgodności) stanowiącej element lokalnej dokumentacji cen transferowych. Przed nowelizacją, obowiązek ten powstawał u podatników, których przychody lub koszty przekraczały w poprzednim roku podatkowym 10 mln euro. Aktualnie analiza cen transferowych jest elementem obowiązkowym każdej lokalnej dokumentacji [Ustawa z 26 lipca 1991, Ustawa z 15 lutego 1992]. Regulacje dotyczące raportu według krajów, zawarte w ustawie z dnia 9 marca 2017 r. o wymianie informacji podatkowych z innymi państwami, nie uległy zmianie.

Symulacja wpływu zmian na obowiązki dokumentacyjne

Celem zobrazowania zmniejszenia obowiązków dokumentacyjnych w zakresie cen transferowych, autorzy postanowili przeprowadzić symulację wpływu znolizowanych przepisów na podatników. Symulacja polegała na zweryfikowaniu dla każdego z jej podmiotów obowiązków w zakresie dokumentowania cen transferowych w 2018 r., przy opisanych niżej założeniach. Obowiązki sprawdzano zarówno na podstawie aktualnie obowiązujących przepisów, jak i tych obowiązujących od 1 stycznia 2017 r. do 31 grudnia 2018 r., celem porównania otrzymanych wyników. Do symulacji wykorzystano dane produkcyjnych i usługowych spółek giełdowych, których sprawozdania finansowe dostępne są w bazie danych Notoria OnLine. Wybrano spośród nich podmioty, które w latach 2017-2018:

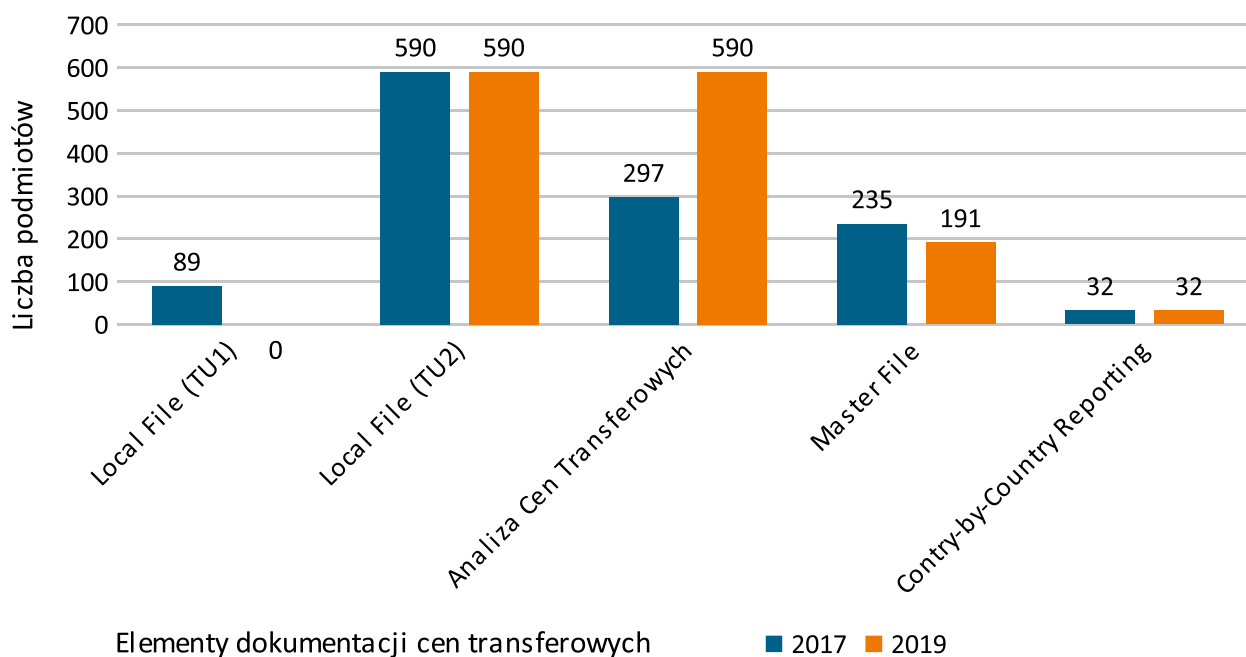
- opublikowały sprawozdania finansowe dostępne w bazie Notoria OnLine;
- posiadały rok obrotowy zgodny z rokiem kalendarzowym;
- osiągnęły rocznie co najmniej 100 tys. euro przychodu.

Po odrzuceniu spółek, których rekordy zawarte w bazie w sposób oczywisty nie odpowiadały ich rzeczywistym sprawozdaniom finansowym, otrzymano finalnie dane finansowe 666 podmiotów,

które wykorzystano do symulacji. Dla ustalenia obowiązków dokumentacyjnych każdej ze spółek, autorzy wprowadzili następujące założenia:

- wszystkie spółki przeprowadziły z podmiotem powiązanym transakcję usługową o wartości 250 tys. zł (TU1), a podmioty które wykazały w latach 2017-2018 przychody lub koszty przewyższające w każdym roku wartość 2,5 mln zł przeprowadziły dodatkowo z podmiotem powiązanym inną transakcję usługową o wartości 2,5 mln zł (TU2);
- wszystkie spółki należą do osobnych grup kapitałowych;
- pomija się zwolnienia podmiotowe i przedmiotowe od obowiązku sporządzania dokumentacji cen transferowych;
- przychody oraz koszty podmiotu lub skonsolidowane przychody oraz koszty ustalono poprzez zsumowanie wszystkich pozycji przychodowych z rachunku zysków i strat oraz analogicznie zsumowanie pozycji kosztowych, co jest podejściem akceptowanym przez organy podatkowe [Ustalenie wartości przychodów... 2019].

Wyniki przeprowadzonej symulacji przedstawia rysunek nr 1. Jak można zauważyć, przy stosowaniu przepisów z 2019 r. liczba podmiotów zobowiązanych do udokumentowania transakcji usługowej TU1 (wartość 250 tys. zł) spadła do zera. Według przepisów z 2017 r. aż 89 spółek (tj. 13,4% wszystkich podmiotów) musiałoby dokumentować tę transakcję. Ma to oczywiście związek z opisaną zmianą progów istotności transakcji. Wyznaczany zgodnie z przepisami dotyczącymi cen transferowych z 2017 r. próg istotności dla spółek będących podmiotami symulacji średnio wynosił tylko 3,10% przychodów danego podmiotu. Mediana wyznaczonych progów istotności wynosiła 70 tys. euro, co oznacza, że dla połowy ze spółek próg wynosił od 50 tys. do 70 tys. euro, a dla drugiej połowy od 70 tys. do 500 tys. euro. Progi transakcyjne z 2019 r. stanowią z kolei średnio 24,86% przychodów podmiotu dla progu 2 mln zł oraz 124,32% dla progu 10 mln zł. Powyższe potwierdza, że nowela przepisów o cenach transferowych przyniosła podatnikom realizującym transakcje z podmiotami powiązanymi o niewysokiej wartości, znaczne ograniczenie obciążeń biurokratycznych i admi-



Rysunek 1. Spółki zobowiązane do sporządzenia dokumentacji cen transferowych

Źródło: opracowanie własne.

nistracyjnych. Transakcja usługowa TU2 (wartość 2,5 mln zł) musi być w obu reżimach podatkowych udokumentowana przez 590 spółek (tj. 100% podmiotów, które zgodnie z założeniami symulacji mogły taką transakcję przeprowadzić). Ze względu na uczynienie analizy cen transferowych obowiązkową dla każdej dokumentacji lokalnej, wzrosła jednak o 98,7% liczba podmiotów muszących ją przeprowadzać. W przypadku grupowej dokumentacji cen transferowych również widać odciążenie podatników, choć nie jest ono tak znaczne, jak w przypadku dokumentacji lokalnej dla transakcji o niskiej wartości. Liczba podmiotów muszących sporządzić Master File zmniejszyła się z 235 spółek do 191 spółek, tj. o 18,7%. Ponieważ, jak już w artykule zaznaczono, przepisy dotyczące raportu według krajów nie były przedmiotem obowiązującej od 2019 r. nowelizacji, liczba podmiotów zobowiązanych do jej sporządzenia – tj. 32 spółki – nie zmieniła się.

Podsumowanie

Ceny transferowe to istotne zagadnienie międzynarodowego prawa podatkowego, które jest przedmiotem aktywnego zainteresowania ze strony OECD oraz m.in. polskiego rządu. Ostatnia nowelizacja krajowych przepisów dotyczących cen transferowych przyniosła bardzo dogłębne zmiany dotyczące obowiązku sporządzania dokumentacji cen transferowych, których głównym celem było uszczelnienie systemu podatkowego przy jednoczesnym zmniejszeniu obciążeń o charakterze biurokratycznym i administracyjnym. Dostosowano również, w większości, krajowe przepisy do standardów OECD. Jak pokazała przeprowadzona przez autorów symulacja, obciążenia podatników w zakresie dokumentacji lokalnych i grupowych rzeczywiście uległy zmniejszeniu. Jednakże, zwiększyły się ich obowiązki dotyczące sporządzania analizy cen transferowych, czy to w formie analizy porównawczej, czy opisu zgodności.

Bibliografia

- Burchart, R., 2015, Ceny transferowe a zarządzanie ryzykiem podatkowym w przedsiębiorstwach powiązanych, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr 389, s. 41-49, <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=289747> [dostęp: 19.12.2019].
- Kosieradzki T., Piekarz R., 2016, Ceny transferowe Nowe zasady dokumentacji, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Laskowska, M., 2018, Ocena zmian w polskich regulacjach dotyczących cen transferowych, *Analizy i Studia CASP*, nr 2(6), s. 2-30, <https://econjournals.sgh.waw.pl/ASCASP/article/view/903/800> [dostęp: 20.02.2020].
- Litwińczuk, H. (red.), 2017, Prawo podatkowe przedsiębiorców, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Rządowy projekt ustawy o zmianie ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych, ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, ustawy - Ordynacja podatkowa oraz niektórych innych ustaw (Druk sejmowy nr 2860 cz. I), 2018, <http://orka.sejm.gov.pl/Druki8ka.nsf/0/9060A2C883ED-1DE4C12583130069CECC/%24File/2860.%20cz.%20I.pdf> [dostęp 18.02.2020].
- Rozporządzenia Ministra Finansów z 21 grudnia 2018 r. w sprawie cen transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych, Dz.U. z 2018 r., poz. 2491.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 21 grudnia 2018 r. w sprawie informacji o cenach transferowych w zakresie podatku dochodowego od osób prawnych, Dz.U. z 2018 r., poz. 2487.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 28 marca 2019 r. w sprawie określenia krajów i terytoriów stosujących szkodliwą konkurencję podatkową w zakresie podatku dochodowego od osób fizycznych, Dz.U. z 2019 r., poz. 599.
- Sojak, S., 2001, Ceny transferowe: teoria i praktyka. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Sulik-Górecka, A., 2019, Ocena kierunków zmian regulacji prawnych w zakresie cen transferowych w Polsce, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, nr 386, s. 95-107, <http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.cejsh-fcd99d5e-3d17-45e4-8aa0-d7e17f4ce771/c/09.pdf> [dostęp: 18.02.2020].
- Ustalenie wartości przychodów dla celów dokumentacji cen transferowych, 2019, *Przegląd Podatku Dochodowego*, nr 1(481), s. 60, <http://www.czasopismaksiegowych.gofin.pl/11,5174,236091,ustalenie-wartosci-przychodow-dla-celow-dokumentacji-cen.html> [dostęp: 19.02.2020].
- Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych, Dz. U. z 2019 r., poz. 1387 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz. U. z 2019 r., poz. 865 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 9 marca 2017 r. o wymianie informacji podatkowych z innymi państwami, Dz.U. z 2019 r., poz. 648 z późn. zm.

Czym są obligacje katastrofalne?

Obligacje katastrofalne (katastroficzne, cat-bonds) są coraz popularniejszą formą przenoszenia ryzyka katastroficznego na rynki finansowe. Mimo, że ta alternatywa dla klasycznej reasekuracji pozostaje niszową klasą aktywów, to należy się spodziewać, że w najbliższych latach będzie bardziej powszechna [za: Cummins i Weiss 2008].



Aleksander Freitag

aleksanderfreitag4@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu
kierunek: Rachunkowość
i finanse biznesu
I rok, I stopień

Koło naukowe: Challenger, SKN
Propertus

Opiekun naukowy:
dr hab. Krzysztof Łyskawa

Artykuł recenzowany

W 2019 roku rynek obligacji tego typu przekroczył 30 mld dolarów, a pierwsze transakcje eksperymentalne wykorzystujące mechanizm obligacji katastroficznych zrealizowano dopiero w połowie lat 90. XX w. w Stanach Zjednoczonych.

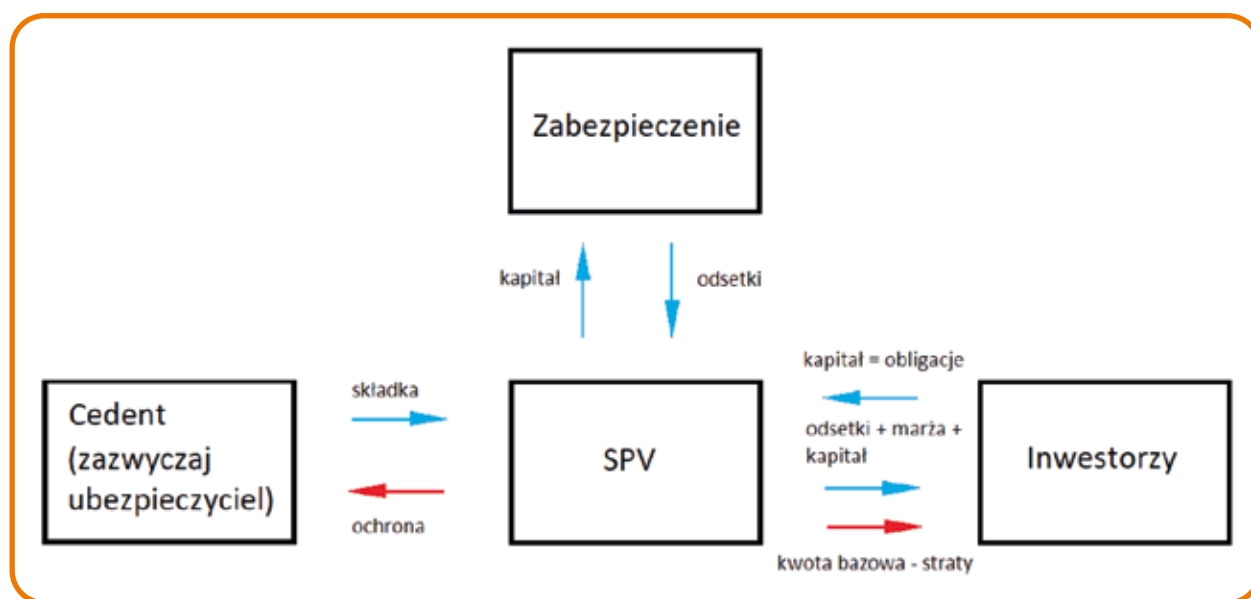
Rosnące, również przez globalne zmiany klimatu [Morana i Sbrana 2019], ryzyko katastroficzne może osłabić siłę kapitałową towarzystw ubezpieczeniowych. Jednak obligacje katastrofalne skutecznie pozwalają zmniejszyć ekspozycję na straty, ponieważ kapitał wymagany na wypłatę odszkodowań jest zapewniany ex ante [Kamberger i Nguyen 2007].

Celem artykułu jest przedstawienie istoty obligacji katastrofalnych, mechanizmu ich emitowania oraz możliwości rozwoju.

Co to są obligacje katastrofalne?

Obligacje katastrofalne to papier wartościowy, którego wartość nominalna oraz płatność odsetek jest zależna od wcześniej ustalonych warunków (zwanym zdarzeniem wyzwajającym). W przypadku wystąpienia katastrofy, która spełnia warunki określone w prospekcie, emitent przestaje być zobowiązany do wykupu całej lub części obligacji [Cabrera 2006, Gostomski 2010]. Obligacje katastrofalne są emitowane na okres od roku do nawet 10 lat, ale zazwyczaj termin zapadalności wynosi trzy lata.

Obligacje katastrofalne są emitowane przez spółki specjalnego przeznaczenia (Special Purpose Vehicle – SPV). SPV reasekuruje ryzyko od sponsorującego towarzystwa ubezpieczeniowego. Emitent sprzedaje obligacje instytucyjnym inwestorom rynku kapitałowego, a wpływy (trzymane na rachunku powierniczym) są często inwestowane w obligacje rządowe. Jeśli w trakcie trwania obligacji nie wystąpi zdarzenie wyzwajające, SPV zwraca inwestorowi kapitał główny z odsetkami [Vaugirard 2003] (Rysunek 1.).



Rysunek 1. Przepływy pieniężne w obligacjach katastrofalnych. Czerwony kolor – wystąpienie katastrofy, niebieski – niewystąpienie katastrofy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Cabrera 2006

Ten sposób sekurytyzacji pozwala zabezpieczyć się przedsiębiorstwom cedującym (towarzystwom ubezpieczeniowym) przed bardzo rzadkimi (występującymi raz na 100 lat lub rzadziej), ale powodującymi duże straty, katastrofami. W przeciwieństwie do reasekuracji, w której kontrakty są zwykle negocjowane corocznie, kontrakty na obligacje katastrofalne są gwarantowane na wiele lat. Gwarantuje to stabilność ceny [Milken Institute 2009].

Zapadki, wyzwacze, trigger

Istotnym elementem obligacji katastrofalnych są tzw. wyzwacze (trigger, rzadziej zapadki), czyli zdarzenie, które determinuje otrzymanie od emitenta zainwestowanych środków oraz odsetek [Gostomski 2010]. W literaturze wyróżnia się od trzech do pięciu mechanizmów wyzwających, a zawsze występują wymienione poniżej typy:

- Związany z indeksem - wypłata jest zależna od wysokości indeksu (np. straty sektora firm ubezpieczeniowych w związku ze zjawiskami klimatycznymi). Jest to najpopularniejszy typ zapadki, ze względu na transparentność [za: Kardasz 2010] i niepublikowanie informacji poufnych firmy cedującej [Cabrera 2006]. Na-

raza to jednak przedsiębiorstwo cedujące na wystąpienie różnicy pomiędzy własnymi stratami a stratami sektora (ryzyko podstawowe).

- Związany z wypłaconymi odszkodowaniami - wypłata uzależniona od wypłaconych odszkodowań (liczby lub wielkości). Inwestor narażony jest na hazard moralny po stronie towarzystwa ubezpieczeń i niepełny dostęp do informacji. W dobie nowych rozwiązań technologicznych i możliwości kontroli działań podejmowanych przez towarzystwa ubezpieczeniowe wydaje się, że zjawisko to może zostać zminimalizowane.
- Związany z parametrem, skalą - przyszła wypłata będzie powiązana z wartością parametru fizycznego katastrofy (np. siła trzęsienia ziemi, prędkość wiatru, poziom wód gruntowych), zbadaną przez wyznaczoną niezależną jednostkę naukową na określonym terenie.

Ponadto wskazuje się również na istnienie wyzwacza związanego z indeksem parametrycznym, który ma odzwierciedlać ekspozycję przedsiębiorstwa cedującego na wiele zdarzeń o charakterze katastroficznym na wyznaczonym terenie. Coraz popularniejszy jest również wyzwacz powiązany z modelowaniem strat. Jeżeli modelowane straty

przekraczają określony próg, inwestor otrzyma ograniczoną wypłatę. Mimo, że ten wyzwalacz jest mniej transparentny, to oferuje szybszą wypłatę [Cabre-
ra 2006].

Po co są obligacje katastrofalne?

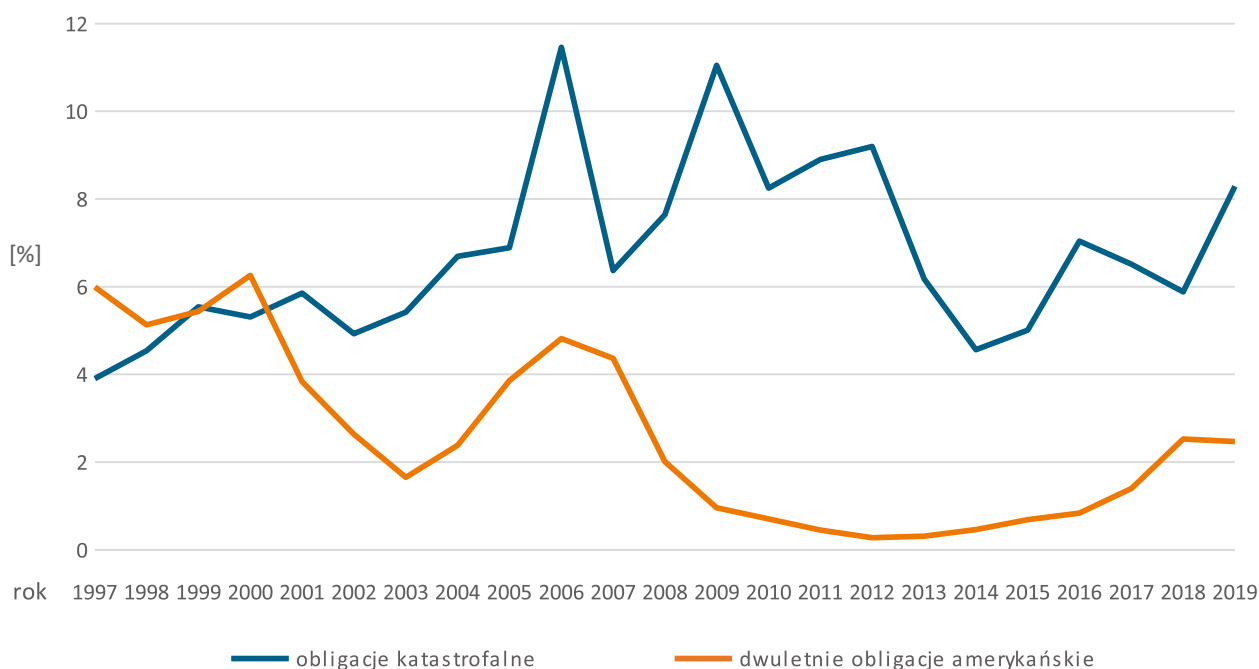
W ostatnich dekadach katastrofy naturalne znacząco zwiększyły straty przedsiębiorstw ubezpieczeniowych. W latach 90. XX w. po wielu katastrofach naturalnych w Stanach Zjednoczonych (głównie huragany), branża ubezpieczeniowa odnotowała bardzo duże straty. Natomiast w 2005 roku huragany Katrina i Wilma oraz inne katastrofy spowodowały straty sektora w wysokości 114 mld dolarów [Swiss Re 2008]. Warto zwrócić uwagę, że straty te przekroczyły wówczas 0,5% wartości całego rynku akcji i obligacji. Zasadne wydało się więc finansowanie ryzyka katastroficznego przez rynki papierów wartościowych [Cummins i Weiss, 2008].

Emisja obligacji katastrofalnych znacząco zmniejsza lub pozwala uniknąć ewentualnych kłopotów z podażą produktów ubezpieczeniowych, ze względu na ograniczone zasoby kapitałowe w towarzystwach ubezpieczeniowych. [Kamberger

i Nguyen 2007]. Ponadto pozwala zwiększyć sumy ubezpieczenia/limit odpowiedzialności.

Obligacje katastrofalne stanowią coraz częstszą alternatywę dla reasekuracji lub uzupełniają ją. Tradycyjna reasekuracja wyróżnia się dużą zmiennością parametrów rynkowych. Obligacje katastrofalne pozwalają rozwiązać ten kłopot poprzez zapewnienie skutecznych instrumentów zabezpieczających. Pozwalają one wiernie odzwierciedlić długoterminowe oczekiwania, a same obligacje można wycenić zgodnie z ich cechami statystycznymi [Baryshnikov, Mayo i Taylor 2001].

Konstrukcja obligacji katastrofalnych pozwala sądzić, że nie są one skorelowane z rynkiem, mogą więc stanowić doskonały element dywersyfikacji portfela, zwłaszcza w momencie dużych wahań na rynkach – gdy brak korelacji jest najbardziej istotny. Mimo, że badania dotyczące wpływu katastrof naturalnych na rynki skupiają się głównie na rynkach ubezpieczeniowych lub nieruchomości, a nie finansowych. W konsekwencji możliwe jest wskazanie, że dopiero bardzo duże straty, które wpływają na wskaźniki makroekonomiczne, mogą bezpośred-



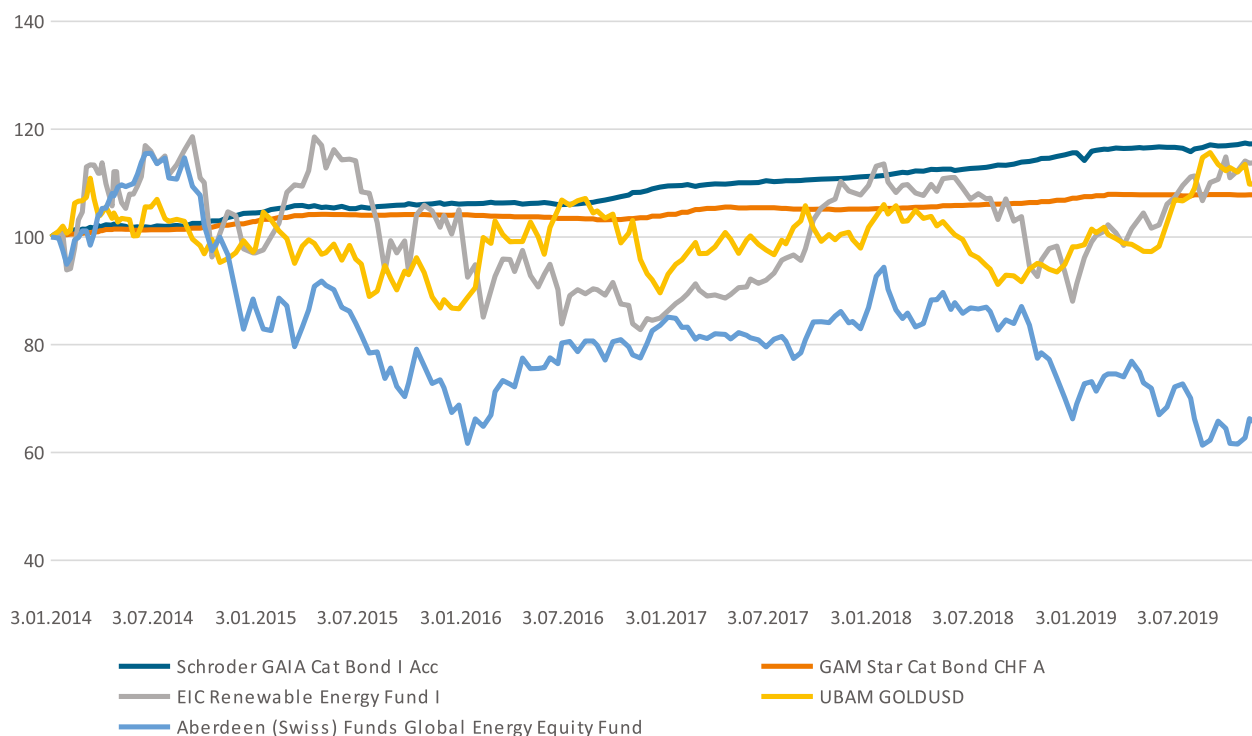
Wykres 1. Porównanie średniej rocznej stopy zwrotu obligacji katastrofalnych i dwuletnich obligacji skarbowych w latach 1997-2019

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Artemis i Bank Rezerw Federalnych w St. Louis.

nio powodować zauważalne zaburzenia na rynkach finansowych [Noy 2009]. Niestabilność rynku finansowego zmienia stopę zwrotu głównie z tych obligacji katastrofalnych, które wykorzystują jako zabezpieczenie na rachunku powierniczym aktywa o jakości niższej niż się spodziewano. Co najmniej do 2008 roku uważano, że obligacje katastrofalne są instrumentami nieskorelowanymi z rynkiem [Nell i Richter 2000, za: Engman 2002]. Jednak kryzys finansowy uwydatnił uchybienia związane ze składem i strukturą rachunku powierniczego obligacji [Perez i Carayannopoulos 2015]. Kłopotliwe okazało się zawieranie swapów zwrotu całkowitego (TRS) w celu ochrony przed ryzykiem wahań stóp procentowych i wartości aktywów zabezpieczających. Umowy TRS zawarte z bankiem inwestycyjnym Lehman Brothers, po jego upadku w 2008 roku, wskazują, że taki sposób ochrony nie jest bezpieczny. W następstwie kryzysu finansowego obligacje katastrofalne jako zabezpieczenie rachunku powierniczego zaczęły wykorzystywać bony skarbowe, które są mniej zawodne, a jednocześnie równie płynne [Braun 2014, Beaulieu,

Khalaf i Melin 2015, za: Smolny 2014]. Od niedawna wskazuje się, że obligacje katastrofalne nie są „instrumentem zero-beta” i nie można polegać na ich nieskorelowaniu z rynkiem, zwłaszcza w czasie dużych wahań na rynku, gdy niekorelacja jest najbardziej pożądana. Natomiast obligacje katastrofalne pozostają bardzo skutecznym dywersyfikatorem portfela inwestycyjnego [Gürtler, Hibbeln i Winkelvos 2012, Drobetz, Schröder i Tegtmeier 2019].

Obligacje katastrofalne w ostatnich latach przynoszą w porównaniu z innymi instrumentami wyższą rentowność. Porównując stopę zwrotu obligacji katastrofalnych z innymi instrumentami, najlepiej porównywać je z tymi o podobnym terminie zapadalności. Na Wykresie 1. porównano średnią roczną rentowność obligacji katastrofalnych i amerykańskich obligacji dwuletnich. Tylko na początku rozwoju obligacji katastrofalnych wykazywały one mniejszą rentowność niż obligacje amerykańskie. Później mimo dużych wahań, oferowały dalej wyższą stopę zwrotu. Głównym inwestorem obligacji katastrofalnych są fundusze inwestycyjne. Produkty



Wykres 2. Porównanie cen wybranych jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych w latach 2014-2019, 100 = 3.01.2014

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Swiss Fund Data AG

instytucji finansowych oparte na obligacjach tego typu również notują wysokie stopy zwrotu, ale nie są one rekordowo wysokie. Ponadto charakteryzują się mniejszymi wahaniami (Wykres 2.).

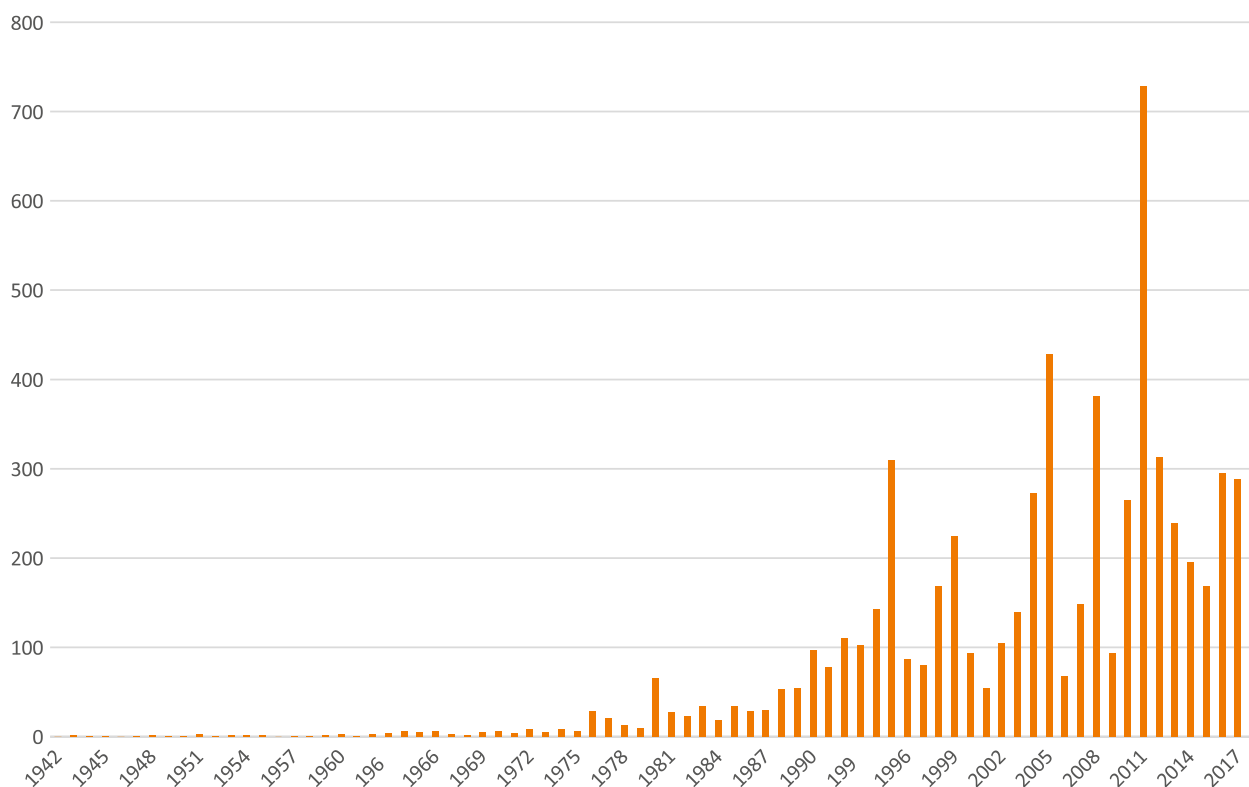
Perspektywy rozwoju

Z roku na rok rośnie ryzyko katastroficzne, a straty spowodowane przez klęski żywiołowe są coraz bardziej dotkliwe (Wykres 3.). Kłopotliwe jest zarządzanie ryzykiem katastroficznym w krajach o niskim współczynniku penetracji rynku, gdzie sektor ubezpieczeniowy jest słabiej rozwinięty. Zniszczenia w takich regionach są bardziej szkodliwe, ponieważ kapitał konieczny do odbudowy nie jest zapewniony. Ważnym rozwiązaniem stają się obligacje katastrofalne emitowane przez rząd, które pozwalają zmniejszyć zobowiązania fiskalne dla państwa i zapewnić poszkodowanym odszkodowania. Tak stało się w 2006 roku w Meksyku, kiedy to rząd Meksyku współpracując z Międzynarodowym Bankiem Odbudowy i Rozwoju wyemitował pierwszą na świecie transzę rządowych obligacji katastrofalnych jako element szerszej strate-

gii zarządzania ryzykiem [Montaño i Pereznieta 2015]. W przypadku wystąpienia katastrofy, środki finansowe miały iść na odbudowę infrastruktury, zarówno publicznej, jak i prywatnej [Michel-Kerjan i in. 2011]. W kolejnych latach podobne działania podjęły m.in. Turcja w 2015 roku; wspólnie: Chile, Kolumbia, Meksyk i Peru w 2018 roku; Filipiny w 2020 roku.

Podsumowanie

Istnienie takich obligacji może stanowić źródło badań w takich dziedzinach jak prognozowanie matematyczne, geofizyka, meteorologia, ale również w naukach społecznych. Kwestia etyczności wyemitowanych przez Bank Światowy obligacji pandemicznych była dość szeroko omawiana w mediach. Wyzwaniem będzie również modelowanie wyzwalaczy obligacji katastrofalnych na klęski spowodowane przez człowieka. Obligacje katastrofalne niewątpliwie będą z roku na rok coraz popularniejszą inwestycją. Ta innowacja finansowa może stanowić istotny element wzrostu rynku ubezpieczeń.



Wykres 3. Straty spowodowane przez klęski żywiołowe na świecie w latach 1942-2018 w mld USD

Źródło: Opracowanie własne na podstawie EM-DAT, Centre for Research on the Epidemiology of Disasters

Bibliografia

- Baryshnikov, Y., Mayo, A., Taylor D., 2001, Pricing of CAT Bonds, University of Illinois, Urbana, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.202.9296&rep=rep1&type=pdf> [dostęp: 22.12.2019]
- Beaulieu, C., Khalaf, L., Melin, O., 2015, Do Catastrophe bond mutual funds constitute zero-beta investments?: identification-robust evidence, University of Ottawa, Ottawa, https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=IAAE2016&paper_id=591 [dostęp: 27.02.2020]
- Braun, A., 2014, Pricing in the Primary Market for Cat Bonds: New Empirical Evidence, Working Papers on Risk Management and Insurance, nr 116, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/jori.12067> [dostęp: 22.12.2019]
- Cabrera, B., 2006, Pricing Catastrophic Bonds for Earthquakes in Mexico, Institute for Statistics and Econometrics, Center for Applied Statistics and Economics, Berlin, <https://edoc.hu-berlin.de/bitstream/handle/18452/14716/lopez-cabrera.pdf?sequence=1> [dostęp: 22.12.2019]
- Cummins, D., Weiss, M., 2008, Convergence of Insurance and Financial Markets: Hybrid and Securitized Risk Transfer Solutions, Temple University, Filadelfia, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1260399 [dostęp: 17.01.2020]
- Drobtz, W., Schröder, H., Tegtmeier, L., 2019, The Role of CAT Bonds in an International Multi-Asset Portfolio: Diversifier, Hedge, or Safe Haven?, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3359277 [dostęp: 21.01.2020]
- Engman, F., 2002, A CAT bond primer for investors and insurers, Nordisk Forsikringstidsskrift, nr 3, s. 221-226, <https://nft.nu/sites/default/files/2002307.pdf> [dostęp: 9.01.2020]
- Gostomski, E., 2010, Obligacje katastrofalne, Gazeta Bankowa, nr 9, s. 59-63
- Gürtler, M., Hibbeln, M., Winkelvos, C., 2012, The Impact of the Financial Crisis and Natural Catastrophes on CAT Bonds, Braunschweig Institute of Technology, Brunswik, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2140653 [dostęp: 27.02.2020]
- Kamberger, T., Nguyen, 2005, T., Anreizwirkungen unterschiedlicher Finanzierungsformen des Gesundheitssystems auf das Arbeitsangebot, Fakultät für Mathematik, Universität Ulm, Ulm, <http://www.risknet.eu/fileadmin/eLibrary/Nguyen-Cat-Bonds-A9.pdf> [dostęp: 22.12.2019]
- Kardasz, W., 2010, Sekurytyzacja jako nowy element zarządzania ryzykiem w zakładzie ubezpieczeniowym i reasekuracyjnym, Rozprawy Ubezpieczeniowe, nr 2 (9), s. 65-77
- Michel-Kerjan, E., Zelenko, I., Cárdenas, V., Turgel, D., Catastrophe Financing for Governments. Learnig from the 2009-2012 Mutlicat Program in Mexico OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, nr 914, <https://ideas.repec.org/p/oec/dafaad/9-en.html> [dostęp: 15.01.2020]
- Milken Institute, 2008, Financial Innovations for Catastrophic Risk: Cat Bonds and Beyond, Milken Institute, Santa Monica, <https://assets1c.milkeninstitute.org/assets/Publication/InnovationLab/PDF/FnclInnovsCatBondsApr08.pdf> [dostęp: 29.12.2019]
- Montaño, M., Pereznieto, L., 2015, Trending Tremors: Cat Bond Developments in Mexico and Latin America, <https://www.creel.mx/wp-content/uploads/2018/05/Insurance-and-Reinsurance-ICLG-2018.pdf> [dostęp: 27.02.2020]
- Morana, C., Sbrana, G., 2019, Climate change implications for the catastrophe bonds market: An empirical analysis, Center for European Studies Department of Economics, Management and Statistics University of Milano, Mediolan, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3092970 [dostęp: 17.01.2020]
- Nell, M., Richer, 2000, A., Catastrophe Index-Linked Securities and Reinsurance as Substitutes, Working Paper Series: Finance & Accounting, nr 56, <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/76942/1/wp056.pdf> [dostęp: 22.12.2019]
- Noy, I., 2009, The macroeconomic consequences of disasters, Journal of Development Economics, nr 88, s. 221-231, <https://ideas.repec.org/a/eee/deveco/v88y2009i2p221-231.html> [dostęp: 13.12.2019]
- Perez, M., Carayannopoulos, P., 2015, Diversification Through Catastrophe Bonds: Lessons from the Subprime Financial Crisis, The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice, nr 40, <https://link.springer.com/content/pdf/10.1057/gpp.2014.14.pdf> [dostęp: 27.02.2020]
- Smolny, K., 2014, Kluczowa rola państwa na rynku finansowym na przykładzie bonów skarbowych, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, nr 67, s. 657-665
- Swiss Re, 2008, Natural Catastrophes and Man-Made Disasters in 2007: High Losses in Europe, Swiss Re, Zurich, <https://www.swissre.com/institute/library/sigma-2008-2.html> [dostęp: 4.01.2020]
- Vaugirard, V., 2003, Pricing catastrophe bonds by an arbitrage approach, The Quarterly Review of Economics and Finance, nr 43, s. 119-133, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.570.6209&rep=rep1&type=pdf> [dostęp: 22.12.2019]

Konflikt gospodarczy między USA a Chinami

Celem artykułu jest omówienie wybranych aspektów wojny handlowej pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Chińską Republiką Ludową.



Joanna Piontek

joanna.piontek1@gmail.com

Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu,
kierunek: Finanse
i rachunkowość biznesu
II rok, I stopień

Koło naukowe: Challenger, Sto-
warzyszenie Cognitis

Opiekun naukowy:
dr hab. Eryk Łon, prof. UEP

Artykuł recenzowany

Początek

1 marca 2018 r. prezydent USA Donald Trump zapowiedział zwiększenie cel na import stali o 25% i aluminium o 10%. Nie spotkało się to z pozytywną reakcją państw oraz partnerów handlowych. Kursy akcji amerykańskich spółek motoryzacyjnych spadły. Teoretycznie działanie to, nie było bezpośrednim atakiem w Państwo Środka, gdyż dostarczało ono Stanom Zjednoczonym zaledwie ok. 2% stali. Nie zmienia to faktu, że aż 10 mln Chińczyków było zatrudnionych w tym sektorze. Natomiast największymi dostawcami stali była Kanada, Brazylia i Korea Południowa [Kalwasiński 2018]. Dodatkowo 2 marca 2018 r. Donald Trump opublikował kontrowersyjny wpis na portalu Twitter:

„Gdy kraj (USA) traci wiele milionów dolarów na handlu z niemal każdym krajem, z którym prowadzi interesy, wojny handlowe są dobre i łatwe do wygrania.”

Wypowiedź ta, ukazała protekcyjizm Trumpa [Bankier.pl 2018].

Na spotkaniu Rady Generalnej Światowej Organizacji (WTO) w Genewie, Chiny jako pierwsze ogłosiły apel, aby wycofać projekt USA dotyczący cel i zostały poparte przez 18 państw. Problem rozwiązania sprzeczności interesów był o tyle trudny, że państwa należące do WTO mogły wprowadzać restrykcje w handlu dóbr i towarów, jeżeli uznają, że jest to konieczne z perspektywy narodowego bezpieczeństwa [Bankier.pl 2018].

22 marca 2018 r. Trump podpisał memorandum ws. sankcji handlowej wobec Chin. Decyzja została podjęta przez amerykański rząd, aby zlikwidować “kradzież własności intelektualnej” przez Państwo Środka. Był to kolejny krok nakładania sankcji handlowych. Nowe taryfy celne na import z Chin miały przybrać wartość ok. 60 mld dolarów rocznie. Była to kara finansowa dla Chińczyków za wywieranie nacisku na firmy działające na ich terenie, aby udostępniały swoje technologie i współpracowały z lokalnymi partnerami.

Kwota 60 mld dolarów rocznie według Trumpa nie rekompensowała kradzieży własności intelektualnej jakiej dopuściły się Chiny [Akan 2018].

23 marca 2018 r. weszło w życie rozporządzenie dotyczące cel na import stali i aluminium. Kanada i Meksyk tymczasowo zostały wyłączone z płacenia cel [Bankier.pl 2018].

Chiny w odpowiedzi na działania Donalda Trumpa postanowiły wystosować listę 128 amerykańskich dóbr, na które mogą zostać nałożone taryfy odwetowe. Na liście znajdowały się m.in. owoce, wieprzowina, rury stalowe. Roczny import produktów do Chin znajdujących się na liście wynosił około 3 mld dolarów [Borowiak 2018]. Natomiast Korei Południowej udało się dojść do porozumienia zmieniającego umowę o wolnym handlu KORUS. Dzięki temu Korea Płd. została wraz z Kanadą, Meksykiem i państwami członkowskimi UE tymczasowo, częściowo wyłączona z opłat cłowych [Borowiak 2018].

Chiński resort handlu wprowadził cło 15% i 25% na 128 amerykańskich dóbr, co więcej Chiny poinformowały, że jeśli Stany Zjednoczone narzucą dodatkowe cła na inne produkty zrobią to samo [Bankier.pl 2018].

Nie było zaskoczeniem, gdy USA ogłosiło listę 1300 chińskich produktów, które zostaną objęte karnymi cłami w wysokości 25%. Ich import do Stanów Zjednoczonych został oszacowany na 50 mld dolarów rocznie. Warto zaznaczyć, że był to potężny cios dla strategii „Made in China 2025” [Borowiak 2018].

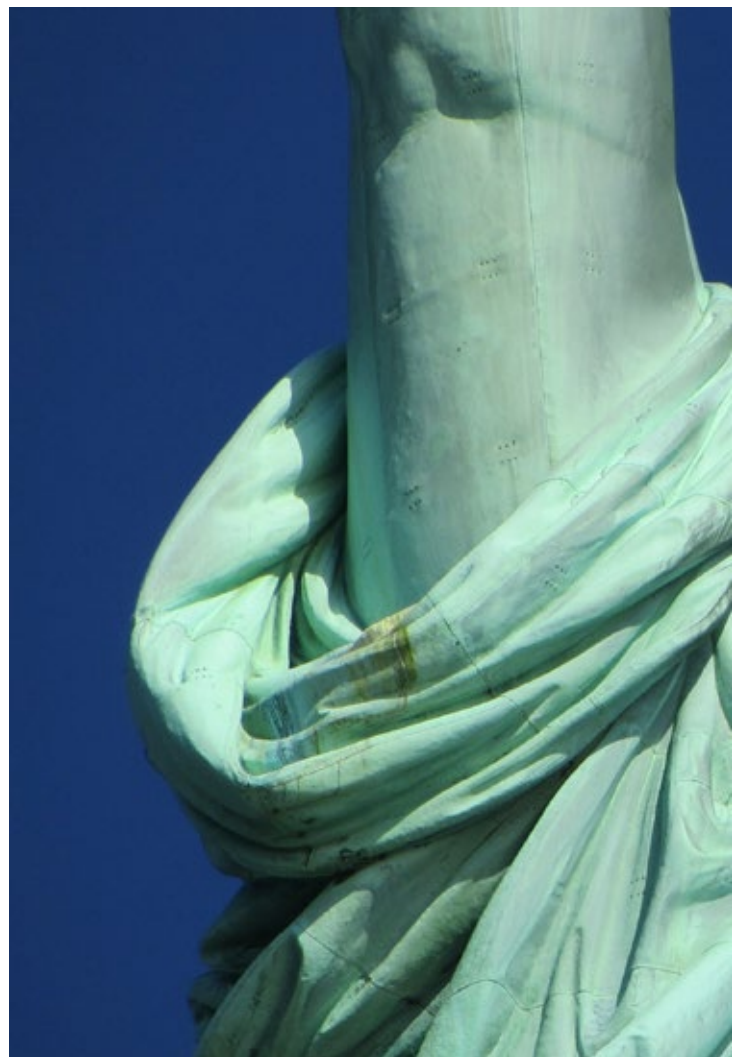
Pekin będąc konsekwentny w obietnicach wprowadził cła odwetowe na 106 produktów amerykańskich (ich wartość również wynosiła 50 mld dolarów rocznie) [Osiński 2018].

„Made in China 2025”

„Made in China 2025” jest to chińska strategia gospodarcza, która w 2015 r. została ogłoszona przez premiera Li Keqiang. Przedstawia ona 10 sektorów związanych z technologią, które powinny rozwinąć się w taki sposób, aby Chiny stały się główną potęgą gospodarczą i liderem wśród nowoczesnej technologii. Jest to możliwe dzięki wykradaniu technologii i wiedzy przedsiębiorstwom zagranicznym, a reżim chiński wspiera takie działania. Nic dziwnego więc, że Trump próbuje się bronić i atakuje [Bogusz 2018; Kozieł 2018; The Epoch Times 2018].

Napięcia ekonomiczne

Trump zagroził, że podniesie cła odwetowe z 50 do 150 mld dolarów. Chiny oznajmiły, że nie chcą wojny



handlowej, ale na każdy atak będą odpowiadać proporcjonalnie [Kolany 2018]. Spowodowało to obawy ekonomiczne wśród społeczeństwa amerykańskiego. Na giełdzie notowano spadki, a inwestorzy wstrzymywali się od podjęcia decyzji ekonomicznych. Farmerzy amerykańscy okazali się najbardziej pokrzywdzoną grupą [Bankier 2018]. Trump, aby zapobiec takiej sytuacji polecił ministrowi rolnictwa stworzenie planu, który ochroni rolnictwo [Bankier.pl 2018]. Największym rynkiem zbytu amerykańskiego sorgo były Chiny, które wykorzystywały roślinę do produkcji alkoholu i paszy dla zwierząt. Chińscy urzędnicy ogłosili, że postępowanie dotyczące importu sorgo z USA do Chin, wykazało dumping, co bez wątpienia zagrażało lokalnym producentom. Jeśli Państwo Środka nałożyłoby cła antydumpingowe to najbardziej ucierpiałyby regiony rolnicze, które wybrały właśnie Trumpa na prezydenta [Borowiak 2018].



3 maja 2018 r. odbyły się rozmowy w Pekinie pomiędzy USA, a Chinami. Dyskutowano o konfliktach handlowych i realnej groźbie wojny celnej. Amerykańskie cła na chińskie towary opiewające na 50 mld dolarów planowano wprowadzić w życie w czerwcu, lecz Pekin mógł starać się o odroczenie [Borowiak 2018].

Międzynarodowe firmy zaczęły obawiać się negatywnych konsekwencji ostatnich wydarzeń. Marka Puma, która aż jedną trzecią towarów produkowała w Chinach, opracowywała plan awaryjny, który dotyczył przeniesienia zakładów produkcyjnych do krajów azjatyckich, jeśli cła wejdą w życie [Krześnicki 2018].

Chiny próbowały polubownie podejść do sprawy. Cło antydumpingowe na sorgo zostało zniesione. Dodatkowo Państwo Środka zaproponowało zmniejszenie nadwyżki w handlu ze Stanami

Zjednoczonymi o 200 mld dolarów rocznie [Borowiak 2018].

Do jeszcze większych napięć ekonomicznych na arenie międzynarodowej doprowadziło oświadczenie amerykańskiego ministra handlu, że cła 25% na stal i 10% na aluminium będą obowiązywać również takie kraje jak Kanada, Meksyk i państwa Unii Europejskiej [Bankier.pl 2018].

Wybuch największej wojny handlowej

15 czerwca 2018 r. administracja Trupa podała oficjalną listę chińskich towarów, na które zostały nałożone cła. W lipcu weszła w życie pierwsza część karnych cel na sprowadzane towary z Chin warte 35 mln dolarów rocznie. Państwo Środka określiło to jako wybuch największej wojny handlowej [Kalwasiński 2018]. Donald Trump

zagroził, że rozszerzy listę produktów, na które nałoży cło, a towary te będą warte 500 mld dolarów rocznie. Powołując się na fakt, że bezpieczeństwo państwa jest najwyższym priorytetem i nie zaprzestanie działań, dopóki przeciwnicy nie powstrzymają się od nielegalnych praktyk handlowych [Forbes 2018].

Rząd Chiński sztucznie napędzał gospodarkę, poprzez zachęcenie banków do podniesienia wielkości kredytów dla firm. Chiny pomimo amerykańskich ataków nadal wierzyły, że zdolają osiągnąć cel wzrostu wskaźników na dany rok [Forbes 2018].

Stany Zjednoczone po raz kolejny nałożyły cła. Suma chińskiego eksportu objętego cłami karnymi wynosiła 50 mld dolarów rocznie. Na liście znalazły się m.in. tworzywa sztuczne i chemikalia. Cła obejmowały towary, które związane są ze strategią "Made in China 2025". Chiny nałożyły cła odwetowe na takie produkty jak autobusy oraz sprzęt medyczny [Forbes 2018]. Działania Trumpa okazały się częściowo niekorzystne dla USA. Cena stali wzrosła o 33%, a aluminium o 11%. Dlatego też podpisano rozporządzenie, w którym Korea Płd., Argentyna i Brazylia mogły eksportować stal i aluminium do Stanów Zjednoczonych bez opłat wysokocelowych [Forbes 2018].

24 września 2018 r. na towary chińskie o łącznej wartości 200 mld dolarów zostały naniesione 10% cła. Chiński minister finansów zagroził, że państwo na te działania może odpowiedzieć nie tylko cłami, ale także restrykcjami w eksporcie towarów [Forbes 2018].

Jak się później okazało, Chiny nie odpowiedziały proporcjonalnie do ataków Stanów Zjednoczonych. Nałożyły cła 5-10% na dobra wynoszące 60 mld dolarów rocznie (m.in. na niektóre rodzaje samolotów). Ponadto analitycy podkreślali fakt, że Państwo Środka nie importuje ze Stanów Zjednoczonych wystarczająco dużo, aby móc i tym razem adekwatnie opowiedzieć na atak. Podsumowując, cła nałożone przez Waszyngton obejmowały chińskie produkty o wartości 250 mld dolarów, a nałożone cła przez Pekin obejmowały amerykańskie dobra o wartości 110 mld dolarów [Forbes, 2018].

Podczas szczytu G20 w Buenos Aires postanowiono, że Chiny i Stany Zjednoczone mają 90 dni na zawarcie ugody i jest to termin ostateczny.

W przypadku braku porozumienia 1 marca 2019 r., Waszyngton podniesie taryfy z 10 do 25% [Forbes 2019].

Kto zyskuje, a kto traci?

Podniesienie cel do 25% doprowadziło do chaosu ekonomicznego w Chinach. Sieci handlowe zdecydowały, że muszą uniknąć wzrost wydatków, dlatego też postanowiły zwrócić się w kierunku Wietnamu, Korei Południowej, Tajwanu oraz Meksyku. Import wyprodukowanych w Chinach mebli zmalał, zyskały na tym Wietnam i Tajwan. W Państwie spadł również import lodówek, natomiast w Meksyku i Korei Południowej wzrósł o ponad 30%, co więcej Chiny straciły na imporcie opon, a wzrost zysków w tej branży odnotował Wietnam i Korea Płd. [Frączyk 2019]. Chiny zastanawiały się nad ograniczeniem zamówień od amerykańskich przedsiębiorstw usługowych, dlatego akcje takich firm jak Boeing, Apple, Uber i Lyft spadły. Podjęto rozmowy dotyczące ograniczenia zakupu amerykańskich obligacji [Frączyk 2019].

Departament handlu USA wpisał Huawei Technologies na tzw. czarną listę. Oznaczało to, że amerykańskie przedsiębiorstwa nie mogą używać ich sprzętu telekomunikacyjnego, gdyż zagraża to bezpieczeństwu państwa, na dodatek Google zakończył współpracę z koncernem Huawei [Bochen 2019].

Świat doczekał się momentu, w którym amerykańskie cła obejmujące import na produkty chińskie osiągnęły wartość 500 mld dolarów.

W Chinach przez zmiany najbardziej ucierpiała branża produkująca sprzęt komputerowy, komunikacyjny, urządzenia biurowe, a także meble i urządzenia elektryczne. Najwięcej na wojnie handlowej skorzystał Tajwan. Doskonale w nowych warunkach odnalazł się również Meksyk, Wietnam, Korea Płd, Kanada, Indie i kraje Unii Europejskiej [Forbes 2019].

Według ekspertów UNCTAD amerykańscy konsumenci ponieśli duże straty związane z wojną celną [Kozieł 2019]. Michael Waugh z Uniwersytetu Nowojorskiego przeprowadził badania, które pokazały, że najbardziej ucierpiały te regiony, które mocno współpracowały z Państwem Środka m.in. przez wzrost bezrobocia i obniżenie eksportu. [Rottke 2019].

Porozumienie handlowe

Stany Zjednoczone i Chińska Republika Ludowa w grudniu 2019 r. ogłosiły pierwszą część porozumienia handlowego. Co to oznaczało? Cła, które miały zostać nałożone na chińskie produkty w najbliższym czasie zostały wstrzymane. Trump oznajmił również chęć zmniejszenia istniejących cel. Rozmowy dotyczące podpisania „pierwszego etapu” porozumienia trwały, Chiny deklarowały coraz większe ustępstwa [Business Insider 2019]. 15 stycznia 2020 r. zdarzyło się to na co wszyscy czekali – pierwsza część porozumienia została podpisana w Białym Domu. Państwo Środka zobowiązało się do zakupu od Stanów Zjednoczonych towarów rolnych (50 mld dolarów), zwiększenia dostaw energii (50 mld dolarów), a także kupna towarów przemysłowych (75 mld dolarów) i usług (40-50 mld dolarów). Chiny zadeklarowały się również w większym stopniu przestrzegać ochronę wartości intelektualnej i nakładać sankcje w momentach wykradania tajemnic handlowych. Zobowiązały się do zaprzestania dewaluacji juana, wymuszania na przedsiębiorstwach amerykańskich działających na terenie Chin, aby dzieliły się technologią z lokalnymi przedsiębiorcami. Stany Zjednoczone obiecały jedynie zniesienie niektórych cel odwetowych. Trump uzasadnił to tym, że zależy mu na silnej pozycji w przyszłych rozmowach (które nie mają jeszcze określonej daty) [Turek 2020].

Podsumowanie

Wojna handlowa bez wątpienia odcisnęła trwałe ślady w gospodarce Stanów Zjednoczonych i Chińskiej Republice Ludowej. Spowodowała wiele zmian na arenie międzynarodowej dając lepsze perspektywy gospodarcze państwom azjatyckim i Unii Europejskiej. Negatywnie konflikt odczuli nie tylko obywatele Chin, ale również USA. Niestety wszystkie skutki są nam jeszcze nieznane. Jak i kiedy zakończy się wojna handlowa? Można tylko spekulować. Jedyne co jest pewne to fakt, że Trump za wszelką cenę będzie dążyć do osiągnięcia swoich celów i nie cofnie się przed niczym.

Bibliografia

- Akan, E., 2018, Trump uderza w Chiny taryfami celnymi i ograniczeniami inwestycyjnymi, <https://epochtimes.pl/trump-uderza-w-chiny-taryfami-celnymi-i-ograniczeniami-inwestycyjnymi/> [dostęp: 22.03.2018].
- Bankier.pl, 2018, Administracja USA stara się uspokoić rynki i farmerów ws. wojny handlowej, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Administracja-USA-stara-sie-uspokoic-rynki-i-farmerow-ws-wojny-handlowej-4098193.html> [dostęp: 06.04.2018].
- Bankier.pl, 2018, Chiny nałożyły cła na 128 amerykańskich towarów, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Chiny-nalozyly-cła-na-128-amerykańskich-towarow-4095906.html> [dostęp: 02.04.2018].
- Bankier.pl, 2018, Minister finansów USA: W amerykańskich cłach nie chodzi o protekcjonizm, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Minister-finansow-USA-W-amerykańskich-clach-nie-chodzi-o-protekcjonizm-4090509.html> [dostęp: 20.03.2018].
- Bankier.pl, 2018, Trump: Wojny handlowe są dobre i łatwe do wygrania, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Trump-Wojny-handlowe-sa-dobre-i-latwe-do-wygrania-4081665.html> [dostęp: 02.03.2018].
- Bankier.pl, 2018, Trump: Wynagrodzę straty farmerom poszkodowanym przez cła, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Trump-Wynagrodze-straty-farmerom-poszkodowanym-przez-cla-409206.html> [dostęp: 09.04.2018].
- Bankier.pl, 2018, USA nakładają na UE, Kanadę i Meksyk cła na stal i aluminium, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/USA-nakladaja-na-UE-Kanade-i-Meksyk-cla-na-stal-i-aluminium-4123450.html> [dostęp: 31.05.2018].
- Bankier.pl, 2018, WTO: Chiny na czele grupy państw przeciwnych cłom w USA na stal i aluminium, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/WTO-Chiny-na-czele-grupy-panstw-przeciwnych-clom-w-USA-na-stal-i-aluminium-4084141.html> [dostęp: 07.03.2018].
- Bochen, D., 2019, Google potwierdza zawieszenie współpracy z Huawei, <https://www.money.pl/gospodarka/google-potwierdza-zawieszenie-wspolpracy-z-huawei-6382919653561985a.html> [dostęp: 20.05.2019].
- Bogusz, M., 2018, Made in China 2025, <https://zawielkimmurem.net/2018/06/07/made-in-china-2025/> [dostęp: 07.06.2018].
- Borowiak, A., 2018, Chiny: Amerykanie dumpingują sorgo, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Chiny-Amerykanie-dumpinguja-sorgo-4103136.html> [dostęp: 17.04.2018].
- Borowiak A., 2018, Chiny zniosły tymczasowe cła antydumpingowe na sorgo z USA, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Chiny-zniosly-tymczasowe-cla-antydumpingowe-na-sorgo-z-USA-4117353.html> [dostęp: 18.05.2018].
- Borowiak, A., 2018, Delegacja z USA przybyła do Pekinu na rozmowy handlowe, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Delegacja-z-USA-przybyla-do-Pekinu-na-rozmowy-handlowe-4110258.html> [dostęp: 03.05.2018].

Borowiak, A., 2018, Korea Płd. i USA uzgodniły rewizję umowy o wolnym handlu; <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Korea-Pld-i-USA-uzgodniły-rewizję-umowy-o-wolnym-handlu-4094374.html> [dostęp: 28.03.2018].

Borowiak, A., 2018, USA przedstawiły listę chińskich produktów, które chcą objąć karnymi cłami; <https://www.bankier.pl/wiadomosc/USA-przedstawiły-liste-chińskich-produktów-które-chcą-objąć-karnymi-cłami-4096561.html> [dostęp: 04.04.2018].

Borowiak, A., 2018, Władze Chin zapowiadają zniesienie limitów udziałów zagranicznych firm; <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Władze-Chin-zapowiadają-zniesienie-limitów-udziałów-zagranicznych-firm-4093332.html> [dostęp: 26.03.2018].

Business Insider, 2019, Wojna handlowa. Pekin i Waszyngton rozmawiają o podpisaniu wstępnej umowy; <https://businessinsider.com.pl/polityka/wojna-handlowa-chiny-usa-rozmowy-o-wstepnej-umowie/vwsjcm9> [dostęp: 19.12.2020].

Forbes, 2018, Będzie odwet za nowe amerykańskie cła. „Chiny nie mają innego wyjścia”; <https://www.forbes.pl/gospodarka/wojna-handlowa-chiny-zapowiadają-odwet-za-amerykańskie-cła/7hhs2k1> [dostęp: 18.09.2018].

Forbes, 2018, Chińczycy nie boją się Trumpa. „Osiągniemy cele mimo wojny handlowej z USA”; <https://www.forbes.pl/gospodarka/wojna-handlowa-chiny-nie-boją-się-narastającego-konfliktu-z-usa/phz3g88> [dostęp: 15.08.2018].

Forbes, 2018, Eskalacja wojny handlowej. USA nakładają kolejne cła na Chiny; <https://www.forbes.pl/gospodarka/usa-nakładają-kolejne-25-proc-cła-na-chiny/4pvf1mk> [dostęp: 23.08.2018].

Forbes, 2018, „Od dawna nas oszukują”. Trump grozi Chinom cłami na towary warte pół biliona dolarów; <https://www.forbes.pl/gospodarka/usa-gotowe-nalozyć-cła-na-chińskie-towary-warte-500-mld-dolarów/0gq7ctf> [dostęp: 20.07.2018].

Forbes, 2019, Ogromne straty Chin na wojnie handlowej. Zyskują inne kraje; <https://www.forbes.pl/gospodarka/wojna-handlowa-usa-chiny-kto-traci-a-kto-zyskuje-badanie-unc-tad/vv3rv5j> [dostęp: 06.11.2019].

Forbes, 2018, Trump łagodzi cła na stal i aluminium. Ale tylko dla wybranych; <https://www.forbes.pl/gospodarka/cła-na-stal-i-aluminium-donald-trump-łagodzi-cła-dla-kilkukrajów/d4bnksx> [dostęp: 30.08.2018].

Forbes, 2018, Wojna handlowa się rozkręca. USA i Chiny właśnie nałożyły na siebie nowe cła; <https://www.forbes.pl/gospodarka/wojna-handlowa-usa-i-chiny-nakładają-na-siebie-nowe-cła/dwbnkq0> [dostęp: 24.09.2018].

Forbes, 2019, Wojna handlowa. USA stawiają Chinom ultimatum; <https://www.forbes.pl/gospodarka/wojna-handlowa-usa-stawiają-chinom-ultimatum/7v05ydz> [dostęp: 01.02.2019].

Frączyk, J., 2019, Wojna handlowa. Chińczycy wyciągnęli swoje działa; <https://www.money.pl/gospodarka/wojna-handlowa-chińczycy-wyciągnęli-swoje-działa-6380837302462081a.html> [dostęp: 14.05.2019].

Frączyk, J., 2019, Wojna handlowa USA-Chiny. Chińczyków chętnie zastąpili inni, w tym Polacy; <https://www.money.pl/gospodarka/wojna-handlowa-usa-chiny-chińczyków-chętnie-zastąpili-inni-w-tym-polacy-6369237932541569a.html> [dostęp: 11.04.2019].

Kalwasiński, M., 2018, Trump wypowiada wojnę handlową. Ale nie Chinom; <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Trump-wypowiada-wojnę-handlową-Ale-nie-Chinom-7575423.html> [dostęp: 02.03.2018].

Kalwasiński, M., 2018, Za pięć dwunasta Chiny idą na ustępstwa wobec USA; <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Za-pięć-dwunasta-Chiny-ida-na-ustępstwa-wobec-USA-7595164.html> [dostęp: 05.06.2018].

Kolany, K., 2018, „Nie pokazujcie Donaldowi tych danych”; <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Nie-pokazujcie-Donaldowi-tych-danych-7581853.html> [dostęp: 05.04.2018].

Kozieł, H., 2018, „Made in China 2025”, czyli dlaczego USA biją w Chiny; <https://www.parkiet.com/Analizy/307039998-Made-in-China-2025-czyli-dlaczego-USA-biją-w-Chiny.html> [dostęp: 03.07.2018].

Kozieł, H., 2019, Przesadzone skutki wojny handlowej; <https://www.rp.pl/Gospodarka/312299958-Przesadzone-skutki-wojny-handlowej.html> [dostęp: 29.12.2019].

Krześnicki, J., 2018, Adidas ucieka z Chin do Wietnamu, ale wojny handlowej się nie boi; <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Adidas-ucieka-z-Chin-do-Wietnamu-ale-wojny-handlowej-się-nie-boi-7588003.html> [dostęp: 09.05.2018].

Osiński, Ł., 2018, UE ws. cel USA na chińskie towary: reguły WTO muszą być uwzględnione; <https://www.bankier.pl/wiadomosc/UE-ws-cel-USA-na-chińskie-towary-reguły-WTO-muszą-być-uwzględnione-4096877.html> [dostęp: 04.04.2018].

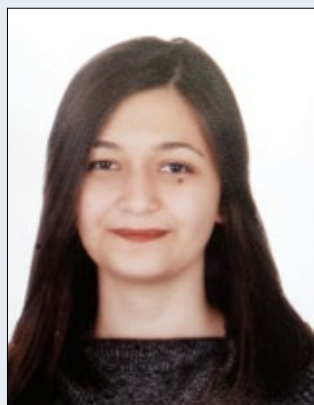
Roettke, A., 2019, Czy wojnę handlową można przegrać; <https://forsal.pl/artykuły/1443269,czy-wojnę-handlową-można-przegrać-opinia.html> [dostęp: 08.12.2019].

The Epoch Times, 2018, Dlaczego Chiny nie wyeliminują kradzieży ze swojej strategii prześcignięcia gospodarki USA; <https://epochtimes.pl/dlaczego-chiny-nie-wyeliminują-kradzieży-ze-swojej-strategii-prześcignięcia-gospodarki-usa/> [dostęp: 26.04.2018].

Turek, A., 2020, Donald Trump podpisał pierwszą część porozumienia handlowego z Chinami; <https://businessinsider.com.pl/wiadomosci/donald-trump-podpisał-pierwszą-część-porozumienia-handlowego-z-chinami/g1mhl65> [dostęp: 15.01.2020].

Entrepreneurship and Youth Business Leadership Attitude in Turkey

The stimulus of economic growth in successful entrepreneurship is economic growth, employment growth, new jobs. State activity is expected to support business development, and the Turkish government currently focuses on this activity taking in account the phenomenon of youth unemployment significant growth. In essay, author consider the phenomenon of youth entrepreneurship developed by the young generation and attitude of youth to start own business. These are examined by research based on an on-line survey gathered data.



Aylin Yilmaz

aylinyilmaz961@gmail.com

Marmara University
kierunek: Economics
IV rok, I stopień

Opiekun naukowy: dr hab.
Agnieszka Ziomek, prof. UEP

Artykuł recenzowany

Unemployment in Turkey

The total number of unemployed consists of 4,16 million. In May 2019 unemployment rate announced by TURKSTAT accounted for 12,8 percent, and employment decreased by 869 thousand, so it reached 28269 thousand. Last year the same period, unemployment was lower, and its rate was equal to 9,7, but employment was 29138 thousand. According to TEPAV Institute's [Employment Monitoring Bulletin published, 2019], when considering the situation in terms of youth labor data, it tells that the number of unemployed bachelor's degrees increased even by 112,5% from June 2018 to June 2019. Besides, the number of master's degrees unemployed increased by 68,2% and with a doctoral degree increased even by 35,4%. To show the comparable view of youth unemployment, see the graph below. It is seasonally adjusted data of the youth unemployment rate in the EU Member States, where the unemployment age is defined between 15-24-year-old. Turkey is one of the highest level with 23,2% and well above the average of Europe (14,3%).

Entrepreneurship status on the labor market in Turkey

In 2017, the birth rate of employer enterprise was at the level of 13,9%. In that group of business activity, wholesale and retail, repair of mo-

tor vehicles and trade has the most prominent rate with 31,6% in total. In 2016 89,1% new enterprises survived, but in 2017 only 82% stayed survived. There is seen a decrease according to 2016. Moreover, the share of people between 15-64 who has become an employer is 4,2%, and 8,8% of them are women (in 2017). According to data [Start-up.watch, 2018] 2018 was not a productive year for entrepreneurship. It wasn't too bad, but we can see that the number of investment is decreasing. An investment amount was in total 110.5M \$ in 2017, and we can see that the amount fell nearly to 59.2M \$ in 2018, so from 2017 to 2018 46% decrease had been observed in Turkey. Most of the society (70%) in Turkey recognizes the biggest obstacle for entrepreneurship in lack of capital and scarcity of information. One of the development support in 2018 established by the government were incentives for enterprises in the intellectual stage. It was observed that the government incentives were 30 times more than offered before 2018.

Mainly TUBITAK and KOSGEB had provided 12.2M\$ support for enterprises in the intellectual phase and 59.2M\$ support for post-establishment

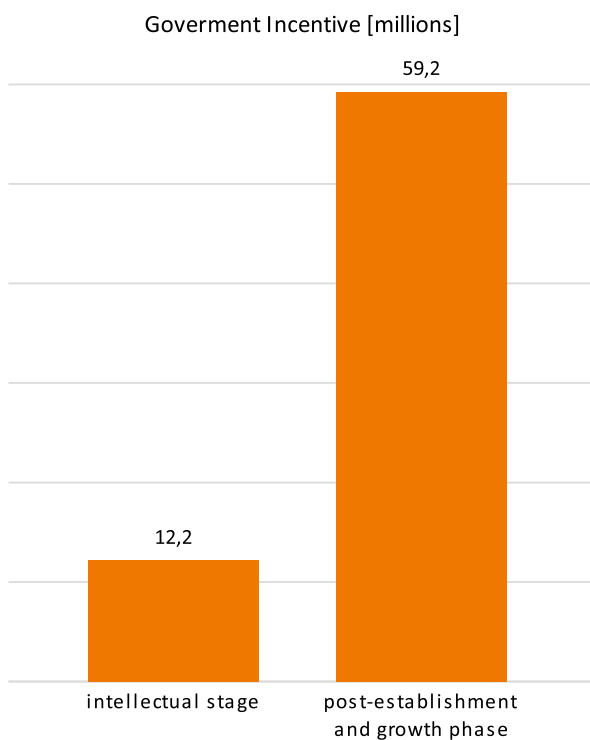


Chart 1: 2018 TUBITAK and KOSGEB Entrepreneur Support

Source: <https://medium.com/türkiye/türkiye-girişimcilik-ekosistemi-2018-rakamları-üzerine-d822e64d5d4a>

ment and growth phase(see chart 1). However, the number of entrepreneurs active in technology sectors (with high and medium technology advancement) increased to 5% in 2018, and the percentage of newly established businesses were 4,42%. In 2016 entrepreneurs active in technology sectors were 1,54%, and the rate of established companies was 2,73.

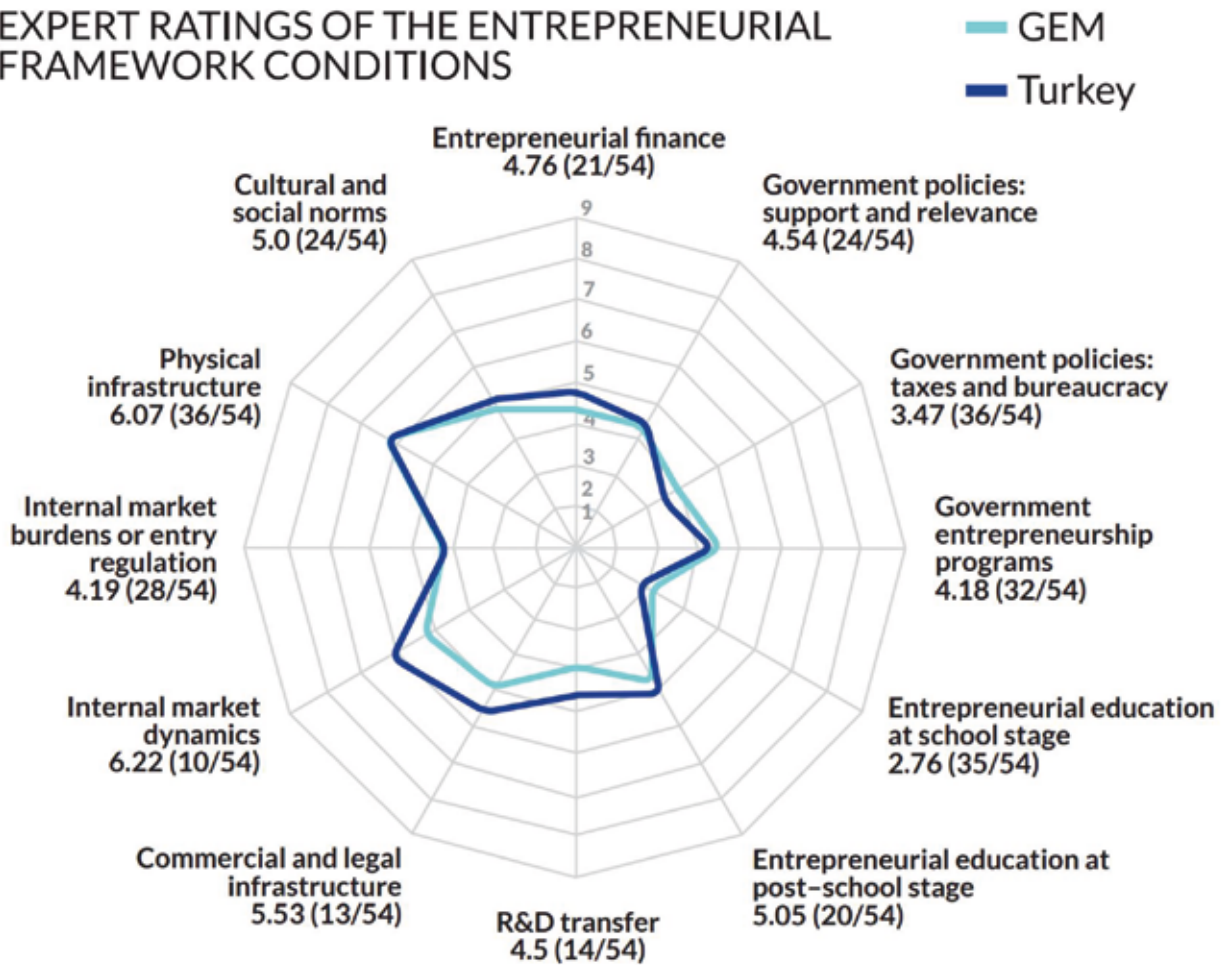
In terms of TEA-stage, Turkish entrepreneurs have high growth and job creation expectations. Turkey is the second country second among 42 countries. Turkish entrepreneurs have high hope of growth and job creation, and this is distinguishing Turkey from those in other GEM countries (see chart 2).

Government support and assistance in starting of business trip

In recent years, especially after 2007, the interest and support of state and private institutions have increased considerably. So the government undertakes the bulk of initiatives to boost the innovativeness and entrepreneurship together at once. Five implemented nowadays; projects are presented below to get the scope of state activity in this field and evaluate its results with survey results below. So they are:

- Young Entrepreneurs Exception: Presidency of Revenue Management provides tax and insurance premium incentive for young entrepreneurs for 75.000 TL of income. It is valid for three tax periods as of the date of operation of the enterprise. For the first time, income tax liability has been established on behalf of commercial, agricultural, or professional activities. Beneficiaries are fully taxpayer under the age of 29.
- LITE: In the 2018-2019 academic year, a new master program is created with Istanbul Bilgi University and ATOLYE cooperation. This master program is LITE (learning, innovation, technology, and entrepreneurship). The program aims to support students with equipment in innovative thinking and entrepreneurship skills by teaching them to think systematically, develop creative ideas, and bring them together to make them real. This master's program consists of 3 semesters. Clas-

EXPERT RATINGS OF THE ENTREPRENEURIAL FRAMEWORK CONDITIONS



EFCs scale: 1 = very inadequate insufficient status, 9 = very adequate sufficient status
Rank out of 54 recorded in brackets

Chart 2: Expert Ratings of The Entrepreneurial Framework Conditions

Total [early-stage] Entrepreneurial Activity (TEA) - Percentage of the 18-64 population who are either a nascent entrepreneur or owner-manager of a new business.

Source: Global Entrepreneurship Monitor 2018/2019 Global Report, <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50213> 23.08.2019

ses are held at the Istanbul Bilgi University Santral Istanbul Campus and WORKSHOP. Each course includes individual and group work, both digital and in-class. The quota is limited yearly to only 25 students.

- TÜBİTAK BİGG (Individual Young Entrepreneur) Program: This program was established to implement technology-oriented ideas. It can provide support with a 150.000 TL grant. The program has two steps: The first one is education. At this stage, entrepreneurs

rs are provided with pieces of training with experienced mentors. After that, entrepreneurs apply for the second stage of the TÜBİTAK - BiGG call. In 2015, the progress interrupted, and there was a delay in payments. In 2015, the number of implementing agencies was reduced from 17 to 14. Moreover, the events that took place during and after the July 15 caused lock of development in the 2016 period. However, in 2018, 3323, entrepreneurs applied for business ideas, 146 entrepreneurs were supported under

the program. The first call for the year 2019 has been made, and the list of implementing institutes is announced. There are 30 institutes in the list this year (this number was 20 in 2017). Most of them are universities and technoparks.

- **TECH-INVEST Enterprise Capital Support Program:** This is a support program for the commercialization of technology and products resulting from innovation and R & D activities. It is provided by TUBITAK. It supports SME, technology-based companies at most seven years old. Grant is a minimum of 2 million TL and a maximum of 20 million TL.
- **Fellow Program:** It measures the potential of young people through a scientific selection system and connects them with an inspiring and accurate network. The main objective of the program is to support young entrepreneurial leaders. It is being walked by Girvak. According to the 2018 annual report, 112,000 applications were supported. 87,118 people from public universities, 24,882 people from private universities, 53,035 men, 52,640 women (6,325 people did not specify). Until now, so many young entrepreneur candidates have benefited from these programs. We can say that government and privet sector support has increased recently, but still, we need much more.

Survey results

The purpose of this survey was to investigate the relationship between entrepreneurship's personality traits and education and to question the current knowledge and evaluation of government policies and benefits for start-ups. The survey was distributed only online. The electronic survey brought 100% of maneuverability and 101 responders.

The questionnaire included 33 questions divided into three parts. First part referred to responders status on the lobar market. Participants were evaluated in terms of age group, education level, employment/unemployment, and place of residence like a village, town, city, where the village inhabitants number is ca. 3, the town is ca. 7, the city is ca. 90. The second part of the questionnaire included 20 closed and open questions on personal expectations and individual characters referring to future busi-

ness creation. The last part consisted of 9 questions and verified the external factors of business call up like market features, family support, public policy. In questionnaire closed questions most often were asked to start opinion and in continuation open ones - to deepen thoughts. Questions on entrepreneur internal features and motivation to encounter business risk we based on the Likert scale.

The age range of the participants was 15-35(see chart 3). As for the age structure 58.4% of them were between 15-22, 33.7% between 23-28, and 7.9% between 28-35. In addition, 90% of participants live in the city, 7% live in town, and 3% live in the village. Participants have mostly bachelor's degrees (72,3%). High school graduates rate follows it with 20,8%, and a junior high school degree has the least rate (1%). The rate of unemployed participants is 23,7%, employed participants equal to 28,8%, and student participants 47,5%. Employees in merchandising/retailing sector are mostly cashier and sales consultant, employees in the health sector are doctor, nurse and physiotherapist, employees in the education sector are teacher and education coach, employees in the security sector are police and security guard. As for the youth business leadership attitude study leadership position was important

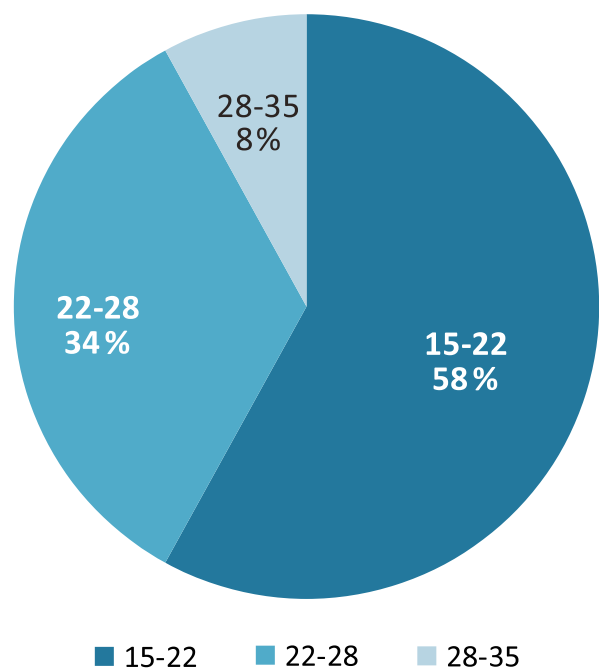


Chart 3: The Participants Age Structure

Source: Own calculations from survey results, 2019

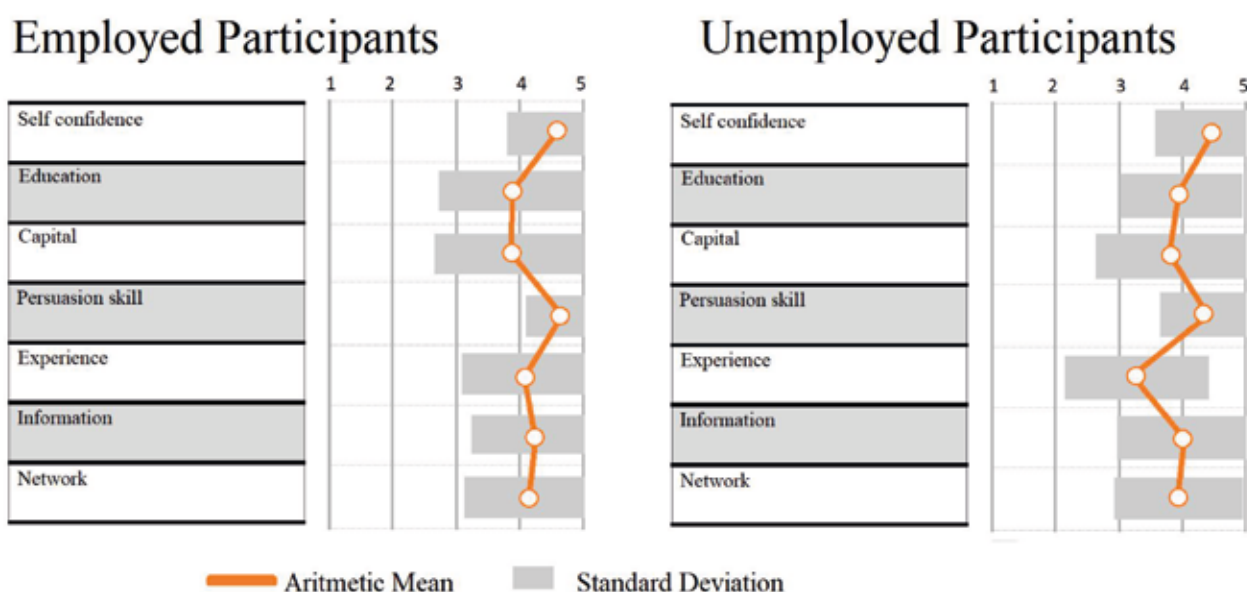


Chart 4: Entrepreneurship Qualifications Rating

Source: Own calculations from survey results, 2019

for employed group (30%) but totally unimportant for unemployed group. The 35,1% of employed stay reserved about the future professional career and 64,9% are positive about it (within the unemployed group opinions were not achieved). Reasons for the positives are their self-confidence in their education results and experience and also that they love their work. The reasons for negatives concentrate on results of the economic crisis and ineffectiveness of the sector they operate. Asking about the current situation and future expectation responders released the following comments. Especially in the education sector, responders said they are not sure they will meet plans in the future and stated that young teachers who just begin their job are more hopeful than experienced teachers. Some of those in the banking sector say that they do not see the future of sector bright concerning market conditions. It is possible to say that the more substantial majority believe that the condition of the market will improve and their expectations are concentrated in this field. Employees in the field of merchandising said that the sector would die in the future by making Internet shopping widespread.

On the other hand, we see that those working in the tourism sector are happier about their job and more positive about the future compared to other

sectors. Health sector employees, although not entirely desperate in this regard, said they do not expect much about the future. Participants were also asked to score (from 1 to 5) about qualities relevant to entrepreneur activity (see chart 4). When answers are examined, expression of self-confidence and persuasion are essential qualities for each group. When we consider the situation closer, we see that both employed and unemployed participants think that persuasion skills (employed statistical mean: 4,66 and unemployed statistical mean: 4,45) are the most important qualification. For employed participants, the least important requirements are education (arithmetic mean: 3,90) and capital (arithmetic mean: 3,86). Otherwise, according to unemployed participants, experience (arithmetic mean: 3,30) is the least important of all qualifications.

Moreover, when we asked if there were any other qualities to add, both groups mostly said that qualities relevant to entrepreneur activity are ambition (unemployed-26,6%; employed-18%), courage (unemployed-26,6%; employed-10%), environmental support (unemployed-26,5%; employed-14%).

The group of 70% was confident about taking risks to overcome obstacles to start business. We see that 58% of these people are in the 15-22 age group. We also find out that 52% of the total responders

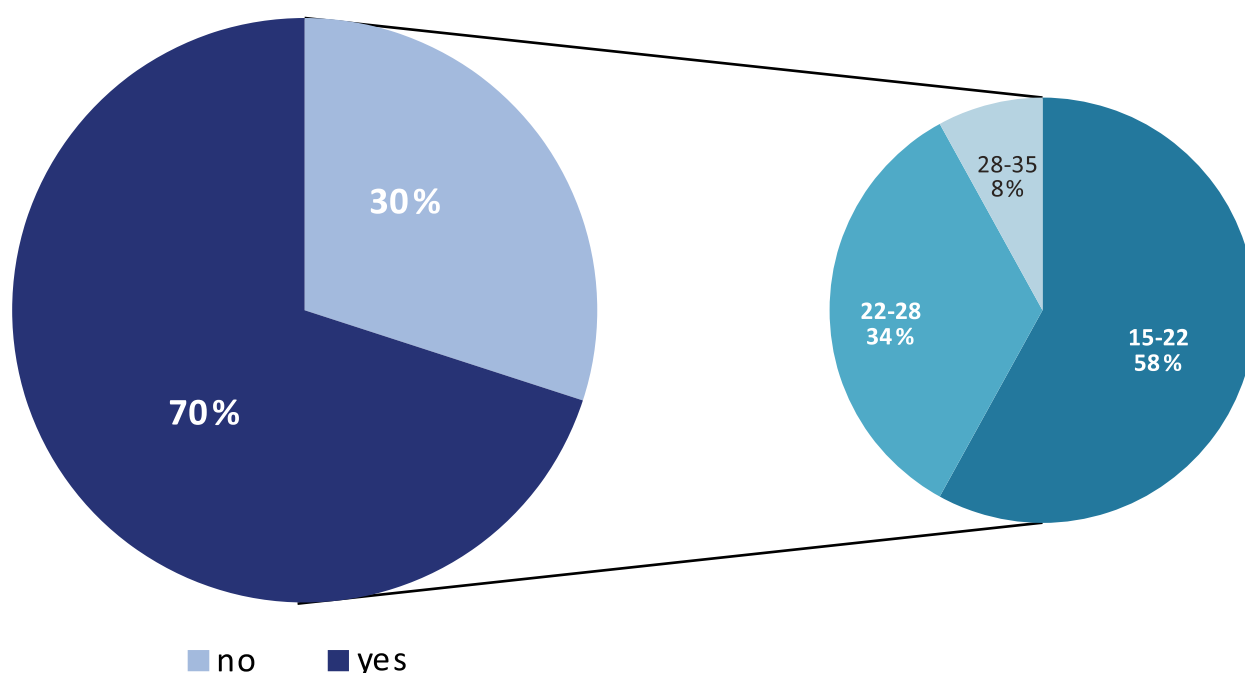


Chart 5: Taking Risk and its Age Structure

Source: Own calculations from survey results, 2019]

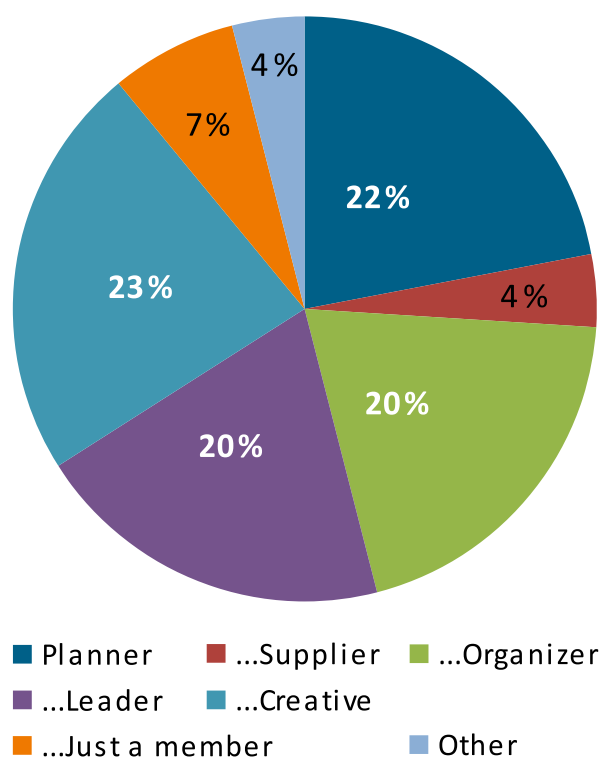


Chart 6: Tasks Undertaken in Team Work By Positive To Risk Taking

Source: Own calculations from survey results, 2019

group prefer regular working hours, and 81% are open to new ideas (see chart 5).

Participants asked question about the risk taking, most (70%) answered “yes”. As for the task undertaken they said that they were planners (22%) and organizers (20%) and took a leaders positions in school projects (20%)(see chart 6).

Participant were also asked about external factors determining their future business activity. Interestingly, 45% see that community impact on their decisions is still significant. On contrary the participants, who claim that society will not shake their decisions, is still not that much. However, 85% say that even if their families are against, they will stay behind the idea of the initiative. We can draw the following conclusions from this contradiction; like they can be even more determined than they believe themselves (see chart 7).

We asked the question, “Do you think you possess qualities an entrepreneur should have?” , 71% answered - I do not know yet, but individuals asked if seeing themselves as a potential entrepreneur is almost half to half (57% no, 43% yes)(see chart 8). Moreover 80% said they would try to start business again, even if they fail and the question –“Would

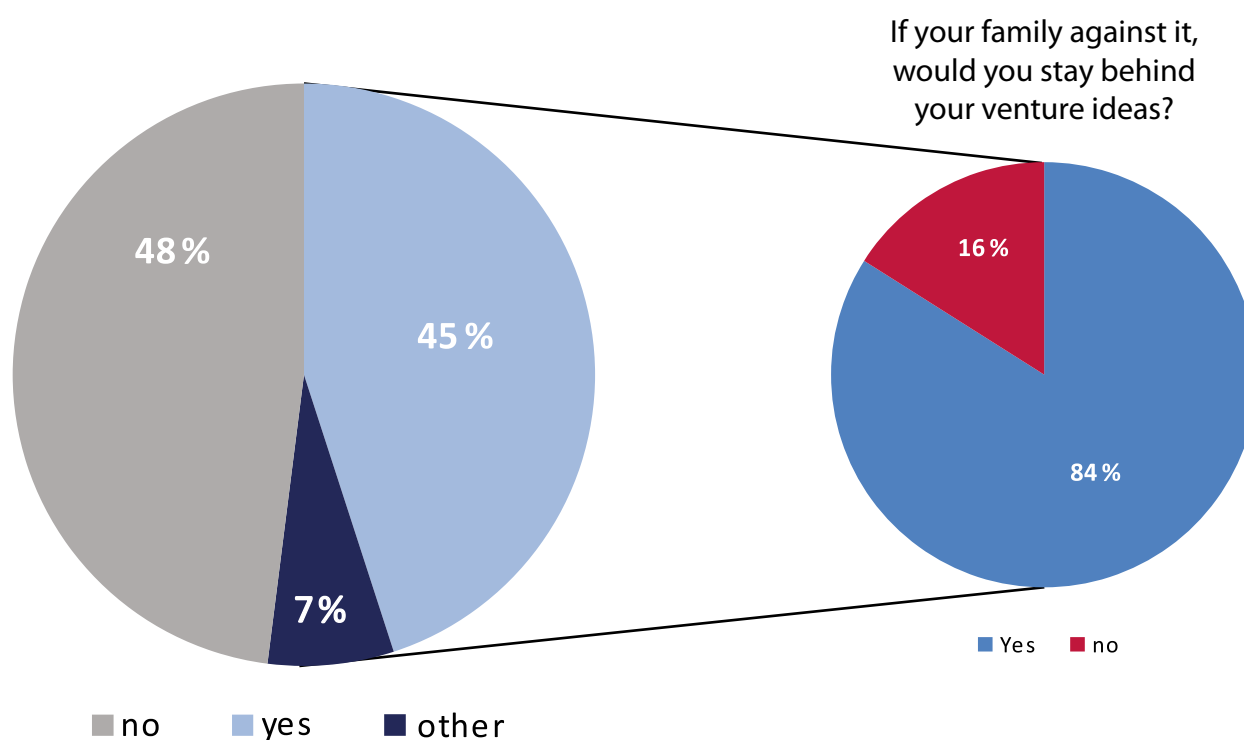


Chart 7: Do You Think Your Family or Your Social Environment Have a Big Impact on You?

Source: Own calculations from survey results, 2019

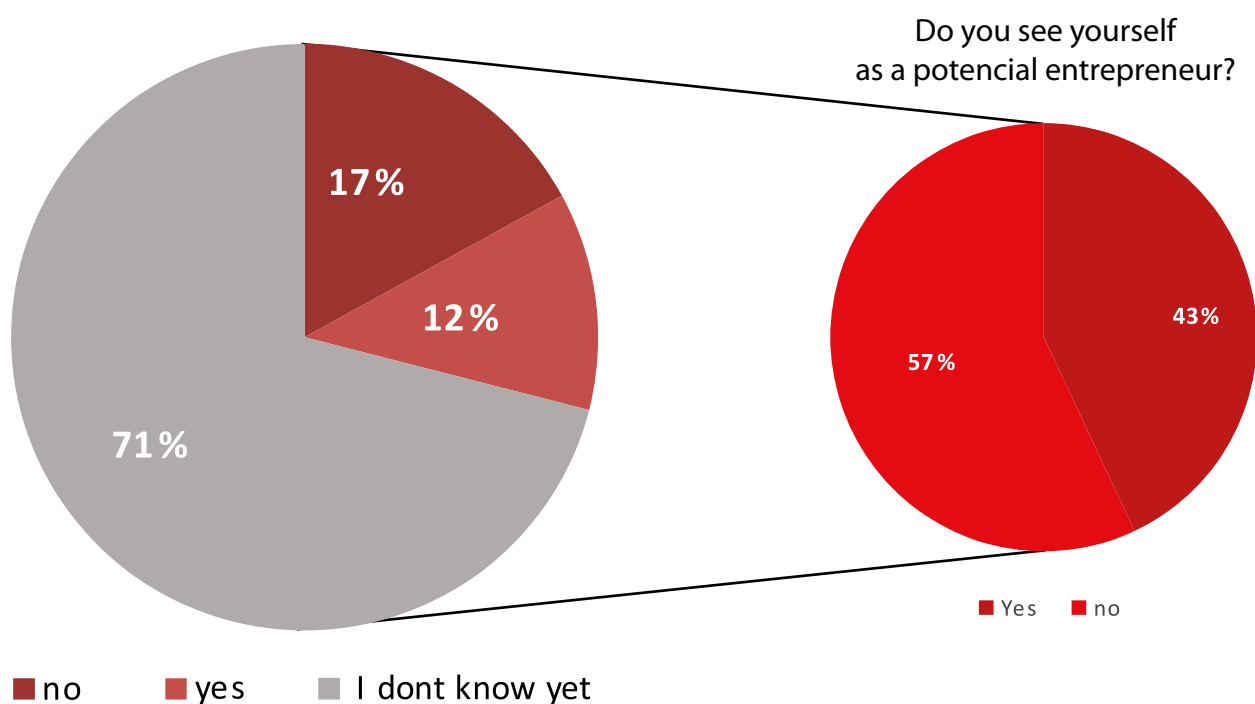


Chart 8: Do you think you possess qualities an entrepreneur should have?

Source: Own calculations from survey results, 2019



you sell your venture idea to someone who wants to buy it at an excellent price”, 88% denied.

From this point of view, it is possible to conclude that individuals were more courageous to take risks at a young age. It is also interesting to see that they believe that their decisions have changed in the face of an economic environment even though they have stated that they are not afraid of taking risks. In terms of entrepreneurship, we see that the percentage of those who believe that they are potential entrepreneurs is half to half. These who are successful in terms of leadership, do not hesitate to try again even in the face of failure. What is the most difficult sector about starting a business? According to employed participants, the most difficult is production (arithmetical mean: 3,90), and the second one is business development (arithmetical mean: 3,79).

Also, the least difficult is promotional campaigns and advertising (arithmetical mean: 3,24). According to unemployed participants, the most difficult is to find investors (arithmetical mean: 3,73), but creating a supply chain is the second (arithmetical mean: 3,59). The least difficult are employee relations (statistical mean: 2,73) and promotional campaigns and advertising (statistical mean: 2,76). We also asked participants to write their own opinions on company bankruptcy. When answers are grouped under headings (Table 1), we see that employed participants think ignorance (18,75%) is the main reason for failure. Lack of planning and give up the struggle follow it with 12,5%. According to unemployed group, the main reason for failure is lack of planning (29,8%). Ignorance is the second with 15,7%, and lack of self-confidence is the next with 14,03%. According to unemployed

participants, the most difficult is finding investors, create a supply chain is the second one. The least difficult things are employee relations and promotional campaigns organizing.

In survey we asked participants about government support. The group of 72% reports that the government does not support entrepreneurs, but 80% do not know about government policies and assistance. The information about it is limited to KOSGEB and TUBITAK Institutions. From that, we can conclude that there is not enough advertising for such programs or can say that it is not researched enough. In 2006, Turkey pledged to attend The Youth Employment Network platform.

Conclusions

In Turkish economy, unemployment rapidly increased. In terms of youth unemployment, we are bet-

ter than Italy and Spain, but we are fourth in Europe in youth unemployment, which is increasing for the last four years. There is a huge increase, especially in the number of unemployed bachelor graduates. When we examined the rate of entrepreneurship, we can see that in 2018 investment decreased. Moreover while entrepreneurship decreased, the percentage of entrepreneurs active in technology sectors increased significantly from 1.54 % in 2016 to 5% in 2018. So, there is progress for techno-entrepreneurship. Turkey owns the second position on 42 countries in TEA study with a high level of job creation expectations.

Entrepreneurship and leadership are two closely related concepts that change its role rapidly in our century for young generation as survey shows. There is no doubt that leadership is important for an entrepreneur, especially according to responders. A leader can make people believe in their ide-

Reasons	Employed Rate	Unemployed Rate
Lack of planning	12,5	29,8
Ignorance	18,75	15,7
Materiality	6,25	5,26
Poor introduction	6,25	5,26
Lack of self-confidence	6,25	14,03
Wrong time and place	6,25	1,7
Give up the struggle	12,5	3,5
Foresight	6,25	5,26
Unnecessary risk taking	6,25	3,5
The idea can be bad	3,12	3,5
Trust the wrong person	3,12	1,7
Being closed to the new idea	3,12	1,7
Community pressure	3,12	5,26
Incorrect investment	3,12	1,7
Unstability	3,12	1,7

Table 1: Why Entrepreneur Fails? (in %)

Source: Own calculations from survey results, 2019

as and dreams with their talent. An entrepreneur is a person who is creating new ideas and not afraid of takes risks. So, leadership spirit is a requirement for being a successful entrepreneur.

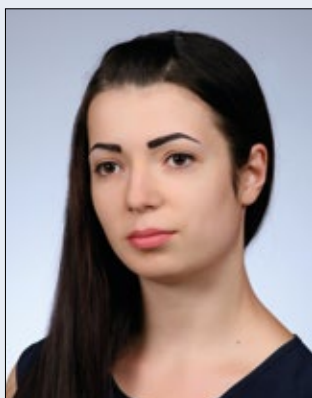
Additionally, we see that the young population is braver about taking risks and has high self-confidence. Also, they have the courage to stand behind their ideas. It is clear that the biggest problems for them are capital and network. However, entrepreneurship support has been getting more involved in university activity in recent years, whether it is in master's programs or support programs. Especially for young entrepreneurs, the support programs of the government and the private sector are increasing rapidly. However, despite this increase, the adequacy of the current support is questionable. When we look at the results of the survey, we see that many people are not aware of these programs. In this case, it can be concluded that this support does not reach enough people, but we can also say that individuals do not have enough desire to investigate. As a result, despite the new support programs and improvements about young entrepreneurship, we can see that young entrepreneur candidates and support programs do not meet the desired rate. We need more effort to close the gap, but based on the last years' data, we can say that we are on the right way.

References

- July employment monitoring bulletin, 2019, https://www.tepav.org.tr/upload/files/15647274305.tepav_istihdam_izleme_bulteni_haziran_2019.pdf [retrieved: 15.09.2019].
- Eurostat youth unemployment rate in eu member states as of may 2019, <https://www.statista.com/statistics/266228/youth-unemployment-rate-in-eu-countries/> [retrieved: 03.07.2019].
- Turkey youth unemployment rate, <https://tradingeconomics.com/turkey/youth-unemployment-rate> [retrieved: 20.07.2019].
- Turkey entrepreneurship ecosystem 2018, <https://medium.com/türkiye-girişimcilik-ekosistemi-2018-rakamları-üzerine-d822e64d5d4a> [retrieved: 02.09.2019].
- Global entrepreneurship monitor, 2019, <https://www.gem-consortium.org/report> [retrieved: 02.09.2019].
- Sönmez, Asuman ve Toksoy, Andaç, 2014, Entrepreneurship in Turkey and turkish entrepreneurs an analysis profile, Management and economics 21/2 (2014) [retrieved: 02.09.2019].
- Presidency of revenue management, tax and insurance premium promotion for young entrepreneurship, department of taxpayer services, 2019, 02/2019 <https://www.gib.gov.tr/sites/default/files/fileadmin/yayinlar/gencgirisimciler2019.pdf> [retrieved: 02.09.2019].
- Lite, <https://atolye.io/tr/proje/lite-2/> [retrieved: 2.09.2019].
- Tübitak Bigg, <https://www.smartbigg.com/> [retrieved: 07.07.2019].
- 1512 - teknogirişim sermayesi desteği programı (bigg), <http://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/sanayi/ulusal-destek-programlari/icerik-1512-teknogirisim-sermayesi-destegi-programi-big> [retrieved: 05.08.2019].
- Tübitak bigg 2018, egirişim, <https://egirisim.com/2018/08/27/tubitak-bigg-2018-cagrisi-sonuclari-belli-oldu/> [retrieved: 2.09.2019].
- Tech - investr 2018 call, https://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/2204/gisdep-2018_cagrisi_2018-06-13.pdf [retrieved: 10.08.2019].
- Tech-investr, ntv news. Anatolia Agency, https://www.ntv.com.tr/turkiye/tech-investr-kapsaminda-yaklasik-1-8-milyar-tllik-fon-kurulmasini-planliyoruz,e_kxmmdjguu2qs3o3kyk-ta [retrieved: 08.07.2019].
- Turkish entrepreneurship foundation annual report, https://girisimcilikvakfi.org/uploads/gv_fr_2018_a4.pdf [retrieved: 08.07.2019].

Sprawozdawczość finansowa

Cecha wiarygodności wymaga, aby sprawozdanie finansowe zawierało informacje prawdziwe, odzwierciedlające zarejestrowane w księgach rachunkowych operacje gospodarcze. Jest ona związana z prawidłowością i rzetelnością ksiąg rachunkowych, a ponadto z kompletnością oraz sprawdzalnością informacji zawartych w sprawozdaniu finansowym [Plaff, 2007].



Klaudia Wartecka

klaudia_wartecka@wp.pl

Uniwersytet Ekonomiczny
w Poznaniu
kierunek: finanse, audyt i podatki
II rok, II stopień

Koło naukowe: SKN Pecunia
Moderna

Artykuł recenzowany

Czym jest sprawozdanie finansowe?

W ostatnich latach można odnotować istotne zmiany w sprawozdawczości finansowej, zmierzające do zwiększenia użyteczności informacyjnej. Są one dokonywane pod wpływem żądań inwestorów, którzy wymagają, aby funkcje informacyjne rachunkowości wspomagały w większym stopniu procesy decyzyjne. Zmiany te wynikają z nowych uwarunkowań treści procesów ekonomicznych oraz ewolucyjnych przeobrażeń w obszarze przedmiotowego zainteresowania rachunkowości [Wójcik-Jurkiewicz i Jurkiewicz, 2011]. Sprawozdanie finansowe jest uporządkowanym przedstawieniem sytuacji finansowej oraz wyników finansowych przedsiębiorstwa w sposób zobrazowany i liczbowy. Raport ten dotyczy roku obrachunkowego i jest sporządzany na dzień bilansowy dla jednostki gospodarczej. Sprawozdania finansowe w Polsce mogą być sporządzane zgodnie z Ustawą o rachunkowości (UoR) lub Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF). Sprawozdanie sporządza się w języku polskim oraz w walucie polskiej, mogą zostać sporządzone w sposób jednostkowy lub skonsolidowany (dotyczy grup kapitałowych). Tryb sporządzania sprawozdania finansowego określają rozdziały piąty i szósty Ustawy o rachunkowości (UoR). Od 1 października 2018 sprawozdanie finansowe jest sporządzane w postaci elektronicznej oraz opatrywane kwalifikowanym podpisem elektronicznym lub podpisem potwierdzonym profilem zaufanym ePUAP [Ustawa o rachunkowości, art. 45 ust. 1f]. Sprawozdanie finansowe jest najważniejszym dokumentem, który jest publikowany przez jednostkę gospodarczą. Zgodnie z prawem sporządzane jest ono na dzień zamknięcia ksiąg rachunkowych, którym jest najczęściej dzień kończący rok obrotowy. Należy dodać, iż są to raporty obligatoryjne dla wszystkich jednostek, które zgodnie z prawem muszą prowadzić księgi rachunkowe oraz jednostki, które dobrowolnie zdecydowały się na stosowanie tzw. „pełnej księgowości”. Oznacza to, że sporządzenie

omawianego raportu będzie obligatoryjne nawet dla osoby fizycznej, która prowadząc działalność zdecydowała się na prowadzenie pełnej księgowości. Sprawozdanie finansowe, które jest obligatoryjne tworzone przez przedsiębiorstwa prowadzące pełną księgowość składa się z elementów wyszczególnionych w ustawie o rachunkowości. (Tabela 1.)

Celem sprawozdań finansowych jest zaspokojenie podstawowych potrzeb informacyjnych szerokiego kręgu użytkowników, przede wszystkim z zewnątrz. Jest ono głównym źródłem informacji finansowych do podejmowania decyzji inwestycyjnych, transakcyjnych, kredytowych [Olchowicz i Tłaczała, 2002]. Sporządzanie i przedstawianie sprawozdań finansowych powinno uwzględniać potrzeby tych użytkowników [Gabrusewicz, Cieślak i Kuśnierek, 2001]. Według W. Gosa, celem sporządzania sprawozdań finansowych jest dostarczenie użytecznych przy podejmowaniu decyzji ekonomicznych informacji o sytuacji finansowej i rezultatach działalności oraz położeniu finansowym przedsiębiorstwa [Gos, 2005].

Klasyfikacja i odbiorcy sprawozdań finansowych

Sprawozdawczość finansowa obejmuje różne dokumenty, które są klasyfikowane na wiele sposobów. Klasyfikacja sprawozdań finansowych prezentuje się następująco [Winiarska, 2010]:

- z punktu widzenia obowiązku sporządzania raportu:

- sprawozdania obligatoryjne – raporty, które należy sporządzić ze względu na wymogi prawne,
- sprawozdania fakultatywne – raporty sporządzane ze względu na wewnętrzne potrzeby jednostki.

- ze względu na treść i odbiorcę raportu:

- sprawozdania wewnętrzne – wykorzystywane wyłącznie przez jednostkę gospodarczą, która je sporządza,
- sprawozdania zewnętrzne – wykorzystywane są również przez inne jednostki, tj.: banki i inne instytucje.

- ze względu na częstotliwość publikacji sprawozdania:

- sprawozdanie okresowe – są to raporty, które jednostka sporządza systematycznie,
- sprawozdanie operatywne – raporty tworzone z dużą częstotliwością, niekoniecznie systematycznie, mające charakter informacyjny,
- sprawozdanie sporadyczne – raporty tworzone niesystematycznie, w zależności od potrzeb jednostki.

- ze względu na publikację treści raportu:

- sprawozdania podlegające publikacji – raporty które jednostka publikuje, np. w dziennikach, lub innych źródłach informacyjnych, które zostały przeznaczone do obowiązkowej publikacji sprawozdań,
- sprawozdania niepodlegające publikacji – raporty, których zgodnie z obowiązującym prawem nie trzeba publikować.

Elementy sprawozdania finansowego	Obowiązek sporządzania
Bilans	Obligatoryjnie
Rachunek zysków i strat	
Informacja dodatkowa	
Zestawienie zmian w kapitale	Obligatoryjnie dla jednostek podlegających corocznemu badaniu
Rachunek przepływów pieniężnych	
Sprawozdanie z działalności jednostki	Obligatoryjnie, jeżeli obowiązek sporządzenia wynika z ustawy lub odrębnych przepisów

Tabela 1. Sprawozdanie finansowe według ustawy o rachunkowości

Źródło: opracowanie autora na podstawie Ustawy o rachunkowości.]]

- ze względu na liczbę jednostek ujętych w raporcie:
 - sprawozdania jednostkowe – raporty, które dotyczą wyodrębnionych jednostek organizacyjnych,
 - sprawozdania zbiorcze – raporty łączące informacje przedstawione w sprawozdaniach jednostkowych,
 - sprawozdania skonsolidowane – raporty sporządzane przez jednostkę dominującą na podstawie sprawozdań innych jednostek, które należą do danej grupy kapitałowej.

Sprawozdania finansowe są formą przekazywania informacji ekonomicznych różnym odbiorcom zainteresowanym sytuacją i rezultatami działalności jednostek gospodarczych. Informacje zawarte w sprawozdaniach wykorzystują oni do podejmowania decyzji. Użytkownikami informacji zawar-

tych w sprawozdawczości finansowej mogą być zarówno odbiorcy zewnętrzni (makrosfera), jak i odbiorcy wewnętrzni (mikrosfera). (Tabela 2.)

Badanie sprawozdania finansowego

Ważnym elementem procedury związanej z rocznym sprawozdaniem finansowym jest jego badanie, ma to bowiem podstawowe znaczenie dla jakości informacji w nim prezentowanych. W trakcie badania ocenia się i weryfikuje informacje z punktu widzenia zgodności z określonymi zasadami rachunkowości, przepisami prawa i stanem faktycznym. Zgodnie z art. 64 ust. 1 ustawy o rachunkowości, badaniu i ogłaszaniu sprawozdań finansowych podlegają:

- roczne skonsolidowane sprawozdania finansowe grup kapitałowych,

Sfera	Użytkownicy	Cel
MIKRO	inwestorzy	możliwa do uzyskania stopa zwrotu z zainwestowanego kapitału oraz ocena ryzyka programowanych przedsięwzięć
	pożyczkodawcy	ocena zdolności płatniczej jednostki i perspektywy rozwoju rzutuujące na ocenę ryzyka kredytowego
	właściciele i zarząd firmy	ocena dokonanych przedsięwzięć pod względem rentowności i stopy zwrotu kapitału, utrzymania płynności finansowej
	klienci i odbiorcy	informacje o zdolności firm do kontynuacji działalności w przyszłości umożliwiające im długoterminową współpracę
	biegły rewident	ocena prawidłowości, rzetelności i jasności przedstawienia sytuacji majątkowej i finansowej oraz wyniku finansowego badanej jednostki gospodarczej
	firmy konkurencyjne	ocena sytuacji rynkowej, udział w rynku, poziom cen, ilość i kierunki sprzedaży dóbr i usług, kwestie organizacyjno-finansowe
	dostawcy i wierzyciele	sytuacja finansowa jednostki i powiązana z nią zdolność płatnicza, perspektywy rozwoju jednostki warunkujące popyt i podaż dóbr i usług
MAKRO	rząd	informacja do celów statystyki oraz polityki gospodarczej i fiskalnej
	społeczeństwo	informacje o gospodarce regionu, strukturze rozwojowej przedsiębiorstw, ich osiągnięciach i tendencjach rozwojowych, zatrudnieniu jego mieszkańców

Tabela 2. Odbiorcy informacji z sprawozdań finansowych

Źródło: Tokarski, M., (2009). Sprawozdanie finansowe – niedoskonałe źródło informacji o sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Toruń: Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu.

- roczne sprawozdania finansowe kontynuujących działalność:
 - banków oraz zakładów ubezpieczeń,
 - jednostek działających na podstawie przepisów o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych oraz przepisów o funduszach inwestycyjnych,
 - jednostek działających na podstawie przepisów o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych,
 - spółek akcyjnych,
 - pozostałych jednostek, które w poprzednim roku obrotowym, za który sporządzono sprawozdania finansowe, spełniły co najmniej dwa z następujących warunków:
 - ◊ średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło co najmniej 50 osób,
 - ◊ suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego stanowiła równowartość w walucie polskiej co najmniej 2500 000 euro,
 - ◊ przychody netto ze sprzedaży towarów i produktów oraz operacji finansowych za rok obrotowy stanowiły równowartość w walucie polskiej co najmniej 5000 000 euro.

Z mocy ustawy badaniu podlegają również:

- sprawozdania finansowe spółek przejmujących i spółek nowo zawiązanych, sporządzane za rok obrotowy, w którym nastąpiło połączenie,
- półroczne sprawozdania finansowe funduszy inwestycyjnych.
-

Przepisy ustawy o rachunkowości wskazują więc jednoznacznie te podmioty, które mają obowiązek przedstawić swoje sprawozdanie finansowe.

Odpowiedzialność za sporządzenie sprawozdania finansowego ciąży na kierowniku jednostki, czyli zgodnie z prawem, będzie to członek (lub członkowie) zarządu, lub innego organu zarządzającego. Następnie sprawozdanie zatwierdzane jest przez odpowiedni organ, który został określony w umowie lub statucie jednostki. Raport powinien zostać zatwierdzony w przeciągu 6 miesięcy od dnia bilansowego, złożony do KRS w przeciągu 15 dni oraz w terminie nieprzekraczającym 10 dni do urzędu skarbowego. Ze względu na możliwość

ruchoomości terminów należy zweryfikować aktualnie obowiązujące przepisy. W praktyce pomimo faktu, iż to kierownik jednostki jest odpowiedzialny za sporządzanie sprawozdania finansowego, raport tworzą najczęściej inne osoby np. zewnętrzne przedsiębiorstwo prowadzące księgowość jednostki lub zatrudniony księgowy. Pomimo tego pełna odpowiedzialność nadal spoczywa na kierowniku jednostki. Jeżeli sprawozdanie finansowe nie zostanie należycie sporządzone to konsekwencje spadną na zarząd. Zaliczyć do nich można grzywnę, lub karę pozbawienia wolności do lat 2 [Ustawa o rachunkowości, art. 3, pkt. 6].

Etapy badania sprawozdań finansowych przez biegłego

Wyróżnia się następujące etapy badania sprawozdania finansowego [Tyrańska, 2016]:

- Planowanie badania – Etap ten polega na zebraniu informacji o: organizacji/działalności badanej jednostki, technikach rachunkowości, sytuacji finansowej oraz kontroli wewnętrznej w przedsiębiorstwie. Zebrane podczas tego etapu informacje służą biegłemu do oceny systemu kontroli, rachunkowości, a także do określenia stopnia ryzyka oraz stopnia istotności badanych obszarów sprawozdania. W tej fazie także zostaje sporządzony plan działania i harmonogram całego badania. Na takim etapie należy wybrać metodę i technikę badania;
- Realizacja badania – Ten etap dotyczy stosowanych zasad i metod badania. W zależności od specyfikacji badanej jednostki może on dotyczyć: zakresu prowadzonej działalności, charakteru czy struktury organizacyjnej. Podczas procesu badania zostaje tworzona dokumentacja robocza, która stanowi podstawę do sporządzenia opinii i raportu z badania na ostatnim etapie. Dokumentacja robocza powinna być: kompletna, szczegółowa i uporządkowana tak aby na jej podstawie można było uzyskać pełen obraz badania;
- Sporządzenie wniosków – Ostatni etap badania sprawozdania finansowego, w którym zostają sporządzone wnioski z badania w postaci opinii oraz raportu. Dotyczy on oceny prawidłowości i rzetelności sprawozdania finansowego.

wego, w szczególności: badania ksiąg rachunkowych czy badania pozycji w sprawozdaniu. Na tym etapie biegły musi wyselekcjonować i sklasyfikować wszystkie informacje, które otrzymał podczas całego badania w celu stworzenia niezależnej i prawdziwej opinii.

Podsumowanie

Podsumowując, sprawozdanie finansowe odgrywa ważną rolę w każdym przedsiębiorstwie. Winno być sporządzone przez prezesa oraz sprawdzone przez niezależną dla przedsiębiorstwa osobę. Dzięki niemu szerokie grono osób może dowiedzieć się więcej na temat działalności ale także funkcjonowania danego przedsiębiorstwa: konkurenci, współpracownicy, dostawcy, odbiorcy, a także społeczeństwo czy Urzędy Statystyczne. Sprawozdanie finansowe ma wiele zastosowań ale przede wszystkim musi przedstawiać wiarygodną sytuację finansową jednostki gospodarczej.

Bibliografia

Gabrusiewicz W., Cieślak M., Kuśnierek K., 2001, Sprawozdawczość finansowa jednostek gospodarczych. Warszawa: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.

Gos W., 2005, Sprawozdawczość i rewizja finansowa, Instytut Audytu i Doradztwa, Warszawa.

Olchowicz, I., Tlaczala, A., 2002, Sprawozdawczość finansowa, Warszawa: Wydawnictwo Difin.

Pfaff, J., 2007, Wpływ rewizji finansowej na wiarygodność sprawozdania finansowego. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.

Tokarski, M., 2009, Sprawozdanie finansowe – niedoskonałe źródło informacji o sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Toruń: Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu.

Tyrańska, M., 2016, Wybrane metody audytu sprawozdań finansowych. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie.

Ustawa o rachunkowości – ustawa z dnia 29 września 1994 roku.

Winiarska, K., 2010, Sprawozdawczość finansowa. Koszalin: Wydawnictwo Uczelniane Politechniki Koszalińskiej.

Wójcik- Jurkiewicz, M., Jurkiewicz, R., 2011, Kierunki zmian w zakresie sprawozdawczości finansowej. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

